



МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«МИРЭА = Российский технологический университет»

РТУ МИРЭА

**Институт информационных технологий (ИИТ) Кафедра
практической и прикладной информатики (ППИ)**

ОТЧЁТ ПО ПРАКТИЧЕСКОМУ ЗАНЯТИЮ №14
**по дисциплине «Предметно-ориентированные информационные
системы»**

Отчет представлен к
рассмотрению:

Студент группы ИНБО-04-20

«30» ноября 2021 г.

(подпись)

Ло В.Х.

Преподаватель

«30» ноября 2021 г.

(подпись)

Свищёв А.В.

Москва 2021

СОДЕРЖАНИЕ

1.ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ	3
2.ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ	4
3. ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА	5
4.ОСНОВНЫЕ НЕДОСТАТКИ.....	5
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	7
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ	8

Доклад по теме

ИС в маркетинге «1С:Предприятие. CRM КОРП»

1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

«Фирма 1С» — российская компания, занимающаяся разработкой, изданием и поддержкой компьютерных программ, баз данных делового и домашнего назначения, а также компьютерных игр. Организационно-правовая форма: общество с ограниченной ответственностью. Основатель и генеральный директор компании — Борис Нуралиев.

Название компании возникло из названия собственной поисковой программы: не более 1 секунды требовалось для получения информации¹. Также компания владеет студиями СофтКлуб и Бука.

1С основана в 1991 году в России.

CRM-решения на платформе "1С:Предприятие" выпускаются с 2002 года. С момента выхода в 2005 году совместного продукта "1С:CRM" на платформе "1С:Предприятие 8" было выпущено несколько вариантов поставок

Компания-разработчик : 1С (1С-Парус)

Программный продукт, "1С:Предприятие. CRM КОРП", предназначен для организации эффективной совместной работы всех подразделений компаний крупного бизнеса с численностью персонала до нескольких сотен сотрудников, включая:

- отдел закупок
- отдел продаж
- службу телемаркетинга
- сервисный центр
- линию консультаций («горячая линия»)
- службу маркетинга и PR
- службу качества
- секретариат (диспетчерский отдел)
- администрацию
- производство (в части управления бизнес-процессами)

2. ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ

- Управление клиентской базой
- Управление контактами с клиентами
- Управление рабочим временем (тайм-менеджмент).
- Управление бизнес-процессами (BPM)
- Управление продажами
- Управление маркетингом
- Подсистема оповещений
- Методики
- Облегчение выполнения рутинных операций
- Юзабилити.
- Интеграция с другими системами
- Подсистема управления показателями
- Управление потенциалом продаж.
- Оперативное управление выполнением проектов.
- Интеграция с корпоративными системами.
- Сервисное и гарантийное обслуживание
- База знаний
- Облегчение выполнения рутинных операций
- Удобный интерфейс
- Интеграция с другими системами
- Работа вне офиса через интернет
- Юзабилити.
- Аналитические отчеты.

3. ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- Интеграция с учетными программами 1С.
- Скорость работы и масштабируемость 1С CRM.
- Скорость работы и масштабируемость 1С CRM.
- Достаточное количество специалистов по 1С.
- Знакомый интерфейс.
- Уверенность в долговременном развитии.
- Невысокая стоимость 1С CRM проф.

4. ОСНОВНЫЕ НЕДОСТАТКИ

- Не дружелюбный интерфейс.
- Слишком много избыточной информации
- Мелкие шрифты.
- Программные ошибки.
- Сложность настройки отчетов.

5. СТОИМОСТЬ ПО И ВНЕДРЕНИЯ

Код	Наименование	Рекоменд. розничная цена, руб.
4601546126207	1С:Предпр.8. CRM КОРП. Электронная поставка	31 200
4601546126221	1С:CRM КОРП. Клиентская лицензия на 5 р.м. Электронная поставка	45 300
4601546126238	1С:CRM КОРП. Клиентская лицензия на 10 р.м. Электронная поставка	83 850
4601546126245	1С:CRM КОРП. Клиентская лицензия на 20 р.м. Электронная поставка	161 850
4601546126252	1С:CRM КОРП. Клиентская лицензия на 50 р.м. Электронная поставка	390 000
4601546126269	1С:CRM КОРП. Клиентская лицензия на 100 р.м. Электронная поставка	741 000
4601546126962	1С:CRM КОРП. Клиентская лицензия на 300 р.м. Электронная поставка	2 164 500
4601546126979	1С:CRM КОРП. Клиентская лицензия на 500 р.м. Электронная поставка	3 510 000

6. КОМПАНИИ ИСПОЛЬЗУЮЩИЕ 1С: CRM КОРП

- Русфинанс Банк
- РосБизнесКонсалтинг (РБК)
- Газпромнефть
- Катерпиллар Файнэншл
- Диасофт
- КамистанкоИнструмент
- Финам FM
- Сксанлайн
- Протекшен энд Сервис"

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1С:CRM поможет выстроить взаимоотношения с клиентами максимально эффективно. В составе этой системы набор инструментов для анализа и управления работой с клиентской базой. Она помогает автоматизировать ряд задач, точнее оценивать эффективность работы отдела продаж или обслуживания, оптимизировать ее. CRM-система 1С легко интегрируется с другими программными продуктами 1С, становится частью общей информационной системы предприятия. Ее использование помогает улучшить клиентский сервис, увеличить объем продаж и прибыль предприятия.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ

1. <https://solutions.1c.ru/catalog/crm-corp-20/buy> (30/11/2021)
2. <https://solutions.1c.ru/catalog/crm-corp-20/features> (30/11/2021)
3. <http://vnedrenie-1c-crm.ru/vnedrenie-1s-crm/preimushhestva-i-nedostatki-1s-crm/> (30/11/2021)
4. <https://bizcase.ru/software/1c-predpriyatie-8/crm/> (30/11/2021)