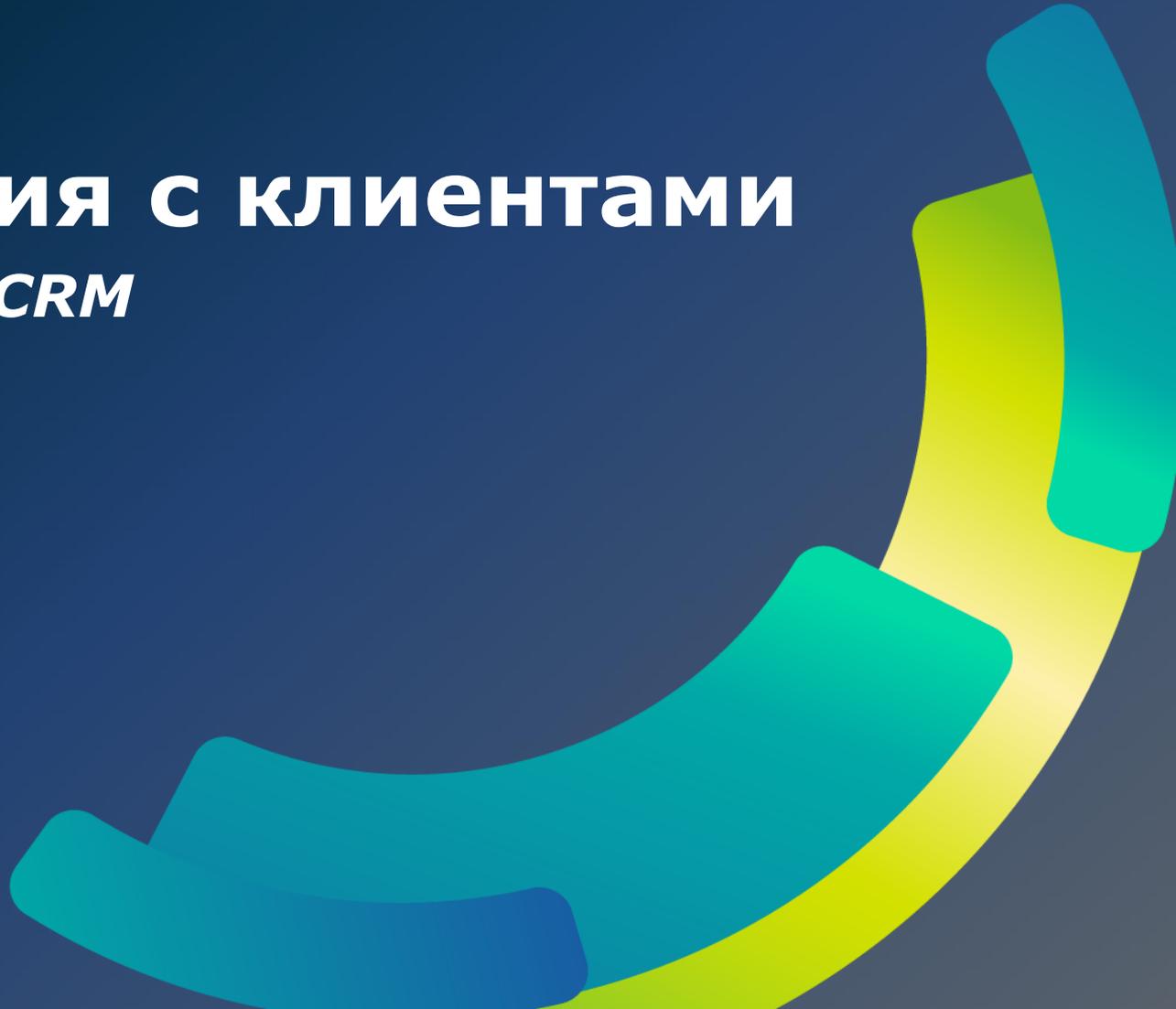


Отношения с клиентами

больше, чем CRM



Модуль «Отношения с клиентами» является фундаментом в выстраивании стратегии взаимодействия с заказчиком.



