

СИСТЕМА CRM.id

Возможности CRM

1. CRM

Цели – внедрение системы эффективного регулярного лидменеджмента и лидогенерации, с дальнейшим кратным ростом продаж

Возможности:

- 1) Автоматическое составление «воронки продаж», позволяющее управлять клиентским потоком без потерь клиентов с глубокой детализацией;
- 2) Автоматическая реализация корпоративных стандартов обслуживания клиентов – продажи, сервис, маркетинг, логистика, бухгалтерия;
- 3) Автоматическая система управления маркетинговыми активностями метриками и аналитикой по лидам

Бизнес-процессы для внедрения CRM:

- Продажи – автоматизированный контроль действий менеджеров, статусы продаж, фиксация всех новых лидов и добавление их в воронку продаж;
- Сервис – автоматизация клиентского пути и настройки опций лояльности
- Маркетинг – автоматизированная настройка коммуникаций с клиентами и сбор данных по новым лидам
- Интеграция с другими системами – информационной системой, IP-телефония, e-mail, мессенджерами, сайтом, интернет-магазином, соцсети, онлайн-чаты
- Безопасность использования баз данных в CRM

2. Услуги ID Agency

- разработка технического задания на внедрение CRM, согласование с управленческой командой и утверждение у Генерального директора
- организация презентаций на выбор системы CRM – AmoCRM, Bitrix24, другие системы
- организация тендера на выбор подрядчика на внедрение выбранной CRM-системы
- сопровождения проекта внедрения CRM

Стоимость:

1. Разработка технического задания на внедрение, Организация презентаций на выбор системы CRM, организация тендера на выбор подрядчика 150 000 руб.

2. Сопровождение проекта внедрения CRM 150 000 руб. в месяц