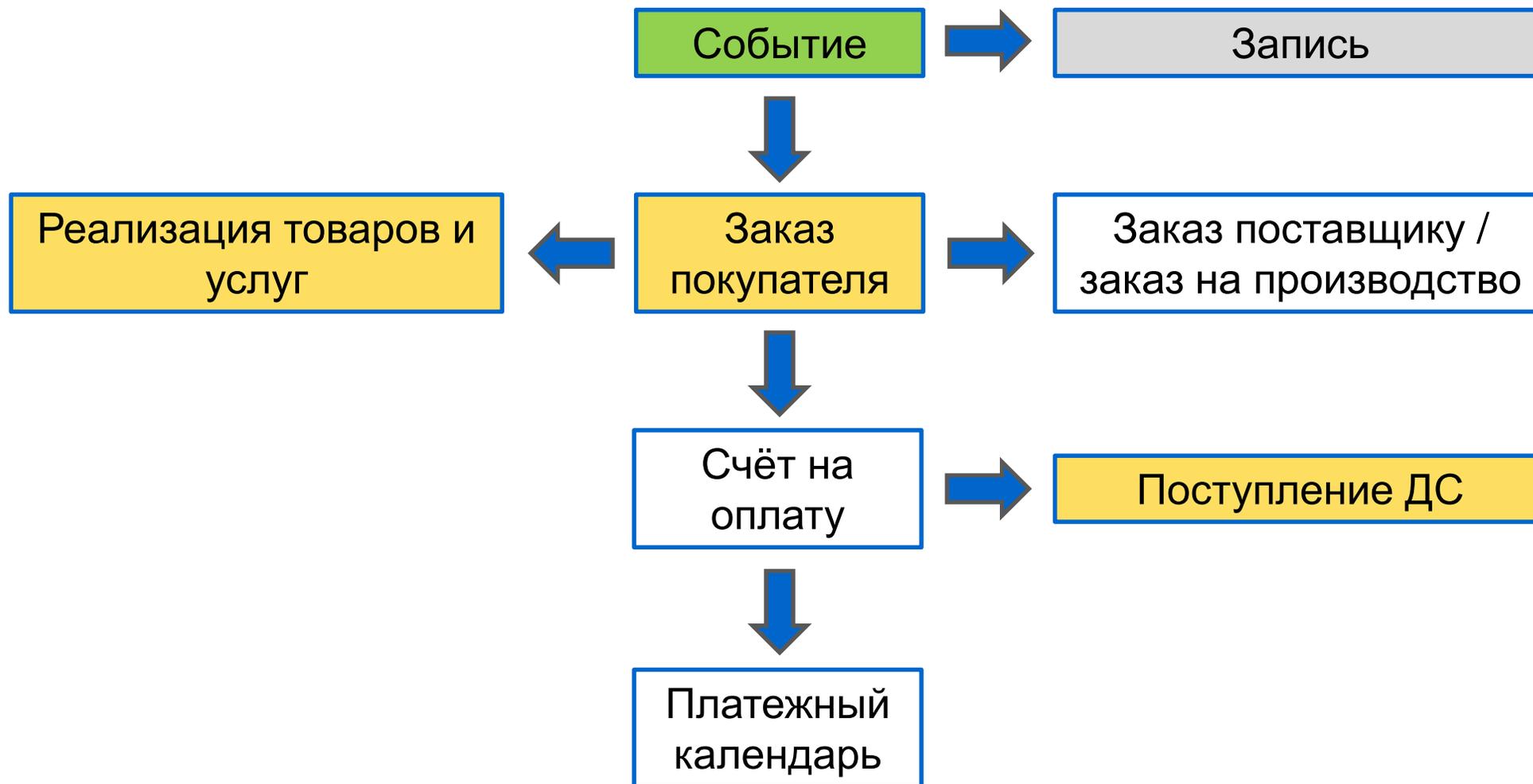


От контакта до продажи

Фаскудинов Дамир
Специалист отдела продаж
департамента 1С:Франчайзинг
ГК «СофтБаланс»
df@softbalance.ru
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
sb-vnedr.ru