



#### Назначение

#### Продукт **PS:CRM Директ маркетинг**

предназначен для работы сотрудников отдела продаж компании с потенциальными (холодными) клиентами

#### ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

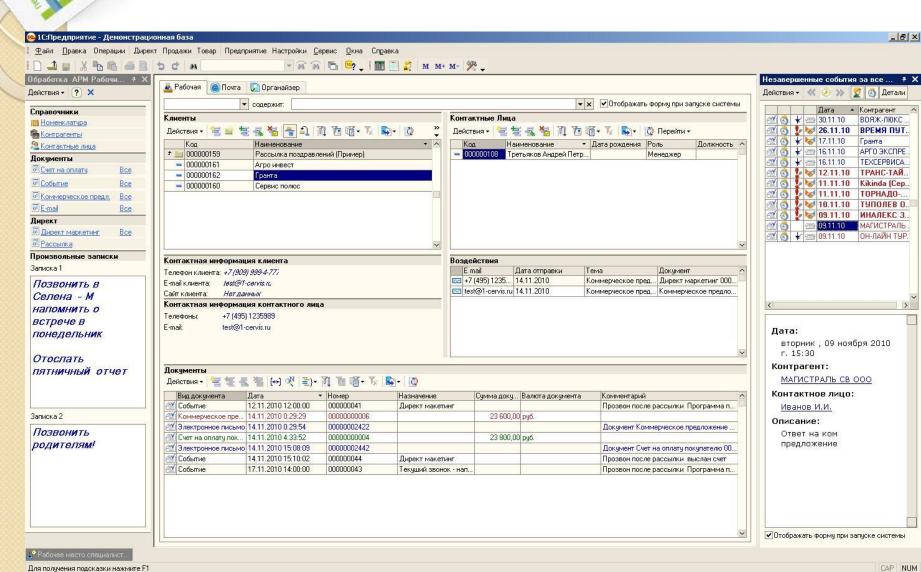
- Работа на высоко конкурентном рынке, где важна быстрая скорость реакции на поступающие запросы клиентов.
- Завоевание рынка, активный поиск новых клиентов всеми доступными способами.
- Наличие большой базы потенциальных клиентов, проведение активных маркетинговых воздействий на потенциальных клиентов компании.
- Активный поиск новых клиентов
- Высокий уровень текучести менеджерского состава компании.
- Высокое значение личных контактов менеджера и покупателя, ценность рабочего времени менеджера.
- Продажа продуктов массового спроса, где важен охват аудитории.
- Необходимость массового привлечения клиентов.



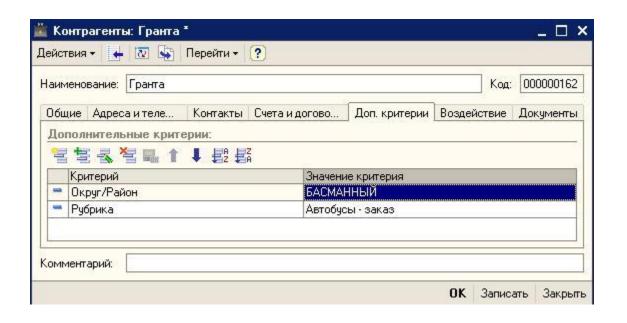
### ОБЗОР ФУНКЦИЙ

# Продуманная эргон

#### Продуманная эргономика программы – все под рукой



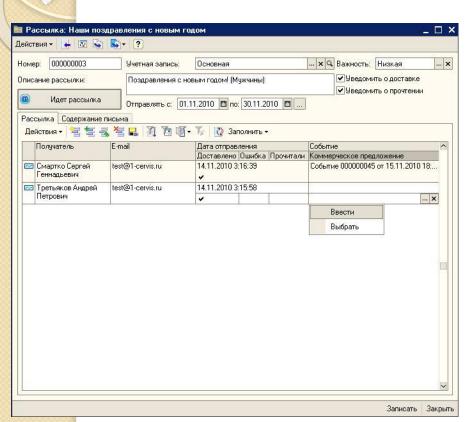
## Ведение клиентской базы, градация клиентской базы по неограниченному количеству критериев

