

Программа управления клиентской базой компании CRM FreshOffice



AvizInfo.ru

Краснодар, Россия

Представляем Вашему вниманию систему взаимоотношений с клиентами!

Мощный, доступный для малого бизнеса продукт управления компанией!
Клиенты, партнеры, финансы, документы, проекты и остальные бизнес- процессы компании у вас на ладони!

Внедрение программы позволит получить вам преимущества:

Принятие управленческих решений

Руководитель, обладая полной информацией в виде аналитических отчетов по работе компании готов своевременно и верно принимать управленческие решения. Объемы закупки, работа с персоналом, планирование деятельности, организация совещаний, удаленное управление компанией и прочее.

-> В отделе продаж

Увеличение прибыли

Продавец обладает полной информацией о клиенте и истории продаж. Увеличивается количество сделок и быстрота заключения сделки. Легко сфокусироваться на самых выгодных сделках.

Повышение точности прогнозирования продаж

Статистическая информация позволяет оценить вероятность заключения сделки и прогнозировать скорость прохождения клиентов по воронке продаж, что позволяет эффективно управлять денежными потоками компании.

Увеличивается вероятность заключения сделки

Автоматизация цикла продаж и распространение лучшего опыта на всех сотрудников отдела продаж повышает процент успешных сделок. База знаний по стандартным вопросам клиентов и ответов на них, база знаний по слабым и сильным сторонам работы конкурентов позволяет эффективно работать с клиентом даже начинающему продавцу.

Снижение издержек

Автоматизация процесса продаж позволяет автоматизировать рутинные операции, процессы контроля и управления сотрудниками продаж.

Повышение производительности сотрудников

Управление возможностями, календарное планирование и средства работы с контактами позволяют эффективно использовать рабочее время.

Снижается текучесть кадров

Сотрудник может соотнести свои успехи с действиями других сотрудников, получить информацию о бонусах, как прошлых так и будущих, и понять как добиться большего путем концентрации усилий на более ценных сделках. Система дает сотруднику уверенность в том, что получаемое им вознаграждение не зависит от личных отношений с руководством, а зависит только от качества его

работы.

-> В маркетинге

Направленный маркетинг

Управление маркетингом улучшается за счет использования системы планирования, разработки, управления и реализации маркетинговых компаний, а также маркетингового анализа.

Информация позволяет эффективно управлять маркетинговой компанией

Рекламные компании имеют более точную направленность и сфокусированы на нужной клиентской выборке. Профайлы клиентов основаны на всей совокупности данных, собранных в компании (напр. платежные предпочтения, цикл продаж и частота закупок)

Расширение каналов маркетинга за счет использования Интернет

Интернет является одним из эффективных и перспективных каналов взаимодействия с клиентами, и этот канал быстро растет.

-> В поддержке клиентов

Снижение издержек на службу поддержки

Снижение издержек происходит за счет автоматизации рутинных операций, использования базы знаний об обращениях клиентов, автоматизации контроля прохождения заявок. Внедрение системы позволяет снизить время ответа на запрос клиента.

Улучшение качества сервиса

Полная информация о клиенте позволяет более точно идентифицировать категорию обращения и точно определить необходимый ресурс для решения проблемы. Не требуется переключаться на других представителей службы поддержки в процессе разговора с клиентом.

Повышение удовлетворенности клиента

Обеспечивается ожидание клиента работать с компанией, которая всегда точно и своевременно предоставляет информацию, поддерживает регулярные контакты с ним, всегда вовремя и качественно решает сервисные проблемы, обращается с ним персонализированно и любой человек в компании обладает полной информацией о взаимодействии с ним.

Хороший сервис способствует повторным покупкам

Хороший сервис дает клиенту положительный опыт обращения с компанией, повышая желание продолжать взаимодействие с компанией и покупать дополнительные продукты.

Служба поддержки может приносить прибыль

Обращение клиента в сервисную службу может быть хорошим шансом продать ему дополнительные продукты или услуги. В дальнейшем появляется возможность предложить клиенту новые продукты или услуги (cross-selling и up-selling).

Цена: Договорная

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: уместен

Иванов Сергей

+7(961)5061700

Рашпилевская 244, 3 этаж