

Monitor CRM

CRM

CRM

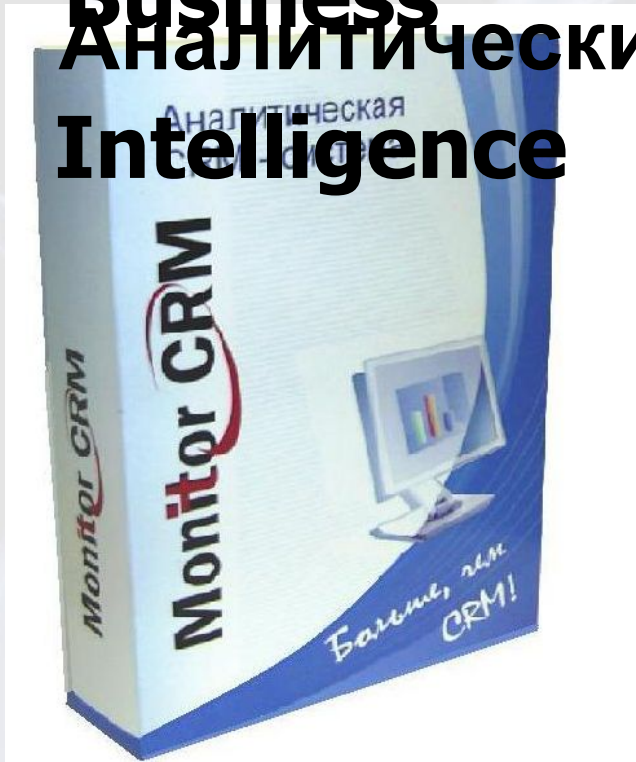
БОЛЬШЕ ЧЕМ

Программы серии Monitor CRM

**Business
Аналитический
Intelligence**

**Customer
Relationship
Management**

+
Комплексное решение
для управления
коммерческой
деятельностью
компании



Monitor CRM

с участием госу...



обт...

МО

орма

ДИМ

управления коммерческой

ЛЬН

ОР

Monitor CRM- комплексное программное решение

Работа с контрагентами (CRM)

Построение аналитических отчетов

Мониторинг конкурентов

Мониторинг внешних параметров

Работа с контрагентами (CRM)

Контрагенты - [изменение]

Сокращение	Название	Тел. код
ЗАО "Алекс и К"	ЗАО "Алекс и К"	(8312)

Главное
Средства связи
Сотрудники
Признаки
Группы
Маркетинговые инструменты
Праздники
Режимы работы
Документы
Контакты
Рекламации
События
Проекты
Заявки
Отгрузки
Планы отгрузок
Входящая оплата
Планы входящей оплаты
Исходящая оплата
Планы исходящей оплаты
Закупки
Планы закупок

Адрес
Индекс: 603002
Регионы: Нижегородская обл.
Города: Нижний Новгород
Дом: 258
Офис: 335-6
ИНН:
Дата первой сделки: 31-10-2001

