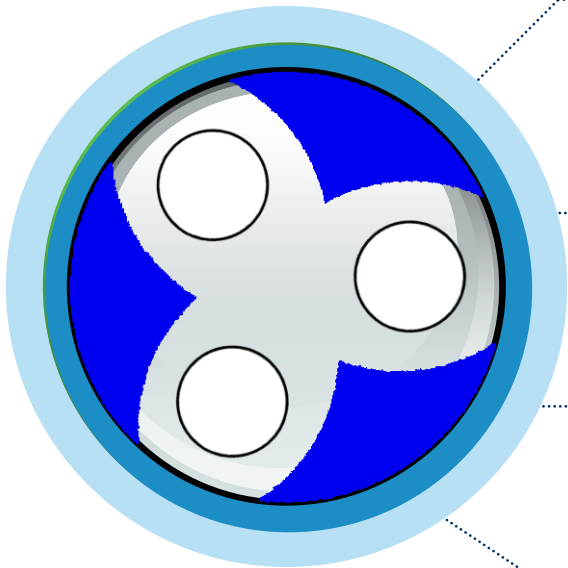




OptimaCRM

Работай легко

Содержание



Что такое CRM

Увеличение продаж с помощью CRM

Эффективность сотрудников и CRM

Заключение



Что такое CRM

CRM (Customer Relationship Management)
управление взаимоотношениями с клиентами

Изначально данное понятие никакого отношения к компьютерам не имело. Но с развитием технологий стало очевидно, что реализовывать принципы CRM эффективней именно с помощью специально разработанного программного обеспечения.



