



1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8

1С:CRM СТАНДАРТ

Совместный программный продукт фирмы «1С» и компании «1С-Рарус» «1С:CRM СТАНДАРТ» - простое решение с быстрым внедрением предназначенное для компаний малого бизнеса, а также для отдельных подразделений среднего бизнеса с количеством пользователей CRM-системы до 5 сотрудников. Продукт позволяет создать единую информационную базу компании с возможностью разграничения доступа к информации по основным ролям в организации: руководителя и менеджеров.

Решение может быть внедрено в компании собственными силами, без привлечения сторонних специалистов и позволит:

- повысить качество обслуживания клиентов,
- увеличить число успешных сделок,
- снизить операционные издержки на обслуживание клиентов,
- увеличить объем продаж.

Основные возможности программного продукта

Управление клиентской базой.

Сбор всех данных о клиентах в единую клиентскую базу компании, подробная характеристика о каждом клиенте и контактное лицо, расширенная аналитика по клиенту, возможность быстрого ввода и доступа к информации о клиенте.

Управление контактами с клиентами.

Быстрое и качественное предоставление необходимой клиенту информации. Учет истории контактов, регистрация потребностей клиентов, оперативная передача информации между сотрудниками, планирование контактов, встреч. Повышение оперативности работы и, как следствие, рост уровня лояльности клиентов.

Управление рабочим временем

(тайм-менеджмент). Планирование и контроль выполнения поручений, координация работы во времени между сотрудниками, общие и индивидуальные календари, система напоминаний.

Управление продажами.

Управление этапами продажи на основе единых шаблонов, создание типовых шаблонов по продаже конкретных услуг и товаров, использование механизма оперативного управления и анализа цикла продаж – «воронка продаж». Снижение количества и размеров скидок за счет возможности использования других преимуществ товаров и услуг. Кросс-продажи и допродажи увеличат ценность сделки и повысят средний чек.

Управление маркетингом.

Выделение сегментов клиентов. Возможность формировать рассылки электронных писем, проводить телефонные обзвоны, как по сегментам клиентов, так и индивидуально. Возможность проводить кампанию по поиску новых клиентов – «холодные звонки» с загрузкой клиентской базы из внешних файлов MS Excel. Выявление перспективных клиентов

ОБМЕН ДАННЫМИ С «1С:БУХГАЛТЕРИЯ»

Автоматическая передача данных из «1С:CRM СТАНДАРТ» в «1С:Бухгалтерия» и обратно: информация о клиенте, выставленные и оплаченные счета, отгрузки, выполненные работы и пр.

и сокращение потерь времени на неэффективные переговоры.

Сокращение числа рутинных операций.

интеграция с электронной почтой, готовые предварительно настроенные отчеты, автоматическое выставление счетов на оплату и отправка их по электронной почте, поиск «двойников» клиентов, групповая обработка данных по клиентам, гибкие фильтры. У сотрудников появляется больше времени на работу с клиентами за счет повышения доступности и эффективности работы с информацией о клиенте.

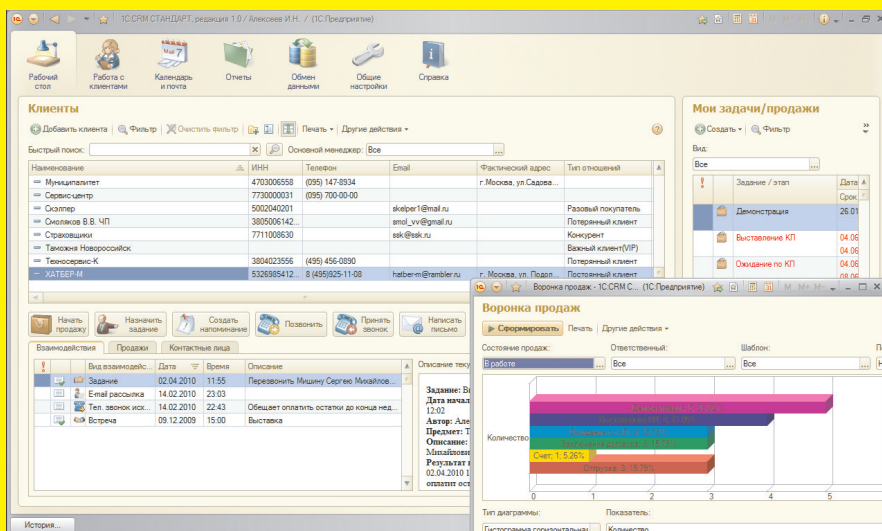
CRM
(Customers Relationship Management - управление взаимоотношениями с клиентами) - клиентоориентированная стратегия основана на использовании передовых управленческих и информационных технологий, с помощью которых компания выстраивает взаимовыгодные отношения со своими клиентами.

