



CRM для МАЛОГО БИЗНЕСА

**Работа с клиентами,
управление продажами и рабочим временем**

CRM | SRM | HRM | BPM | CTI





Преимущества решения



- **Возможность использования в малом и микро бизнесе с количеством пользователей до 5 рабочих мест** (при необходимости возможно увеличить количество рабочих мест – покупка дополнительного пакета решения на 5 рабочих мест)
- **Использование технологии «Установил и работай!»** (решение оформлено по понятным каждому пользователю разделам, например, «Работа с клиентами»; использование предустановленных отчетов, описание сценариев работы в программе)
- **Доступно по цене для малого бизнеса – 25 000 руб.:**
 - в комплект входит 5 лицензий на платформу 1С:Предприятие 8 и 5 лицензий на программу 1С:CRM**



- **Решение разработано полностью на платформе 1С:Предприятие 8.2 , что позволило:**
 - **Предложить пользователям эргономичный и современный интерфейс для работы в программе**
 - **Возможность работы в информационной базе через интернет (через любое интернет-соединение: широкополосное или частично ограниченное по пропускной способности) без потери функциональности решения**
 - **Использовать клиентами имеющиеся у них ПК без апгрейда (покупки нового), что позволяет в значительной степени уменьшить стоимость внедрения решения (использование тонкого клиента)**



Преимущества решения



- **Возможность загрузки клиентов и товаров, как при начале работы в решении, так и в процессе работы (из файлов в различных форматах, например, клиентов из «желтых страниц», из MS Outlook и т.д.)**
- **Регулярный обмен данными с 1С:Бухгалтерия 7.7/8, что позволяет вести все взаиморасчеты с клиентами в решении (в 1С:Бухгалтерию выгружаются счета на оплату клиенту, затем по ним производится отгрузка и оплата и эти данные попадают в решение 1С:CRM)**



1С:CRM СТАНДАРТ

Быстрый старт за 30 минут!



Использование решения уже через 30 минут без дополнительного обучения и затрат, за счет:

- **Простой и понятной загрузки уже имеющейся клиентской базы из:**
 - Программы 1С:Бухгалтерия 7.7 и 8
 - Внешних файлов в форматах Excell, текстовом
 - Из программы MS Outlook
- **Простой и понятной загрузки товаров/услуг компании и их цен из:**
 - Программы 1С:Бухгалтерия 7.7 и 8
 - Внешних файлов в форматах Excell, текстовом
- **Использования интуитивно понятного интерфейса программы и встроенного помощника по работе в программе, пользователь «проходит» сценарии работы в решении**
- **Возможность комфортной работы на большинстве персональных компьютерах без улучшения их производительности**



1С:CRM СТАНДАРТ

Быстрый старт за 30 минут!



Простая и понятная загрузка клиентской базы из программы 1С:

The screenshot shows the 1C:CRM STANDARD software interface. The main window displays the 'Быстрый старт' (Quick Start) menu on the left, with a red arrow pointing to the 'Заполнение основных данных' (Fill in main data) option. The main content area shows the 'Описание выгрузки данных из программы 1С:Бухгалтерия 8' (Description of data export from 1C:Accounting 8) dialog box. The dialog box contains the following text:

Описание выгрузки данных из программы 1С:Бухгалтерия 8

Ниже описан обмен данными между конфигурацией "1С:CRM СТАНДАРТ" и конфигурациями "1С:Бухгалтерия предприятия", редакций 1.6 для 1С:Предприятие 8.1. Поддерживаемые релизы: 1С:Бухгалтерия предприятия 8 - 1.6.23.2. Обмен данными производится через выгрузку/загрузку данных во внешний файл.

The dialog box also shows the file path for the data exchange: `D:\tmp\pls\Rarus\CRMStandard\1_0_1_4\ExchBuh\ВыгрузкаБухгалт...` and the date of export: 14.05.2010 18:25:36. The 'Загрузить' (Load) button is highlighted.

At the bottom of the screenshot, the URL <http://v8.1c.ru> is visible.



1С:CRM СТАНДАРТ

Быстрый старт за 30 минут!