Широкий функционал модуля позволяет автоматизировать работу следующих отделов:



Маркетинга



Продаж



Планирования
и анализа



Сервисного
обслуживания



МАРКЕТИНГ

Маркетинговые мероприятия - это комплекс мер по привлечению клиентов

- ✓ РЕЕСТР МАРКЕТИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ
- ✓ ХОЛОДНЫЙ ОБЗВОН
- ✓ ГРУППОВАЯ РАССЫЛКА
- ✓ АНКЕТИРОВАНИЕ
- ✓ БАЗА КЛИЕНТОВ

Удобные инструменты для отдела маркетинга–

Реестр маркетинговых мероприятий



Вы получаете от внедрения



Возможность регистрировать все проводимые мероприятия, фиксировать переговоры с участниками и поставщиками, вести учет всех затрат как плановых, так и фактических, оценивать рентабельность.

Удобные инструменты для отдела маркетинга– **Холодный обзвон**



Вы получаете от внедрения

✓ *Возможность планировать, совершать и фиксировать холодные звонки, совершаемые менеджерами.*

✓ *Возможность получать список потенциальных клиентов, которые в дальнейшем пополнят базу контрагентов.*

Карточка холодного звонка*

ПЛАНИРОВАНИЕ ЗВОНКА

Дата звонка: 12.08.2015 15:54 | Напомнить... | Сальникова Е.В. | ГранТ

Организация: Канкабель ОАО

Конт. лицо: Светлана

Телефон(ы): (342) 274-74-73 | Тема продаж: Документооборот

Поиск в базе | Примечание

СОВЕРШЕНИЕ ЗВОНКА

Дата звонка: 20.08.2015 00:00 | звонок состоялся

Конт. лицо: Светлана | Должность: приемная | Результат: Не проявлен интерес | Создать проект

Содержание звонка: Система документооборота у них имеется. Какая сможет рассказать начальник канцелярии, она в отпуске, выйдет в сентябре

СЛЕДУЮЩИЙ ЗВОНОК

Дата звонка: | Напомнить... | Конт. лицо: | Телефон(ы):

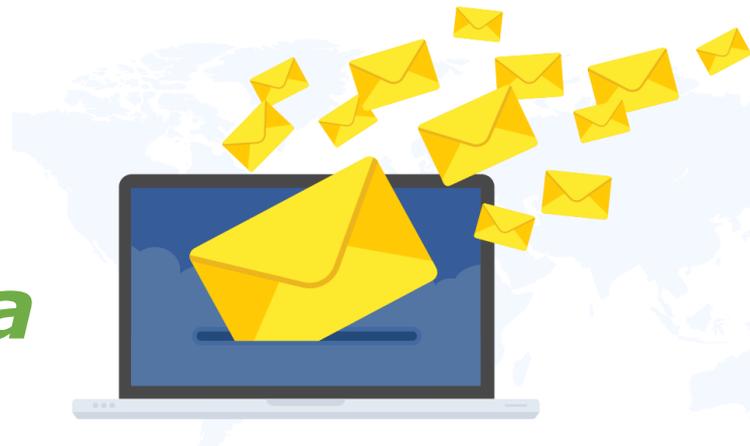
Сценарий разговора

1. Кто отвечает за организацию ДО
2. Какая система используется
3. Сколько сотрудников задействовано
4. Презентация нашего продукта

