

CRM БИЗНЕС СИСТЕМА



TELEMARKETING

CRM

- *Customer Relationship Management* - Управление взаимоотношениями с клиентами;
- Модель взаимодействия, полагающая, что центром всей философии бизнеса является клиент, а основными направлениями деятельности являются меры по поддержке эффективного маркетинга, продаж и обслуживания клиентов.

Назначение системы

- Систематизировать бизнес-отношения с клиентами;
- Повысить эффективность взаимодействия с клиентами;
- Сделать работу менеджеров более прозрачной и эффективной;
- Получать статистические данные для маркетинговой политики.

Назначение системы

Повышение
количества и
качества продаж



Состав системы

- Единая база данных с информацией о клиентах;
- Управление продажами;
- Решение задач аналитического CRM.



Единая база данных с информацией о клиентах

- Общая информация;
- Деятельность компании;
- Контактные лица;
- История взаимоотношений с компанией;
- Уровень компании;
- Рейтинг компании;
- Потребности компании.

Управление продажами

- ❑ Распределение клиентов между сотрудниками;
- ❑ Групповое и индивидуальное планирование работы с клиентами;
- ❑ Управление временем (Общий и индивидуальный Календарь и Планировщик);
- ❑ Управление активностями (Звонки, Встречи, Задачи, Заметки);
- ❑ Контроль работы менеджеров с клиентами;
- ❑ Мониторинг заключенных сделок;
- ❑ Работа с электронной почтой (Рекламные кампании и новостные рассылки).

Задачи аналитического CRM

- Анализ потребностей;
- Управление возможностями (Прогноз будущих объемов продаж);
- Определение рейтинга клиентов;
- Мониторинг эффективности деятельности менеджеров;
- Анализ структуры продаж и эффективности отдельных ее этапов;
- Финансовый анализ.

Начало работы с системой



- Система соответствует современным требованиям к безопасности данных;
- Различный уровень доступа для пользователей;
- Защита от подбора пароля;
- Контроль пользовательских сессий.

Общая информация

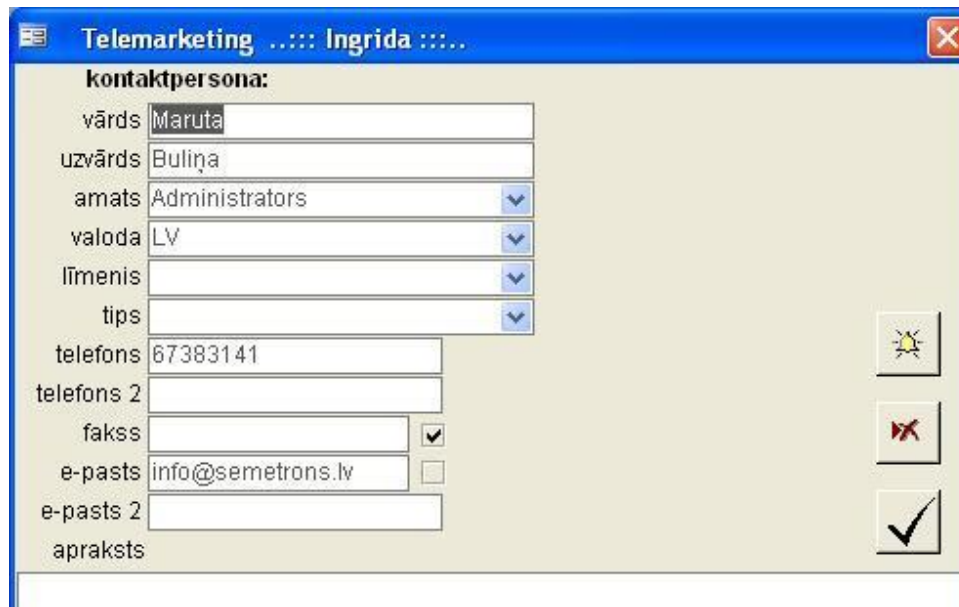
Telemarketing Admin

kods	LV000000000000	oficiāla adrese:	valsts	
tips	SIA	oficiāla adrese:	rajons	
nosaukums	Saldus Ceļinieks	oficiāla adrese:	pagasts vai pasta nod.	
banks	SEB LUB	oficiāla adrese:	pilsēta	Saldus
konts	LV00000000000000000000	oficiāla adrese:	ielā	Brīvības
nezvanīt!	<input type="checkbox"/>	oficiāla adrese:	māja	110 a
reģistrācija	15.04.2008	oficiāla adrese:	dzīvoklis/ofiss	
apraksts		oficiāla adrese:	indekss	LV-3801
		faktiska adrese:	valsts	
		faktiska adrese:	rajons	
		faktiska adrese:	pagasts vai pasta nod.	
		faktiska adrese:	pilsēta	Saldus
		faktiska adrese:	ielā	Brīvības
		faktiska adrese:	mājas Nr vai nosauk.	110 a
		faktiska adrese:	dzīvoklis/ofiss	
		faktiska adrese:	indekss	LV-3801

