



1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8

1С:CRM ПРОФ/КОРП 3.0



Как увеличить доходность, обезопасить работу компании, редвосхитить желания клиентов, добиться исполнительской дисциплины, повысить эффективность рекламных мероприятий?

CRM (Customers Relationship Management – управление взаимоотношениями с клиентами) – это клиентоориентированная стратегия, основанная на использовании передовых управленческих и информационных технологий, с помощью которых компания выстраивает взаимовыгодные отношения со своими клиентами.

Решения «1С:CRM» позволяют организовать эффективную работу отделов продаж, сервисного обслуживания, логистики, маркетинга, аналитической службы, службы качества и других подразделений на всех этапах взаимодействия с клиентами и внутри компании.

«1С:CRM ПРОФ» и «1С:CRM КОРП» редакции 3.0 – это программы нового поколения от фирмы «1С», которые позволяют создать единое информационное пространство для управления взаимоотношениями с клиентами, партнерами, поставщиками и организации взаимодействия внутри компании, направленные на реализацию клиентоориентированной стратегии.

Ключевые ценности CRM:

- Единая актуальная база клиентов;
- Гарантированная передача информации между подразделениями и сотрудниками без «информационных провалов»;
- Бесперывное улучшение бизнес-процессов компании за счет их описания в рабочей среде;
- Единый инструмент для ведения взаимодействий с клиентами с целью управления процессом продаж;
- Объективные данные о каналах привлечения клиентов (ROI) и отслеживание спроса для расширения продуктовой линейки компании;
- Повышение удовлетворенности клиентов;
- Аналитическая отчетность для принятия управленческих решений.

Состав современной CRM-системы:

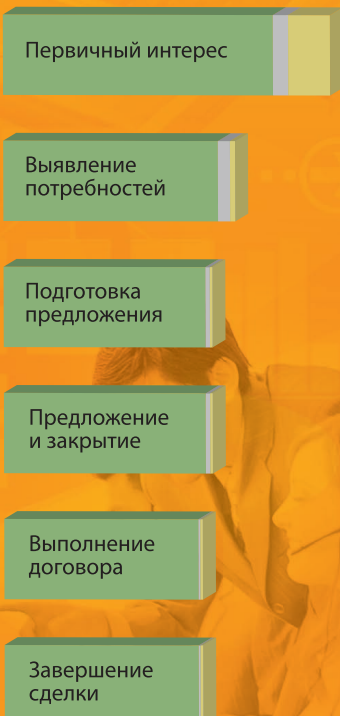
- Клиентская база;
- Инструменты управления продажами;
- Инструменты управления маркетингом;
- Инструменты управления сервисом;
- Инструменты тайм-менеджмента (ТМ);
- Инструменты управления проектами (PM);
- Инструменты управления ключевыми показателями деятельности (KPI);
- Инструменты управления бизнес-процессами компании (BPM);
- Доступ к системе через Интернет (WEB);
- Доступ к системе с мобильных устройств (iOS, Android, Windows);
- Компьютерная телефония (СТИ).



Подключение дополнительных модулей:

- Работа с социальными сетями;
- Интеграция с сайтом компании;
- Анализ данных BI-системами;
- Систематизация полного цикла сопровождения клиента (Service Desk)*.

* В случае интеграции с «1С:ИТЛ»



«Воронка продаж»

«1С:CRM ПРОФ 3.0»

Решение «1С:CRM ПРОФ. Редакция 3.0» – преднастроенная CRM-система с широкой функциональностью и возможностью кастомизации. Предназначена для компаний среднего бизнеса с возможностью работы до 20 пользователей в единой информационной базе.

«1С:CRM КОРП 3.0»

Решение «1С:CRM КОРП. Редакция 3.0» – флагманская CRM-система для сложных корпоративных процессов, которая кроме стандартных CRM-функций включает в себя средства управления сервисом, проектами и ресурсами, а также возможность создавать единое информационное пространство организации или холдинга совместно с другими конфигурациями, разработанными на платформе «1С:Предприятие».

ОСНОВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕШЕНИЙ «1С:CRM ПРОФ 3.0» И «1С:CRM КОРП 3.0»

Возможности	1С:CRM ПРОФ 3.0	1С:CRM КОРП 3.0
Бизнес-пользователи	5-20	>20
Клиентская база	+	+
Потенциальные клиенты	+	+
Управление контактами	+	+
Календари	+	+
Собрания и планерки	+	+
Почта e-mail и рассылки	+	+
База знаний, внутренние мессенджеры	+	+
Бизнес-процессы	+	+
Управление продажами	+	+
Единая карточка для ведения продаж и контактов (Интерес)	+	+
Маркетинг	+/-	+
Анкетирование и опросы	+	+
Отчеты руководителю	+/-	+
Учет рабочего времени	-	+
Отчеты по рабочему времени	-	+
Управление проектами	-	+
Интеграция с другими системами	+/-	+
Единое решение с учетными решениями 1С	+/-	+
Обмен данными с учетными решениями 1С	+	+
Контроль доступа к данным	+	+
Интеграция с телефонией	+	+
Мобильное приложение	+	+
Работа на собственной инфраструктуре	+	+
Универсальные инструменты	+	+
Service Desk *	-	+
Работа в офисе или «облаке»	+	+

* В случае интеграции с «1С:ITIL»

Решения «1С:CRM ПРОФ» и «1С:CRM КОРП» редакции 3.0 позволяют создать общее информационное пространство организации или холдинга совместно с другими конфигурациями разработанными на платформе «1С:Предприятие 8»:

Учетные решения «1С»	Рекомендуемая версия «1С:CRM»
«1С:Бухгалтерия»	1С:CRM ПРОФ
«1С:Управление небольшой фирмой»	1С:CRM ПРОФ
«1С:Управление торговлей»	1С:CRM ПРОФ/КОРП
«1С:Комплексная автоматизация» «1С:Управление производственным предприятием» «1С:ERP 2»	1С:CRM КОРП

Полная информация о линейке решений «1С:CRM», размещена на сайтах: crm.1c.ru и 1crm.ru.

Внедрение и распространение программного продукта осуществляется сертифицированными партнерами фирмы «1С».



Фирма «1С»
г. Москва, Дмитровское шоссе, д. 9
Телефон: +7 (495) 737-92-57
E-mail: websol@1c.ru
www.solutions.1c.ru



Компания «1С-РАРУС»
г. Москва, Дмитровское шоссе д. 9Б
Телефон: +7 (495) 223-04-04
E-mail: crm@rarus.ru
www.rarus.ru, www.1crm.ru