OK | Отмена

Удобные инструменты для отдела маркетинга–

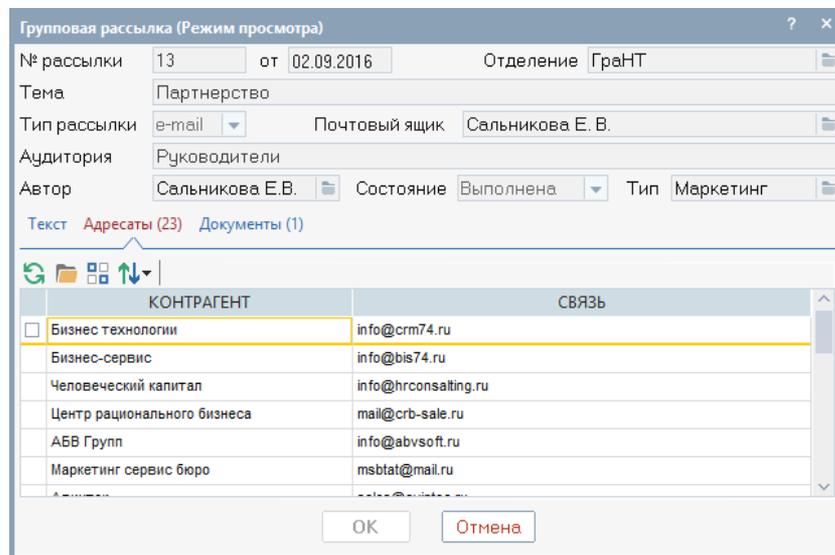
Групповая рассылка



Вы получаете от внедрения



Возможность выполнить одну операцию передачи, в результате которой копии переданных данных доставляются группе получателей.



Удобные инструменты для отдела маркетинга– *Анкетирование*



Вы получаете от внедрения

- ✓ *Оперативный метод сбора первичной информации.*
- ✓ *Эффективный способ проанализировать спрос на товар и понять свою целевую аудиторию.*
- ✓ *С помощью правильно поставленных вопросов вы получаете правдивую информацию о продукте и о возрастной категории ваших потребителей, откуда они, их статус и пол.*

Удобные инструменты для отдела маркетинга–

База клиентов



Вы получаете от внедрения



Позволяет специалистам получать оперативный доступ ко всей накопленной информации о клиентах.



Возможность в одном режиме быстро получить по клиенту сведения о контактных лицах, сделках, поставках, событиях, регионе в котором находится клиент, отрасли, всей необходимой информации.



ПРОДАЖИ

**Данный раздел предназначен для
повышения уровня продаж**



СДЕЛКИ



ДОГОВОРЫ



ЗАЯВКИ НА ПРОИЗВОДСТВО



ПЛАН ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ



СКЛАД



Удобные инструменты продаж

Сделки

Сделка предусматривает выполнение определенного набора действий: звонков, встреч, презентаций, подготовки предложения и заключение договора.

Вы получаете от внедрения

- ✓ *Единый реестр всех сделок с фиксацией взаимодействий специалиста с клиентом. При этом фиксируются не только ключевые характеристики продажи, но и все контакты с клиентом, этапы по которым ведется продажа, документы которые подготавливаются и передаются клиенту.*
- ✓ *Контроль хода проекта продажи (сделки).*



Удобные инструменты продаж

Договоры

Вы получаете от внедрения

Договоры продаж

Вид < Все > Только основные За период Регистрационный № Отд. ГранТ

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ВЫПОЛНЕННЫЕ ПОДГОТОВКА АРХИВНЫЕ ОТМЕНЕННЫЕ ВСЕ

| | Договорной документ | | | Покупатель | Вид поставок | Ответств. за испол. | В месяц | Исполн. | | Предмет договора | Период | |
|-------------------------------------|---------------------|----------|----------|---------------------------------------------|---------------|---------------------|------------|-------------------------------------|-------------------------------------|------------------|----------|----------|
| | Тип | Осн. Ном | От | | | | | П | О | | С | По |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Договор | 512 | 09.01.19 | Адм. МО Воткинский район (Воткинск) | Сопровождение | Максимова Е.А. | 1 002.50 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Кадры | 01.01.19 | 31.12.19 |
| <input type="checkbox"/> | Договор | 532 | 14.01.19 | Завьяловский тепличн комбинат (Ижевск) | Сопровождение | Мухамедиева К.О. | 2 292.50 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Документооборот | 01.03.19 | 28.02.20 |
| <input type="checkbox"/> | Договор | 22 | 18.01.19 | ГКБ №2 (Ижевск) | Сопровождение | Мухамедиева К.О. | 1 002.50 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Делопроизводство | 01.01.19 | 31.12.19 |
| <input type="checkbox"/> | Договор | 464 | 21.01.19 | Адм. МО Якшур-Бодьинский район (Якшур-Бодь) | Сопровождение | Максимова Е.А. | 1 002.50 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Кадры | 01.01.19 | 31.12.19 |
| <input type="checkbox"/> | Договор | 519/115- | 14.02.19 | РКДЦ МЗ УР (Ижевск) | Сопровождение | Мухамедиева К.О. | 1 002.50 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Документооборот | 01.01.19 | 31.12.19 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Договор | 465/63 | 15.03.19 | РКБ №1 (Ижевск) | Сопровождение | Мухамедиева К.О. | 1 002.50 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Документооборот | 01.01.19 | 31.12.19 |
| <input type="checkbox"/> | Договор | 535 | 01.04.19 | Аппарат УПЧ (Ижевск) | Сопровождение | Мухамедиева К.О. | 930.00 | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | Делопроизводство | 01.04.19 | 30.06.19 |
| <input type="checkbox"/> | Договор | 543 | 01.06.19 | Управление благоустройства (Ижевск) | Сопровождение | Максимова Е.А. | 1 002.50 | | | Сопровождение | 01.06.19 | 31.12.19 |
| | | | | | | | 150 985,04 | | | | | |