pārnest uz firmu

Record: 1 of 1

Контактная персона

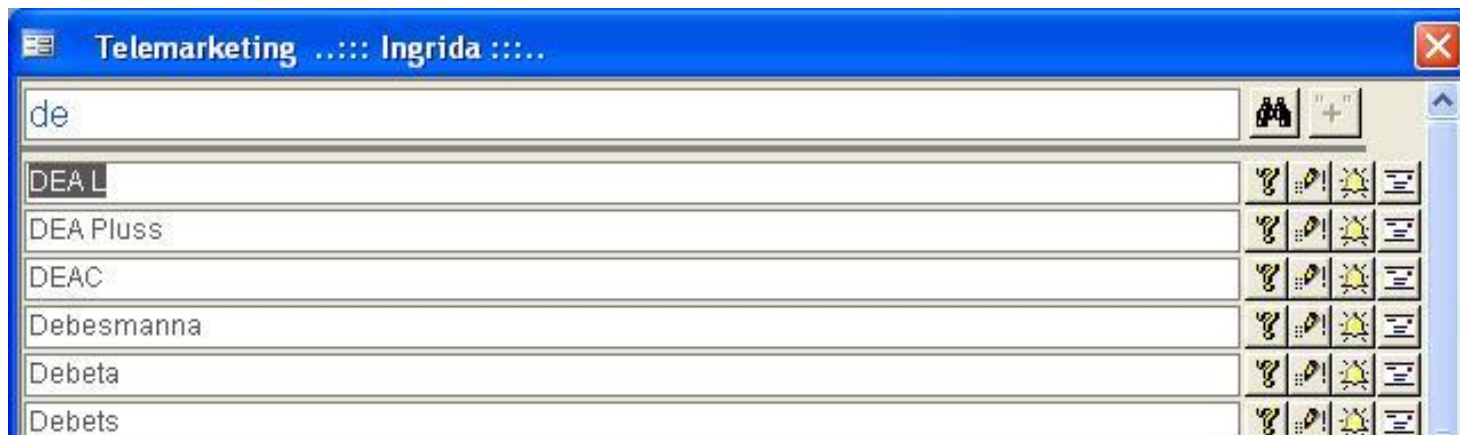


The screenshot shows a window titled "Telemarketing ..::: Ingrida :::". The window contains a form for entering contact person information. The fields are as follows:

Field Name	Value	Control Type
vārds	Maruta	Text Input
uzvārds	Buliņa	Text Input
amats	Administrators	Dropdown
valoda	LV	Dropdown
līmenis		Dropdown
tips		Dropdown
telefons	67383141	Text Input
telefons 2		Text Input
fakss		Text Input with checked checkbox
e-pasts	info@semetrons.lv	Text Input with unchecked checkbox
e-pasts 2		Text Input
apraksts		Text Area

On the right side of the form, there are three buttons: a sun icon, a red 'X' icon, and a checkmark icon.

Быстрый поиск компаний



- Автоматическая проверка при добавлении новой записи.

Расписание задач агента

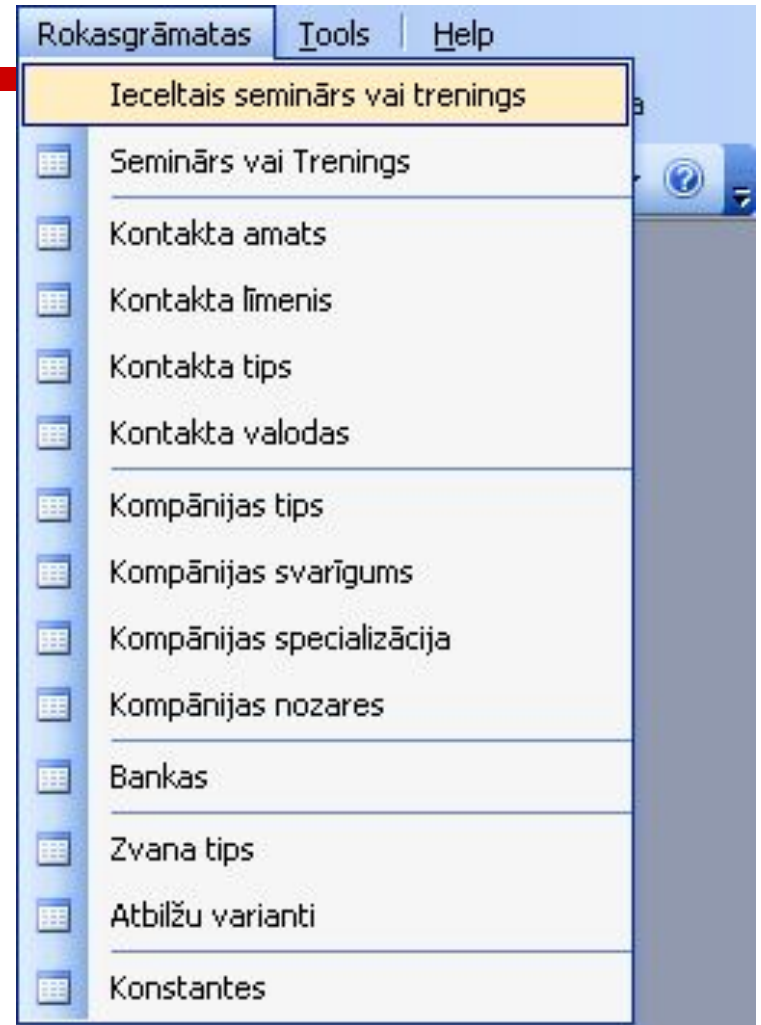


		Atgādinājumi	Uzdevumi		
▶ Statoil Latvija	Korporatīvs merčendaizings 30.09.2008			15.12.2008 10:00	Zvans pa treniņu
Reneva	Korporatīvs merčendaizings 30.09.2008			12.01.2009 10:00	Zvans pa treniņu
Verners	Korporatīvs merčendaizings 30.09.2008			19.01.2009 10:00	Zvans pa treniņu
Karsten Latvian	Korporatīvs merčendaizings 30.09.2008			19.01.2009 11:00	Zvans pa treniņu
Pingons	Korporatīvs merčendaizings 30.09.2008			26.01.2009 11:00	Zvans pa treniņu
Semetrons				01.02.2010 21:00	Līguma atjaunināšana

