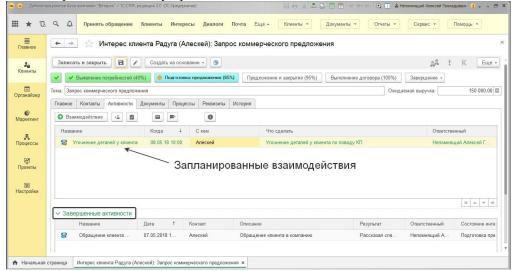
1C:CRM

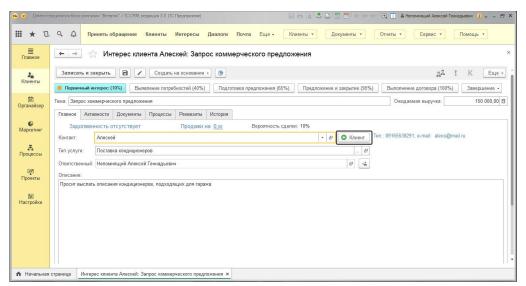
Облачный продукт для повышения продаж с универсальным набором инструментов для пользователей.

Владелец небольшого бизнеса, руководитель направления и сотрудник отдела продаж ценят в продукте:

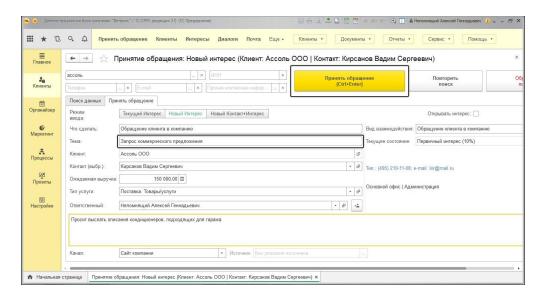
- Дружелюбный преднастроенный интерфейс
- Функции по автоматизации рутинных операций
- Возможность работы с любого устройства



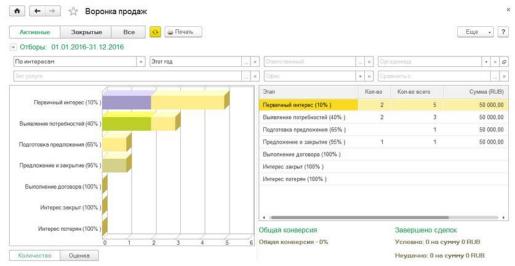
• Запланированные взаимодействия



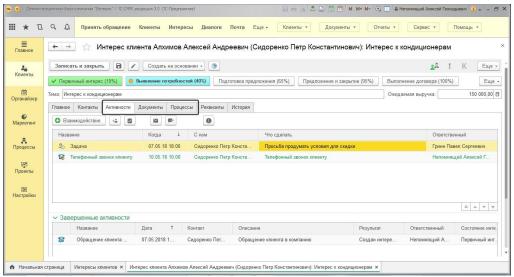
• Регистрация клиента в интересе



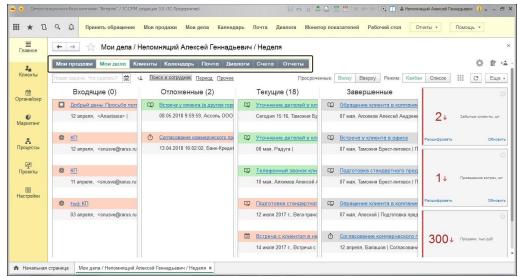
• Принятие обращения



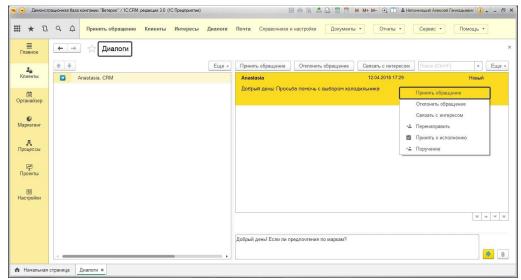
• Воронка продаж



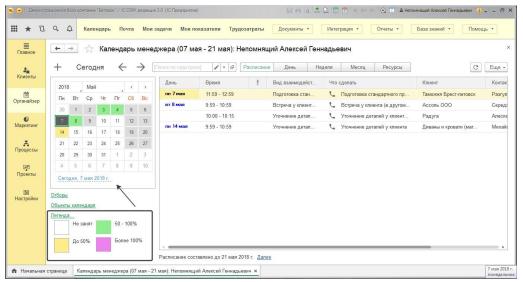
• Документ «Интерес»