АТРИБУТЫ И ИСПОЛНЕНИЕ СОСТАВ СВОЙСТВА ОПЛАТЫ ПОСТАВКИ ФАЙЛЫ ЗАДАНИЯ СОБЫТИЯ ВСЕ ДОГОВОРЫ ГРАФИК ОПЛАТ ИЗМЕНЕНИЯ

| Дата | В | Н | Контактное лицо | Ответственный | Телефон |
|-----------------------------------|---|---|-------------------------------|-----------------|-------------------------------|
| 11.01.19 | @ | → | Ичетовкин Алексей Никифорович | Сальникова Е.В. | 8-904-318-11-54; (3412) 21-89 |
| 12.12.18 | @ | → | Ичетовкин Алексей Никифорович | Сальникова Е.В. | 8-904-318-11-54; (3412) 21-89 |
| 30.11.18 | @ | ← | Ичетовкин Алексей Никифорович | Сальникова Е.В. | 8-904-318-11-54; (3412) 21-89 |
| <input type="checkbox"/> 28.11.18 | @ | → | Ичетовкин Алексей Никифорович | Сальникова Е.В. | 8-904-318-11-54; (3412) 21-89 |

Прошу согласовать договор

С уважением,
Сальникова Екатерина Владимировна
ЗАО "Градиент - НТ"
тел. (3412) 956-965
marketing@grant.udm.ru

Технологии эффективного управления





Удобные инструменты продаж

Заявки на производство

Вы получаете от внедрения

- ✓ *Единый список заявок с отсылкой на договор, его спецификацию, сроки изготовления и отгрузку на конкретный склад.*
- ✓ *Возможность отправки задания по заявке и контроль её исполнения.*
- ✓ *Анализ заявок на предмет выполнения плана продаж.*



Удобные инструменты продаж

План выпуска продукции

Вы получаете от внедрения



Календарный план-график поступления готовой продукции на склад.

Он позволяет спланировать и оптимизировать схему доставки, сэкономить складские ресурсы.



Удобные инструменты продаж

Склад

Вы получаете от внедрения

- ✓ *Учет готовой продукции к отправке.*
- ✓ *Анализ текущих запасов готовой продукции на складе.*
- ✓ *Автоматическое формирование заявки на выпуск продукции для серийной номенклатуры.*
- ✓ *Подготовка продукции к транспортировке (упаковка, маркировка).*



СЕРВИС

**Сервисное обслуживание в системе
Олимп – это путь к формированию
команды довольных клиентов**



РЕЕСТР ОБРАЩЕНИЙ



Удобные инструменты качественного сервиса

Реестр обращений

Вы получаете от внедрения

- ✓ *Единый реестр для регистрации фактов инцидентной и консультационной поддержки.*
- ✓ *Контроль своевременности обработки обращений.*
- ✓ *Возможность просмотра истории общения с клиентом и результатов их исполнения.*



