

Модуль CRM и маркетинг. Продажи 1С:ERP и 1С:CRM

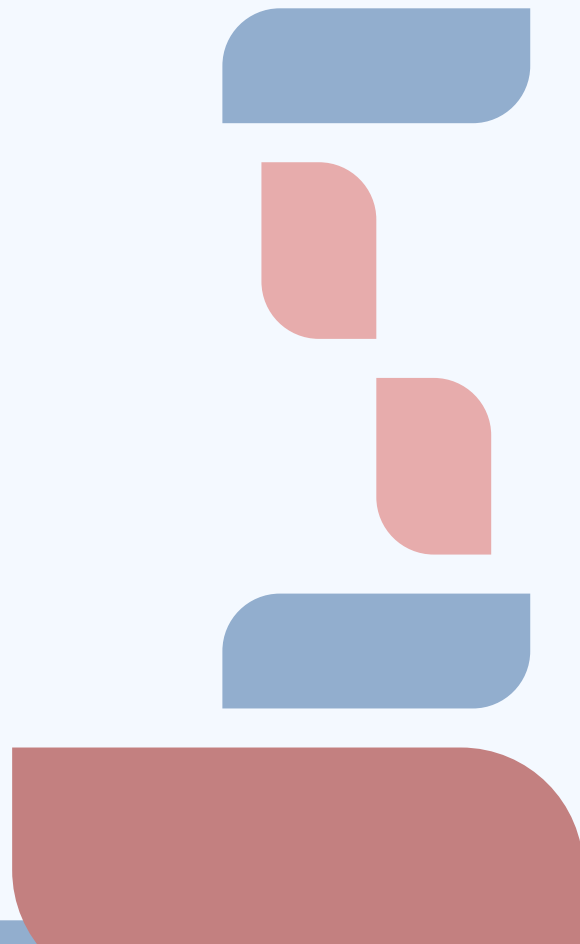
Рассмотрим

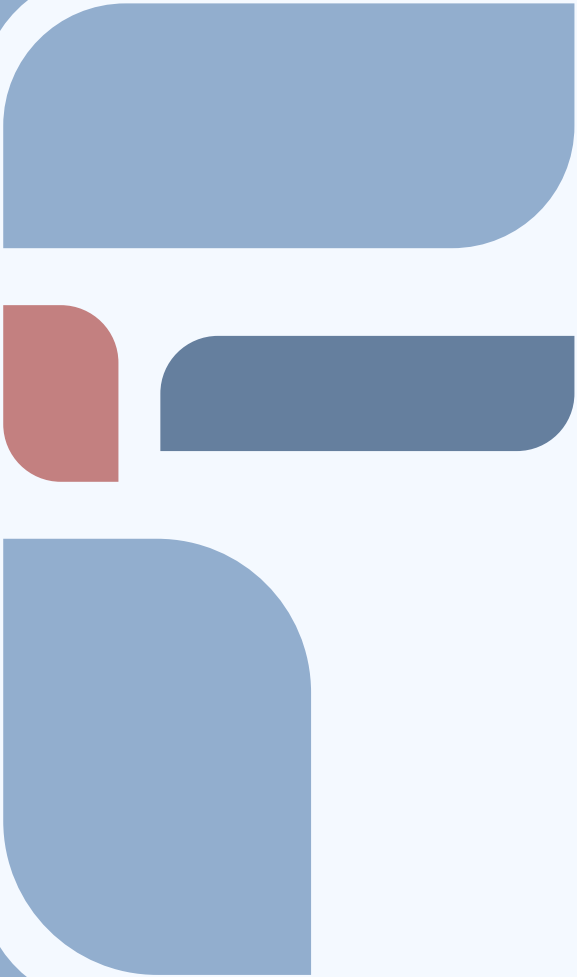
Как модуль CRM и маркетинг, входящий в состав программных решений IC:ERP и IC:CRM, может помочь компаниям в автоматизации и оптимизации бизнес-процессов?

Основные возможности системы

Системы 1C:ERP и 1C:CRM представляют собой интегрированные решения, объединяющие в себе функционал для:


- управления ресурсами предприятия
- взаимоотношениями с клиентами





Основные ВОЗМОЖНОСТИ СИСТЕМЫ

Модуль CRM и маркетинг, входящий в состав данных систем, обеспечивает комплексные возможности для эффективного управления клиентской базой, продажами и маркетинговыми кампаниями



Основные возможности системы

01

Управление клиентской
базой данных

02

Маркетинговые
инструменты

03

Управление
продажами



04

Аналитика и
отчетность

Управление клиентской базой данных


Возможности системы позволяют хранить и обрабатывать различные данные о клиентах, включая контактную информацию, историю взаимодействия, предпочтения и интересы. Это позволяет компаниям лучше понимать своих клиентов и эффективнее взаимодействовать с ними