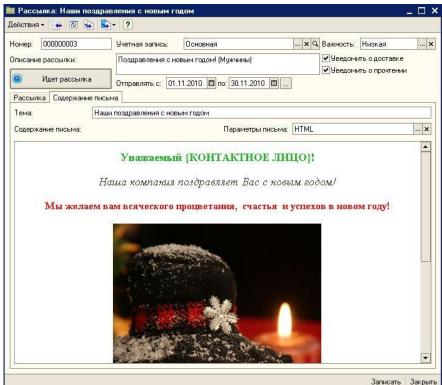


Пользователь имеет возможность разбить клиентскую базу по на любое количество независимых групп по любому количеству критериев.

Любой контрагент может относиться к различным группам и иметь целый список критериев, по которым можно производить отбор. Тоже, касается и контактных лиц контрагентов

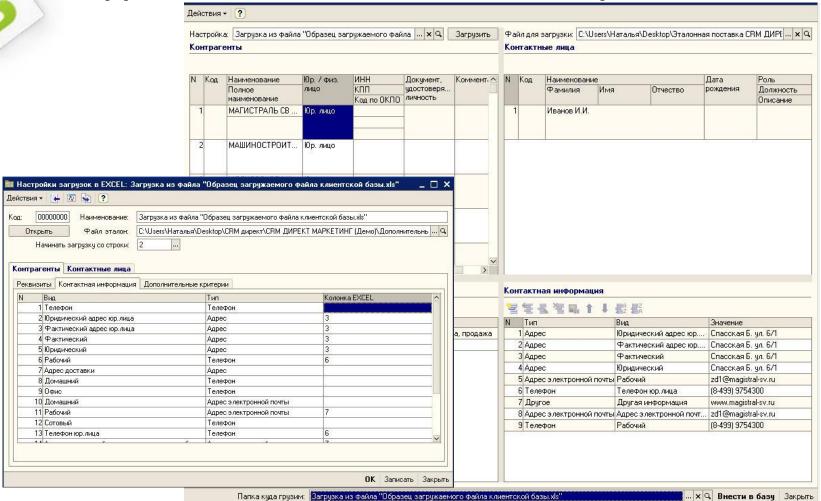
### Возможность различных адресных маркетинговых воздействий.





В программе существует два связанных между собой инструмента маркетинговых воздействий на потенциального покупателя это инструмент новостных и информационных рассылок и инструмент холодного обзвона клиентов.

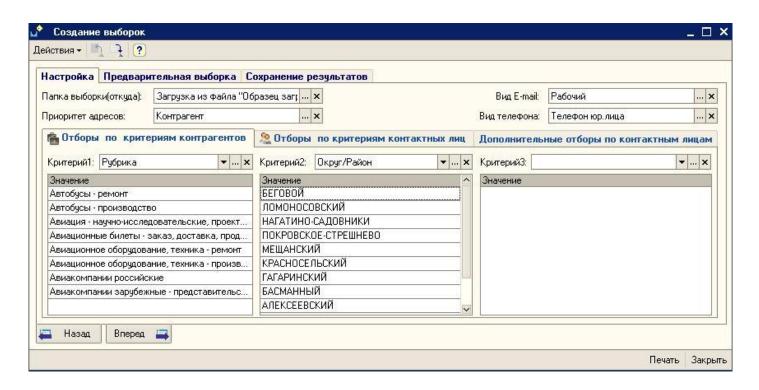
#### Загрузка клиентской базы из любого файла EXCEL.