Простая и понятная загрузка клиентской базы из внешних

1С:CRM СТАНДАРТ /Алексеев И.Н. / (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Работа с клиентами | Календарь и почта | Отчеты | Обмен данными | Общие настройки | Справка

ОБМЕН С "1С:БУХГАЛТЕРИЯ"
Выгрузка счетов на оплату
Загрузка взаиморасчетов с клиентами

ИМПОРТ ДАННЫХ
Импорт клиентов из файла
Импорт товаров/услуг из файла
Импорт справочников из "1С:Бухгалтерия"

Импорт справочника Клиенты - 1С:CRM С... (1С:Предприятие)

Импорт справочника Клиенты *

Источник:

Файл данных: MS Outlook
Outlook Express

Папка для загрузки: The Bat!

Сопоставление полей:

Реквизит справочника	Текстовый файл (разделитель ";")
Наименование	Текстовый файл (разделитель ";")
Полное наименование	Текстовый файл (разделитель " ")
ИНН	ИНН
ОКПО	
КПП	
Фактический адрес	Адрес
Юридический адрес	Адрес
Email	
Телефон	телефон
Факс	
Прочая контактная информация	
Описание	
Контактное лицо (Наименование)	
Контактное лицо (Фамилия)	
Контактное лицо (Имя)	
Контактное лицо (Отчество)	
Контактное лицо (Email)	
Контактное лицо (Телефон)	
Контактное лицо (Мобильный телефон)	
Контактное лицо (Описание)	

Загрузить | Отмена

История...



1С:CRM СТАНДАРТ

Быстрый старт за 30 минут!



Простая и понятная загрузка товаров/услуг и их цен из внешних

1С:CRM СТАНДАРТ /Алексеев И.Н. / (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Работа с клиентами | Календарь и почта | Отчеты | Обмен данными | Общие настройки | Справка

ОБМЕН С "1С:БУХГАЛТЕРИЯ"
Выгрузка счетов на оплату
Загрузка взаиморасчетов с клиентами

ИМПОРТ ДАННЫХ
Импорт клиентов из файла
Импорт товаров/услуг из файла
Импорт справочников из "1С:Бухгалтерия"

Импорт справочника Товары/услуги *

Источник:

Файл данных:

Папка для загрузки:

Сопоставление полей справочника с полями файла

Реквизит справочника	Поле файла
Наименование	Полное название товара
Артикул	Артикул
Полное наименование	Полное название товара;Описание
Описание	
Оптовая цена	Несколько полей...
Розничная цена	Артикул
Закупочная цена	Полное название товара
УР	Единица измерения
	Цена закупочная
	Цена продажи
	Описание

Загрузить | Отмена



1С:CRM СТАНДАРТ

Быстрый старт за 30 минут!



□ Понятный интерфейс и помощник по работе с программой —

"Работа с клиентской базой".' 2. 'После открытия карточки, перейдите на закладку Взаимодействия, нажав на область [Взаимодействия]. В результате на экране появится список всех взаимодействий с клиентом.' 3. 'Отсортируем список по дате, нажав на область колонки [Дата]. В результате имеющийся список будет отсортирован, причем наиболее свежие взаимодействия с клиентом окажутся вверху списка.' At the bottom, there is a 'Примечание:' section: 'В программе "1С:CRM СТАНДАРТ" все списки можно отсортировать по своему усмотрению по полям, доступным для сортировки. Для этого необходимо повести курсор к нужной колонке и дважды нажать левую кнопку мыши.' At the bottom left of the window is a button labeled 'История...'. The bottom right corner of the slide shows the number '27'."/>



1С:CRM СТАНДАРТ

Быстрый старт за 30 минут!



- **Возможность использовать на рабочих местах различные варианты установки решения: «толстого», тонкого и web-клиента. Это позволяет учитывать возможности по производительности компьютеров пользователей, а также удаленность их от рабочего офиса.**





Решение позволяет управлять всеми этапами работы с клиентами, а именно:

- **Ведение истории работы с клиентом, поиск клиента и просмотр по нему всех имеющихся данных** (регистрация входящих и исходящих телефонных звонков, планирование встреч, просмотр и ведение электронной переписки с клиентом)
- **Определение бизнес-процессов по ведению продаж клиентам и их ведение согласно этим шаблонам** (использование нескольких вариантов продаж клиентам в зависимости от категории клиента, планирование этапов продажи с клиентом и внутри компании, оперативный инструмент контроля за продажами в компании – «воронка продаж»)
- **Использование поручений и напоминаний при работе с клиентами**
- **Поиск новых клиентов, работа с клиентской базой** (телемаркетинг, электронные рассылки)
- **Отчеты по анализу клиентской базы, продаж, взаимодействий с клиентами** (в том числе анализ затраченного времени менеджеров на работу с клиентами)