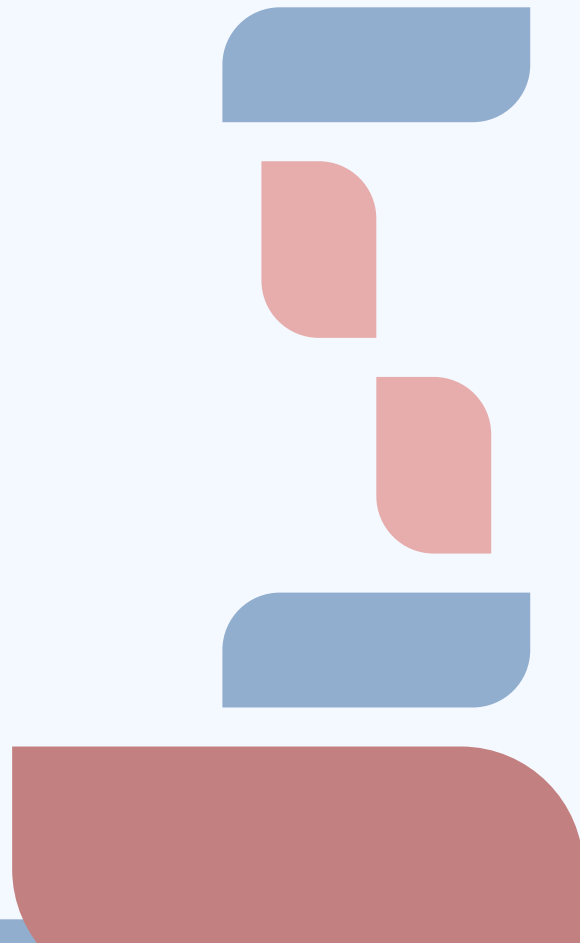
Система предоставляет инструменты для планирования, запуска и отслеживания маркетинговых кампаний. Включает в себя: возможность создания email-рассылок, управления рекламными материалами, анализа эффективности рекламных акций и промо-акций

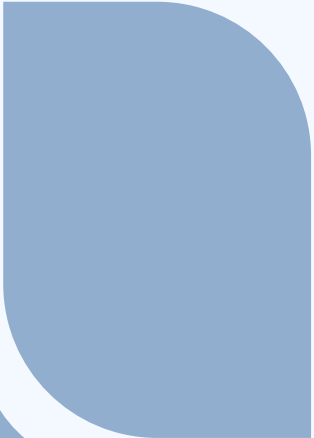


Маркетинговые инструменты



Управление продажами


Система помогает автоматизировать процесс управления продажами, включая отслеживание сделок, формирование заказов, управление ценами и скидками, а также анализ продаж и прогнозирование спроса





Аналитика и отчетность

Встроенные инструменты аналитики и отчетности позволяют компаниям анализировать данные о клиентах, продажах и маркетинговых активностях. Это помогает принимать более обоснованные решения и оптимизировать бизнес-процессы



Интеграция с другими системами

Система обладает гибкой интеграцией с другими внешними системами, такими как системы учета, электронная почта, социальные сети и другие приложения. Это обеспечивает целостность данных и синхронизацию информации между различными бизнес-процессами.

Основные функции системы

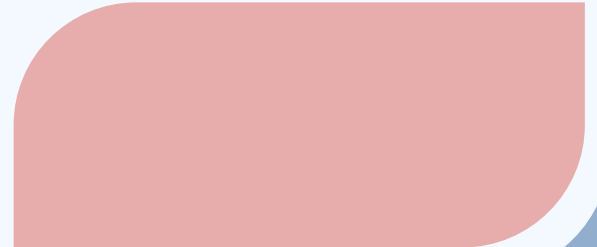
Анализ продаж и
маркетинговых
активностей


Отслеживание
сделок и заказов

Управление контактами и
историей взаимодействия с
клиентами

Планирование и
запуск маркетинговых
кампаний

Прогнозирование спроса и
планирование
производств





Подробности внедрения

Подробности внедрения

Анализ бизнес процессов

Идентификация ключевых
бизнес-процессов и требований
компании к системе

Подробности внедрения



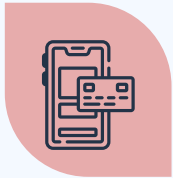
Настройка и кастомизация

Включает в себя настройку параметров, создание пользовательских полей и форм, а также кастомизацию интерфейса




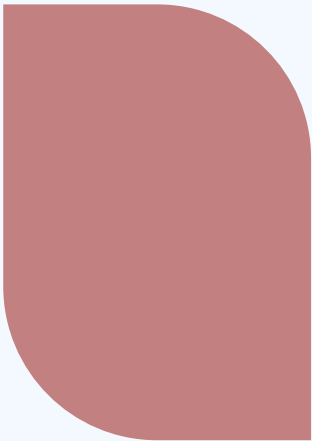


Обучение персонала

Обучение сотрудников компании по использованию системы помогает повысить эффективность использования системы и сократить время адаптации



Тестирование и запуск

Тестирование функционала системы на пилотном проекте, корректировка ошибок, обучение пользователей и запуск системы на всех уровнях компании



Применение системы в бизнес процессах

Применение системы в бизнес процессах



Управление
клиентским сервисом
и поддержкой



Планирование и
анализ маркетинговых
кампаний



Управление
продажами и
заказами



Анализ эффективности
маркетинговых
стратегий и рекламных
акций

Заключение

Системы 1C:ERP и 1C:CRM с модулем CRM и маркетинг представляют собой мощный инструмент для автоматизации бизнес-процессов, управления клиентскими отношениями и маркетинговыми стратегиями компаний. Эффективное внедрение и использование системы может помочь компаниям повысить эффективность своей деятельности, улучшить обслуживание клиентов и увеличить прибыльность бизнеса.