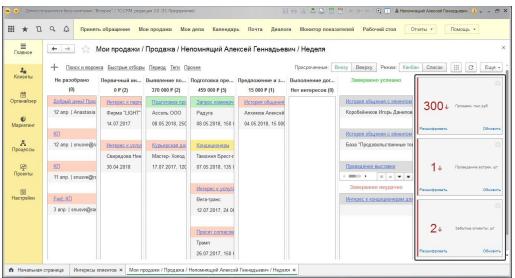
• Рабочий стол



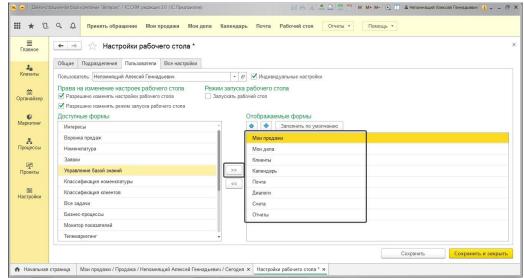
• Месседжеры и Соцсети



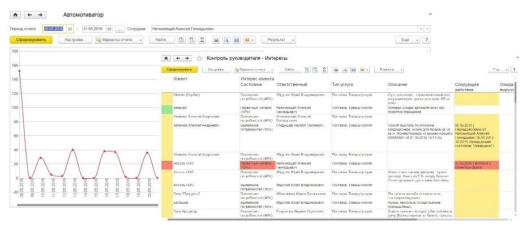
• Автомотиватор



• Мои продажи



• Настройки рабочего стола



• Контроль руководителя

Упростить и ускорить текущую работу помогут:

- Адаптивный интерфейс понятное и удобное рабочее место
- Импорт клиентской базы из внешних файлов
- Настройка карточки клиента
- Списки сделок (Интересов) и контактов
- Сценарий продажи (Воронка продаж), создание нескольких сценариев

Процесс планирования работы оптимизируют:

- Помощник планирования работы (автомотиватор)
- История работы с клиентом
- Планирование встреч, звонков, писем и прочих задач
- Календарь, синхронизация с Google календарем для работы на мобильных устройствах
- Оповещения о важных событиях

Роботы-помощники автоматизируют рутину в сервисных и торговых организациях и повышают эффективность продаж:

- Оповещение сотрудника о передаче ему нового Интереса
- Автосоздание задачи для отработки сотрудником при переводе Интереса в новое состояние (этап «Воронки продаж»)
- Контроль за обязательным указанием суммы продаж в Интересе
- Информирование сотрудника о входящем e-mail от клиента по Интересу
- Оповещение потенциального клиента о сроке ответа на его обращение по e-mail
- Уведомление клиента о поступлении оплаты
- Генерация повторного интереса клиенту на основании потерянного ранее интереса

Средства и инструменты коммуникации с клиентом регулярно пополняются и доступны из «одного окна»:

- Переписка в чатах с клиентами в мессенджерах Telegram, Viber
- Переписка с клиентом на публичной странице в соцсети ВКонтакте
- Общение по почте (e-mail)

- Общение по телефону: звонок из карточки в «один клик»
- Автоматическое определение клиента при его обращении по его контактной информации
- Авторегистрация новой контактной информации клиентов

Применяйте простые в использовании аналитические инструменты 1C:CRM и принимайте взвешенные управленческие решения на основании реальных данных:

- Контроль над продажами 24/7 из любой точки мира с любого устройства гарантирует повышения качества работы сотрудников
- 1С-Контрагент: сервис доступной информации для проверки клиентов и поставщиков
- Управления стадиями и этапами продажи на основе документа «Интерес» и контроля состояний
- Создания типовых шаблонов и сценариев продаж
- Механизма «Воронка продаж» для оперативного управления и анализа цикла продаж
- Отчетов «Контроль руководителя» для оценки состояния продаж
- Анализа эффективности сотрудников с помощью «Отчета по сотрудникам»

Подключить приложение, настроить сервис смогут квалифицированные специалисты ГК «БАЛАНС»