АНАЛИЗ

Раздел программы Олимп для выстраивания стратегии развития



ВОРОНКА ПРОДАЖ



АНАЛИЗ СДЕЛОК



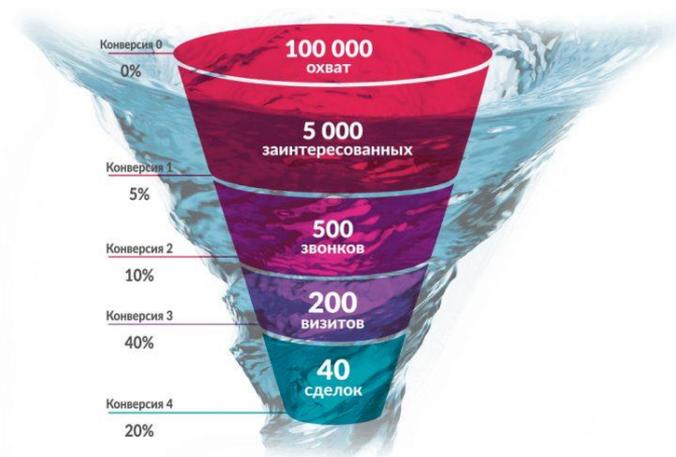
АНАЛИЗ РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРОВ



КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Удобные инструменты для анализа–

Воронка продаж



Вы получаете от внедрения

- ✓ *Понимание на каком из этапов продажи есть слабые места и становиться понятно, куда стоит направить усилия, чтобы прибыль была выше.*
- ✓ *Возможность прогнозирования прибыли на следующие периоды.*

Удобные инструменты для анализа – *Анализ сделок*



Вы получаете от внедрения

Анализ сделок за период 01.01.2017 - 14.12.2018

Процесс: Жилая недвижимость | Тема: < Все > | За период: | Отделение: < Все >
 Ответств.: < Все > | Проект: < Все > | Мероприятие: < Все виды >

| № | Этап сделки | Название | Конверсия по этапам | | % | Сумма | Сделок | | | Период сделки | | | |
|---|---------------------|----------|---------------------|------|-----|-------|---------------|------|------|---------------|-------|-------|-----|
| | | | План | Факт | | | Всего | Уход | Ост. | Мин. | Макс. | Сред. | |
| 0 | Первичный контакт | | | | 100 | 98 | 0.0 | 1589 | 759 | 1589 | 154 | 757 | 534 |
| 1 | Проявлен интерес | | | | 0 | 47 | 43 781 000.00 | 763 | 380 | 606 | 190 | 712 | 453 |
| 2 | Встреча | | | | 0 | 9 | 36 404 000.00 | 157 | 12 | 17 | 282 | 619 | 428 |
| 3 | Демонстрация | | | | 0 | 8 | 34 444 000.00 | 140 | 23 | 27 | 298 | 609 | 442 |
| 4 | Бронь | | | | 0 | 7 | 34 444 000.00 | 113 | 67 | 73 | 266 | 658 | 429 |
| 5 | Подписание договора | | | | 0 | 2 | 17 087 000.00 | 40 | 3 | 3 | 458 | 645 | 573 |
| 6 | Регистрация сделки | | | | 0 | 2 | 14 669 000.00 | 37 | | 0 | | | |
| 7 | Взаиморасчеты | | | | 0 | 2 | 14 669 000.00 | 37 | 2 | 298 | 311 | | 304 |
| 8 | Статус "Дольщик" | | | | 0 | 2 | 14 669 000.00 | 35 | | 33 | 310 | 744 | 488 |
| 9 | Закрытие сделки | | | | 0 | 0 | 0.0 | 2 | | 2 | 336 | 388 | 362 |

1 244

СПИСОК СДЕЛОК КОНВЕРСИЯ СДЕЛОК ОТКАЗЫ МЕРОПРИЯТИЯ

| Дата | Номер | Контрагент | Текущий этап | Сумма | Состояние |
|----------|-------|--------------------|---------------------|--------------|------------|
| 18.01.17 | 136 | АН Римский квадрат | Статус "Дольщик" | 1 220 000.00 | В работе |
| 14.04.17 | 63 | АН Деметра | Бронь | 2 090 000.00 | Отменена |
| 26.04.17 | 53 | Частное лицо | Статус "Дольщик" | 5 000.00 | В работе |
| 27.04.17 | 17 | АН Центральное | Подписание договора | 1 514 000.00 | Отменена |
| 27.04.17 | 4 | АН Центральное | Бронь | 899 000.00 | Заморожена |
| 28.04.17 | 9 | Частное лицо | Бронь | 2 160 000.00 | Отменена |
| 04.05.17 | 13 | АН Римский квадрат | Статус "Дольщик" | 2 160 000.00 | В работе |
| 11.05.17 | 26 | Частное лицо | Бронь | 1 249 000.00 | Отменена |
| 11.05.17 | 31 | Частное лицо | Бронь | 1 960 000.00 | Отменена |
| 17.05.17 | 12 | АН Гильдия | Бронь | 2 090 000.00 | Отменена |