Доп. информация:
остановка "Автопредприятие".
Собирались переезжать

Менеджеры

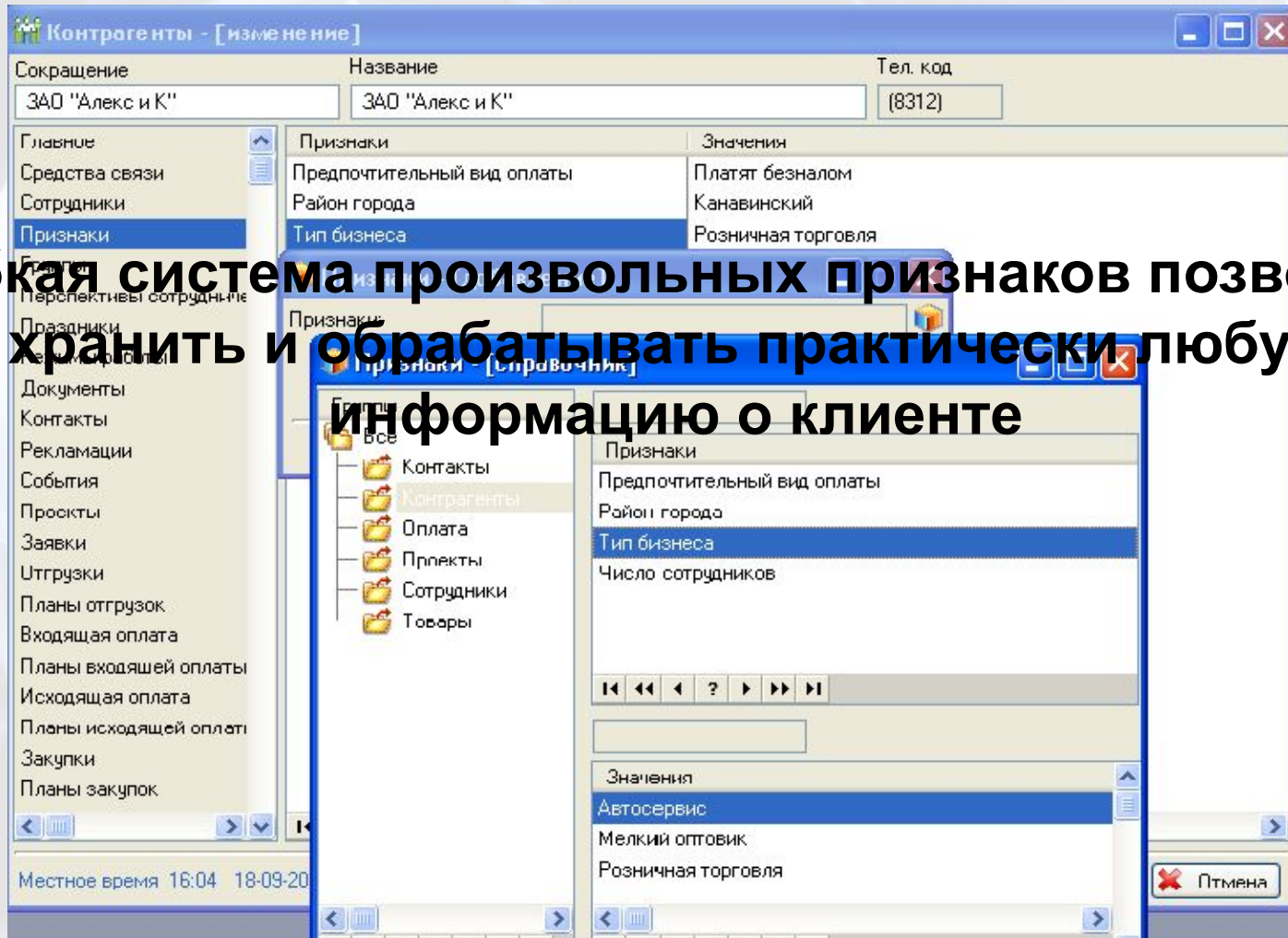
Местное время 19:12 18-09-2006

OK Отмена

Данный модуль позволяет вести подробное «досье» на каждого клиента или поставщика

Работа с контрагентами (CRM)

Гибкая система произвольных признаков позволяет хранить и обрабатывать практически любую информацию о клиенте



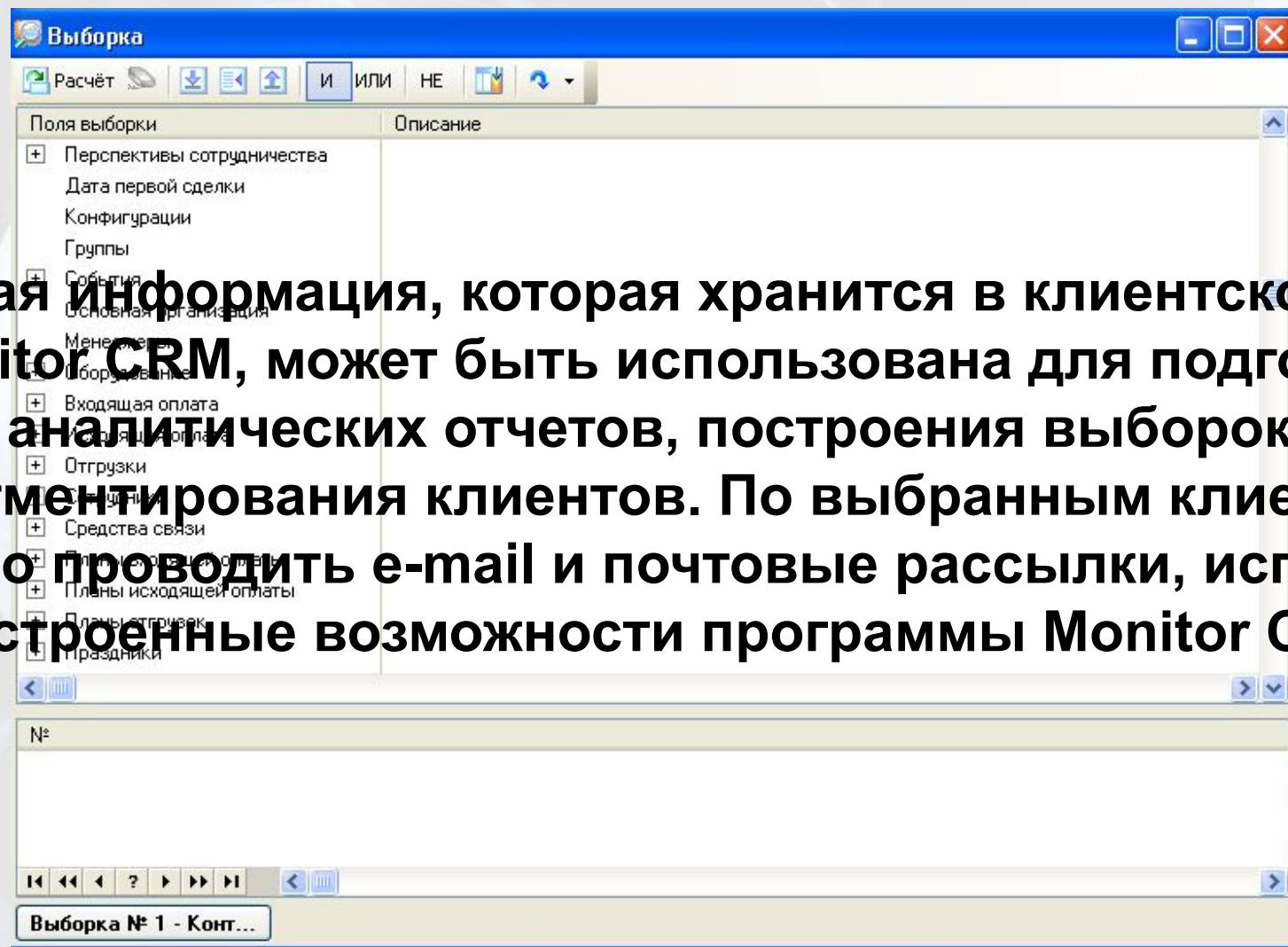
Работа с контрагентами (CRM)

