CRM - это бизнес-стратегия предприятия при которой в центре внимания находится клиент. А Ваша компания нуждается в эффективных продажах и маркетинге?

Мы предлагаем Вам автоматизировать отделы продаж, маркитинга и сервисного обслуживания с помощью продуктов линейки **1С:CRM**.

Продукты линейки **1С:CRM** предназначены для автоматизации процессов взаимоотношений с клиентами. Решение помогает организовать эффективную работу отделов продаж, маркетинга, сервисного обслуживания на всех этапах взаимодействия с клиентами.

В линейке решений "1С:CRM" представлены программы для различного масштаба и сферы деятельности бизнеса:

- **"1С:CRM. Базовая версия"** - версия для использования на одном рабочем месте без возможности расширения количества рабочих мест. Решение предназначено для автоматизации рабочего места руководителя, менеджера по продажам и сервисному осблуживанию, маркетолога, а также индивидуального или частного предпринимателя. Решение также может быть использовано для индивидуального ознакомления с

основными возможностями CRM-технологии.

- **"1С:CRM СТАНДАРТ"** - предназначено для тех компаний, которым возможностей Базовой версии недостаточно, а возможностей "1С:CRMПРОФ" на данном этапе не требуется. Продукт позволяет создавать единую информационную базу компании с возможностью разграничения доступа к информации по основным ролям в организации: руководителя и менеджеров. Решение позволяет по достоинству оценить все преимущества от использования CRM-технологии в едином информационном пространстве для компаний малого бизнеса, а также для отдельных подразделений среднего бизнеса с количеством пользователей до 5 сотрудников.

- **"1С:CRM ПРОФ"** - аналитическая CRM-система с возможностью расширения количества рабочих мест пользователей в зависимости от потребностей организации. Решение предназначено для компаний среднего бизнеса, а также для компаний малого бизнеса с потребностью совместной работы более 5 пользователей в единой информационной базе. Решение позволяет автоматизировать все бизнес-процессы компании в соответствии с концепцией CRM, включая отделы закупок, продаж, маркетинга, сервисного обслуживания и службы качества, а также управлять бизнес-процессами на всех этапах взаимодействия с клиентами и внутри организации.

- **"1С:CRM КОРП"** - аналитическая CRM-система для компаний крупного бизнеса. В решении реализован ряд дополнительных функций относительно версии "ПРОФ", учитывающих потребности компаний крупного бизнеса: инструменты управления рабочим временем групп сотрудников; расширенная аналитика по маркетинговым мероприятиям; интеграция со средствами телекоммуникаций; интеграция с Интернет-технологиями и другая функциональность. Решение также предназначено для создания единого информационного пространства организации или холдинга совместно с другими конфигурациями разработанными на платформе 1С:Предприятие: "1С:Управление производственным предприятием", "Управление торговлей" и т.д.

Смотрите также:

Функциональные возможности линейки продуктов 1С:CRM

Как выбрать CRM-систему?

CRM (англ. Customer relationship management) — Модель взаимодействия, полагающая, что центром всей философии бизнеса является клиент, а основными направлениями

деятельности являются меры по поддержке эффективного маркетинга, продаж и обслуживания клиентов. Поддержка этих бизнес целей включает сбор, хранение и анализ информации о потребителях, поставщиках, партнёрах, а также о внутренних процессах компании. Функции для поддержки этих бизнес целей включают продажи, маркетинг, поддержку потребителей, управление качеством, обучение и повышение квалификации сотрудников компании, найм и развитие персонала, управление мотивацией персонала. Технологии для поддержки модели CRM должны являться частью общей клиентоориентированной стратегии компании.