Результатом применения клиентоориентированной стратегии является повышение конкурентоспособности компании и увеличение прибыли.



Интеграция и обмен данными с другими системами. «1С:CRM СТАНДАРТ» имеет возможности взаимодействия с другими приложениями и обеспечивает:

- Двухсторонний обмен данными между программами «1С:CRM СТАНДАРТ» и «1С:Бухгалтерия» (выгрузка счетов на оплату, контактной информации о клиенте; загрузка всех взаиморасчетов по клиенту: фактические оплаты и отгрузки);
- Загрузка адресных классификаторов и другой справочной информации из Интернет;
- Загрузка данных из внешних файлов различных форматов: текстовых, электронных таблиц, почтовых программ;
- Интеграция в «1С:УНФ» и отраслевые версии на ее основе.



Рабочий стол программы «1С:CRM СТАНДАРТ»

«1С:CRM СТАНДАРТ» интегрируется путем объединения с программным продуктом «1С:Управление небольшой фирмой» и отраслевыми продуктами на его основе, что позволяет объединить в одном решении возможности «1С:CRM» и «1С:УНФ» для управления бизнес-процессами продаж, маркетинга, обслуживания и сопровождения клиентов.

Аналитические отчеты. Многофакторный анализ контактов и продаж, анализ состояния работы с клиентами, "воронка продаж", отчеты по исполнительской дисциплине сотрудников, расширенный анализ клиентской базы и т.д.

Защита информации. Разграничение прав доступа к информации для пользователей, как на уровне объектов, так и ограничения по возможности работы в программе: «через Интернет», «только в офисе», «через интернет и в офисе».

Быстрый запуск «1С:CRM СТАНДАРТ» обеспечивается следующими возможностями решения:

- Автоматическая загрузка истории продаж реальных клиентов из «1С:Бухгалтерии»
- Предварительно настроенные сценарии работы и отчеты для быстрого освоения системы вне зависимости от опыта работы с компьютером;
- Возможность работы CRM-системы через Интернет, позволяет эффективно работать за пределами офиса с доступом к информационной системе
- Невысокая требовательность к ресурсам используемых компьютеров позволяет работать на старых компьютерах без дополнительных вложений в техническое переоснащение.
- Мгновенная загрузка контактов потенциальных клиентов из MS Excel и электронной почты
- Возможность начать работу в CRM-системе уже через 30 минут после установки!

Встроенный «Стартовый помощник» помогает развернуть и внедрить комплексную CRM-систему в кратчайшие сроки.

Методика внедрения "1С:CRM" представлена в книге А.Кудинова "CRM: практика эффективного бизнеса".



Фирма «1С»
Москва, ул.Селезневская, 21
Тел/Факс: (495) 681-02-21
1c@1c.ru, www.1c.ru,
www.crm.1c.ru



Разработчик: «1С:РАРУС»
Москва, ул. Чаянова, д. 15, корп. 5
Тел/факс: +7(495) 231-20-02,
223-04-04
e-mail: crm@rarus.ru
www.rarus.ru www.1crm.ru



Распространение программного продукта ведется сертифицированными партнерами фирмы «1С»