КЛИЕНТ - центр философии бизнеса



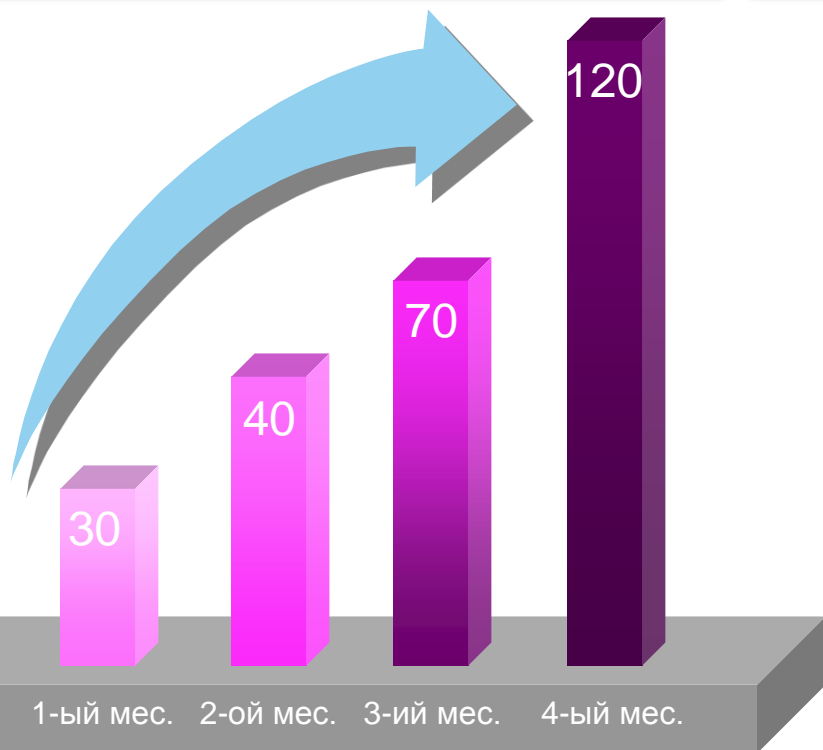
Лояльный клиент = лучший клиент



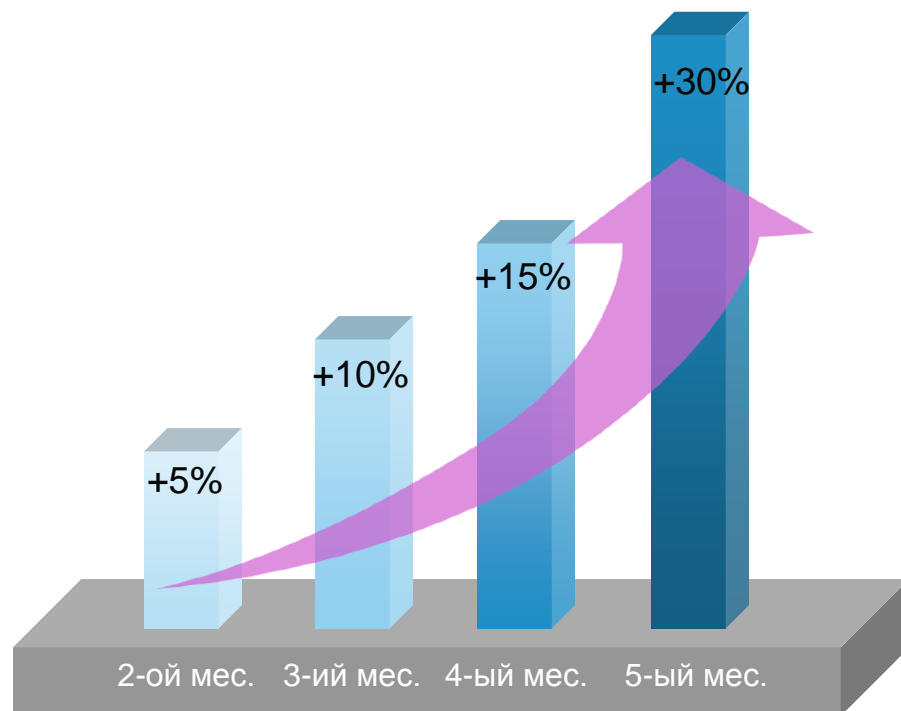
Несмотря на наличие огромного количества функций в CRM, предназначение нашей системы:

Увеличить прибыль
повышая лояльность клиентов

Повысить эффективность работников
автоматизируя бизнес процессы



Клиенты в базе менеджера



Прибыль компании



Основные функции CRM системы

Функционал CRM можно разделить на 3 группы

Общий

- ✓ Планирование рабочего процесса
- ✓ Проектные работы
- ✓ Документооборот

Для руководителя

- ✓ Анализ эффективности сотрудников
- ✓ Анализ и планирование продаж
- ✓ Управление отделом продаж

Для менеджера

- ✓ Учет клиентов
- ✓ Складской учет
- ✓ Маркетинг
- ✓ Техническая поддержка
- ✓ E-mail и SMS рассылки



Несмотря на очевидные выгоды, которые получит организация от использования CRM, у большинства компаний есть определенные опасения по поводу внедрения системы.

Внедрение CRM это дорого

Наша CRM система распространяется БЕСПЛАТНО, только дополнительные услуги мы предоставляем на коммерческой основе

CRM только для крупных компаний

Наша CRM легко масштабируется, есть возможность отключить весь ненужный в работе функционал. Да и за лишнее вы никогда не заплатите, т.к. система бесплатна

В CRM сложно работать

Интерфейс нашей системы интуитивно понятный и максимально гибкий, его можно настроить под нужды компании



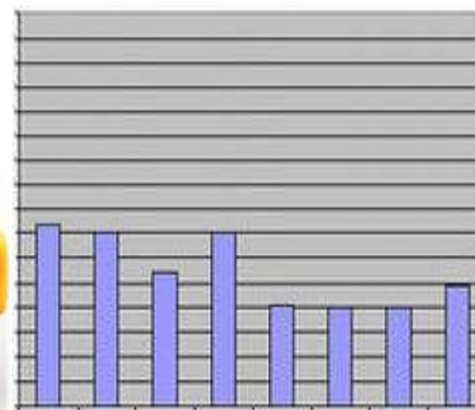
Увеличение продаж с помощью CRM системы

Официальная статистика говорит о том, что **CRM повышает продажи в компании в среднем на 30%**

Результаты получены двумя способами:

- во-первых, проводя измерения до и после внедрения CRM;
- во-вторых, проводя измерения уровня продаж в рамках одной компании в отделах использующих и не использующих CRM.

Таким образом, наличие CRM прямо влияет на уровень продаж в компании.



Известный факт: *продавать существующему клиенту проще, чем найти нового!*

Некоторые компании это усвоили достаточно хорошо, они обеспечивают до 80% прибыли, развивая отношения с существующими клиентами.

ТАКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ НЕ ДОБИТЬСЯ БЕЗ:

- грамотной работы с базой клиентов
- анализа прошлых взаимоотношений и коммуникаций
- разработки стратегии «допродаж»



CRM система не даст Вам забыть о клиенте

CRM система не даст клиенту забыть о Вас



История развития отношений с клиентами в CRM:

- ✓ складывается абсолютно из всех коммуникаций, начиная с первого обращения в Вашу компанию
- ✓ находится в одном месте, что позволяет оперативно получить доступ к информации



Гибкость нашей системы позволяет пополнить существующий список любой важной информацией, которая Вам необходима для работы с клиентом.



Наряду с хранением и представлением информации, CRM предоставляет ряд инструментов для анализа имеющейся информации в системе.

