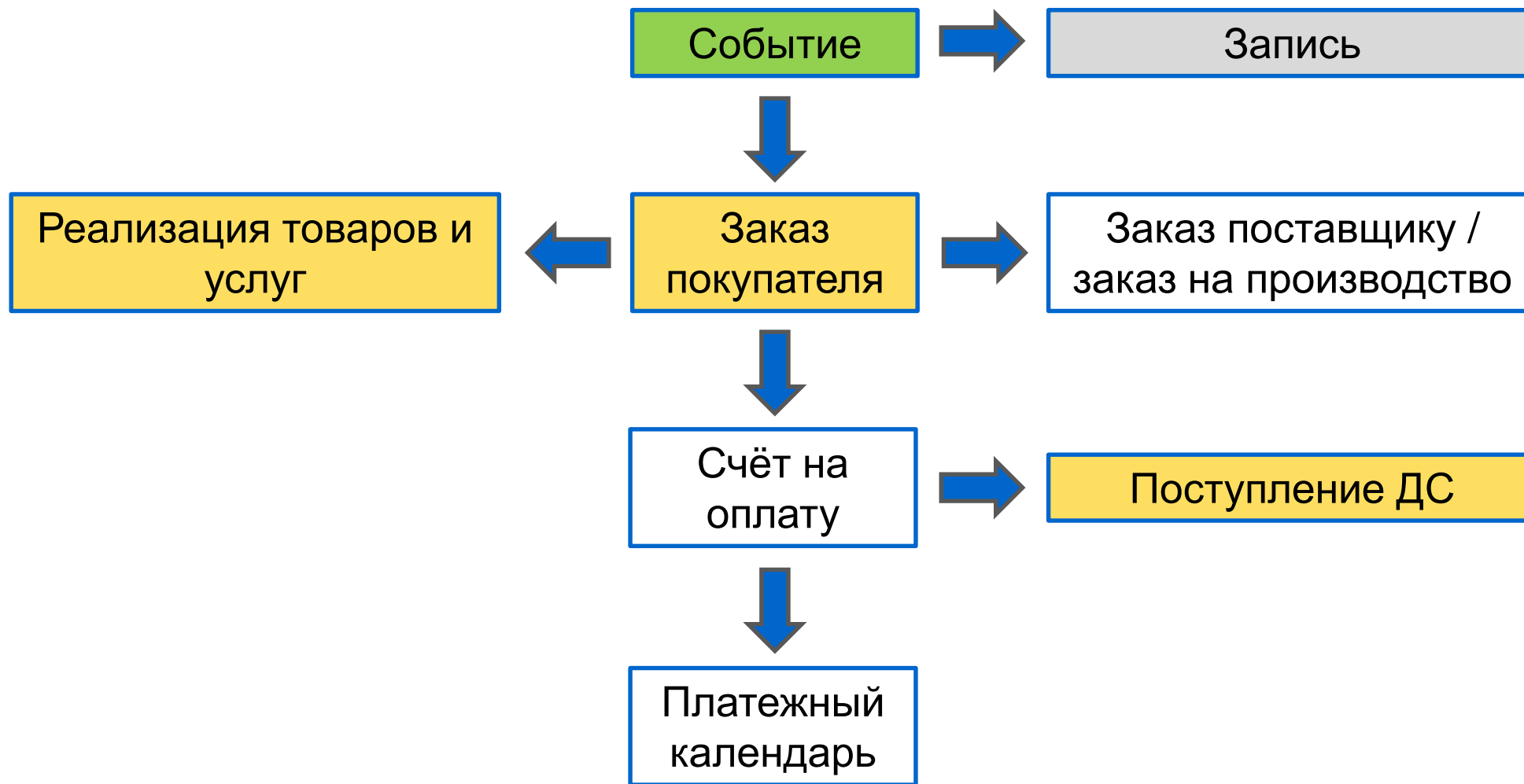


# От контакта до продажи

**Фаскудинов Дамир**  
Специалист отдела продаж  
департамента 1С:Франчайзинг  
ГК «СофтБаланс»  
[df@softbalance.ru](mailto:df@softbalance.ru)  
[sb-vnedr.ru](http://sb-vnedr.ru)



### Как выглядит продажа в УНФ



## Что такое CRM-система и зачем она нужна?

CRM-система – это помощник взаимодействия с клиентами

Если продажи осуществляет предприниматель:

- Напоминания и календарь, запись
- Сбор информации о клиентах
- История взаимодействий с клиентом
- Сегментация клиентов
- Рассылки и оповещения
- Анализ базы клиентов
- Лидогенерация



## Что такое CRM-система и зачем она нужна?

CRM-система – это помощник взаимодействия с заказчиками (клиентами)

Если продажи осуществляет менеджер по продажам / отдел продаж:

- Контроль работы менеджера
- Закрепление клиента за менеджером
- Сохранение истории взаимодействий в компании
- Общение внутри компании «в контексте»



**Перейдем к демонстрации**

### Заказ покупателя – инструмент управление продажами

- Контроль оплаты и отгрузки
- Контроль за состояниями продажи
- Формирование коммерческих предложений
- Резервирование товара на складе
- Планирование доставки
- Предварительная калькуляция продажи
- Обмен с сайтом
- Формирование счетов на оплату
- Оповещение клиентов



**Перейдем к демонстрации**

**Спасибо за внимание!**

**Фаскудинов Дамир**  
**Специалист отдела продаж**  
**департамента 1С:Франчайзинг**  
**ГК «СофтБаланс»**  
**+7 (812) 325-40-45**  
[df@softbalance.ru](mailto:df@softbalance.ru)  
[sb-vnedr.ru](http://sb-vnedr.ru)