Monitor CRM позволяет фиксировать информацию обо всех состоявшихся контактах с действующими и потенциальными клиентами, а также планировать будущие контакты

The screenshot shows a web application window titled "Контакты - [изменение]". It features several tabs: "Главное", "Документы", and "Признаки". The main form contains the following fields and controls:

- Дата:** 8-01-2002, with a calendar icon and a "Состоявшийся" checkbox.
- Местное время:** 16:15 18-09-2006 Нижний Новгород (код (8312)).
- Виды контактов:** Исходящий звонок.
- Время начала:** 14:18.
- Время окончания:** 14:18.
- Контрагенты:** ЗАО "Алекс и К".
- Менеджеры:** Елагин.
- Напомнить:** За 0 дн., Дата 8-01-2002, За 00:00 мин., Время 14:18.
- Предмет:** давайте заключим договор на постоянные поставки, будет скидка.
- Результат:** согласны.
- Примечание:** (empty text area).
- Балльная оценка:** 0.00.
- Автор:** Admin.
- Buttons:** "Добавить следующий контакт" (checkbox), "OK", and "Отмена".

Работа с контрагентами (CRM)



Любая информация, которая хранится в клиентской базе Monitor CRM, может быть использована для подготовки аналитических отчетов, построения выборок и сегментирования клиентов. По выбранным клиентам можно проводить e-mail и почтовые рассылки, используя встроенные возможности программы Monitor CRM