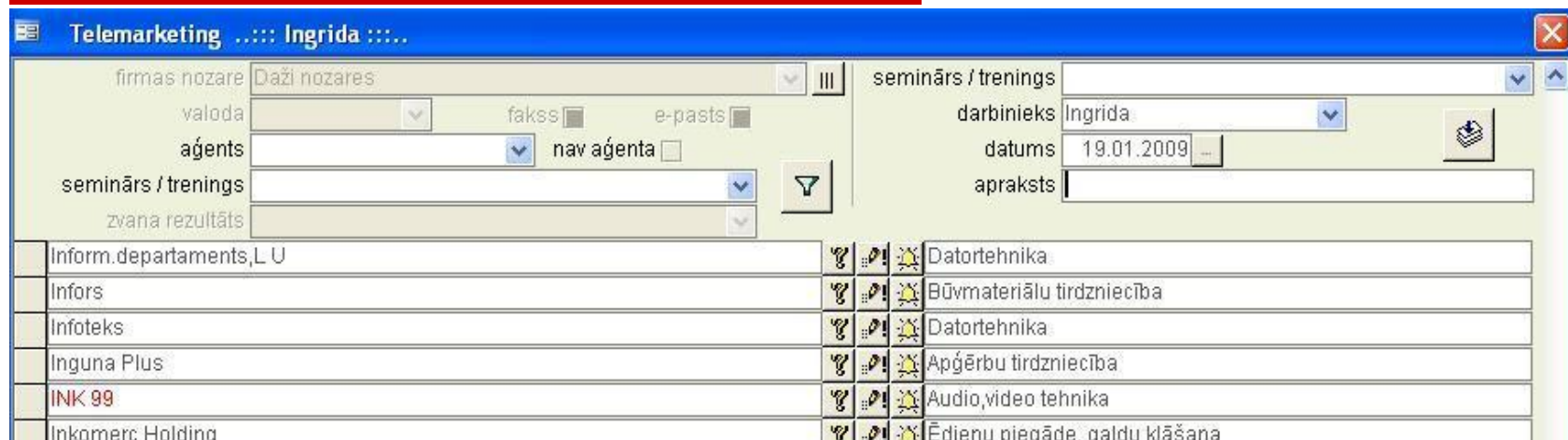
- Личные напоминания;
- Текущие задания.

Справочники

- Вся часто используемая информация собрана в справочники;
- Автоматизировано использование информации из справочников;
- Дополнительный контроль корректности заполнения справочников.



Назначение заданий агентам



The screenshot shows the MS Telemarketing software interface for assigning tasks to agents. The window title is "Telemarketing Ingrida". The form includes the following fields and options:

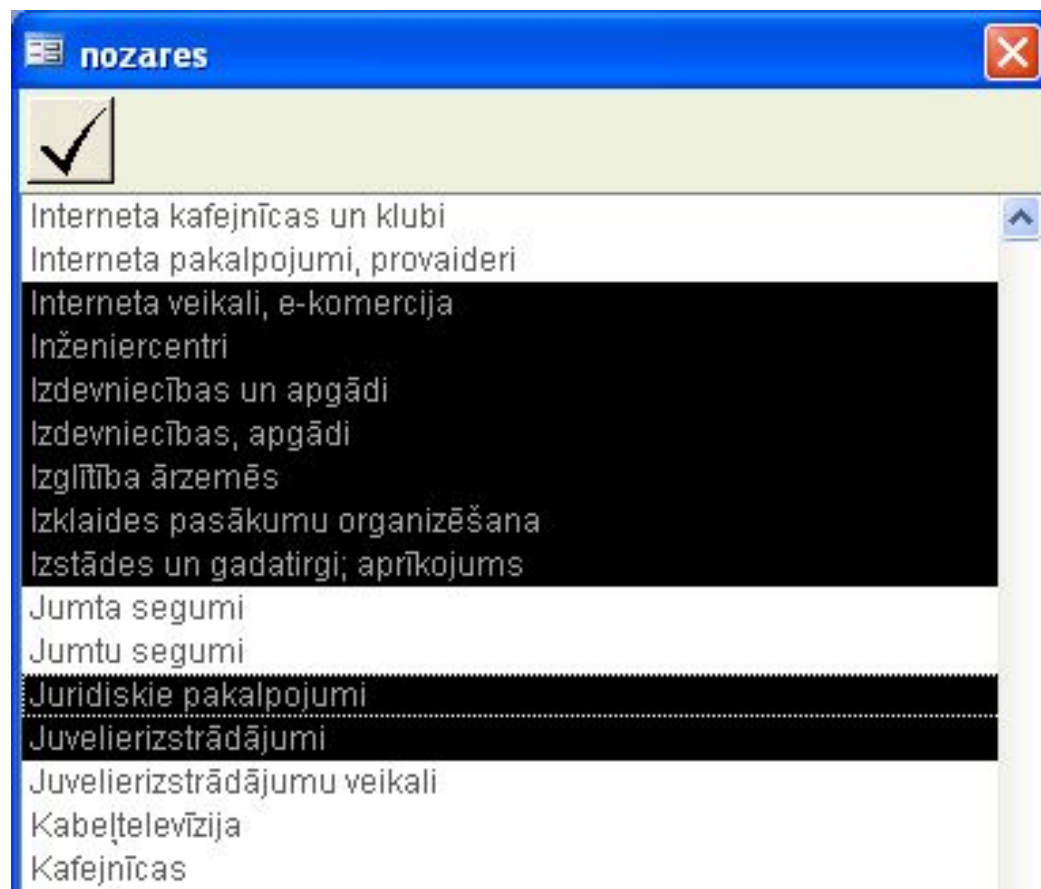
- firmas nozare**: Daži nozares (dropdown)
- valoda**: (dropdown)
- fakss**: (checkbox)
- e-pasts**: (checkbox)
- agēnts**: (dropdown)
- nav aģenta**: (checkbox)
- seminārs / trenings**: (dropdown)
- zvāna rezultāts**: (dropdown)
- seminārs / trenings**: (dropdown)
- darbinieks**: Ingrida (dropdown)
- datums**: 19.01.2009 (calendar icon)
- apraksts**: (text input)

Below the form is a table listing companies and their departments:

Inform.departaments, L U	?	!	Datortehnika
Infors	?	!	Būvmateriālu tirdzniecība
Infoteks	?	!	Datortehnika
Inguna Plus	?	!	Apģērbu tirdzniecība
INK 99	?	!	Audio, video tehnika
Inkomerc Holding	?	!	Ēdienu piegāde, galdu klāšana

- Гибкий отбор компаний;
- Отбор по истории взаимоотношений с компанией;
- Проверка дублирования заданий.

Мульти выбор отраслей



История взаимоотношений с компанией

The screenshot shows the 'Telemarketing' application window for user 'Ingrida'. The main form displays contact information for 'SIA Semetrons' and 'Maruta Buliņa', including her role as 'Administrators' and phone number '67383141'. A call log entry shows a call on '02.03.2009' at '20:39' with the subject 'Korporatīvs merčendaizings 30.09.2008'. The 'Firmas vēsture' table below lists several interactions:

Personas	Agents	Datums	Laiks	Veids	Tematika	Stāvoklis	Īpašības
Maruta Buliņa	Laila	20.01.2009	11:01:54	atbilde	Buklets (Vjatkins)	interesē, bet citā laikā	neizskatās, ak vēlas vispār runāt,vi
Maruta Buliņa	Laila	16.01.2009	12:35:28	atbilde	Buklets (Vjatkins)	vēl domā	lūdzta uzzvanīt pirmdien
Maruta Buliņa	Laila	01.10.2008	14:44:25	pirmais zvans	Nestandarta reklāmas standarti. Re	aizsūtīts materiāls e-pasts	nosūtīju kā bijām vienojušās
Maruta Buliņa	Laila	12.09.2008	13:25:18	pirmais zvans	Sortimenta vadība mazumtirdzniecī	aizsūtīts materiāls e-pasts	tikai atskaitē ierakstīju, jo bija ielikt
Maruta Buliņa	Laila	10.09.2008	12:44:25	pirmais zvans	Korporatīvs merčendaizings 30.09.	aizsūtīts materiāls pa pastu	kā sarunājam

□ Основное место работы агента.

История взаимоотношений с компанией

Telemarketing ...: Ingrida ...

SIA Semetrons

kontaktpersonas: Maruta Buliņa
amats Administrators
valoda LV
līmenis
tips
telefons 67383141
fakss
e-pasts info@semetrons.lv
e-pasts 2
apraksts

zvans: nezvanīt!
zvana tips
seminārs / trenings Korporatīvs merčendaizings 30.09.2008
zvana rezultāts
zvana laiks 02.03.2009 20:39 komentārs

nozāres: Medicīnas iekārtas

aģents Laila
Atgādinājuma dat./laiks 03.03.2009 21:00
apraksts Zvans pa treniņu

Firmas vēsture

Maruta Buliņa	Laila	20.01.2009 11:01:54	atbilde	Buklets (Vjatkins)	interesē, bet citā laikā	neizskatās, ak vēlas vispār runāt,vi
Maruta Buliņa	Laila	16.01.2009 12:35:28	atbilde	Buklets (Vjatkins)	vēl domā	lūdzta uzzvanīt pirmdien
Maruta Buliņa	Laila	01.10.2008 14:44:25	pirmais zvans	Nestandarta reklāmas standarti. Re	aizsūtīts materiāls e-pasts	nosūtīju kā bijām vienojušās
Maruta Buliņa	Laila	12.09.2008 13:25:18	pirmais zvans	Sortimenta vadība mazumtirdzniecī	aizsūtīts materiāls e-pasts	tikai atskaitē ierakstīju, jo bija ielikt
Maruta Buliņa	Laila	10.09.2008 12:44:25	pirmais zvans	Korporatīvs merčendaizings 30.09.	aizsūtīts materiāls pa pastu	kā sarunājam

- Добавление нового звонка (контакта) клиенту.

История взаимоотношений с компанией

The screenshot shows the 'Telemarketing' application window for user 'Ingrida'. The interface is divided into several sections:

- Top Bar:** 'SIA Semetrons' and 'nozares: Medicīnas iekārtas'.
- kontaktpersonas:** Fields for name (Maruta Buliņa), position (Administrators), language (LV), phone (67383141), and email (info@semetrons.lv).
- zvans:** Call details including 'zvans: nezvanīt!', 'zvana tips', 'seminārs / trenings: Korporatīvs merčendaizings 30.09.2008', 'zvana rezultāts', and 'zvana laiks: 02.03.2009 20:39'.
- Call Log:** A table with columns for name, agent, date/time, status, and notes.
- Bottom Right:** A call entry for '03.03.2009 21:00' with the note 'Zvans pa treniņu'.

Firmas vēsture						
Maruta Buliņa	Laila	20.01.2009 11:01:54	atbilde	Buklets (Vjatkins)	interesē, bet citā laikā	neizskatās, ak vēlas vispār runāt,vi
Maruta Buliņa	Laila	16.01.2009 12:35:28	atbilde	Buklets (Vjatkins)	vēl domā	lūdza uzzvanīt pirmdien
Maruta Buliņa	Laila	01.10.2008 14:44:25	pirmais zvans	Nestandarta reklāmas standarti. Re	aizsūtīts materiāls e-pasts	nosūtīju kā bijām vienojušās
Maruta Buliņa	Laila	12.09.2008 13:25:18	pirmais zvans	Sortimenta vadība mazumtirdzniecī	aizsūtīts materiāls e-pasts	tikai atskaitē ierakstīju, jo bija ielikts
Maruta Buliņa	Laila	10.09.2008 12:44:25	pirmais zvans	Korporatīvs merčendaizings 30.09.	aizsūtīts materiāls pa pastu	kā sarunājam

- Добавление напоминания о запланированном следующем контакте.

История взаимоотношений с компанией

Telemarketing Ingrida

SIA Semetrons

kontaktpersonas:
Maruta Buliņa
amats Administrators
valoda LV
līmenis
tips
telefons 67383141
fakss
e-pasts info@semetrons.lv
e-pasts 2
apraksts

zvans: nezvanīt!
zvana tips
seminārs / trenings Korporatīvs merčendaizings 30.09.2008
zvana rezultāts
zvana laiks 02.03.2009 20:39 komentārs

nozāres:
Medicīnas iekārtas

agēnts Laila
Atgādinājuma dat./laiks 03.03.2009 21:00
apraksts Zvans pa treniņu


Firmas vēsture

Maruta Buliņa	Laila	20.01.2009 11:01:54	atbilde	Buklets (Vjatkins)	interesē, bet citā laikā	neizskatās, ak vēlas vispār runāt,vi
Maruta Buliņa	Laila	16.01.2009 12:35:28	atbilde	Buklets (Vjatkins)	vēl domā	lūdzta uzzvanīt pirmdien
Maruta Buliņa	Laila	01.10.2008 14:44:25	pirmais zvans	Nestandarta reklāmas standarti. Re	aizsūtīts materiāls e-pasts	nosūtīju kā bijām vienojušās
Maruta Buliņa	Laila	12.09.2008 13:25:18	pirmais zvans	Sortimenta vadība mazumtirdzniecī	aizsūtīts materiāls e-pasts	tikai atskaitē ierakstīju, jo bija ielikts
Maruta Buliņa	Laila	10.09.2008 12:44:25	pirmais zvans	Korporatīvs merčendaizings 30.09.	aizsūtīts materiāls pa pastu	kā sarunājam

- Информация о контактной персоне;
- Информация об отрасли компании.

История взаимоотношений с компанией

- История включает:
 - кому звонили;
 - кто звонил;
 - дата и время звонка;
 - тип звонка;
 - тему звонка;
 - результат звонка;
 - описание результата.



The screenshot shows a CRM interface with a table of call history and a call log entry. The table is titled "Firmas vēsture" and contains the following data:

Sender	Receiver	Date/Time	Type	Subject	Content	Result
Maruta Buliņa	Laila	20.01.2009 11:01:54	atbilde	Buklets (Vjatkins)	interesē, bet citā laikā	neizskatās, ak vēlas vispār runāt,vi
Maruta Buliņa	Laila	16.01.2009 12:35:28	atbilde	Buklets (Vjatkins)	vēl domā	lūdza uzzvanīt pirmsdien
Maruta Buliņa	Laila	01.10.2008 14:44:25	pirmais zvans	Nestandarta reklāmas standarti. Re	aizsūtīts materiāls e-pasts	nosūtīju kā bijām vienojušās
Maruta Buliņa	Laila	12.09.2008 13:25:18	pirmais zvans	Sortimenta vadība mazumtirdzniecī	aizsūtīts materiāls e-pasts	tikai atskaitē ierakstīju, jo bija ielikts
Maruta Buliņa	Laila	10.09.2008 12:44:25	pirmais zvans	Komrativs merčendaizinos 30.09.	aizsūtīts materiāls pa pastu	kā sarunājam

Below the table, a call log entry is visible with the following details:

- Time: 03.03.2009 21:00
- Subject: Zvans pa treniņu

Карта потребностей и договора

- Заполняется агентом после беседы с клиентом для:
 - Разработки маркетинговой политики;
 - Планирования структуры продукта;
 - Отслеживания качества работы агента;
 - Оценки уровня клиента.

The screenshot displays the 'Telemarketing' application window for user 'Ingrida'. It shows a contract for 'SIA Semetrans' with the following details:

- firmas prasību kartes:** (Laila) 16.05.2008 - 15.11.2008
- agēnts:** Laila
- radīšanas datums:** 16.05.2008
- nobeiguma datums:** 15.11.2008
- novēcojusi karte:**

A table lists the contract items with their respective values:

Item	Quantity	Unit Price	Total Price	Start Date
Efektīvs merčendaizings (Ekaterina.B)	25	295,00Ls.	7 375,00Ls.	16.05.2008
Pārdošanas sistēmas organizēšana un vadība uzņēm	25	250,00Ls.	6 250,00Ls.	16.05.2008
Pārrunu vadīšana ar VIP klientiem (Maksims.N)	25	170,00Ls.	4 250,00Ls.	16.05.2008
Pārdošanas tehnika – praktiski risinājumi (Evgenijs.V)	0	170,00Ls.	0,00Ls.	16.05.2008
Sortimenta vadība mazumtirdzniecībā:efektīvas sistēr	25	170,00Ls.	4 250,00Ls.	16.05.2008
Krājumu vadība: no stabilitātes pie efektivitātes (Maks	25	170,00Ls.	4 250,00Ls.	16.05.2008
Nestandarta reklāmas standarti. Rezultāts X 2 (Vitalij:	25	245,00Ls.	6 125,00Ls.	16.05.2008
Reklāmas tekstu iedarbības pastiprināšanas metode	25	245,00Ls.	6 125,00Ls.	16.05.2008

Below the table, the contract summary is shown:

- līgumi:** (Ingrida) 02.03.2009 - 01.03.2010, 1000Ls, 0
- agēnts:** Ingrida
- līguma summa:** 1 000,00Ls.
- radīšanas datums:** 02.03.2009
- atlaide:** 0,00%
- nobeiguma datums:** 01.03.2010
- aizvērtais līgums:**
- atgādinājuma dat./laiks:** 03.03.2009|21:00
- apraksts:** [Empty field]

Record: 1 of 1

Счета

Telemarketing Ingrida

SIA Berlin- Chemie/ Menarini Baltic

seminārs / trenings Profesionāla križu pārvaldība 10.01.08

agēnts Laila

agēnts 2 Ingrida

korporatīvs parasts

apmaksas datums

atgādinājuma dat./laiks 03.03.2009 21:00

apraksts

cena 250,00Ls.

dalībnieku daudzums 3

cena bez atlaides 750,00Ls.

atlaide pa līgumu 0,00%

atlaide par daudzumu 0,00%

kopīga konta cena **750,00Ls.**

izraksta datums 02.01.2009

apmaksāt līdz 05.01.2009

Efektīvs merčendaizings (Ekaterina.B)	25	10	295,00Ls.	02.03.2009
Pārdošanas sistēmas organizēšana un vadība uzņēmumam	25	25	250,00Ls.	22.05.2008
Pārrunu vadīšana ar VIP klientiem (Maksims.N)	25	25	170,00Ls.	22.05.2008
Pārdošanas tehnika – praktiski risinājumi (Evgenijs.V)	25	25	170,00Ls.	22.05.2008
Nestandarta reklāmas standarti. Rezultāts X 2 (Vitalijs.I)	25	25	245,00Ls.	22.05.2008
Reklāmas tekstu iedarbības pastiprināšanas metodes (G)	25	25	245,00Ls.	22.05.2008
Kā pārvērst apkārtējo pasauli Jūsu preces reklāmā. Piev	25	25	245,00Ls.	22.05.2008
Komandas laika plānošana (Aleksandrs.G)	25	25	170,00Ls.	22.05.2008

Record: 1 of 1

- Генерация счета;
- Корректировка карты потребности и контроль исполнения.

Счета

- В виде Excel документа.

Microsoft Excel - Bild1

File Edit View Insert Format Tools Data Window Help

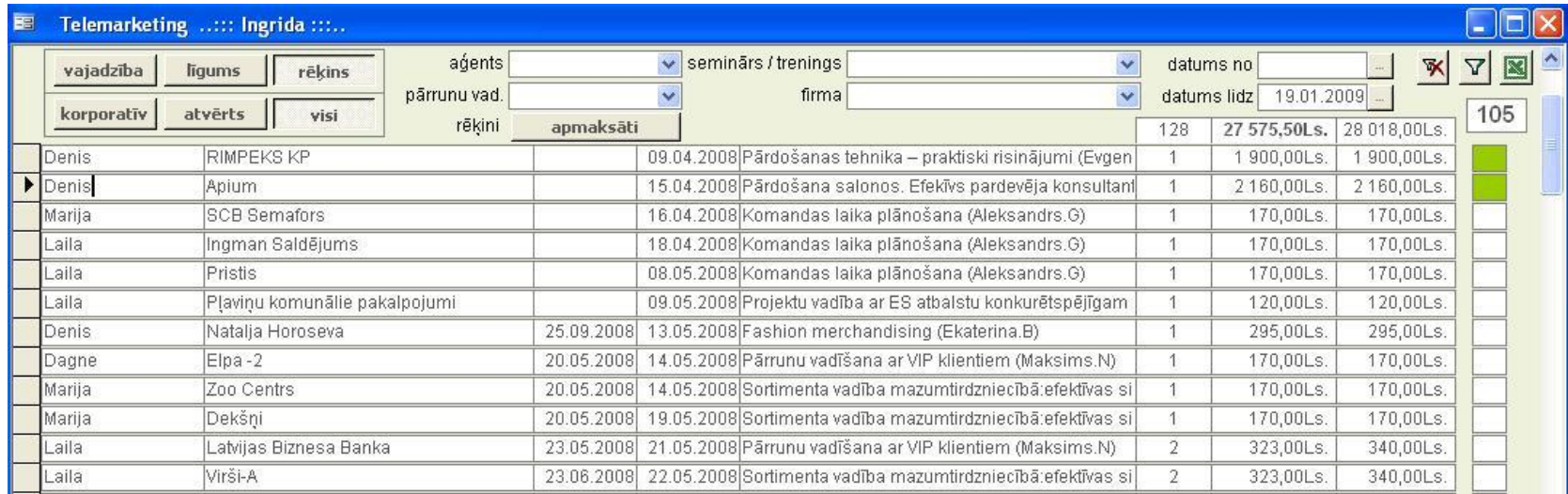
100% Конвертировать PDF Создать F

L13

	A	B	C	D	E	F	G	H	
2									
3									
4				FAKTŪRRĒĶINS Nr. 030200					
6				2009. gada 2. janvāris					
7									
8		Saņēmējs:	SIA "DDDDDDDDDDDDDDDDDD"		Reģ.Nr.	LV40000000000			
9		Juridiskā adrese:	Skolas 00-0, Rīga, LV-1000						
10		Faktiska adrese:	Skolas 00-0, Rīga, LV-1000						
11		Norēķinu rekvizīti	SEB LUB, kods UNLALV2X		Konts	LV00000000000000000000			
12		Maksātājs:	SIA "Berlin- Chemie/ Menarini Baltic"		Reģ.Nr.				
13		Juridiskā adrese:	Mūkusalas iela, 00, Rīga, LV-1000						
14		Faktiska adrese:	Mūkusalas iela, 00, Rīga, LV-1000						
15		Norēķinu rekvizīti	SEB LUB, kods UNLALV2X		Konts	LV00000000000000000000			
16									
17									
19		Apmaksāt līdz 05.01.2009			Pamatojums:				
20		Nr.	Pakalpojuma nosaukums	Mērv.	Daudz.	Cena	Summa		
21		1	Profesionāla krīžu pārvaldība 10.03.2009	sk.	3	250,00	750,00		
29		Kopā				3		750,00	
32		Pievienotās vērtības nodoklis					21%	157,50	
33		Pavisam apmaksai						907,50	
34		Devīpi simti septiņi lati 50 sant.							
35									
36									
37									
38		Sagatavots elektroniski un derīgs bez paraksta un bez zīmoga							
39		2009. gada 2. janvāris							
40									
41									
42									

Page 1

Отчет по счетам



The screenshot shows a software window titled "Telemarketing ...: Ingrida ...". It features a filter panel at the top with buttons for "vajadzība", "līgums", "rēķins", "korporatīv", "atvērts", and "visi". Below these are dropdown menus for "aģents", "seminārs / trenings", "pārrunu vad.", "firma", "datums no", and "datums līdz". A summary row shows "rēķini" and "apmaksāti" with values 128, 27 575,50Ls., and 28 018,00Ls. The main table lists activities with columns for agent name, company, date, description, quantity, and costs.

					128	27 575,50Ls.	28 018,00Ls.	105
Denis	RIMPEKS KP		09.04.2008	Pārdošanas tehnika – praktiski risinājumi (Evgen	1	1 900,00Ls.	1 900,00Ls.	
Denis	Apium		15.04.2008	Pārdošana salonos. Efektīvs pardevēja konsultant	1	2 160,00Ls.	2 160,00Ls.	
Marija	SCB Semafors		16.04.2008	Komandas laika plānošana (Aleksandrs.G)	1	170,00Ls.	170,00Ls.	
Laila	Ingman Saldējums		18.04.2008	Komandas laika plānošana (Aleksandrs.G)	1	170,00Ls.	170,00Ls.	
Laila	Pristis		08.05.2008	Komandas laika plānošana (Aleksandrs.G)	1	170,00Ls.	170,00Ls.	
Laila	Pļaviņu komunālie pakalpojumi		09.05.2008	Projektu vadība ar ES atbalstu konkurētspējīgam	1	120,00Ls.	120,00Ls.	
Denis	Natalja Horoseva	25.09.2008	13.05.2008	Fashion merchandising (Ekaterina.B)	1	295,00Ls.	295,00Ls.	
Dagne	Elpa -2	20.05.2008	14.05.2008	Pārrunu vadīšana ar VIP klientiem (Maksims.N)	1	170,00Ls.	170,00Ls.	
Marija	Zoo Centrs	20.05.2008	14.05.2008	Sortimenta vadība mazumtirdzniecībā:efektīvas si	1	170,00Ls.	170,00Ls.	
Marija	Dekšņi	20.05.2008	19.05.2008	Sortimenta vadība mazumtirdzniecībā:efektīvas si	1	170,00Ls.	170,00Ls.	
Laila	Latvijas Biznesa Banka	23.05.2008	21.05.2008	Pārrunu vadīšana ar VIP klientiem (Maksims.N)	2	323,00Ls.	340,00Ls.	
Laila	Virši-A	23.06.2008	22.05.2008	Sortimenta vadība mazumtirdzniecībā:efektīvas si	2	323,00Ls.	340,00Ls.	

- Контроль эффективности работы агентов;
- Контроль эффективности по продуктам;
- Контроль оплат;
- Определение рейтинга клиентов.

Отчет по потребностям

Telemarketing Admin

Search filters: vajadzība, ligums, rēķins, aģents, firmas, nav, aģents: Laila, seminārs / trenings, datums no: 16.01.2009, datums līdz: 01.06.2009, pārrunu vad., firma, rēķini: visi

					139	19 280,00Ls.	19
Laila	Marita Potipaka	16.01.2009	Projektu vadība ar ES atbalstu: Eiropas Sociālais	1	120,00Ls.	120,00Ls.	
Laila	Aivars	22.01.2009	Pārdošanas tehnika – praktiski risinājumi (Evgen	1	220,00Ls.	220,00Ls.	
Laila	Aivars	22.01.2009	Pārdošanas sistēmas organizēšana un vadība uz	1	250,00Ls.	250,00Ls.	
Laila	Biroja tehnikas servisa centrs	29.01.2009	Pārrunu vadīšana ar VIP klientiem (Maksims.N)	1	170,00Ls.	170,00Ls.	
Laila	Biroja tehnikas servisa centrs	29.01.2009	Darbs ar klientu iebildumiem (Evgenijs.V)	1	95,00Ls.	95,00Ls.	
Laila	Biroja tehnikas servisa centrs	29.01.2009	Pārdošanas tehnika – praktiski risinājumi (Evgen	1	220,00Ls.	220,00Ls.	
Laila	Biroja tehnikas servisa centrs	29.01.2009	Pārrunas par iepirkumiem (Maksim.N)	1	170,00Ls.	170,00Ls.	
Laila	Rīgas satiksme	12.02.2009	Laika menedžments vadītājiem: 24+2 (Aleksandrs	25	170,00Ls.	4 250,00Ls.	
Laila	Rīgas satiksme	12.02.2009	Pārrunas par iepirkumiem (Maksim.N)	1	170,00Ls.	170,00Ls.	
Laila	Rīgas satiksme	12.02.2009	Nestandarta reklāmas standarti. Rezultāts X 2 (Vil	25	245,00Ls.	6 125,00Ls.	
Laila	Rīgas satiksme	12.02.2009	Oratora meistarība. Teksta veidošanas principi pā	1	245,00Ls.	245,00Ls.	

Record: 5 of 19

- Контроль работы агентов;
- Планирование маркетинговой политики;
- Анализ потребностей клиентов.

Отчеты по активности агентов

	darbinieks	seminārs / trenings	datums no	datums līdz			
▶	Laila	Firma Rolnik Baltija	19.01.2009 09:30:25	atbilde	Karte 03.12.2008	vēl domā	aizmirsies par anketu
	Laila	Reneva	19.01.2009 09:40:49	atbilde	Buklets (Vjatkins)	nebija uz vietas, pārzvanīt	sapulcē
	Laila	Latvia Tool Service	19.01.2009 09:47:07	atbilde	Karte 03.12.2008	nebija uz vietas, pārzvanīt	neceļ
	Laila	Veron	19.01.2009 09:57:24	atbilde	Karte 03.12.2008	vēl domā	izdarīts, nav sanācis
	Laila	Rīgas satiksme	19.01.2009 10:00:38	atbilde	Karte 03.12.2008	nebija uz vietas, pārzvanīt	vēl joprojām slimo
	Laila	lustras.lv	19.01.2009 10:04:10	atbilde		nebija uz vietas, pārzvanīt	neceļ
	Laila	Nordic Plast	19.01.2009 10:06:43	atbilde	Karte 03.12.2008	nebija uz vietas, pārzvanīt	slimo
	Laila	Omulis	19.01.2009 10:07:50	atbilde	Karte 03.12.2008	vēl domā	sen jau aizmirsies
	Laila	Tira vide	19.01.2009 10:08:47	atbilde	Karte 03.12.2008	vēl domā	centīsies šonedēļ aizpildīt
	Laila	Valdo V	19.01.2009 10:35:32	atbilde	Buklets (Vjatkins)	atteicās	interesē tikai grāmatvedībai
	Laila	Krustpunkts	19.01.2009 10:37:53	atbilde	Buklets (Nedjakins)	nebija uz vietas, pārzvanīt	fakss
	Laila	PrivatBank	19.01.2009 10:43:23	atbilde	Buklets (Vjatkins)	vēl domā	teica saskaņot laiku ar vēl vie
	Laila	Prisma Latvija	19.01.2009 10:45:47	atbilde	Buklets (Vjatkins)	nebija uz vietas, pārzvanīt	neceļ
	Laila	Somi Latvija	19.01.2009 10:49:29	atbilde	Karte 03.12.2008	nebija uz vietas, pārzvanīt	neceļ
	Laila	Prisma Latvija	19.01.2009 11:22:12	atbilde	Buklets (Vjatkins)	nebija uz vietas, pārzvanīt	neceļ

- Контроль работы агентов и менеджеров;
- Экспорт данных в Excel.

Отчеты по активности агентов

Microsoft Excel - UserCalls1

File Edit View Insert Format Tools Data Window Help

Type a question for help

A7 1

3	Darbinieks		Ingrida						
4	Periods		19.01.2009 -- 19.01.2009				19.01.2009		
6	lir.	darbinieks	firma	datums un laiks	zvana tips	seminārs / trenings	zvana rezultāts	komentārs	
7	1	Laila	Firma Rolnik Baltija	19.01.2009 09:30:25	atbilde	Karte 03.12.2008	vēl domā	aizmirsies par anketu	
8	2	Laila	Reneva	19.01.2009 09:40:49	atbilde	Buklets (Vjatkins)	nebija uz vietas, pārzvanīt	sapulcē	
9	3	Laila	Latvia Tool Service	19.01.2009 09:47:07	atbilde	Karte 03.12.2008	nebija uz vietas, pārzvanīt	neceļ	
10	4	Laila	Veron	19.01.2009 09:57:24	atbilde	Karte 03.12.2008	vēl domā	izdarīs, nav sanācis	
11	5	Laila	Rīgas satiksme	19.01.2009 10:00:38	atbilde	Karte 03.12.2008	nebija uz vietas, pārzvanīt	vēl joprojām slimo	
12	6	Laila	lustras.lv	19.01.2009 10:04:10	atbilde		nebija uz vietas, pārzvanīt	neceļ	
13	7	Laila	Nordic Plast	19.01.2009 10:06:43	atbilde	Karte 03.12.2008	nebija uz vietas, pārzvanīt	slimo	
14	8	Laila	Omulis	19.01.2009 10:07:50	atbilde	Karte 03.12.2008	vēl domā	sen jau aizmirsies	
15	9	Laila	Tira vide	19.01.2009 10:08:47	atbilde	Karte 03.12.2008	vēl domā	centīsies šonedēļ aizpildīt	
16	10	Laila	Valdo V	19.01.2009 10:35:32	atbilde	Buklets (Vjatkins)	atteicās	interesē tikai grāmatvedībai un administrātoerei	
17	11	Laila	Krustpunkts	19.01.2009 10:37:53	atbilde	Buklets (Nedjakins)	nebija uz vietas, pārzvanīt	fakss	
18	12	Laila	PrivatBank	19.01.2009 10:43:23	atbilde	Buklets (Vjatkins)	vēl domā	teica saskatīt laiku ar vēl vienu cilvēku un atzvanīt	
19	13	Laila	Prisma Latvija	19.01.2009 10:45:47	atbilde	Buklets (Vjatkins)	nebija uz vietas, pārzvanīt	neceļ	
20	14	Laila	Soni Latvija	19.01.2009 10:49:29	atbilde	Karte 03.12.2008	nebija uz vietas, pārzvanīt	neceļ	
21	15	Laila	Prisma Latvija	19.01.2009 11:22:12	atbilde	Buklets (Vjatkins)	nebija uz vietas, pārzvanīt	neceļ	
22	16	Laila	Aģentūra Epicentrs	19.01.2009 11:24:45	atbilde		nebija uz vietas, pārzvanīt	neceļ	
23	17	Laila	Rietumu Banka	19.01.2009 12:00:21	atbilde	Buklets (Nedjakins)	vēl domā	līdz pavasarim neko grandiozu nenāko het informēt	

Ready NUM

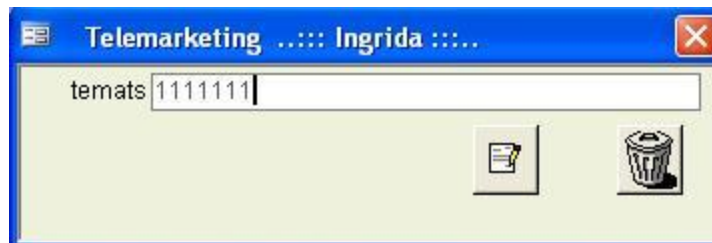
□ Экспорт данных в Excel.

Рассылка



- Возможность групповой рассылки;
- По внутренней базе;
- Гибкое формирование групп;
- Возможность подключения внешней базы;
- Использование ресурсов Microsoft Outlook.

Рассылка



- Автоматическая регистрация не существующих (закрытых) емейлов;
- Автоматическая обработка ответов по шаблону.



Преимущества

- Низкая стоимость;
- Простота внедрения и использования;
- Низкие требования к ресурсам (до 10 агентов не требуется выделенный сервер);
- Требование к персоналу – только базовые навыки работы с MS Office.

Ваш бизнес получит эффективный инструмент для дальнейшего развития!

Спасибо за внимание

www.msc.lv
msc@msc.lv