



NOVA

CRM-системы

CRM-система

- Работа всех сотрудников компании перемещается в CRM
- Работа по задачам(учет времени, планирование)
- Сбор показателей(продажи, сотрудники)
- Автоматизация бизнес-процессов(задачи ставятся, письма или смс отправляются системой в зависимости от статуса сделки, статус сделки меняется при завершении определенных задач и т.д.)



NOVA

Полный учет деятельности

Документооборот

- Распознавание документов(паспорт, свидетельство, и т.д.), данные заполняются в нужных полях
- Автоматическое составление документов(договоров, соглашений) из данных полей

Пример: Сотрудник загружает паспорт клиента(фото), система формирует договор из данных паспорта и отправляет задачу “на подпись” с прикрепленным word договором.



Экономия времени на документооборот

Телефония в CRM

- Все звонки поступают в CRM и распределяются, либо на личного менеджера(ответственного по клиенту), либо на свободного в данный момент
- Звонки сохраняются в CRM, можно прослушать
- Во время звонка всплывает карточка клиента с данными и скрипт продаж, по которому менеджер проводит звонок



Повышение конверсии сделок

Почтовые рассылки

Клиент может получать Email письма:

- При смене статуса сделки(товар отгружен, товар готов к выдаче и т.д.)
- Об акциях
- Различные сложные схемы(через 7 дней после покупки товара)

Все письма оформлены в фирменном стиле



NOVA

Связь с клиентами

СМС рассылки

СМС отправляются автоматически при смене статуса сделки или других событиях, а также вручную менеджером персонально клиенту через CRM.

Примеры:

- СМС о приеме заказа
- СМС об отгрузке товара
- СМС-поздравление с Днем Рождения
- СМС с акциями
- СМС с текущим местоположением груза



Связь с клиентами

Выставление счетов

Выставление счетов в 1 клик, счет будет составлен на сумму сделки и автоматически отправится на email клиента.

В совокупности с автоворонкой(бизнес-процессы) счет будет составлен и отправлен автоматически при переходе сделки в нужный статус.



NOVA

Экономия времени

Цифровая воронка (бизнес-процессы)

Основное преимущество последних версий CRM-систем.

Система самостоятельно производит действия при совершении различных событий.

Примеры:

- Создание задачи “Подпись договора” с прикрепленным договором при переходе сделки в статус “Подготовка договора”
- Смена статуса сделки с “Подготовка договора” на “Выставление счета” после завершения менеджером задачи “Подпись договора”
- Отправка Email письма клиенту при смене статуса сделки на “Товар отгружен”

Весь бизнес-процесс можно перенести в цифровую воронку, сотрудники лишь будут исполнять задачи, сделки будут продвигаться по статусам автоматически



NOVA

Четкий бизнес-процесс

Интеграция с сайтом и сервисами

Пример: Пользователь заполняет заявку на сайте, система создает в CRM сделку с данными клиента и задачу на менеджера “Позвонить и уточнить детали”.

Такие интеграции можно делать как с сайтом, так и с сервисами, принимающими заявки (Avito, Cian, и т.д.) Все заявки будут попадать в CRM и обрабатываться менеджерами.



Все заявки в CRM

Автореклама

В случае использования интернет-рекламы, система может отключать или включать рекламу индивидуально для определенного клиента:

Примеры:

- Клиенту перестает показываться реклама после покупки
- После первой встречи(звонка) персонального менеджера с предложением клиенту, клиент видит рекламу с лицом своего менеджера и предложением по всему интернету.



NOVA

Экономия на расходах и повышение конверсии

Информация о контрагенте

В карточке компании по ИНН или наименованию подтягиваются реквизиты, информация о компании из открытых баз данных.

- Можно вбить только наименование, другие реквизиты заполнятся автоматически
- Информация о судах(кол-во дел, выигранных и проигранных)
- Информация о госконтрактах(кол-во)
- Информация о ген. директоре и других его компаниях



NOVA

Удобство и безопасность

Аналитика

- Полная аналитика источников продаж, трафика, какие источники приносят больше результата
- Аналитика отдела продаж, выполнение плана, эффективность сотрудников
- Анализ звонков(записи каждого звонка менеджера)
- Анализ воронки продаж(на каком этапе уходит больше клиентов)
- Аналитика сделок(время реакции на клиента, цикл сделки, время на переход между различными этапами)



NOVA

Основа для улучшения показателей

Какую CRM выбрать

На рынке существует множество решений, мы внедряем под различные задачи:

1.АmoCRM

Система заточена под отделы продаж

2.Битрикс24

Как для продаж, так и для внутренних процессов компании. Имеет множество функций и расширений. Удобное управление сотрудниками посредством задач.

3.ClientBase

Для внутренних процессов компании, для ведения учета(товары, склад, клиенты, график занятости для сотрудников сферы услуг, финансы и т.д.)

4.YClients

Заточена для сферы услуг. Ведение графиков работы для учителей, парикмахеров. Запись клиентов. Выработанные процессы часто можно реализовать и на ClientBase(дешевле и проще)



NOVA

Основа для улучшения показателей

Хотите обсудить подробнее?

Тел.: +7 999 614 7800

Email: nova.agency.crm@gmail.com



NOVA

nova-agency.ru