Работа с контрагентами (CRM) **Monitor CRM - комплексное программное решение**

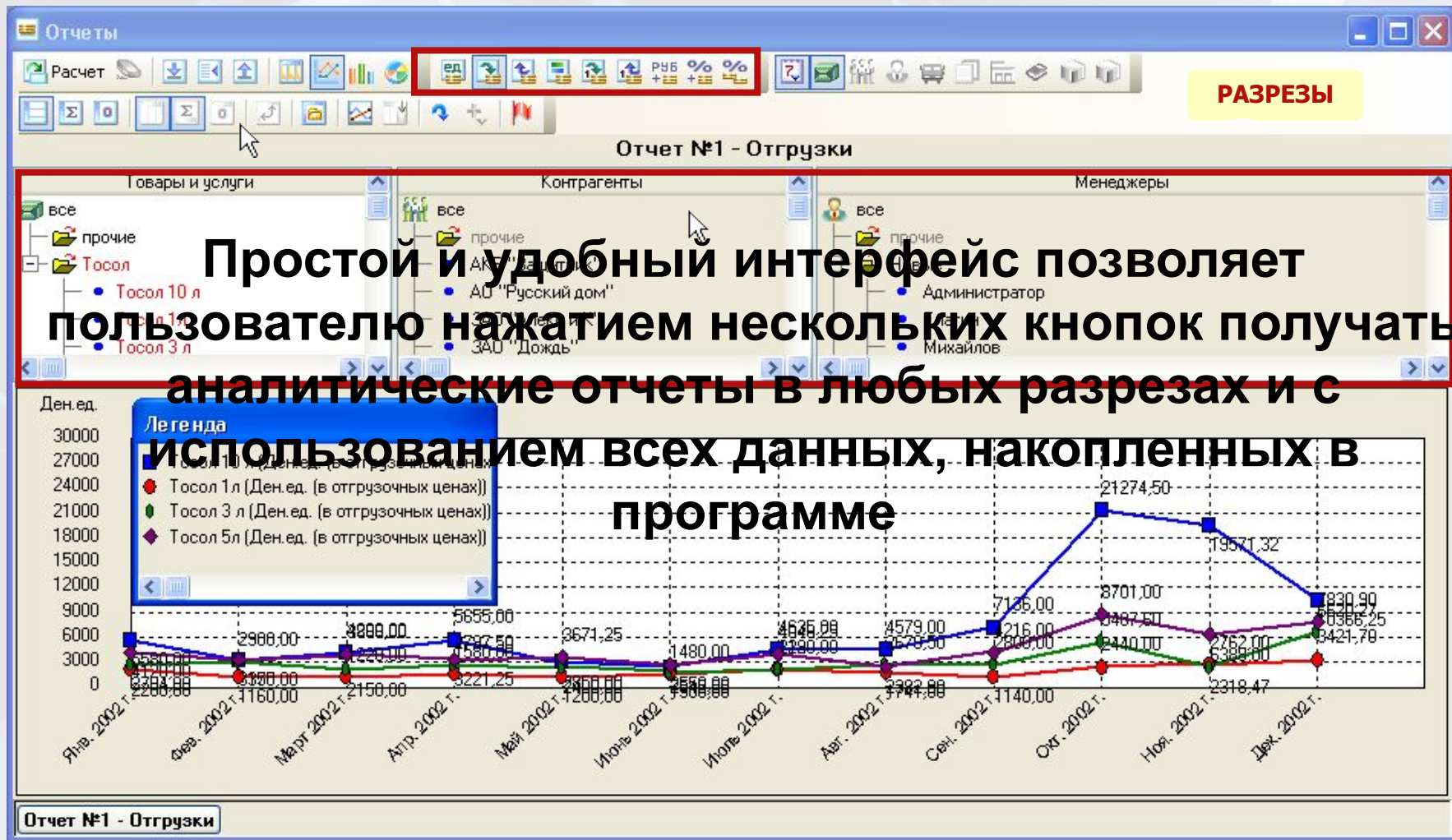
Построение аналитических отчетов

Мониторинг конкурентов

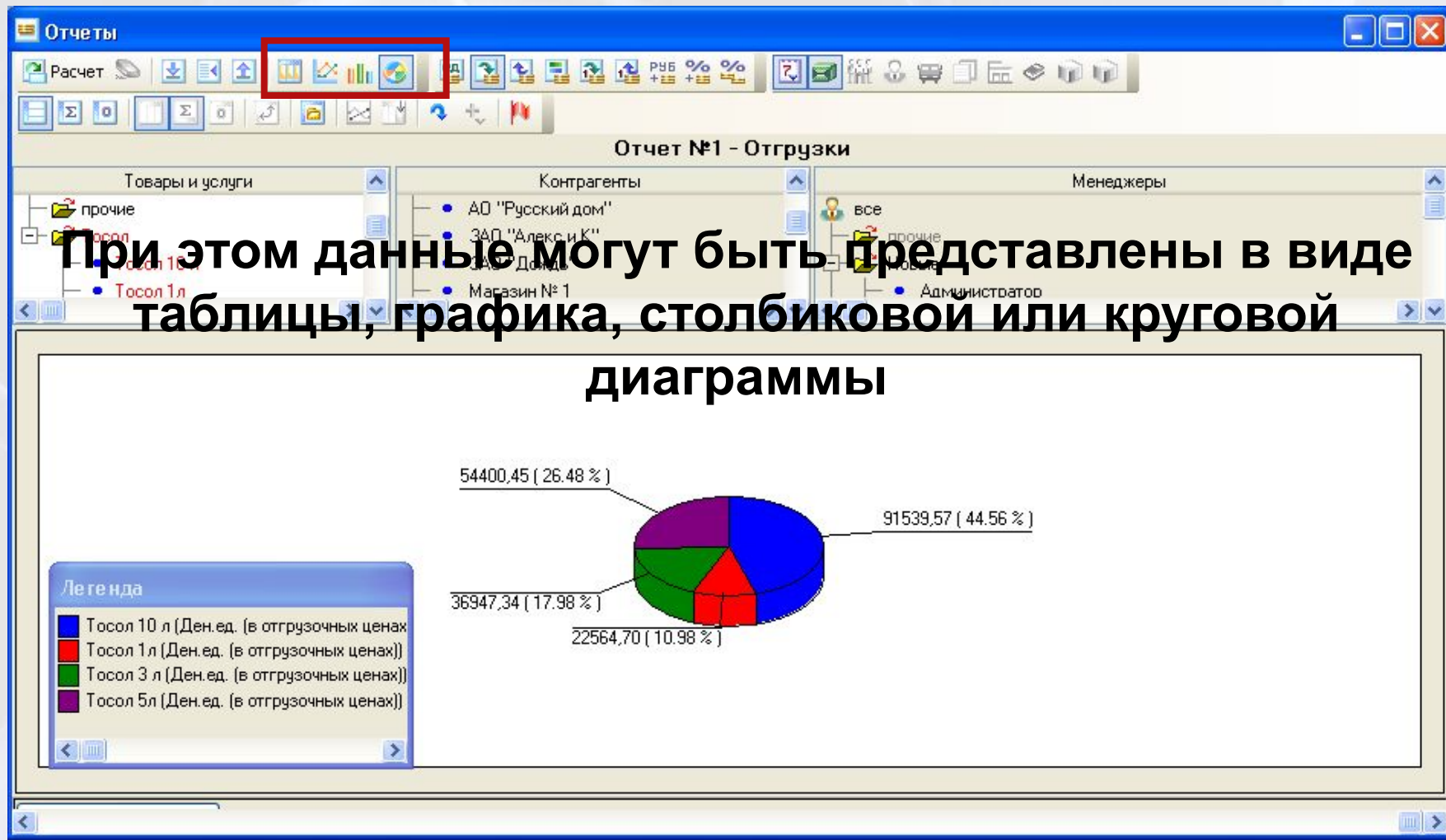
Мониторинг внешних параметров

Построение аналитических отчетов

ПОКАЗАТЕЛИ



Построение аналитических отчетов



Построение аналитических отчетов

Несколько отчетов, в которых есть один общий разрез, можно объединить на сводном отчете. Например, динамику продаж, оплаты, числа контактов и проч., если они взяты за один и тот же временной интервал

