

Цена: 19900 руб.

Программный продукт «1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM)» предназначен для комплексной автоматизации бизнес-процессов предприятия, оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций, создания эффективных механизмов взаимоотношений с клиентами.

«1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM)» будет полезно для компаний, которые стремятся управлять бизнесом в соответствии с концепцией crm:

- организаций оптово-розничной торговли;
- проектных организаций;
- сервисных организаций;
- организаций сферы услуг;
- выделенных торговых подразделений производственных компаний и т.д.

Программа «1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM)» автоматизирует следующие направления торговой деятельности:

- управление отношениями с клиентами (CRM), консолидация, классификация и сегментация клиентской базы;
- управление бизнес-процессами;
- автоматизация процессов продаж, начиная с момента первого обращения клиента;
- управление заказами покупателей;
- управление продажами (включая оптовую, розничную и комиссионную торговлю);
- управление поставками;
- планирование продаж и закупок;
- управление складскими запасами;
- управление маркетингом, планирование и проведение маркетинговых кампаний;
- управление обслуживанием клиентов;
- анализ товарооборота предприятия, цен и управление ценовой политикой;
- расширенный анализ клиентской базы;
- совместный анализ взаиморасчетов, товарооборота и истории отношений с клиентами;
- мониторинг и анализ эффективности торговой деятельности.

Основные результаты внедрения «1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM)» :

- минимизация риска потерь информации о клиентах и сделках при передаче между сотрудниками или подразделениями компании (отделами продаж, закупок, склада, маркетинга, сервисного обслуживания, службы качества и т.д.);
- сегментация клиентской базы позволяет выявить перспективных клиентов и сократить время на неэффективные переговоры;
- у сотрудников появляется больше времени на работу с клиентами за счет повышения эффективности работы с информацией и автоматизации рутинных операций;

- сокращение времени обслуживания в расчете на одного клиента позволяет снизить общие издержки по продажам;
- снижение количества и размера скидок, допродажи и кросс-продажи позволяют получить максимум от работы с каждым клиентом и увеличить ценность сделок;
- персональное обслуживание клиентов (памятные даты, специальные предложения и программы лояльности), быстрое предоставление необходимой клиенту информации, точность и оперативность в работе повышает уровень лояльности клиентов, способствует стабильности и росту объема продаж.

Благодаря гибкости и легкой настройке программа реализует функции учета от ведения справочников и ввода первичных документов до получения различных аналитических отчетов.

Конфигурация позволяет вести управленческий учет по торговому предприятию в целом. Для предприятия холдинговой структуры документы могут оформляться от имени нескольких организаций, входящих в холдинг.