В программе есть механизм позволяющий загружать в программу любые списки любых баз с возможностью одновременного автоматического внесения любой контактной информации и любых критериев



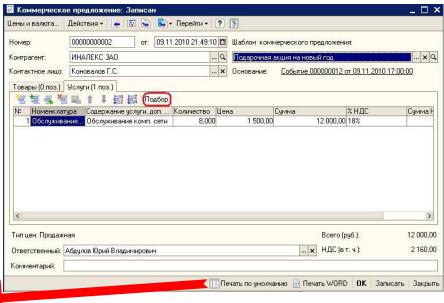
### Формирование различных выборок по любым критериям из базы контрагентов и базы контактных лиц контрагентов.



- Программа позволяет составлять адресные списки воздействий на клиента.
- Допустим, открывается новый офис/приемный пункт/склад в районе Басманный, имеет смысл оповестить об этом только тех клиентов, которые живут/работают в районе Басманный. Таким образом, выборка из базы, для обзвона таких клиентов составляется, только если они удовлетворяют критерию местоположение = Басманный.

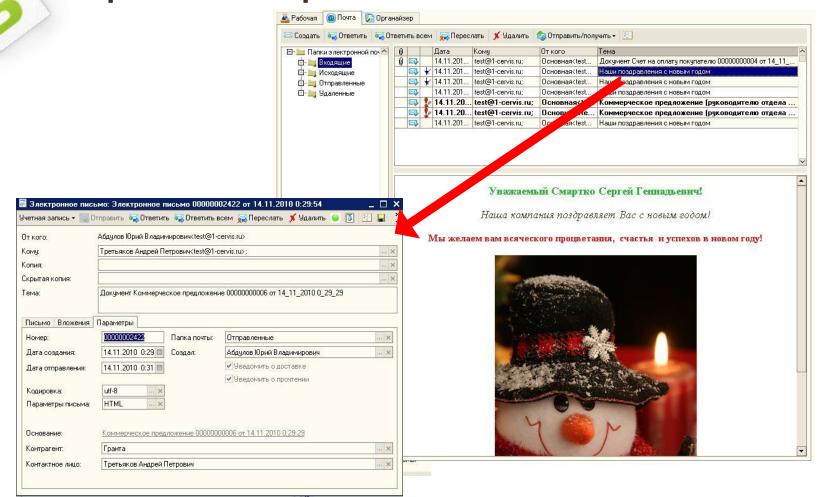
### Автоматическое формирование коммерческих предложений на основании шаблонов пользователя и с логотипом компании.





Программа имеет в своем составе конструктор коммерческих предложений и инструмент моментальной отправки коммерческого предложения клиенту по электронной почте. В любое предложение можно вставить изображение логотипа компании. Предложение может быть сформировано и отправлено одним кликом в формате EXCEL, HTML, MXL. Можно автоматически формировать коммерческое предложение в формате WORD на фирменном бланке компании.

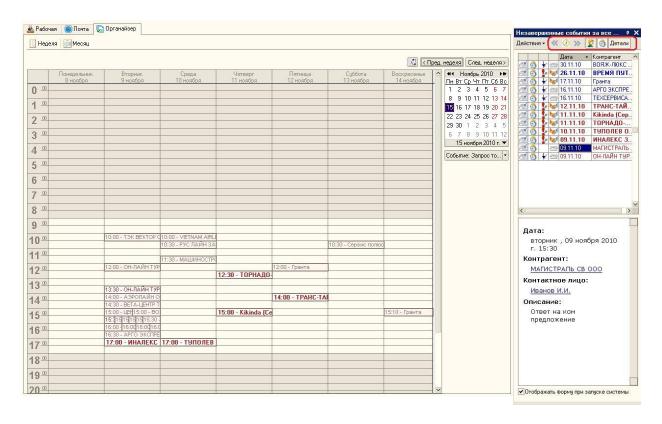
#### Встроенный персональный почтовый клиент.



Встроен аналог почтового клиента. Электронные письма можно отправлять и получать прямо из программы. При этом вся переписка с клиентом в базе сохраняется. Руководитель имеет возможность просматривать всю клиентскую переписку.