Фильтры имеющейся информации

- Возможность осуществления фильтрации и поиска информации по любым полям в CRM, сохраняя часто используемые фильтры

Аналитические отчеты

- Система позволяет формировать отчеты, задействуя всю имеющуюся в CRM информацию

Облако тегов

- Эффективно, когда необходим регулярный доступ к разноплановой информации

The screenshot displays a CRM interface with several key components:

- Filters:** A sidebar on the left under "Все Контрагенты" includes options like "Новые на этой неделе", "Перспективные контрагенты", and "фильтр по менеджерам". A "Создать новый фильтр" button is at the bottom.
- Reports:** A central table lists various reports with checkboxes, titles, descriptions, and names. Buttons for "Действия", "+ Добавить отчет", and "+ Добавить папку" are at the top.
- Tag Cloud:** A panel on the right titled "Результат по тегу - Важно" shows a dropdown menu with categories and counts: "Контрагенты (4)", "Контакты (4)", "Сделки (2)", and "Проекты (1)".

Название Отчета	Описание	Имя папки
<input type="checkbox"/> Контакты по Контрагентам	Контакты, относящиеся к Контрагентам	Отчеты по Контрагентам
<input type="checkbox"/> Контакты по Сделкам	Контакты относящиеся к Сделкам	Отчеты по Сделкам
<input type="checkbox"/> Обращения по Источникам	Обращения по Источникам	Отчеты по Источникам
<input type="checkbox"/> Отчет по Статусу Обращения	Отчет по Статусу Обращения	Отчеты по Статусу Обращения
<input type="checkbox"/> Конвейер Сделок	Конвейер Сделок	Отчеты по Конвейеру Сделок
<input type="checkbox"/> Закрытые Сделки	Сделки с Выигрышем	Отчеты по Сделкам
<input type="checkbox"/> Деятельность за прошлый месяц	Деятельность за прошлый месяц	Отчеты по Деятельности
<input type="checkbox"/> Деятельность за этот месяц	Деятельность за этот месяц	Отчеты по Деятельности

Результат по тегу - Важно (Общая)

- Контрагенты (4)
Анисимов и партнеры
ГНС-Вектор
БУТА БАНК
ВСКН-Фонд
- Контакты (4)
Любовь Кратова
Константин Хлебников
Сергей Долматов
Василий Оброков
- Сделки (2)
канц. товары
канц. товары
- Проекты (1)
Гос.заказ

Повышение эффективности сотрудников с помощью CRM системы

Эффективность организации – это отношение объема продаж компании к ее полным затратам.

Эффективность персонала, работающего с клиентами – это отношение объема продаж сотрудника к затратам на данного сотрудника.

Ориентировочные затраты на внедрение CRM колеблются от **200** до **2000** руб. за сотрудника в месяц.



Дополнительная прибыль при использовании CRM колеблется от **50 000** до **500 000** руб. в месяц!


Вывод: дополнительные затраты на одного сотрудника как минимум в 100 раз меньше полученной прибыли



Повышение эффективности сотрудников с помощью CRM системы

Основная проблема в работе менеджера по продажам: временные затраты на вспомогательные задачи, а это – упущенный доход компании, так как в этот момент менеджер не занимается своими прямыми обязанностями – не генерирует прибыль!




Вход  OptimaCRM

Пользователь

Пароль

[Восстановить пароль](#)



Повышение эффективности сотрудников с помощью CRM системы

CRM для менеджера можно сравнить со станком для рабочего: и то и другое **создает высокоэффективное рабочее место!**



Оптимизация трудового процесса позволяет минимизировать временные затраты на непрофильные задачи. Как следствие **освобождается от 20% до 50%** рабочего времени, которое можно потратить на привлечение клиентов.



При использовании *OptimaCRM* максимальная эффективность достигается путем решения следующих задач:



Автоматизация рутинной работы

- набор стандартных операций в CRM уже автоматизирован
- систему можно подстроить под бизнес процессы Вашей организации



Оперативный доступ к информации

- вся информация в одном месте: комментарии, сделки, проекты и т.д.
- самая важная информация всегда на виду



Планирование рабочего времени

- в календаре отображаются все действия сотрудников в компании
- через календарь можно назначить задачи подчиненным



Формирование отчетов и аналитика

- графики с самой важной информацией: воронка продаж, данные о сделках и т.п.
- формирование любых отчетов по имеющейся в CRM информации



Документооборот

- автоматическое формирование первичных документов
- быстрый доступ к важным документам по клиенту



Адаптация и введение в работу новых сотрудников

- в CRM хранится информация по типовым вопросам и задачам
- система подсказывает последовательность действий в работе



Заключение

На данный момент в организациях считается нормой автоматизировать бухгалтерию – устанавливая системы бухгалтерского учета, юридические отделы – устанавливая справочно-правовые системы, при наличии склада – устанавливают складские автоматизированные системы и так далее.

Тем же кто является источником дохода организации - **КЛИЕНТАМ**, уделяется минимум внимания.

CRM позволит решить проблему взаимодействия компании с клиентами, что положительно скажется на развитии и конкурентоспособности организации.



Удачных продаж!!!

С уважением,
ООО «Фродис»