Занятие 13: Customer Relation Management

Юрий Литвинов yurii.litvinov@gmail.com

13.12.2017

CRM-системы

CRM-система — средство автоматизации взаимодействия с клиентами (и потенциальными клиентами)

- Централизованное хранилище контактов
- Отслеживание истории взаимодействия с клиентами
- Статистический анализ контактов с клиентами
- Анализ эффективности механизмов продвижения
- Планирование и управление работой службы продаж



Основные понятия

- ▶ Интерес анонимный потенциальный клиент, выразивший интерес к продукту, без контактных данных
- ▶ Lead потенциальный клиент с контактными данными
- ▶ Клиент тот, кто уже пользуется услугами компании
 - Сохранение клиентов одна из главных целей использования СВМ

Что можно хотеть от CRM-системы

- Облачная или устанавливаемая CRM
- Интеграция с телефонией
- ▶ Интеграция с электронной почтой, рассылки
- Интеграция с social media
- Поддержка контрагентов
- Импорт данных
 - Критично для стоимости внедрения



Пример: Битрикс24

- https://www.bitrix24.ru
- CRM-система от 1С-Битрикс
- Облачная, бесплатна для компаний до 12 сотрудников
 - Поэтому идеально подходит для пары
 - Вообще же CRM-систем десятки, и каждая большая компания хочет свою

Задание на пару

- Завести для своего проекта аккаунт в CRM-системе
- Занести всех сокомандников как сотрудников, указать воображаемую структуру организации
- Завести карточки воображаемых компаний-партнёров и/или конкурентов
- Завести карточки воображаемых lead-ов и покупателей
- Воображаемо заключить контракт минимум с тремя покупателями



Домашнее задание

Подготовить презентацию своего проекта для потенциальных инвесторов

- Оценка рынка и перспектив его развития
- Видение и основные фичи проекта
 - Позиционирование относительно конкурентов
 - Категории потребителей
- План реализации, календарные сроки, бюджет
- План монетизации
- План продвижения
- Команда
- Финансовый план
 - Требуемые инвестиции
 - Return-of-investment
 - Выход на самоокупаемость