Ведение истории работы с клиентом, быстрый поиск клиента,

The screenshot displays the 1C:CRM STANDARD interface. A dialog box titled "Телефонный звонок (создание) *" is open, showing fields for "Направление" (Входящий), "Клиент" (ИЧП "Предприниматель"), "Абонент" (Гарин Ирогь Олегович), and "Как связаться" (8-951-658-96-96). The "Клиенты" list in the background includes "ИЧП 'Предприниматель'".

Red arrows point to the following interface elements:

- The "База клиентов Продажи (счета) Действия по продвижению" sidebar.
- The "ИЧП 'Предприниматель'" entry in the "Клиенты" list.
- The "Взаимодействия" table below the client list.
- The "Начать продажу" button in the bottom toolbar.
- The "Основной менеджер" list on the right side of the dialog.
- The "Окончание: 21.01.2010" field in the dialog.



1С:CRM СТАНДАРТ Управление продажами



- **Подробная карточка клиента, с возможностью указания неограниченного количества контактной информации, категорий**

ИЧП "Предприниматель" (Клиент) - 1С:CRM С... (1С:Предприятие)

ИЧП "Предприниматель" (Клиент) - 1С:CRM С... (1С:Предприятие)

ИЧП "Предприниматель" (Клиент)

Сохранить и закрыть

Основная | Дополнительные

Юр. / физ. лицо: Юр. лицо

Наименование:
ИЧП "Предприниматель"

Полное наименование:
ООО "ИЧП "Предприниматель"

Адреса, телефоны

Телефон: 250-63...

Факс: 250-78...

Фактический адрес: Москва

Юридический адрес: Москва

Email: rper710

Прочая контактная информация

Сохранить и закрыть

Основная | Дополнительные

Основной менеджер:
Панина Л.Г.

Расположение

Регион: Московская область

Город: Москва

Коды

ИНН: 36589654

ОКПО: 256985

Сохранить и закрыть | Другие действия

Основная | Дополнительная | Контактные лица | Договоры | Группы рассылки

Группа
<input type="checkbox"/> Рассылка
<input checked="" type="checkbox"/> Отказался от рассылки
<input type="checkbox"/> Интересуется мебелью



1С:CRM СТАНДАРТ Управление продажами



□ Определение бизнес-процессов по ведению продаж клиентам и

вание

1С:CRM СТАНДАРТ /Алексеев И.Н. / (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Работа с клиентами | Календарь и почта | Отчеты | Обмен данными | Общие настройки | Справка

База клиентов
Продажи (счета)
Действия по продвижению

ТОВАРЫ И УСЛУГИ
Товары/услуги
Прайс-лист
Воронка продаж

ПРОДВИЖЕНИЕ
Провести телефонный обзор
Провести почтовую рассылку
Мастер телефонного обзвона
Мастер почтовой рассылки
Мастер поиска новых клиентов

Быстрый ввод
Назначить задание | Начать продажу (выставить счет) | Принять звонок

Продажа от 11.12.2009 15:31 - 1С:CRM СТАНДАРТ /Алексеев И.Н. / (1С:Предприятие)

Сохранить и закрыть | Дальнейшие действия | Печать | Другие действия

Содержание | Этапы сделки | Товары и услуги | Оплаты и отгрузки

Шаблон сделки: Типовая продажа

← Предыдущий этап | Следующий этап → | Другие действия

N	Этап	Вып...	Дата начала	Дата окончания	Ответственный	Комментарий
1	Демонстрация	<input checked="" type="checkbox"/>	11.12.2009	11.12.2009	Алексеев И.Н.	
2	Выставление коммерческого предложе...	<input checked="" type="checkbox"/>	11.12.2009	11.12.2009	Алексеев И.Н.	
3	Заключение договора	<input checked="" type="checkbox"/>	15.12.2009	15.12.2009	Соловьева Л. Б.	
4	Выставление счета	<input checked="" type="checkbox"/>	21.12.2009	21.12.2009	Алексеев И.Н.	
5	Отгрузка товаров клиенту	<input type="checkbox"/>	19.04.2010		Панина Л.Г.	
6	Поступление оплаты от клиента	<input type="checkbox"/>			Петрищев А. Е.	

История...

Обновлен индекс полнотекстового поиска.



1С:CRM СТАНДАРТ Управление продажами



Оперативный инструмент контроля за продажами в компании –

1С:CRM СТАНДАРТ /Алексеев И.Н. / (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Работа с клиентами | Календарь и почта | Отчеты | Обмен данными | Общие настройки | Справка

База клиентов
Продажи (счета)
Действия по продвижению

ТОВАРЫ И УСЛУГИ
Товары/услуги
Прайс-лист
Воронка продаж

ПРОДВИЖЕНИЕ
Провести телефонный обзвон
Провести почтовую рассылку
Мастер телефонного обзвона
Мастер почтовой рассылки
Мастер поиска новых клиентов

Быстрый ввод
Назначить задание | Начать продажу (выставить счет) | Принять звонок

Воронка продаж

Сформировать | Печать | Другие действия

Состояние продаж: В работе | Ответственный: Все | Шаблон: Все | Период: Не выбран

Завершено продаж успешно: 6 на сумму: 141 200,00
Завершено продаж отказом: Нет

Этап	Кол...	Сумма
<input checked="" type="checkbox"/> Демонстрация	5	1 892 550,00
<input type="checkbox"/> Выставление коммерческого предло...	4	153 830,00
<input checked="" type="checkbox"/> Ожидание результата по КП от клиен...	3	1 138 720,00
<input checked="" type="checkbox"/> Заключение договора	3	10 525,00
<input checked="" type="checkbox"/> Выставление счета	1	3 420,00
<input checked="" type="checkbox"/> Отгрузка товаров клиенту	3	8 540,00

Вид диаграммы: Гистограмма горизонтальная объемн... | Показатель: Сумма

История... | Обновлено индекс полнотекстового поиска. | Напоминание: Алексеев И.Н., Нет, 08.06.2010 13:17:01, Продажа 00000000003 от 11.12.2009 15:31:46, Алексеев И.Н.



1С:CRM СТАНДАРТ Управление продажами



Ежедневное управление показателями продаж в компании

1С:CRM СТАНДАРТ, редакция 1.0 / Алексеев И.Н. / (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Работа с клиентами | Календарь и почта | Отчеты | Обмен данными | Общие настройки | Справка

Календарь

Сегодня | Назад | Вперед

13:00
14:00
15:00
16:00
17:00

- Просила выслать актуальн...
- Просили выслать КП по то...
- Интересуется холодильни...
- Просит выслать КП по од...

Показатели управления

Сформировать | Настройк...

Пользователь	Выр...
Алексеев И.Н.	2
ИТОГО:	2

Настройки

Показатель	Период
<input checked="" type="checkbox"/> Выручка за месяц (руб)	Месяц
<input checked="" type="checkbox"/> % роста выручки к предыдущему году за аналогичный период	Месяц
<input checked="" type="checkbox"/> % роста накопительной выручки с начала года к прошлому году	Год
<input checked="" type="checkbox"/> Сумма сделки на 1 купившего клиента - средний чек (руб)	Месяц
<input checked="" type="checkbox"/> Процент сколько закрепленных от тех, кто купил (% клиентов оплативших счета за месяц)	Месяц
<input checked="" type="checkbox"/> Удельная выручка на одного нового клиента (выручка от НК за месяц/количество НК за месяц)	Месяц
<input checked="" type="checkbox"/> % оплаты новых клиентов от всех пришедших за месяц	Месяц
<input checked="" type="checkbox"/> Количество постоянных клиентов (с кем имеются контакты/продажи за месяц)	Месяц
<input checked="" type="checkbox"/> Количество новых клиентов (зарегистрированных за месяц)	Месяц
<input checked="" type="checkbox"/> % потерянных клиентов от закрепленных за месяц	Месяц
<input checked="" type="checkbox"/> % возвращенных клиентов от закрепленных за месяц	Месяц
<input checked="" type="checkbox"/> % возвращенных клиентов от потерянных за месяц	Месяц

Все действия | ?

OK | Отмена

Мои задачи/продажи

Создать | Фильтр | Очистить фильтр

Вид: Продажи

Задание / этап	Дата на... Срок
Демонстрация	26.01.2010
Выставление коммерческого	04.06.2010
Ожидание результата по КП от клиента	04.06.2010 08.06.2010
Демонстрация	04.06.2010
Выставление счета	04.06.2010
Выставление коммерческого	04.06.2010
Демонстрация	04.06.2010
Демонстрация	04.06.2010

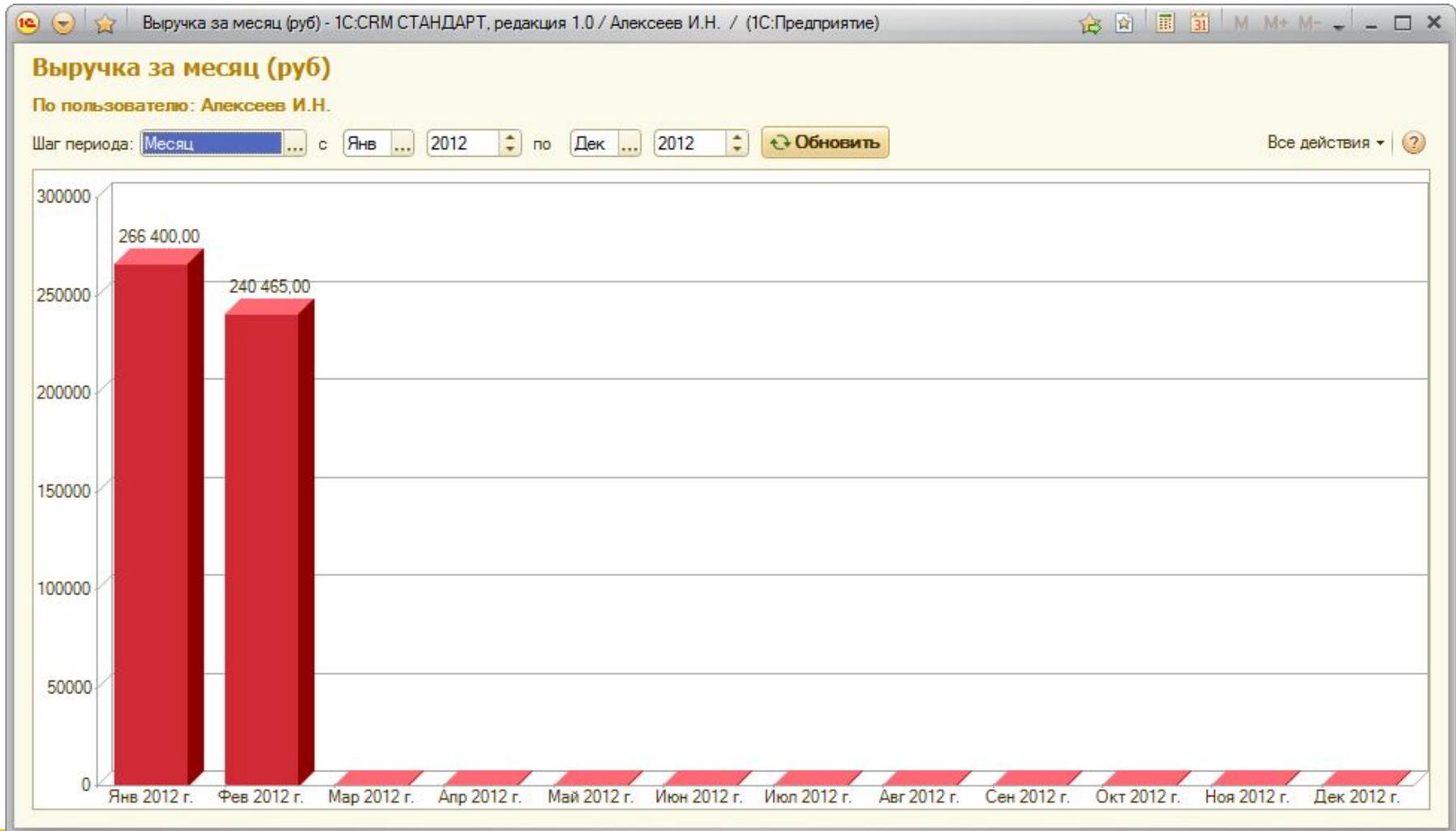
Начало: 04.06.2010, Окончание:
Клиент: Компьютерный магазин, Сумма сделки: 32 200,00, Валюта сделки: руб
Ответственный: Алексеев И.Н.
Описание: Клиента интересует мебель, подходящая в компьютерный



1С:CRM СТАНДАРТ Управление продажами



□ Расшифровка значений показателей в том числе и их динамика





1С:CRM СТАНДАРТ Управление продажами



Использование поручений и напоминаний при работе с

The screenshot displays the 1C:CRM STANDARD interface. The main window is titled "1С:CRM СТАНДАРТ /Алексеев И.Н. / (1С:Предприятие)". The left sidebar contains navigation options: "База клиентов", "Продажи (счета)", "Действия по продвижению", "ТОВАРЫ И УСЛУГИ", and "ПРОДВИЖЕНИЕ". The main area shows a "Клиенты" list with a search bar and a "Быстрый ввод" section with buttons for "Назначить задание", "Начать продажу (выставить счет)", and "Принять звонок". A modal dialog box titled "Задание (создание) *" is open, showing the following details:

- Задание: Выслать клиенту прайс-лист по всем нашим товарам
- Важность: Обычная
- Автор: Алексеев И.Н.
- Исполнение: Исполнитель: Петрищев А. Е., Срок: 09.06.2010
- Содержание: Предмет: ИЧП "Предприниматель" (Клиент). Клиент хочет знакомиться со всеми нашими товарами. Вышли, пожалуйста ,ему весь наш прайс, в том числе и с оптовыми ценами.
- Проверка: Проверить выполнение: Алексеев И.Н., Срок: 10.06.2010

At the bottom of the dialog, there are buttons for "Сохранить и закрыть" and "Другие действия". The background interface shows a list of clients and a "Взаимодействия" section with a "Статус" dropdown set to "В работе".



1С:CRM СТАНДАРТ Управление продажами



Поиск новых клиентов, работа с клиентской базой

The screenshot shows the 1C:CRM STANDARD interface. The main window title is "1С:CRM СТАНДАРТ /Алексеев И.Н. / (1С:Предприятие)". The left sidebar contains a navigation menu with sections: "База клиентов", "Продажи (счета)", "Действия по продвижению", "ТОВАРЫ И УСЛУГИ", and "ПРОДВИЖЕНИЕ". A red arrow points to the "ПРОДВИЖЕНИЕ" section, specifically to the "Мастер поиска новых клиентов" link. The main area displays a "Быстрый ввод" (Quick input) section with buttons for "Назначить задание", "Начать продажу (выставить счет)", and "Принять звонок". A dialog box titled "Загрузите список потенциальных клиентов" (Load list of potential clients) is open, showing the "Импорт из файла" (Import from file) option. A red arrow points to the "Загрузить" (Load) button in the dialog. The dialog box contains the following information:

Импорт из файла *
Источник:
Файл данных:
Сопоставление полей таблицы с полями файла

Поле таблицы	Поле файла
Абонент	Контактное лицо
Как связаться	Телефон контактного лица

Buttons:



1С:CRM СТАНДАРТ Управление продажами



Телемаркетинг, электронная рассылка

База клиентов
Продажи (счета)
Действия по продвижению

ТОВАРЫ И УСЛУГИ
Товары/услуги
Прайс-лист
Воронка продаж

ПРОДВИЖЕНИЕ

Провести телефонный обзвон
Провести почтовую рассылку
Мастер телефонного обзвона
Мастер почтовой рассылки
Мастер поиска новых клиентов

Действие по продвижению от 08.02.2010 18:32

Сохранить и закрыть

Описание Содержание Телефонные звонки

Создать телефонный звонок Фильтр Очистить фильтр Обработан Перезвонить Другие действия

!	0	п	Абонент представление	Абонент как связаться	Клиент
					Иваночкин
			Гарин Ирогь Олегович	589-658	ИЧП "Предпринимате...
			Магазин №2	+7 (095) 5401 250	Заря
			Зотов Иван Андреевич	563258	Квадро

История... Обновлен индекс полнотекстового поиска. Напоминание: Алексеев И.Н., Нет, 08.06.2010 13:17:01, Продажа 00000000003 от 11.12.2009 15:31:46, Алексеев И.Н.



Отчеты по анализу клиентской базы, продаж, взаимодействий с

1С:CRM СТАНДАРТ /Алексеев И.Н. / (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Работа с клиентами | Календарь и почта | Отчеты | Обмен данными | Общие настройки | Справка

Быстрый ввод: Принять звонок | Назначить задание

АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ
Трудозатраты менеджеров
 Потерянные клиенты за период
 По ответственным менеджерам
 Все взаимодействия за период

АНАЛИЗ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ
 По ответственным менеджерам
 По видам деятельности
 По типу отношений с клиентами

ПРОДАЖИ
Продажи по менеджерам
Продажи по товарам/услугам ←
 Продажи по дням/неделям
 Продажи по клиентам
 Продажи по регионам и клиентам
 Продажи по регионам и товарам

ВЗАИМОРАСЧЕТЫ
 Взаиморасчеты с клиентами (ведомо...)
 Взаиморасчеты с клиентами (остатки)

АНАЛИЗ ЗАДАЧ
Просроченные задачи
Справка об исполнительской д...
 Текущие задачи
 Задачи, выполненные с нарушением...
 Список истекающих задач

Продажи
 Вариант отчета: По товарам/услугам | Выбрать вариант...
 Сформировать | Настройка... | Все действия ?

Номенклатура. Группа(класс) товара/услуги	Итого	
Номенклатура	Количество	Сумма
Промышленная техника	1,000	76 000,00
Холодильник С№123	1,000	76 000,00
Работы, услуги	5,000	1 400,00
Доставка	2,000	500,00
Сборка	3,000	900,00
Мебель	26,000	58 150,00
Шкаф 2-уровневый	1,000	700,00
Стул кухонный	1,000	8 900,00
Набор кухонной мебели (цвет белый)	1,000	23 750,00
Стулья	3,000	3 900,00
Полочка для книг 30*40	4,000	3 400,00
Стол офисный	5,000	6 000,00
Стул офисный	11,000	11 500,00
	100,000	4 500,00
Ящик для бутылок 20 мест	100,000	4 500,00
Итого	132,000	140 050,00

История... | Обновлен индекс полнотекстового поиска. | Напоминание: Алексеев И.Н., Нет, 08.06.2010 13:17:01, Продажа 00000000003 от 11.12.2009 15:31:46, Алексеев И.Н.

у с



Решение позволяет управлять рабочим временем сотрудников, а именно:

- Ведение календаря с возможностью планирования действий между сотрудниками (планирование встреч, просмотр текущей занятости сотрудника)**

- Использование поручений и регулярных напоминаний при планировании работ (возможность выдать поручений в процессе любой работы в решении: анализе отчетов, разборе электронных писем, выполнении календаря работ и т.д.)**

- Исполнительская дисциплина менеджеров, анализ загруженности менеджеров**



1С:CRM СТАНДАРТ

Управление рабочим временем



Ведение календаря с возможностью планирования действий

The screenshot displays the 1C:CRM STANDARD application window. The main window title is "1С:CRM СТАНДАРТ /Алексеев И.Н. / (1С:Предприятие)". A calendar sidebar on the left shows a list of dates with icons for interactions. A pop-up window titled "Встреча от 21.01.2010 16:00" is open, showing details for a meeting on January 21, 2010, at 16:00. The meeting is titled "Представление..." and is associated with the contact "Абонент: Виктория, Ка...".

Вид взаимодействия	Дата	Время С	Время ПО	Описание
Встреча	21.01.2010	16:00	16:30	Представление ...

Абонент: Виктория, Ка...
Начало: 30.03.2010 12:17
Описание: Ознакомился с нашим представителем и готов оперативно оформить по некоторым из них сделку.
Пробит выставить счет на оплату

Описание: перезвонить клиенту Сергею Михайловичу 558-965, напомнить об остатках оплаты!
Результат: оплатит остатки в понедельник!



1С:CRM СТАНДАРТ

Управление рабочим временем



Использование поручений и регулярных напоминаний при

Рабочий стол | Работа с клиентами

Календарь

Создать | Фильтр | Очистить

Состояние: Все

Вид: [иконки]

Место встречи: Начало: 21.01.20 Описание: Пред

Задание 000000003 от 09.06.2010 7:24:26

Сохранить и закрыть | Другие действия

Напоминаний: 4 - 1С:CRM СТАН... (1С:Предприятие)

Напоминаний: 4

Проверить отчеты исполнительской дисциплине: 09 июня 2010, среда 07:26

Предмет: Проверить отчеты исполнительской дисциплине 000000003001 от 09.06.2010 7:26:03

Срок	Тема	Автор	Отл.
11 минут просрочено	Проверить отчеты исполн...	Алексеев И.Н.	
49 дней 22 часа 27 минут про...	Продажа от 11.12.2009 15:31	Алексеев И.Н.	
21 час 37 минут просрочено	Продажа от 04.06.2010 16:42	Алексеев И.Н.	
4 дня 15 часов 14 минут прос...	Продажа от 04.06.2010 16:22	Алексеев И.Н.	

Прекратить все | Редактировать | Прекратить выделенные

Нажмите "Отложить", чтобы получить выделенные оповещения через:

5 минут | Отложить

Дата начала

Автор: 558-965,

История...

Задание 000000003 от 09.06.2010 7:24:26



Исполнительская дисциплина менеджеров, анализ

1С:CRM СТАНДАРТ /Алексеев И.Н. / (1С:Предприятие)
М М+ М-

Рабочий стол

Работа с клиентами

Календарь и почта

Отчеты

Обмен данными

Общие настройки

Справка

АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

Трудозатраты менеджеров

Потерянные клиенты за период

По ответственным менеджерам

Все взаимодействия за период

АНАЛИЗ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ

По ответственным менеджерам

По видам деятельности

По типу отношений с клиентами

ПРОДАЖИ

Продажи по менеджерам

Продажи по товарам/услугам

Продажи по дням/неделям

Продажи по клиентам

Продажи по регионам и клиентам

Продажи по регионам и товарам

ВЗАИМОРАСЧЕТЫ

Взаиморасчеты с клиентами (ведомо...

Взаиморасчеты с клиентами (остатки)

АНАЛИЗ ЗАДАЧ

Просроченные задачи

Справка об исполнительской д...

Текущие задачи

Задачи, выполненные с нарушением ...

Список истекающих задач

Быстрый ввод

Принять звонок
Назначить задание

Справка об исполнительской дисциплине

Вариант отчета: Выбрать вариант...

▶ Сформировать
Настройка...
Все действия ?

№ п/п	Исполнитель	Количество	Выполнено			Не выполнено	
			Всего	В срок	Не в срок	Всего	Просрочено
Итого		5	3	1	2	2	1
1	Алексеев И.Н.	2	1		1	1	1
2	Панина Л.Г.	1				1	
3	Петрищев А.Е.	1	1	1			
4	Соловьева Л.Б.	1	1		1		
Итого		5	3	1	2	2	1

История...
Обновлен индекс полнотекстового поиска.
Напоминание: Алексеев И.Н., Нет, 08.06.2010 13:17:01, Продажа 000000000003 от 11.12.2009 15:31:46, Алексеев И.Н.

27



1С:CRM СТАНДАРТ Другие возможности



Другие возможности решения

1С:CRM СТАНДАРТ / Панина Л.Г. / (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Работа с клиентами | Календарь и почта | Справка

Календарь

Создать | Фильтр | Очистить фильтр | Другие действия

Состояние: Все | Ответственный: Панина Л.Г. | Вид взаимодействия: Все | Период: Не выбран | Группировать по: Без группировки

!	Вид взаимодействия	Дата	Время С	Время ПО	Клиент	Описание
	Встреча	09.12.2009	15:00	16:00	ХАТБЕРМ	Выставка
	Встреча	21.01.2010	16:00	16:30	Квадро	Представление кли
	Запланированное дей...	21.01.2010	17:52	18:30	ИЧП "Предприниматель"	Снятие размеров

Место встречи: Выставочный зал, Участники: Людмила Сергеевна; Старший менеджер
Начало: 21.01.2010 16:00:00, Окончание: 22.01.2010 16:30:00, Ответственный: Панина Л.Г.
Описание: Представление клиенту новый цветовой ряд офисной мебели

Мои задачи (1)

Создать задание | Фильтр | Очистить фильтр

Состояние: Все | Группировать по: Без группировки

!	Задача	Крайний срок	Дата нач
	Проверить: Сделать рассылку ...		

Задача: Проверить: Сделать рассылку писем клиентам с новыми спецпредложениями!, Автор: Соловьева Л. Б.
Описание:
Результат:

История...



**Подробнее о продуктах «1С:CRM» Вы можете
узнать:**

- WWW.1crm.RU
- WWW.RARUS.RU
- CRM@RARUS.RU
- **Тел.(495) 223-0404**