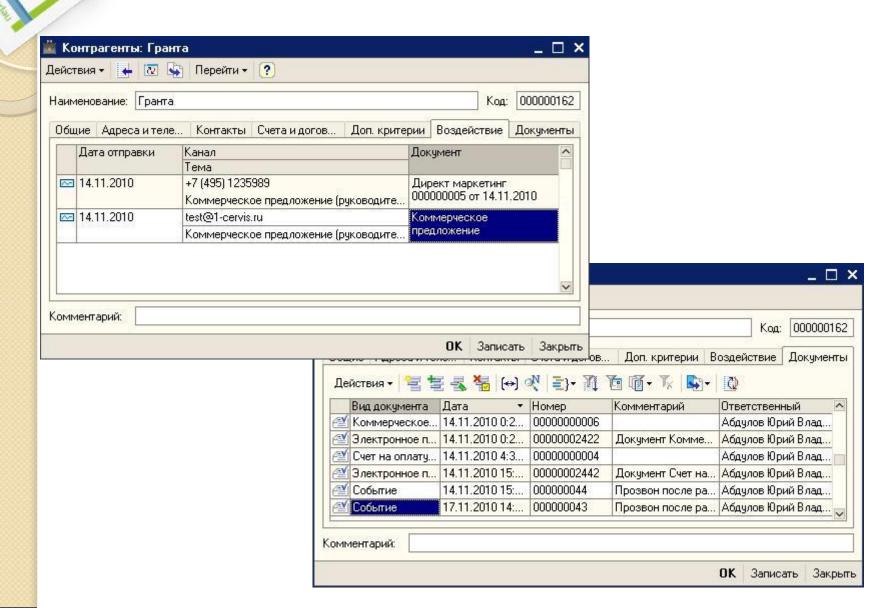


Встроенный персональный органайзер. Планирование текущей работы с клиентами на любой период времени и на каждый день, индивидуально и для подразделения.



Органайзер позволяет планировать собственную работу с клиентами. Руководитель по интенсивности расписания контактов может судить об интенсивности работы менеджера с клиентами. Для каждого менеджера имеется возможность видеть план на день и на все будущее время. Он видит полный список своих незавершенных контактов с клиентом, список просроченных контактов, а руководитель дополнительно и видит это по всему подразделению.

# Хранение полной истории воздействий на клиента и взаимодействия с ним.





#### Разделение прав доступа.

Наименование: гранта	Код: Сонтакты Счета и д Доп. кри Воздейст Д
Юр. / физ. лицо:	Юр. лицо
Группа контрагентов:	Рассылка поздравлений (Пример)
Полное наименование:	000 "Гранта"
инн:	
кпп:	
Код по ОКПО:	
Входит в холдинг	
Менеджер контрагента	Назначить м

Клиенту, перешедшему в разряд теплых, может быть назначен персональный менеджер. В этом случае данного клиента и всю информацию по нему видит данный менеджер и руководитель. Остальные менеджеры просто не могут видеть ни клиента, ни какую либо по нему информацию.

#### ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

• повышение КПД работы рядовых менеджеров и специалистов директ - маркетинга.

данная программа позволяет существенно повысить охват клиентской базы одним менеджером в единицу времени по сравнению, если бы он работал без программы. В отдельных случаях охват может возрасти до 2х раз.

- равномерное распределения воздействий на клиентов в течение определенного отрезка времени.
- сокращение времени на выполнение рутинных операций.
- систематизации предложений клиентам и четкой их адресации для определенных групп клиентов.
- Данная программа при ее активном использовании позволяет почти вдвое поднять продажи.



ООО «Первый сервис» - это официальный 1С франчайзи Компания молодая 2 года на рынке.

Разработчик тиражных решений

Опыт участия в разных проектах известных компаний, в том числе известные:

- Торговый дом «Снежная королева»,
- THK-BP,
- ЗАО НИП Информзащита,
- Темп- АВТО



#### Спасибо за внимание.