

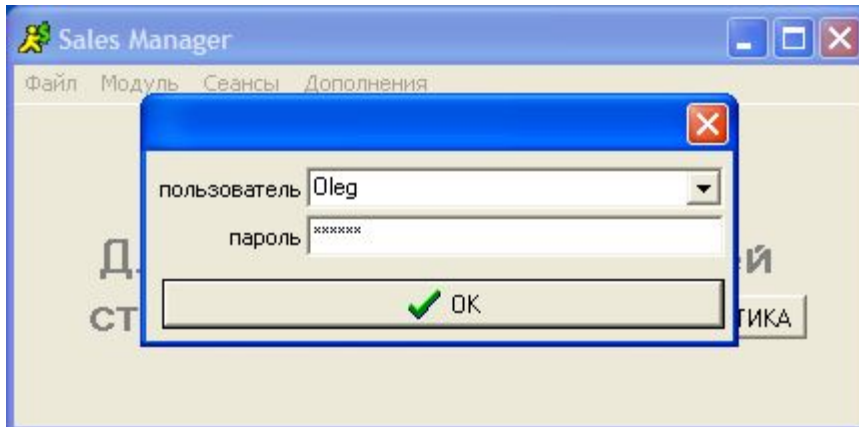
# ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРОГРАММЫ

---

Управление продажами "SALES  
MANAGER CRM"

# Начало работы

- Чтобы начать работу с программой каждый менеджер вводит свое имя и пароль



# Контроль прихода на работу

пользователь: Maria | с даты: 03.05.2006 | по дату: 17.07.2006 | **ВЫБРАТЬ**

дата/время	статус
05.07.2006 9:04:08	время
04.07.2006 9:01:49	время
03.07.2006 10:06:51	поздно
30.06.2006 9:05:12	поздно
29.06.2006 9:05:05	поздно
28.06.2006 9:01:04	время
27.06.2006 9:06:57	поздно
26.06.2006 9:13:08	поздно
23.06.2006 9:05:15	поздно
22.06.2006 9:03:12	время
21.06.2006 9:05:54	поздно
20.06.2006 9:01:11	время
19.06.2006 9:00:51	время

всего - 51  
до 9:05 - 32  
после 9:05 - 19  
сумма времени после 9:05 - 23ч 21м 1с

<<< причина выделенного опоздания  
Пн. - день тяжелый

<9:05 | >9:05

- Для контроля своевременности прихода на работу в разделе Выборка можно отфильтровать время прихода на работу/количество/общее время опозданий по каждому менеджеру

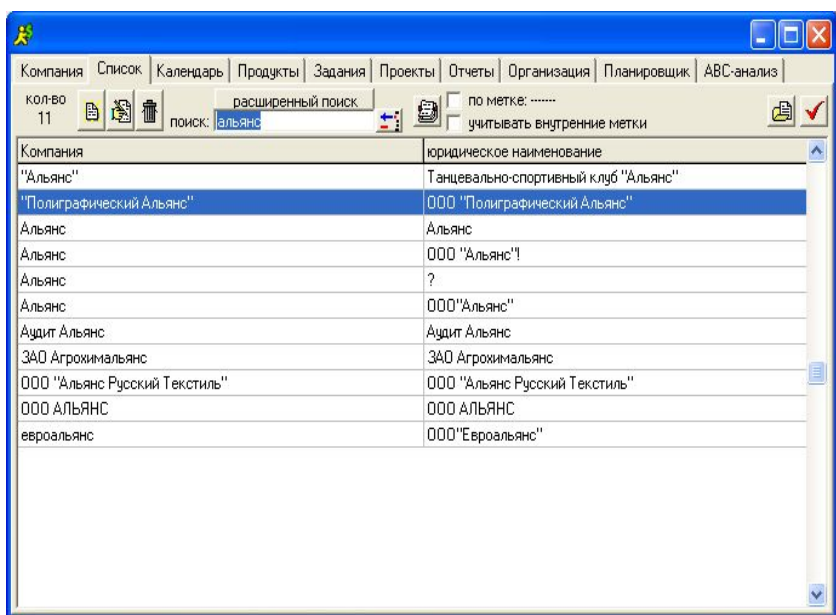
# Модуль Компания

Скриншот интерфейса модуля 'Компания'. Вверху меню: Компания | Список | Календарь | Продукты | Задания | Проекты | Отчеты | Организация | Планировщик | ABC-анализ. В центре карточка компании 'Полиграфический Альянс' с полями: Юр.наим. ООО 'Полиграфический Альянс', Город Ставрополь, Адрес 355016 г. Ставрополь, ул. Маршала Жуко, Телефон 77-86-97,77-92-05, ИНН/КПП 2634066809, Перспект. Очень высокая, WWW, источник инф. о нас, наш источник инф. Внизу таблица 'Контактные лица'.

Контакт (Ф.И.О.)	Должность	Отдел	Телефон	E-mail
Виктория	менеджер		778-697	
Неженцева Ирина Нико	Главбух		77-86-97	alians@statel.stavropol.ru
Сырова Светлана Влади	Директор		77-86-97, 77-92-05	alians@statel.stavropol.ru
Толстокурова Виктория	начальник отдела продаж		778-697	alians@statel.stavropol.ru
Шатукина Ирина Сергее	Логист	Логистики	7786-97	

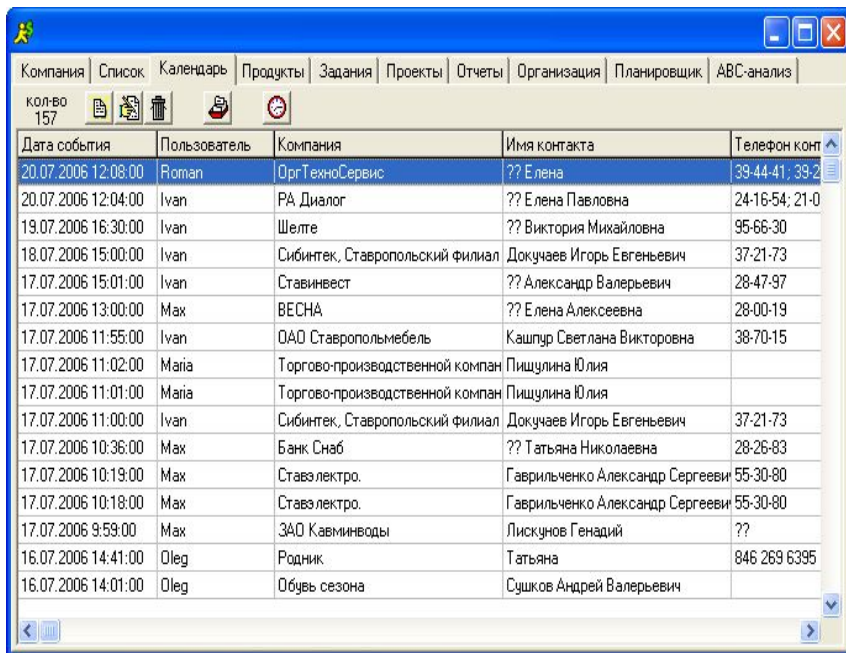
- Модуль Клиенты-представляет собой базу данных клиентов.
- На карточке конкретного клиента можно получить детальную информацию о компании, контактных лицах, истории взаимодействий с компанией, приобретенных продуктах, проектах, в которых компания принимала участие.

# Модуль список



- Позволяет видеть общее число клиентов компании, их юридическое и фактическое наименование
- Можно осуществлять поиск по:
  - наименованию
  - ФИО контакта
  - должности
  - отделу
  - телефону/мейлу

# Модуль Календарь

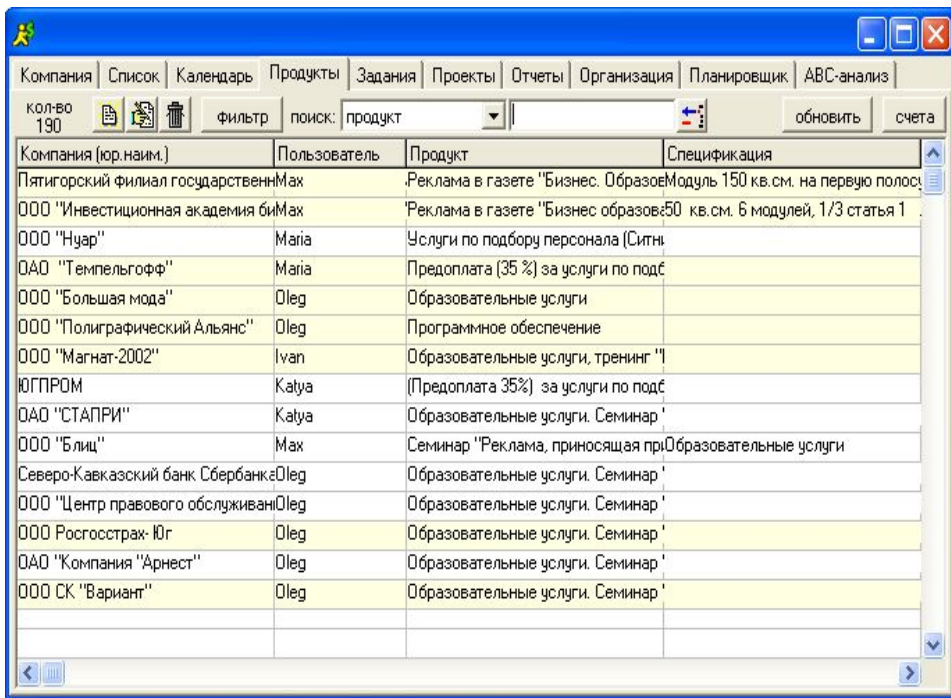


The screenshot shows a software window titled 'Календарь' (Calendar) with a menu bar containing 'Компания', 'Список', 'Календарь', 'Продукты', 'Задания', 'Проекты', 'Отчеты', 'Организация', 'Планировщик', and 'ABC-анализ'. Below the menu bar is a toolbar with icons for print, delete, and refresh. The main area contains a table with the following data:

Дата события	Пользователь	Компания	Имя контакта	Телефон конт
20.07.2006 12:08:00	Roman	ОргТехноСервис	?? Елена	39-44-41; 39-2
20.07.2006 12:04:00	Ivan	РА Диалог	?? Елена Павловна	24-16-54; 21-0
19.07.2006 16:30:00	Ivan	Шелте	?? Виктория Михайловна	95-66-30
18.07.2006 15:00:00	Ivan	Сибинтек, Ставропольский филиал	Докучаев Игорь Евгеньевич	37-21-73
17.07.2006 15:01:00	Ivan	Ставинвест	?? Александр Валерьевич	28-47-97
17.07.2006 13:00:00	Max	ВЕСНА	?? Елена Алексеевна	28-00-19
17.07.2006 11:55:00	Ivan	QAO Ставропольмебель	Кашпур Светлана Викторовна	38-70-15
17.07.2006 11:02:00	Maria	Торгово-производственной компан	Пищулина Юлия	
17.07.2006 11:01:00	Maria	Торгово-производственной компан	Пищулина Юлия	
17.07.2006 11:00:00	Ivan	Сибинтек, Ставропольский филиал	Докучаев Игорь Евгеньевич	37-21-73
17.07.2006 10:36:00	Max	Банк Снаб	?? Татьяна Николаевна	28-26-83
17.07.2006 10:19:00	Max	Ставллектро.	Гаврильченко Александр Сергееви	55-30-80
17.07.2006 10:18:00	Max	Ставллектро.	Гаврильченко Александр Сергееви	55-30-80
17.07.2006 9:59:00	Max	ЗАО Кавминводы	Лискунов Геннадий	??
16.07.2006 14:41:00	Oleg	Родник	Татьяна	846 269 6395
16.07.2006 14:01:00	Oleg	Обувь сезона	Сушков Андрей Валерьевич	

- Позволяет видеть ежедневную историю контактов с клиентами
- Можно контролировать эффективность работы менеджеров с помощью фильтра по:
  - Пользователю
  - Датам
  - Событию (звонок, входящий звонок, встреча, факс, мейл)

# Модуль Продукты

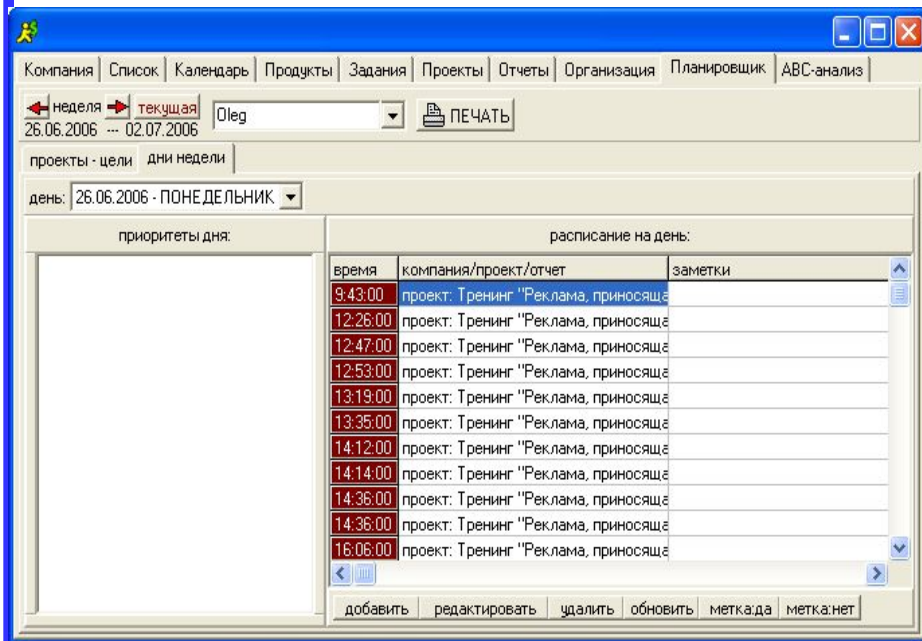


The screenshot shows a software window titled 'Модуль Продукты'. The interface includes a menu bar with options like 'Компания', 'Список', 'Календарь', 'Продукты', 'Задания', 'Проекты', 'Отчеты', 'Организация', 'Планировщик', and 'ABC-анализ'. Below the menu is a toolbar with icons for search, filter, and refresh. A search bar contains the text 'продукт'. The main area displays a table with the following columns: 'Компания (юр.наим.)', 'Пользователь', 'Продукт', and 'Спецификация'. The table contains 15 rows of data, including entries for 'Пятигорский филиал государственн', 'ООО "Инвестиционная академия бий', 'ООО "Нуар"', 'ООО "Темпельгофф"', 'ООО "Большая мода"', 'ООО "Полиграфический Альянс"', 'ООО "Магнат-2002"', 'ЮГПРОМ', 'ООО "СТАПРИ"', 'ООО "Блиц"', 'Северо-Кавказский банк Сбербанк', 'ООО "Центр правового обслуживани', 'ООО Росгосстрах-Юг', 'ООО "Компания "Арнест"', and 'ООО СК "Вариант"'. The 'Продукт' column contains various descriptions such as 'Реклама в газете "Бизнес. Образов', 'Услуги по подбору персонала (Сити', 'Предоплата (35 %) за услуги по подб', 'Программное обеспечение', 'Образовательные услуги, тренинг"', '(Предоплата 35%) за услуги по подб', 'Образовательные услуги. Семинар', 'Семинар "Реклама, приносящая приОбразовательные услуги', 'Образовательные услуги. Семинар', 'Образовательные услуги. Семинар', 'Образовательные услуги. Семинар', and 'Образовательные услуги. Семинар'.

Компания (юр.наим.)	Пользователь	Продукт	Спецификация
Пятигорский филиал государственн	Max	Реклама в газете "Бизнес. Образов	Модуль 150 кв.см. на первую полос
ООО "Инвестиционная академия бий	Max	Реклама в газете "Бизнес образов	50 кв.см. 6 модулей, 1/3 статья 1
ООО "Нуар"	María	Услуги по подбору персонала (Сити	
ООО "Темпельгофф"	María	Предоплата (35 %) за услуги по подб	
ООО "Большая мода"	Oleg	Образовательные услуги	
ООО "Полиграфический Альянс"	Oleg	Программное обеспечение	
ООО "Магнат-2002"	Ivan	Образовательные услуги, тренинг "	
ЮГПРОМ	Katya	(Предоплата 35%) за услуги по подб	
ООО "СТАПРИ"	Katya	Образовательные услуги. Семинар	
ООО "Блиц"	Max	Семинар "Реклама, приносящая приОбразовательные услуги	
Северо-Кавказский банк Сбербанк	Oleg	Образовательные услуги. Семинар	
ООО "Центр правового обслуживани	Oleg	Образовательные услуги. Семинар	
ООО Росгосстрах-Юг	Oleg	Образовательные услуги. Семинар	
ООО "Компания "Арнест"	Oleg	Образовательные услуги. Семинар	
ООО СК "Вариант"	Oleg	Образовательные услуги. Семинар	

- Модуль Продукты позволяет видеть все продажи, осуществленные клиентам.
- Позволяет контролировать эффективность работы менеджеров с помощью фильтра по следующим критериям:
  - Дата
  - Пользователь
  - Оплаченные/не оплаченные
  - Бизнес направление

# Модуль Планировщик



- Планировщик представляет собой удобный интерфейс для недельного планирования
- Планировщик позволяет определить:
  - цели конкретных проектов на неделю
  - Приоритеты дня
  - Расписание на день



# Модуль Задания

Кому поручено	Дата создания	Содержание работы	Приоритет	Срок ис...
Vitalik	14.07.2006 13:20:15	В ABC анализ добавить автоматический подсчет количеств	средний	14.07.20
Oleg	14.07.2006 11:45:21	Подготовить презентацию программы	средний	14.07.20
Max	12.07.2006 11:22:18	Обменяться ссылками с раздела сайта наши клиенты с	средний	12.07.20
Vitalik	26.06.2006 14:11:55	Сделать ссылку контакт на карточке компании- переход в	средний	26.06.20
Kalya	19.06.2006 17:58:48	Музыкальные технологии не получили документов	средний	19.06.20
Vitalik	15.06.2006 21:36:14	В метке Тренинги отсортировать тренинги по дате добавл	средний	15.06.20
Vitalik	15.06.2006 21:15:54	Сделать фильтр проенктов по годам и месяцам	средний	15.06.20
Vitalik	15.06.2006 13:49:36	Автоматизировать распечатывание Сертификатов из прог	средний	15.06.20
Vitalik	15.06.2006 13:49:09	Сгруппировать рассылки по пользователям	средний	15.06.20
Lena	08.06.2006 15:50:18	Провест опрос руководителей по использованию услуги оц	средний	15.06.20
Maria	02.06.2006 20:09:50	Сделать листок обратной связи для заказчиков по закрыт	средний	08.06.20
Lena	01.06.2006 16:41:49	Сделать новое голосование на сайт	средний	01.06.20
Vitalik	01.06.2006 11:53:09	Сделать договор в программе с автоматическим подставл	средний	15.06.20
Ivan	25.05.2006 12:16:32	Закреть газету Бизнес.Образование. Работа на НОЧДПО	высокий	25.05.20
Ivan	24.05.2006 19:23:28	Создать перечень магазинов, которые могут быть заинте	средний	31.05.20
Ivan	24.05.2006 19:20:20	Создать перечень оптовых компаний, которые работают	средний	31.05.20

- Позволяет руководителю оперативно давать задания сотрудникам, а также контролировать их выполнение
- Цветовая гамма показывает статус задания (красный- еще не приступил к выполнению, серый- в процессе выполнения, зеленый- выполнено)

# Модуль Планировщик

МЕНЕДЖЕР: Oleg неделя с: 26.06.2006 по: 02.07.2006		ПОНЕДЕЛЬНИК 26.06.2006	ВТОРНИК 27.06.2006	СРЕДА 28.06.2006	ЧЕТВЕРГ 29.06.2006	ПЯТНИЦА 30.06.2006	СУББОТА 01.07.2006	ВОСКРЕСЕНЬЕ 02.07.2006
ПРОЕКТЫ		приоритеты дня						
ЦЕЛИ		расписание на день						
Тренинг "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г.	Контакты с потенциальными клиентами не менее 30 контактов			Продвижение тренинга "Яслова, приносящая прибыль"	Продвижение тренинга "Яслова, приносящая прибыль"	Продвижение круглого стола по оценке персонала г. Пенза/Саратов		
Управление направлением "Кадр 2007"	Определение приоритетов в работе на следующие полгода							
Круглый стол "Оценка персонала" Пенза/Саратов 30 июня	Контроль подготовки мероприятия Участие в мероприятии	9:43:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: Агентство "Пара" этап: "Формирование интереса"	12:08:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: "Привет-Фотос" этап: "Рассылка"	10:22:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: "Кавказская дачница" этап: "Продажа на открытие"	10:04:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: "Родничок" мероприятие: вода этап: "Продажа на открытие"	15:44:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: "Восток-Сервис" этап: "Рассылка"		0 отчет-действие контакты с участниками, выразившими интерес в приобретении производного продукта 10 ч, 0 мин. отчет: Круглый стол "Оценка персонала" Пенза/Саратов 30 июня время по отчету: 0 ч, 0 мин. время по плану: 0 ч, 0 мин.
СМК «Корпоративные тренинги»	Подготовка финального отчета по тренингу СМК	12:26:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: ООО "Мониторинг" этап: "Рассылка"	12:41:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: ОАО "Полыньевское" этап: "Изучение интереса"	10:24:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: ООО "ИТЭВБД" этап: "Рассылка"	11:50:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: ОАО "Росар" этап: "Рассылка"	15:57:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: ОАО "Арист" этап: "Рассылка"		0 отчет-действие 25 ч, 0 мин. отчет: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. время по отчету: 1 ч, 30 мин. время по плану: 0 ч, 0 мин.
Управление направлением "Телег"	Определение содержания следующего номера	12:47:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: ОАО "Икар" этап: "Принятие решения"	14:21:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: ООО "Фирма "Даврис" этап: "Рассылка"	10:27:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: "Кавказский мир" этап: "Первый контакт"	13:33:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: "Торговый дом Шаршано" мероприятие: интерес этап: "Продажа на открытие"	17:22:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: "М21" - Банк этап: "Продажа на открытие"		0 отчет-действие 3 ч, 30 мин. отчет: СМК «Корпоративные тренинги» время по отчету: 47 ч, 0 мин. время по плану: 3 ч, 30 мин.
		12:53:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: ОАО "Невинномисовский завод" этап: "Рассылка"	14:39:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: ОАО "Старополянское" этап: "Продажа на открытие"	11:30:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: "Сбербанк РФ" этап: "Рассылка"	13:58:00 проект-действие проект: "Тренинг" "Яслова, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. компания: ООО "Ютика" этап: "Формирование интереса"			
		13:19:00 проект-действие	14:47:00 проект-действие	11:37:00	15:41:00			

- Позволяет четко организовать свою рабочую неделю в соответствии с имеющимися проектами и приоритетами
  - Система автоматического контроля в нужный момент напомнит о планируемом событии
  - Перенос запланированных мероприятия из модулей:
    - Календарь
    - Задания
    - Проекты
    - Отчеты
- Позволяет интегрировать все источники планируемых мероприятий в одну систему

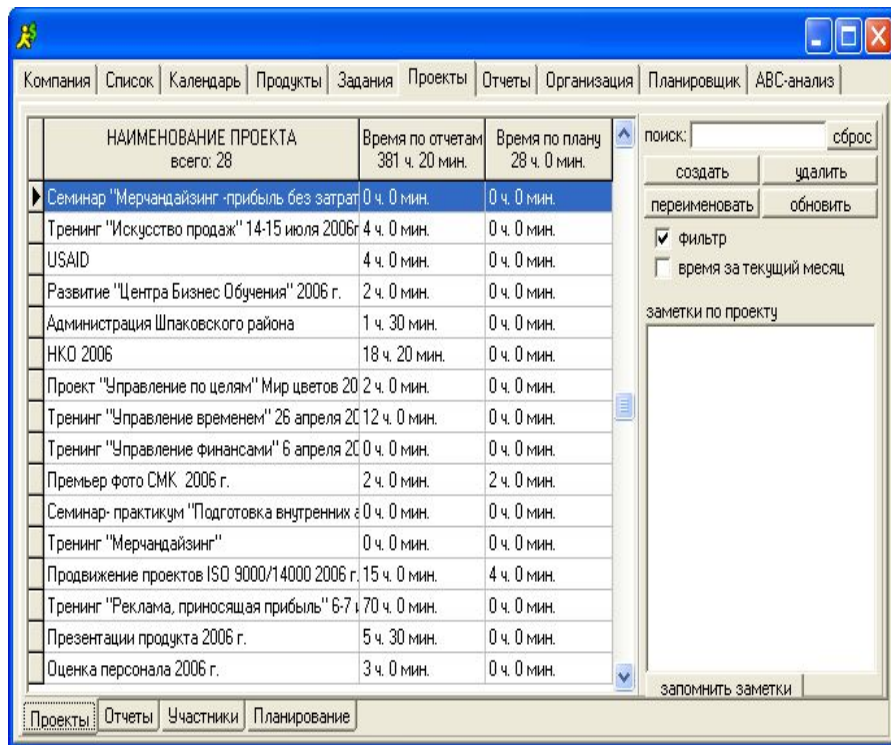
# Модуль Отчеты

менеджер: Oleg, неделя: 10.07.2006 - 16.07.2006

№	ПРОЕКТ / ЗАЯВКА	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
1	Административная деятельность 2006 время по отчетам: 24 ч. 30 мин. время по плану: 11 ч. 0 мин.	Работа с бухгалтером по подготовке документов	определены темы тренингов, подготовлен договор
2	Тренинг "Реклама, приносящая прибыль" 6-7 июля 2006 г. время по отчетам: 67 ч. 30 мин. время по плану: 0 ч. 0 мин.	закрытие проекта документами размещение информации на сайте	
3	Управление направлением "Отдел по работе с клиентами" время по отчетам: 20 ч. 0 мин. время по плану: 0 ч. 0 мин.	Планерка Иван Подведение итогов за прошлый месяц эффективность 43%	5 августа - назначит тренинг Управление персоналом
4	Управление направлением "Кадры 2000" время по отчетам: 14 ч. 0 мин. время по плану: 0 ч. 0 мин.	Планерка Кадры	
5	Продвижение проектов ISO 9000/14000 2006 г. время по отчетам: 2 ч. 0 мин.	Ресертификация по Исо 9001:2000	Компания ресертифицирована

- Позволяет руководителю четко контролировать использование рабочего времени сотрудниками, достижение результатов по конкретным проектам
- Система позволяет вести ежемесячный учет «полезного времени» по каждому сотруднику

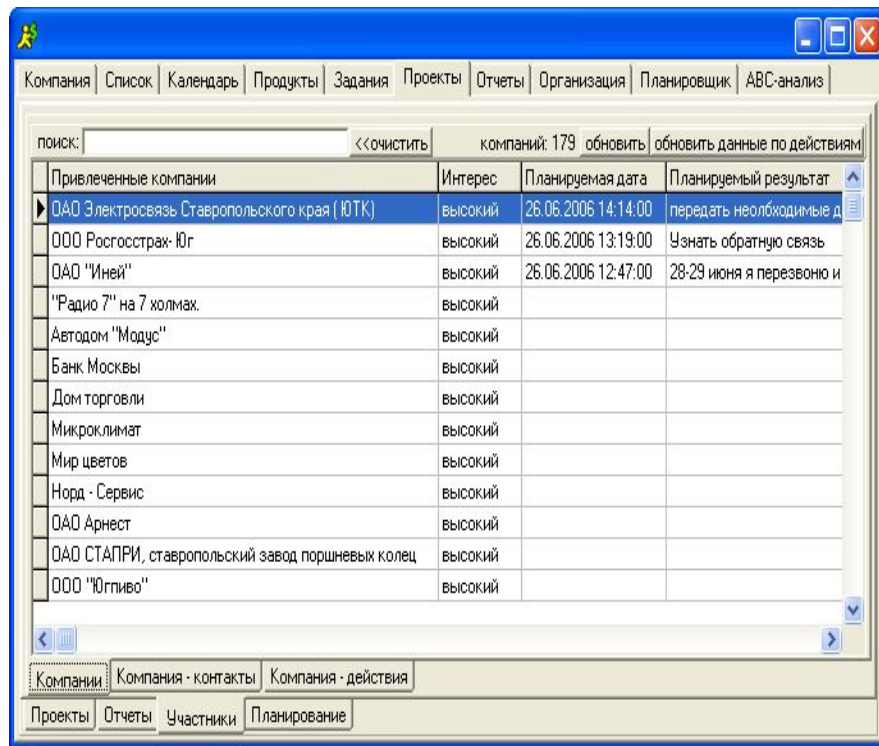
# Модуль Проекты



НАИМЕНОВАНИЕ ПРОЕКТА всего: 28	Время по отчетам 381 ч. 20 мин.	Время по плану 28 ч. 0 мин.
Семинар "Мерчандайзинг -прибыль без затрат"	0 ч. 0 мин.	0 ч. 0 мин.
Тренинг "Искусство продаж" 14-15 июля 2006г	4 ч. 0 мин.	0 ч. 0 мин.
USAID	4 ч. 0 мин.	0 ч. 0 мин.
Развитие "Центра Бизнес Обучения" 2006 г.	2 ч. 0 мин.	0 ч. 0 мин.
Администрация Шлаковского района	1 ч. 30 мин.	0 ч. 0 мин.
НКО 2006	18 ч. 20 мин.	0 ч. 0 мин.
Проект "Управление по целям" Мир цветов 20	2 ч. 0 мин.	0 ч. 0 мин.
Тренинг "Управление временем" 26 апреля 20	12 ч. 0 мин.	0 ч. 0 мин.
Тренинг "Управление финансами" 6 апреля 20	0 ч. 0 мин.	0 ч. 0 мин.
Премьер фото СМК 2006 г.	2 ч. 0 мин.	2 ч. 0 мин.
Семинар- практикум "Подготовка внутренних з	0 ч. 0 мин.	0 ч. 0 мин.
Тренинг "Мерчандайзинг"	0 ч. 0 мин.	0 ч. 0 мин.
Продвижение проектов ISO 9000/14000 2006 г.	15 ч. 0 мин.	4 ч. 0 мин.
Тренинг "Реклама, приносящая прибыль" 6-7	70 ч. 0 мин.	0 ч. 0 мин.
Презентации продукта 2006 г.	5 ч. 30 мин.	0 ч. 0 мин.
Оценка персонала 2006 г.	3 ч. 0 мин.	0 ч. 0 мин.

- Позволяет планировать и контролировать выполнение проектов менеджерами
- По каждому проекту ведется учет потраченного времени для определения его эффективности

# Модуль Проекты-Компании



поиск: <<очистить компаний: 179 обновить обновить данные по действиям

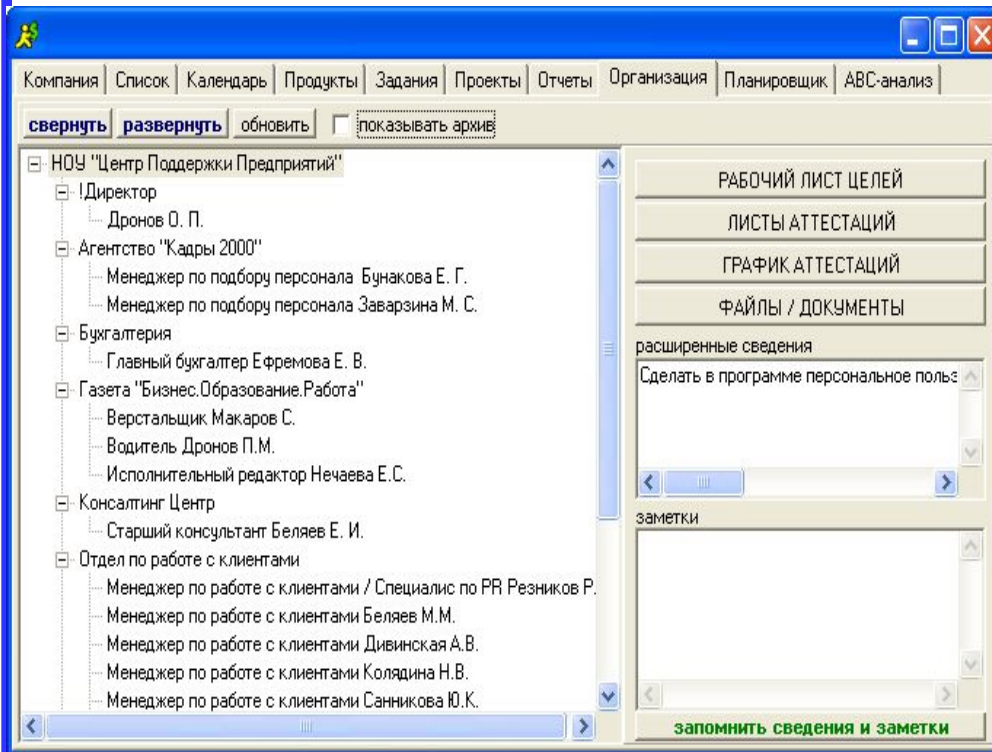
Привлеченные компании	Интерес	Планируемая дата	Планируемый результат
▶ ОАО Электросвязь Ставропольского края (ЮТК)	высокий	26.06.2006 14:14:00	передать необходимые д
ООО Росгосстрах-Юг	высокий	26.06.2006 13:19:00	Узнать обратную связь
ОАО "Иней"	высокий	26.06.2006 12:47:00	28-29 июня я перезвону и
"Радио 7" на 7 холмах.	высокий		
Автодом "Модус"	высокий		
Банк Москвы	высокий		
Дом торговли	высокий		
Микроклимат	высокий		
Мир цветов	высокий		
Норд - Сервис	высокий		
ОАО Арнест	высокий		
ОАО СТАПРИ, ставропольский завод поршневых колец	высокий		
ООО "Югливо"	высокий		

Компании | Компания - контакты | Компания - действия  
Проекты | Отчеты | Участники | Планирование

- Позволяет управлять продажами компаниям сгруппированным в конкретном проекте
- Для эффективного управления осуществляется автоматическая сортировка компаний по уровню заинтересованности, дате следующего контакта

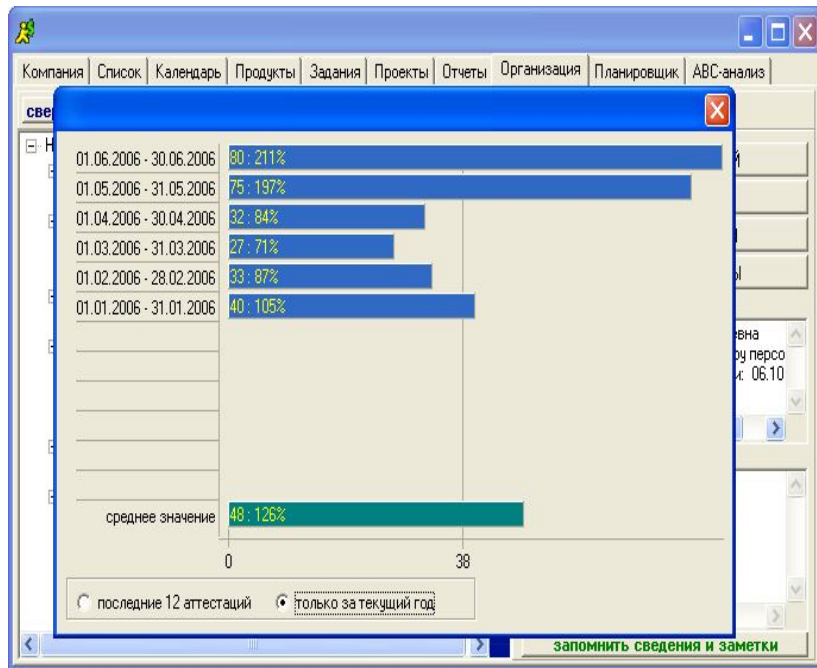


# Модуль Организация



- Наглядно представляет организационную структуру компании (Подразделение/ФИО/Должность)
- Для определения эффективности сотрудников по каждому ведется лист целей/лист аттестации

# Модуль Организация



- Позволяет проследить эффективность менеджера в динамике за выбранный период

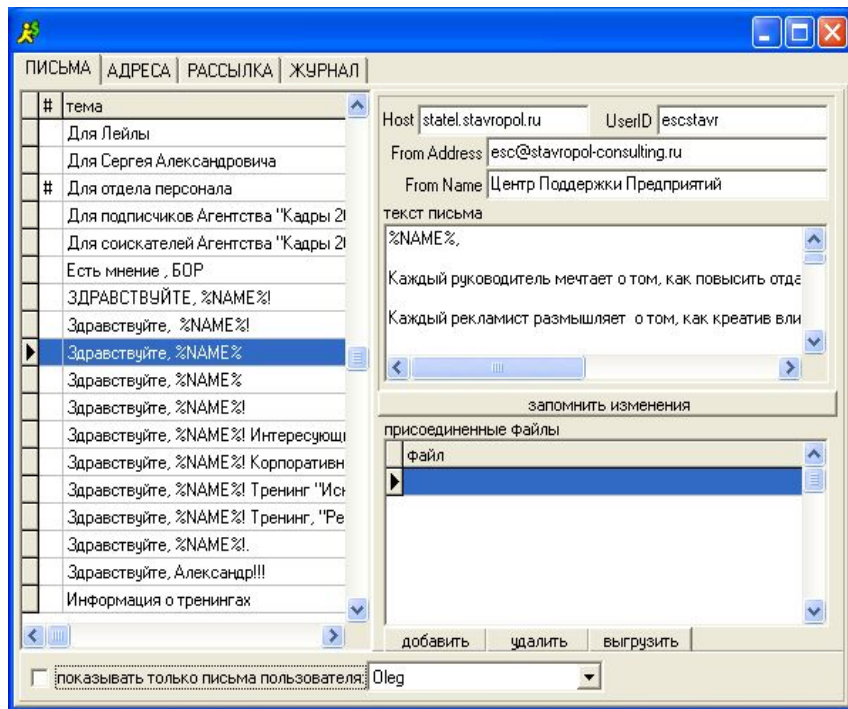
# Модуль ABC анализ

Компания	Сумма (4819677)
ОАО Аналог	281380
ООО "Монокристалл"	243575
ОАО Энергомера, концерн	115050
ООО "Метро Кэш энд Керри"	100073
ООО "Кристалл Гласс"	94271
Мир цветов	91000
Ставропольская Металлургическая компания (снк)	87000
Телемир-ЭП	77650
"Полиграфический Альянс"	77202
ОАО "Кропоткинский завод МиССП"	72000
ООО "Бунге СНГ"	70725
Строймаркет на Доваторцев	69794
ЗАО Кавминстекло	68932
ООО фирма "Опт-Торг", Колгейт-Палмолив	64000
ЗАО "Хилти Дистрибьюшн Лтд"	60000
Автодом "Модус"	58061
ЗАО "Европлан"	52250
ОАО Полиграфсервис	52000
Меркурий Черкесск	51372

- Позволяет сортировать клиентов на категории в зависимости от объема проведенных сделок
- Можно сортировать по:
  - Датам оплаты
  - Бизнес направлению
  - пользователю

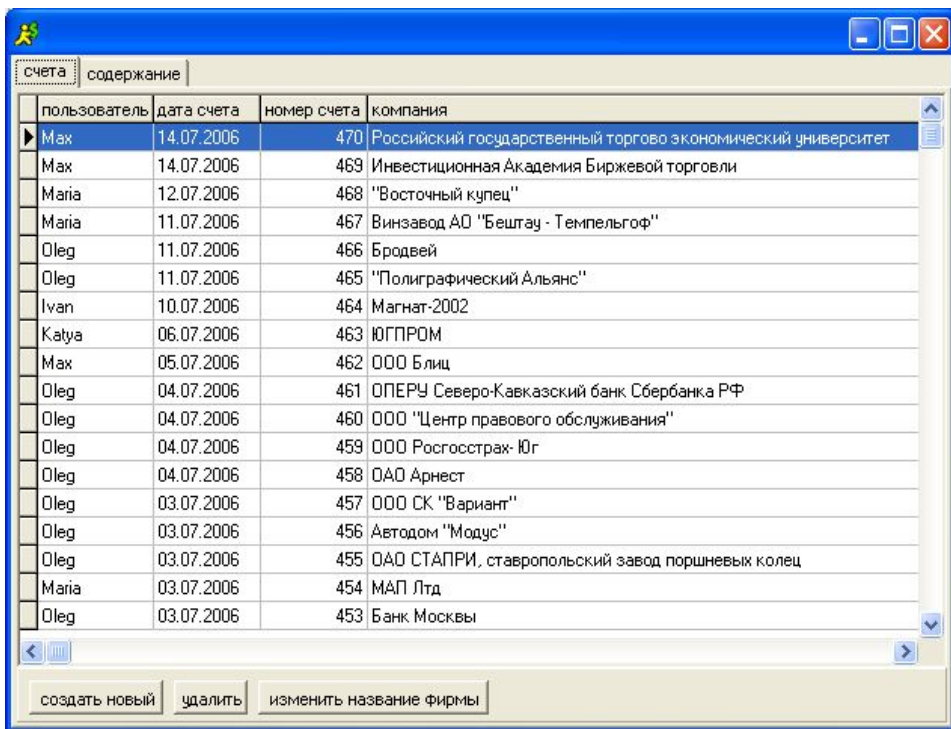


# Модуль Рассылки



- Позволяет менеджерам управлять рассылками для компаний сгруппированных в различные проекты
- Существует функция автоматической подписки адресов через вэб сайт

# Модуль Счета



The screenshot shows a software window titled 'счета' with a 'содержание' tab. It displays a table with the following columns: 'пользователь', 'дата счета', 'номер счета', and 'компания'. The table contains 16 rows of data. Below the table are three buttons: 'создать новый', 'удалить', and 'изменить название фирмы'.

пользователь	дата счета	номер счета	компания
Max	14.07.2006	470	Российский государственный торгово-экономический университет
Max	14.07.2006	469	Инвестиционная Академия Биржевой торговли
Maria	12.07.2006	468	"Восточный купец"
Maria	11.07.2006	467	Винзавод АО "Бештау - Темпельгоф"
Oleg	11.07.2006	466	Бродвей
Oleg	11.07.2006	465	"Полиграфический Альянс"
Ivan	10.07.2006	464	Магнат-2002
Katya	06.07.2006	463	ЮГПРОМ
Max	05.07.2006	462	ООО Блиц
Oleg	04.07.2006	461	ОПЕРУ Северо-Кавказский банк Сбербанка РФ
Oleg	04.07.2006	460	ООО "Центр правового обслуживания"
Oleg	04.07.2006	459	ООО Росгосстрах-Юг
Oleg	04.07.2006	458	ОАО Арнест
Oleg	03.07.2006	457	ООО СК "Вариант"
Oleg	03.07.2006	456	Автодом "Модус"
Oleg	03.07.2006	455	ОАО СТАПРИ, ставропольский завод поршневых колец
Maria	03.07.2006	454	МАП Лтд
Oleg	03.07.2006	453	Банк Москвы

- Позволяет менеджерам оперативно выписывать счета, счета-фактуры, акты
- Выписка счета автоматически заносится на карточку клиента в раздел Продукты



# Модуль Кадры

## **Возможности модуля «Кадры»**

- **Ведение подробной базы вакансий по организациям и подразделениям, с учетом количества позиций, стоимости и других важных параметров.**
- **Возможность хранить полную информацию о кандидате, включая опыт предыдущей работы, фото, паспортные данные, профессиональные навыки и многое другое.**
- **Импорт данных со своего сайта в базу SM CRM.**
- **Уникальная технология размещения объявлений о вакансиях и резюме на специализированных сайтах в сети Интернет (Дорабатывается).**
- **Полная интеграция с собственным сайтом.**
- **Полная статистика эффективности работы сотрудников, учитывая количество затраченного времени и стоимость закрытой заявки или проданного продукта.**

# Модуль Резюме

Ф	Создано	Создатель	Изменено	Редактор	Фамилия	Имя
	19.12.2006	Maria	02.03.2007	Maria	Тищенко	Иван
	19.12.2006	Maria	19.12.2006	Maria	Нагорная	Марина
	19.12.2006	Maria	19.12.2006	Maria	Драгалова	Татьяна
	19.12.2006	Maria	19.02.2009	Maria	Куцко	Владислав
	18.12.2006	Katya	15.11.2007	Maria	Рягузов	Александр
	18.12.2006	Maria	19.02.2008	Maria	Мальцев	Владимир
	18.12.2006	Katya	27.05.2008	Maria	Тимошенко	Александр
	18.12.2006	Katya	27.06.2007	Tanya_B	Ким	Танисия
	17.12.2006	Maria	22.04.2008	Tanya_B	Половникова	Ольга
	17.12.2006	Maria	17.12.2006		Ежов	Михаил
	17.12.2006	Maria			Исакова	Елена
	16.12.2006	Maria	18.12.2006	Katya	Петренко	Андрей
	16.12.2006	Maria			Максимов	Максим
	16.12.2006	Maria			Гондарева	Анна
	15.12.2006	Maria			Дьяченко	Надежда
	15.12.2006	Katya	08.02.2007	Katya	Забелло	Владимир
	15.12.2006	Maria	25.02.2009	Maria	Оберемок	Анатолий

- Ведение неограниченного количества резюме кандидатов
- Возможность отслеживать всю историю работы с кандидатом
- Можно прикреплять к анкете кандидата дополнительные файлы с необходимой информацией
- Добавление анкеты в письмо и опровка его из программы (при этом контакты кандидата: телефон, адрес и др. не отражаются у заказчика).
- Осуществление поиска кандидатов по следующим фильтрам:
  - ФИО, пол, возраст
  - e-mail
  - телефон
  - последние фирмы где работал кандидат
  - последние должности
  - категории, которые Вы создаете самостоятельно
  - именинники

# Модуль Заявки

С	Заказчик	Наименование должности	Стоимость	Создано	Создатель	Ответственный	Статус	Время по отчетам	Эффективно
	ООО "Марушкин Авто и Строитель"	Инженер - механик г. Ставрополь	36000	20.04.2009	Nataly	Nataly	в работе	--	
	ООО "Марушкин Авто и Строитель"	Территориальный торговый предст	27000	17.04.2009	Natalya_O	Nataly	в работе	--	
#	ООО «Астарка-Рос»	Медицинский представитель г. Став	25000	09.04.2009	Natalya_O	Natalya_O	в работе	8 час. 35 мин.	2912,63
#	ИП Малицкий П.И.	Управляющий Садовым центром г.	20000	06.04.2009	Natalya_O	Natalya_O	в работе	9 час. 10 мин.	2181,81
#	ИП Малицкий " Мир цветов"	Менеджер комнатных растений г. Г	15000	16.03.2009	Natalya_O	Natalya_O	в работе	14 час. 30 мин.	1034,48
#	ОАО "Группа компаний "Агропром"	Менеджер по продажам ХСЗР, запоб	36000	27.02.2009	Maia	Maia	в работе	17 час. 0 мин.	2117,85
	Компания "Нора-Сервис"	Директор магазина г. Буденновск	45000	12.02.2009	Natalya_O	Maia	в работе	10 час. 55 мин.	4122,12
	Компания "Нора-Сервис"	Ведущий специалист службы беспоп	40500	12.02.2009	Natalya_O	Maia	в работе	14 час. 20 мин.	2825,59
	ООО "Индекс-2003"	Директор магазина г. Черкесск	51000	09.02.2009	Natalya_O	Maia	в работе	16 час. 40 мин.	3059,99
	ООО "Индекс-2003"	Директор по ассортиментной поли	51000	09.02.2009	Natalya_O	Maia	в работе	4 час. 35 мин.	11127,35
	АНК "nsaal", запаре ltd	Помощник руководителя (с переезд	69813	01.09.2008	Tatyana_B	Maia	в работе	32 час. 15 мин.	2164,74
	НОУ "ЦПП"	Менеджер по подбору персонала г.	0	28.08.2008	Maia	Maia	в работе	4 час. 10 мин.	
	ООО ПФ "Уinea"	Менеджер в корпоративный отде	46680	19.06.2008	Maia	Tatyana_B	в работе	36 час. 10 мин.	1230,69
	НОУ "ЦПП"	Менеджер по работе с клиентами, г	2000	21.07.2007	Ivan	Maia	в работе	24 час. 30 мин.	81,63
			464993					192 час. 50 мин.	2411,37

Позволяет вести и отслеживать ведение работы над каждой заявкой вне зависимости от ее статуса и времени создания.

Возможность размещать открытые заявки на Вашем сайте с помощью кнопки «отправить на сайт».

Возможность размещения на других сайтах, после щелчка правой кнопкой мыши на необходимой заявке появляется кнопка «отправить» (дорабатывается).

С помощью клавиши «детально по отчетам» можно оценить эффективность работы над отдельно взятой заявкой

Поиск по следующим фильтрам:

- статус: в работе, любой, выполнено, приостановлено, отменено
- создатель заявки, куратор, ответственный
- заказчик
- должность кандидата
- заметки

# Модуль Менеджер

Скриншот интерфейса модуля «Менеджер». Вверху отображены вкладки «РЕЗЮМЕ», «ЗАЯВКИ» и «МЕНЕДЖЕР». В заголовке таблицы указано: «Лабазин Семён Владимирович был(а) направлен(а) в: количество: 1». Таблица содержит следующие данные:

Фирма	Вакансия	Анкета	Результат по анкете	Собесед.	Результат по собеседованию	Повтор
ООО «Асарма-Рос»	Медицинский представитель г. Ставрополь	21.04.2009	+			

Ниже отображена таблица с заголовком: «в ОАО "Группа компаний "Агропром-МДТ" были направлены: количество: 13».

Фамилия	Имя	Отчество	Анкета	Результат по анкете	Собесед.	Результат по собеседованию	Повтор	Результат по повтор
Левинев	Вадим	Алексеевич		+				
Мешков	Дмитрий	Иванович	19.03.2009	на собеседование	23.03.2009	отказ		
Бойко	Константин	Владимирович	19.03.2009	отказ				
Белов	Денис	Евгеньевич		отклик.				
Демченко	Иван	Владимирович	13.03.2009	на собеседование	17.03.2009	10.00		
Ростовцев	Евгений	Александрович		отклик.				
Бакай	Роман	Михайлович	10.03.2009	+				
Тюлков	Роман	Валентинович	10.03.2009	на собеседование	17.03.2009	на собеседование в Ставрополе	24.03.2009	финальное собесед.
Грищенко	Алексей	Юрьевич		отклик. с суперкаб - отказ				
Соркин	Максим	Иванович	13.03.2009	на собеседование	17.03.2009	на собеседование в Ставрополе	23.03.2009	отказ, плохо управл.
Лоскутов	Роман	Иванович						
Левинев	Вадим	Алексеевич		сам отказался, бюджет рекомендова				
Репин	Евгений	Евгеньевич		отказался				

В нижней части экрана расположены кнопки: «добавить», «редактировать», «удалить», «напечатать», «менеджер писем». В панели задач видны значки «Пуск», «Internet Exp...», «Microsoft Of...», «Salesmanager2», «Проводник», «Microsoft Of...», «Paint».

- Данный модуль позволяет анализировать работу над выбранной заявкой, сколько кандидатов проходило по ней собеседование и с каким результатом
- Возможность отправлять заказчику на подпись из программы «Бланк работы с вакансией» с демонстрацией проделанной работы по заявке (количество просмотренных кандидатов, пометки и т. д.)
- В данной вкладке отражается история работы с кандидатом: на какие вакансии он проходил собеседование и с каким результатом



# Спасибо за внимание!

- Мы благодарны Вам за проявленный интерес к нашему продукту
- Уже более 5 лет CRM система SM CRM используется для совершенствования внутренних процессов взаимодействия с клиентами нашей компании, а также компаний клиентов.
- В настоящий момент программа представляет собой профессиональное решение вопросов управления отделом продаж начиная от подбора кадров заканчивая вопросами оценки результативности и эффективности отдельных проектов и менеджеров.
- Приглашаем и Вас воспользоваться нашими решениями по повышению результативности отдела продаж в компании!