Краткое описание.

I Подача заявки:

1. Менеджер по продажам формирует заявку, в заявке можно выбрать клиента CRM (БД клиентов), а также состав заявки, сохраняет заявку в CRM (БД заявок);
2. Система автоматически формирует градацию клиента (надежный, ненадежный) на основе кредитной истории клиента CRM (БД кредитная история клиентов и оплата, там же находятся счета и их формирование), система обновляется на основе данных по оплате счетов клиентами;
3. Заявка отправляется в SAP (потребность в продукции) и CRM (БД аналитика и отчетность).

II Аналитика и отчетность:

1. На основе предоставленных данных из CRM (БД заявки, БД персонал, БД рекламации, БД клиентов, БД кредитная история клиентов и оплата, БД поручения и задачи) составляются аналитические отчеты и отчеты о выполненных работах в соответствии с выбранными показателями;
2. CRM (БД поручения и задачи) осуществляет постановку, отправку и контроль исполнения задач сотрудников отдела продаж.

III Работа с рекламациями:

1. При поступлении рекламации менеджер отдела продаж осуществляет ее регистрацию, информация сохраняется в CRM (БД рекламации);
2. Информация из CRM (БД рекламации) отправляется в CRM (отчетность и аналитика) для дальнейшего анализа.