| Причина | Кол. |
|----------------------------|------|
| Банк не одобрил объект | 1 |
| вообще передумали покупать | 6 |
| выбрали на вторичном рынке | 5 |
| выбрана другая новостройка | 11 |
| изучает рынок | 2 |
| местоположение объекта | 3 |
| не продается своя квартира | 1 |
| невъясненная причина | 2 |
| неодобрена ипотека | 9 |
| | 53 |

Технологии эффективного управления

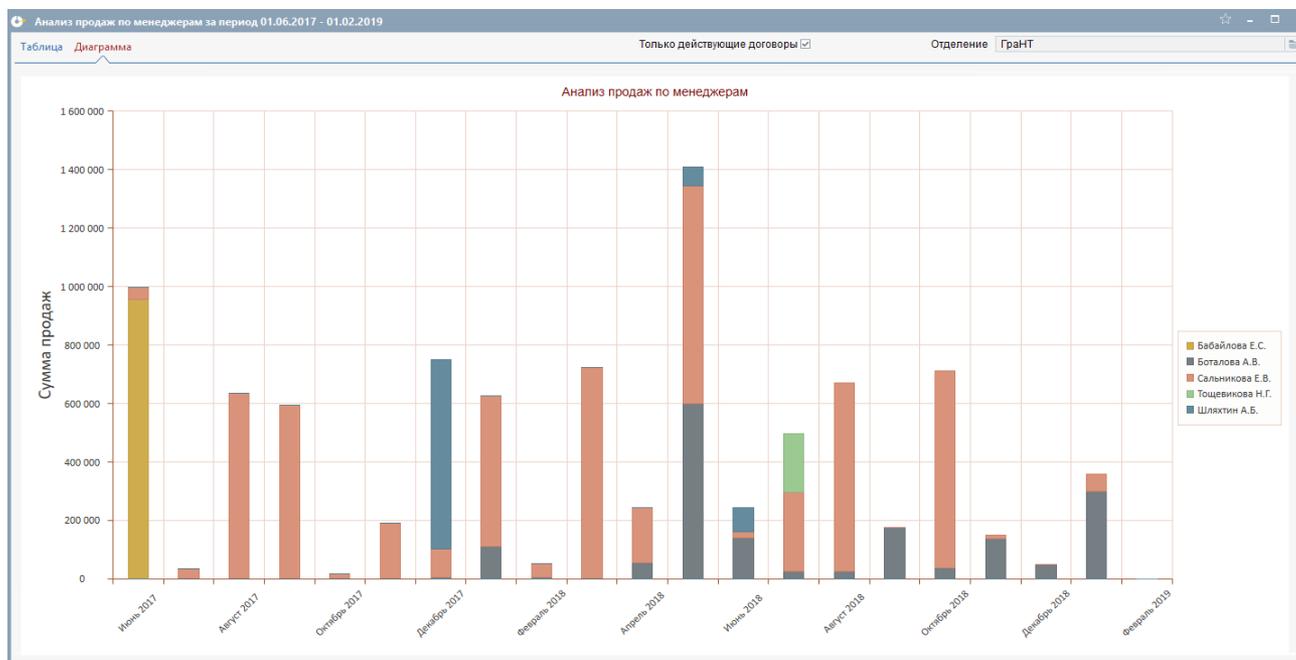


Удобные инструменты для анализа–

Анализ работы менеджеров



Вы получаете от внедрения



Технологии эффективного управления

ОЛИ  П

Удобные инструменты для анализа–

Ключевые показатели деятельности



Вы получаете от внедрения



Позволит производить контроль деловой активности сотрудников, подразделений и компании в целом.

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ**