



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 basic data) option. The main content area shows the 'Описание выгрузки данных из программы 1С:Бухгалтерия 8' (Description of data export from the program 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 the 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



1С:CRM СТАНДАРТ

Быстрый старт за 30 минут!



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

ИМПОРТ СПРАВОЧНИКА

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 —

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

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

Описание изменений системы

Быстрый старт

- Общая настройка системы
- Заполнение основных данных
- Ввод пользователей программы

Освоение 1С:CRM за 30 минут!


- Добро пожаловать!
- Работа с клиентской базой
- Регистрация взаимодействий с клиентом




Быстрое ОСВОЕНИЕ

Регистрация обращения клиента, просмотр истории взаимодействий с клиентом. Проведение продажи клиенту.

В данном сценарии Вы будете выполнять роль менеджера по продажам Селезнёвой Алисы. Вам предстоит, после обращения клиента, просмотреть историю взаимоотношений с клиентом, отразить его суть обращения нам и провести сделку по продаже клиенту товаров/услуг.

Алиса занимается своими текущими делами. В это время поступает телефонный звонок. Алиса представляется и уточняет кто звонит. После выяснения названия организации и/или его ФИО, пробует узнать о звонящем имеющуюся информацию.

 Работа с клиентами

- Для выяснения информации по клиенту, в верхней части основной командной панели нажмите на область . В результате на экране появится основное окно по работе с клиентами. Поиск клиента и открытие его карточки описаны в разделе ["Работа с клиентской базой"](#).
- После открытия карточки, перейдите на закладку Взаимодействия, нажав на область . В результате на экране появится список всех взаимодействий с клиентом.
- Отсортируем список по дате, нажав на область колонки . В результате имеющийся список будет отсортирован, причем наиболее свежие взаимодействия с клиентом окажутся вверху списка.

Примечание: В программе "1С:CRM СТАНДАРТ" все списки можно отсортировать по своему усмотрению по полям, доступным для сортировки. Для этого необходимо привести курсор к нужной колонке и дважды нажать левую кнопку мыши.

История...



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,

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 обзора
Мастер почтовой рассылки
Мастер поиска новых клиентов

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

Клиенты
+ Добавить клиента

Быстрый поиск:

Наименование

- Гидравлических
- Главный банк
- Дом мод
- Заря
- Иваночкин
- ИЧП "Предприниматель"
- Квадро
- Компьютерный м
- Магазин
- Магазин №2
- Муниципалитет
- Сервис-центр
- Скэллер
- Смоляков В.В. ЧП

Взаимодействия

!	0	Вид взаимодействия
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Запланировать продажу
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Телефонный звонок
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Электронное письмо

Телефонный звонок (создание) *

Сохранить и закрыть | Дальнейшие действия | Другие действия

Направление: Входящий Исходящий

Клиент: ИЧП "Предприниматель"

Абонент: Гарин Ирогь Олегович

Как связаться: 8-951-658-96-96 Мобильный телефон контактного лица

Дата/время: 250-63-89 (Телефон клиента) | 250-78-90 (Факс клиента) | 589-658 (Телефон контактного лица) | 8-951-658-96-96 (Мобильный телефон)

Важность: Обычная

Просит сказать:

Ответственный: Алексеев И.Н. Обработан

Автор: Алексеев И.Н. [Создать напоминание](#)

Основной менеджер

- Алексеев И.Н.
- Петрищев А. Е.
- Алексеев И.Н.
- Панина Л.Г.
- Петрищев А. Е.
- Панина Л.Г.
- Панина Л.Г.
- Петрищев А. Е.
- Алексеев И.Н.
- Панина Л.Г.
- Панина Л.Г.
- Петрищев А. Е.
- Петрищев А. Е.
- Петрищев А. Е.

Окончание: 21.01.2010
Панина Л.Г.

Начать продажу | Назначить задание | Создать напоминание | Позвонить | Принять звонок | Написать письмо | Запланировать встречу | Запланировать действие

История... | Обновлен индекс полнотекстового поиска.



1С:CRM СТАНДАРТ Управление продажами



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

The screenshot displays three overlapping windows of the 1C:CRM software. The foreground window is titled 'ИЧП "Предприниматель" (Клиент)' and shows a detailed client card. The card has several tabs: 'Основная', 'Дополнительная', 'Контактные лица', 'Договоры', and 'Группы рассылки'. The 'Основная' tab is active, showing fields for 'Основной менеджер' (Панина Л.Г.), 'Расположение', 'Регион' (Московская область), 'Город' (Москва), 'Коды', 'ИНН' (36589654), and 'ОКПО' (256985). Below these fields is a table with columns for 'Группа' and 'Отказался от рассылки'. The table contains three rows: 'Рассылка', 'Отказался от рассылки', and 'Интересуется мебелью'. The 'Отказался от рассылки' row has a checked checkbox. The 'Группы рассылки' tab is also visible, showing a list of categories.



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.



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

The screenshot shows the 1C:CRM STANDARD interface with the 'Настройки' (Settings) dialog box open. The dialog box contains a table of sales indicators with checkboxes for selection.

	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

Below the table are 'OK' and 'Отмена' buttons.

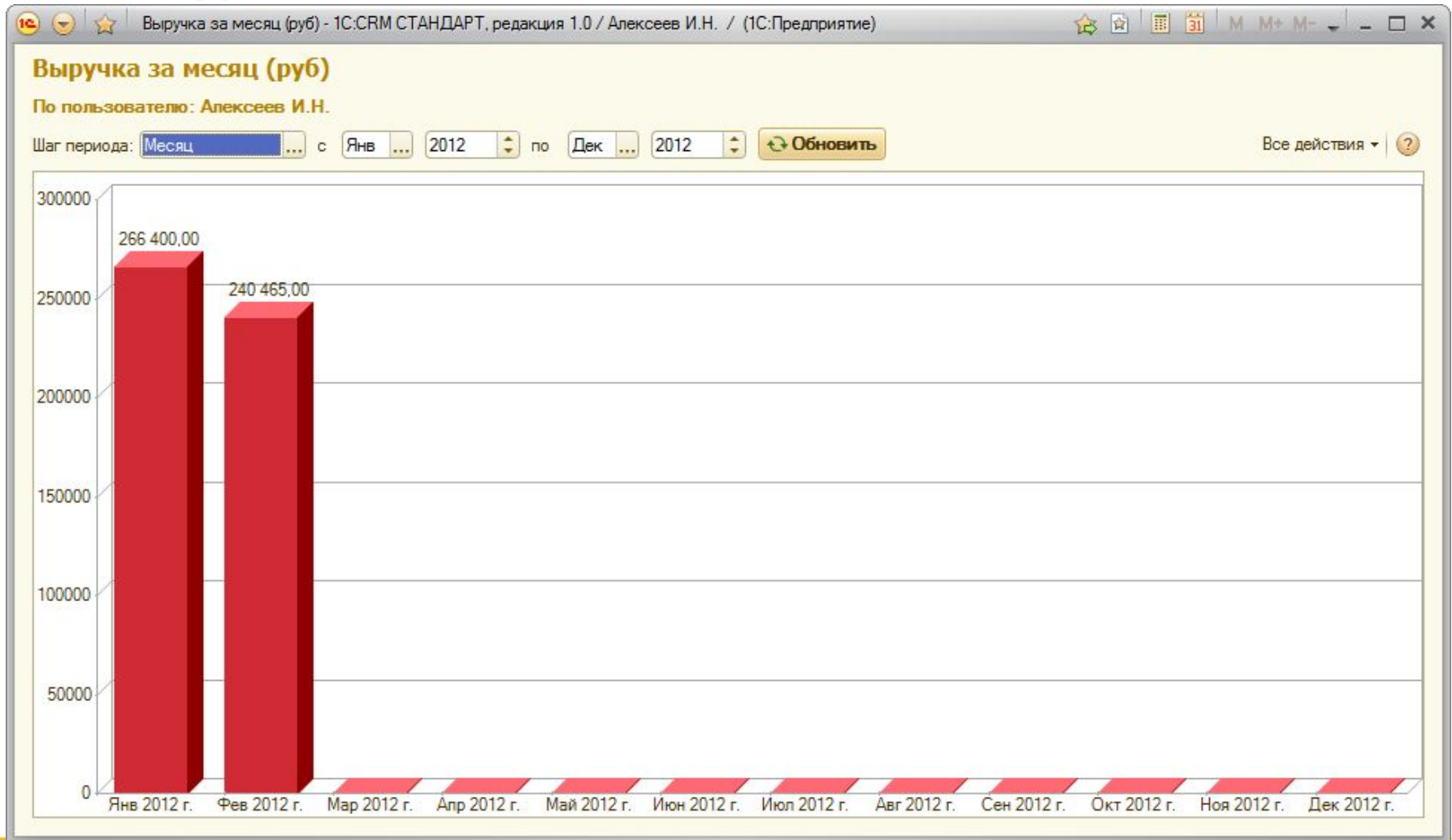
The background interface includes a calendar, a 'Мои задачи/продажи' (My tasks/sales) list, and a 'Показатели управления' (Management indicators) section.



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 interface includes a top navigation bar with icons for "Рабочий стол", "Работа с клиентами", "Календарь и почта", "Отчеты", "Обмен данными", "Общие настройки", and "Справка". A left sidebar contains sections for "База клиентов", "Продажи (счета)", "Действия по продвижению", "ТОВАРЫ И УСЛУГИ", and "ПРОДВИЖЕНИЕ".

The central area shows a "Клиенты" list with a search bar and a list of client names. A "Задание (создание)" dialog box is open, containing the following fields:

- 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 is a "Проверка" section with a checked box for "Проверить выполнение" and a "Срок" of 10.06.2010. Below the dialog, there is a row of icons for actions: "Начать продажу", "Назначить задание", "Создать напоминание", "Позвонить", "Принять звонок", "Написать письмо", "Запланировать встречу", and "Запланировать действие".



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: "Назначить задание", "Начать продажу (выставить счет)", and "Принять звонок".

An open dialog box titled "Загрузите список потенциальных клиент..." (Load list of potential clients...) is shown. It has a "Загрузить из файла" (Load from file) button highlighted with a red arrow. Below it, there are buttons for "Добавить" (Add), "Удалить" (Delete), "Свойства" (Properties), "Справка" (Help), and "Другие действия" (Other actions). A sub-dialog box titled "Импорт из файла *" (Import from file *) is open, showing the "Источник" (Source) as "Файл MS Excel (*.xls)" and the "Файл данных" (Data file) as "C:\Documents and Settings\ChaA\Рабочий стол\Удалить\Клиенты.xls". The "Сопоставление полей таблицы с полями файла" (Map table fields to file fields) section contains the following table:

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

At the bottom of the sub-dialog, there are "Загрузить" (Load) and "Отмена" (Cancel) buttons, with a red arrow pointing to the "Загрузить" button. The main dialog also has "Назад" (Back), "Вперед" (Forward), and "Отмена" (Cancel) buttons at the bottom.



1С:CRM СТАНДАРТ Управление продажами



Телемаркетинг, электронная рассылка

The screenshot shows the 1C:CRM STANDARD interface. The main window has a top navigation bar with icons for 'Рабочий стол', 'Работа с клиентами', 'Календарь и почта', 'Отчеты', 'Обмен данными', 'Общие настройки', and 'Справка'. The left sidebar contains a menu with 'База клиентов', 'Продажи (счета)', 'Действия по продвижению', 'ТОВАРЫ И УСЛУГИ', and 'ПРОДВИЖЕНИЕ'. A red arrow points to the 'ПРОДВИЖЕНИЕ' section, which includes options like 'Провести телефонный обзвон', 'Провести почтовую рассылку', and 'Мастер поиска новых клиентов'. The main area displays several overlapping windows. The foreground window is titled 'Действие по продвижению от 08.02.2010 18:32'. It has a 'Сохранить и закрыть' button and a 'Дальнейшие действия' dropdown. Below the title bar, there are tabs for 'Описание', 'Содержание', and 'Телефонные звонки'. The 'Телефонные звонки' tab is active, showing a table with columns for 'Абонент представление', 'Абонент как связаться', and 'Клиент'. The table contains three rows of data:

Абонент представление	Абонент как связаться	Клиент
✓		Иваночкин
	✓	ИЧП "Предпринимате...
		Заря

The status bar at the bottom shows 'Обновлен индекс полнотекстового поиска.' and a notification: '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**



Ведение календаря с возможностью планирования действий

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

Встреча от 21.01.2010 16:00 (1С:Предприятие)

Встреча от 21.01.2010 16:00

Сохранить и закрыть | Дальнейшие действия | Другие действия

Содержание | Участники | Занятость ответственного

!	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.
Присит выставить счет на оплату

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

История...



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.



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**