№	Наименование	Янв. 2002 г.		Фев. 2002 г.		Март 2002 г.	
		в отгрузочны	в деньгах (От...	в отгрузочны	в деньгах (От...	в отгрузочны	в деньгах (От...
2	— ЗАО "Алекс и К"	72,00		50,00		210,00	
3	— ЗАО "Алекс и К"						
4	— Магазин №1	26691,00		21740,00		23021,00	
5	— Магазин №1						
6	— ООО "Юпитер"	791,00		325,00		398,00	
7	— ЧП Иванов	540,00		480,00			
8	— ЧП Иванов					20,00	
9	— ЧП Могилев	100,00		210,00			
10	— АКБ "Защитник"			300,00			600,00
11	— ЗАО "Алекс и К"						272,00
12	— ЗАО "Дождь"						
13	— ООО "Юпитер"			300,00		620,00	100,00
14	— ЧП Иванов			20,00			20,00
15	— ЧП Лебедева						
16	— ЧП Могилев	100,00				210,00	

Сводный отчет в табличной форме позволяет получить документ, отражающий несколько показателей по одному разрезу. Например, закупки, отгрузки и остатки на складе по определенному продукту или группе. Или продажи, оплату и число контактов по определенным сегментам .

Построение аналитических отчетов
Monitor CRM - комплексное
программное решение

Работа с контрагентами (CRM)

Мониторинг конкурентов

Мониторинг внешних параметров

Мониторинг конкурентов

Ведение общей информации по конкурентам – включает наиболее значимые для бизнеса параметры фирмы-конкурента (направления, обороты, торговые площади и проч.), а также список ключевых сотрудников

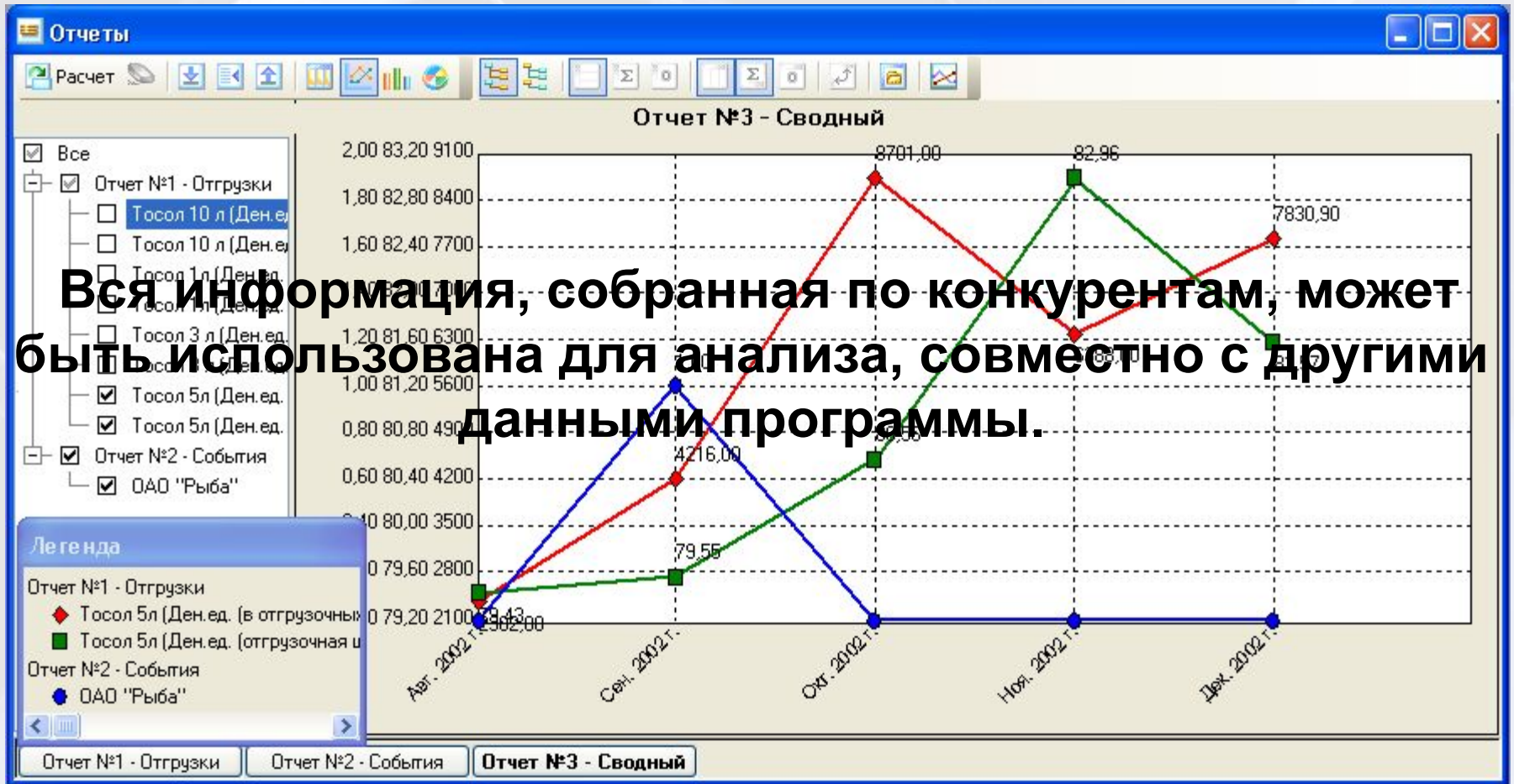
The screenshot shows a software window titled "Контрагенты - [изменение]". The form contains the following fields and sections:

- Сокращение:** OAO "Рыба"
- Название:** OAO "Рыба"
- Тел. код:** (83147)
- Адрес:**
 - Инд.: [empty]
 - Регионы: Нижегородская обл.
 - Улица: [empty]
 - Дом: [empty]
 - ИНН: [empty]
 - Дата первой сделки: 1-11-2001
- Доп. информация:** КОНКУРЕНТ - прикладное Т.о.м.
- Left sidebar menu:** Главное, Сотрудники, Признаки, Перспективы сотрудниче..., Режимы работы, Документы, Контакты, Рекламации, События, Проекты, Заявки, Отгрузки, Планы отгрузок, Входящая оплата, Планы входящей оплаты.
- Bottom status bar:** Местное время 18:56 19-09-2006
- Buttons:** OK, Отмена

Мониторинг конкурентов

Взаимодействие конкурентов и клиентов дает возможность фиксации сделок между конкурентом и клиентами, а также фиксировать события, связанные с конкурентом и влияющие на вашу деятельность (например, рекламная кампания конкурента)

Мониторинг конкурентов



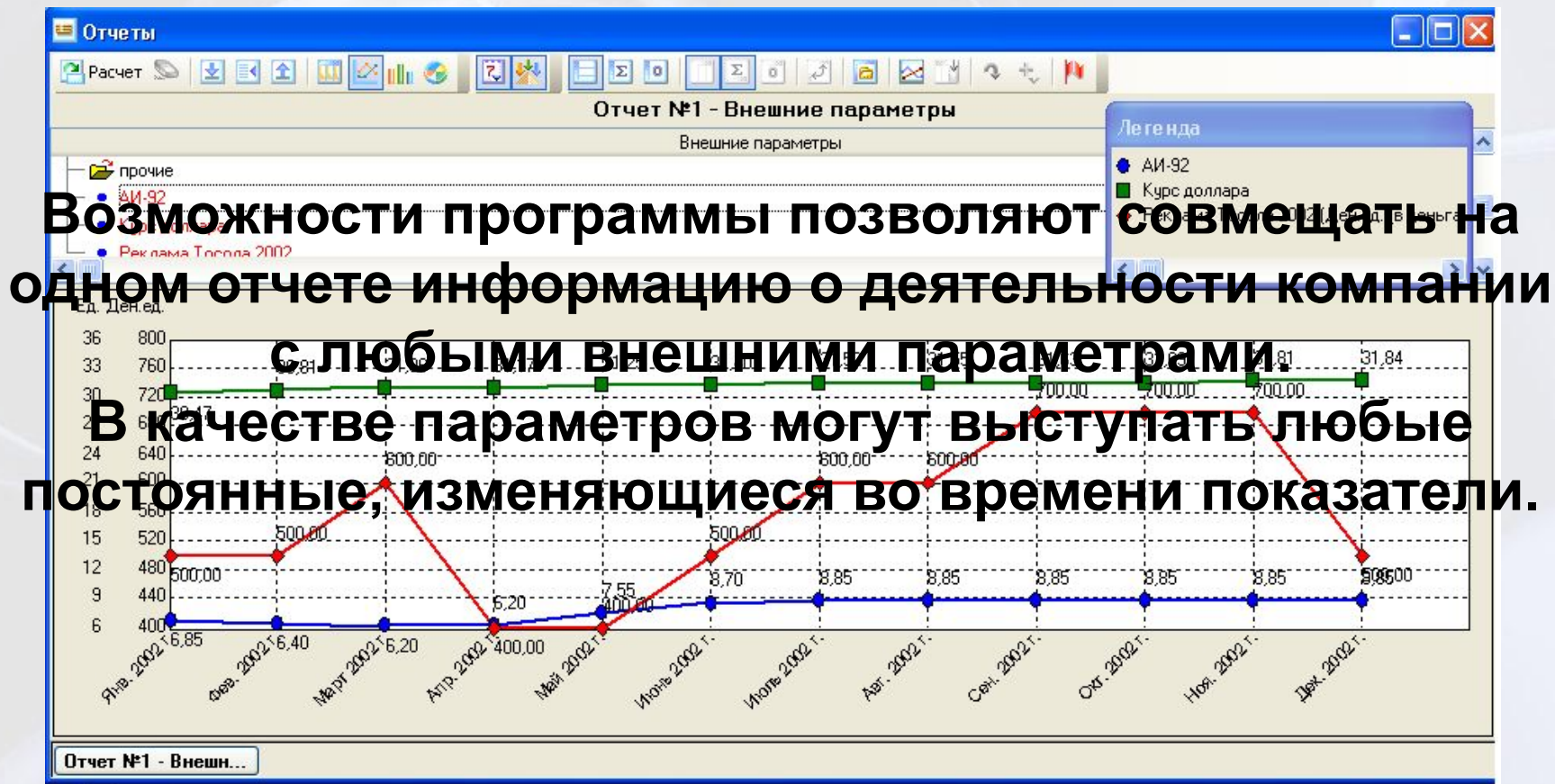
Мониторинг конкурентов **Monitor CRM - комплексное программное решение**

Работа с контрагентами (CRM)

Построение аналитических отчетов

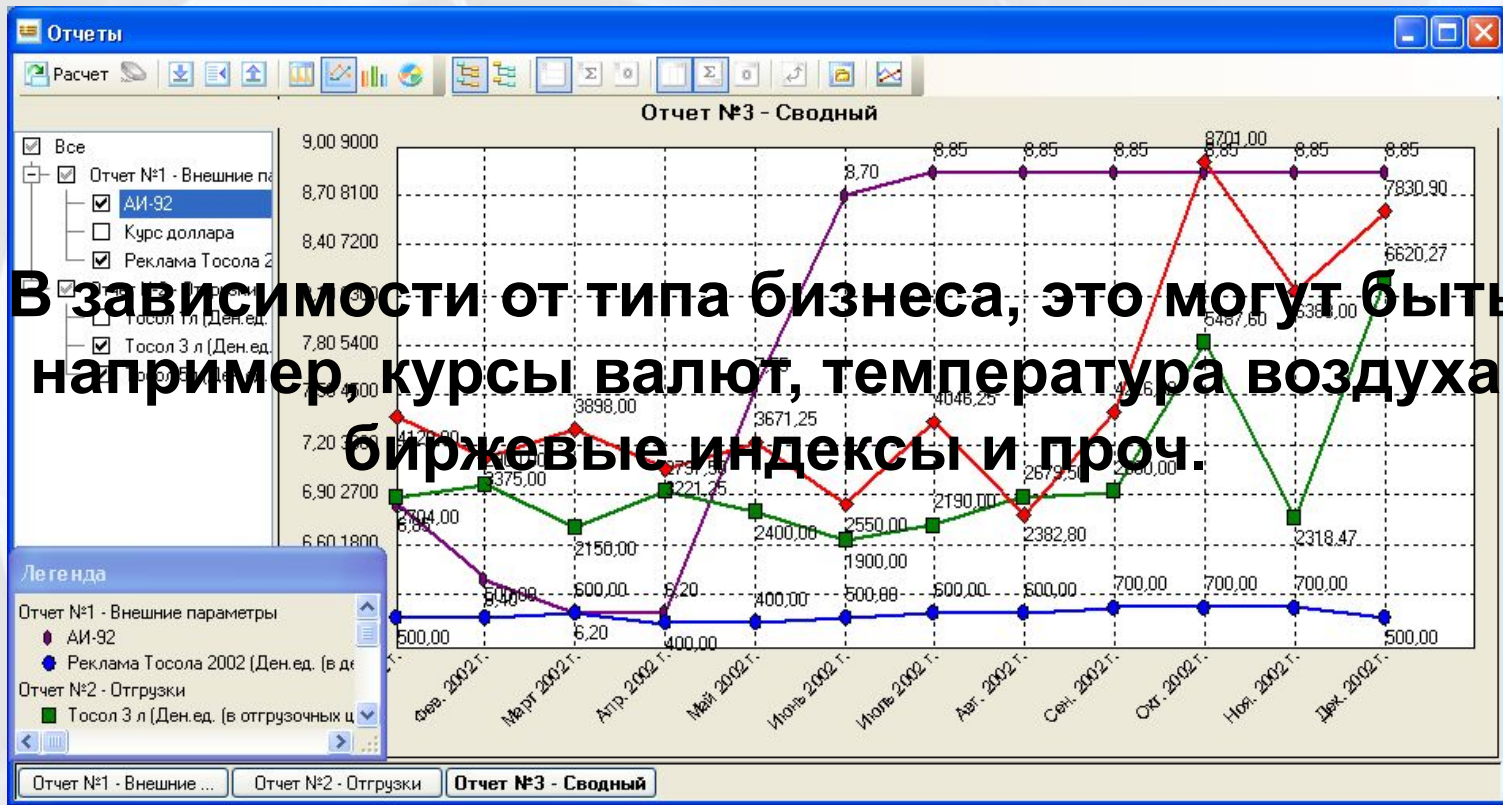
Мониторинг внешних параметров

Мониторинг внешних параметров



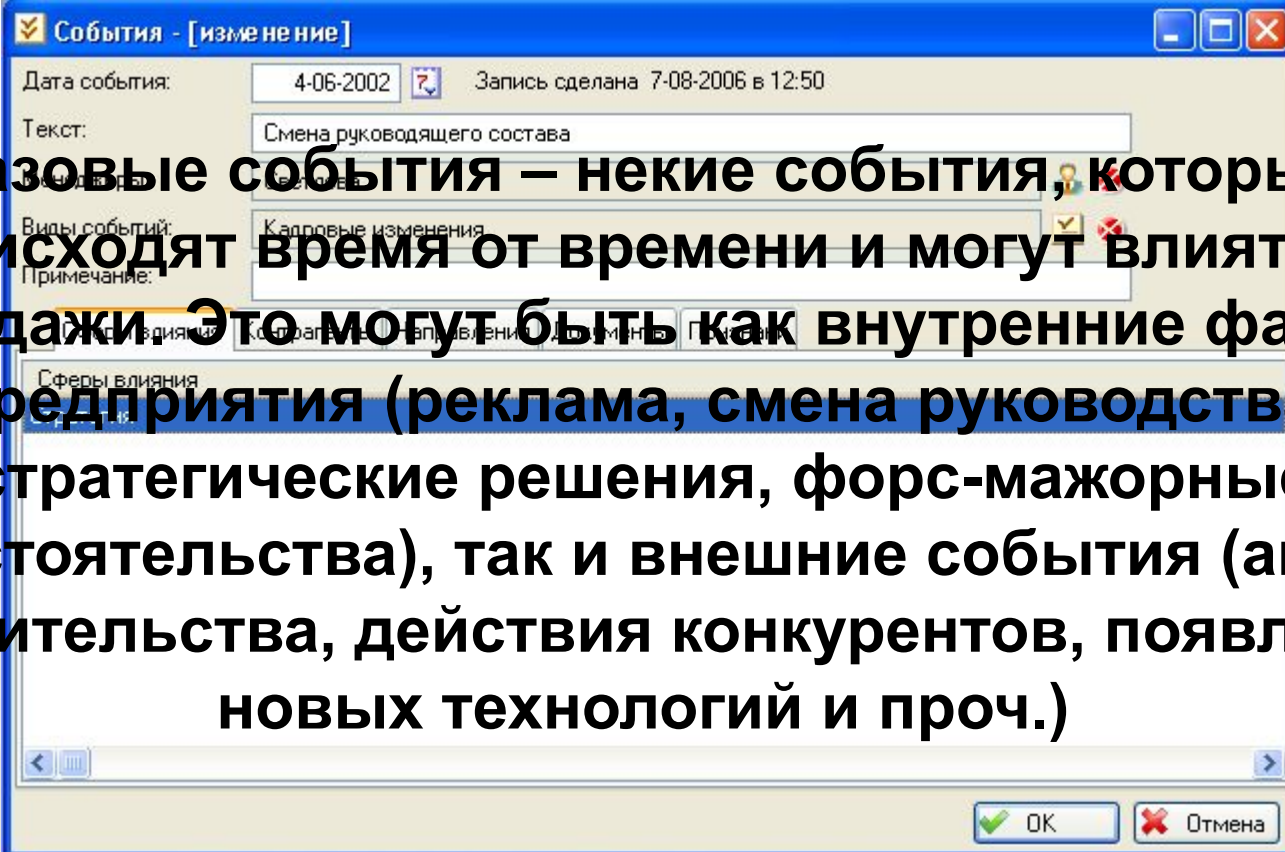
Возможности программы позволяют совмещать на одном отчете информацию о деятельности компании с любыми внешними параметрами. В качестве параметров могут выступать любые постоянные, изменяющиеся во времени показатели.

Мониторинг внешних параметров



Мониторинг внешних параметров

Разовые события – некие события, которые происходят время от времени и могут влиять на продажи. Это могут быть как внутренние факты предприятия (реклама, смена руководства, стратегические решения, форс-мажорные обстоятельства), так и внешние события (акты правительства, действия конкурентов, появление новых технологий и проч.)



The screenshot shows a window titled "События - [изменение]" with the following fields:

- Дата события: 4-06-2002 (with a calendar icon) and "Запись сделана 7-08-2006 в 12:50"
- Текст: Смена руководящего состава
- Виды событий: Кадровые изменения (with a dropdown arrow)
- Примечание: (empty text area)
- Сферы влияния: (empty text area)

At the bottom right, there are "OK" and "Отмена" buttons.

Мониторинг внешних параметров **Monitor CRM - комплексное** **программное решение**

Работа с контрагентами (CRM)

Построение аналитических отчетов

Мониторинг конкурентов

Все задачи, которые можно решать при помощи программы Monitor CRM, можно, так или иначе, свести к термину «УПРАВЛЕНИЕ»

**Управление
взаимоотношениями
с клиентами (CRM)**

**Управление
взаимоотношениями с
клиентами (CRM)**

**Управление
маркетингом**

**Управление
маркетингом**

- ✓ ~~определение стратегии, бюджета, рекламных и маркетинговых задач~~
- ✓ ведение **любой** информации о клиенте

**Управление
закупками**

**Управление
закупками**

- ✓ аналитика по поставщикам и товарным группам
- ✓ мониторинг рыночных цен и качества товаров и услуг
- ✓ проведение тендеров
- ✓ анализ влияния внешних факторов и анализ дефицита и затоваривания
- ✓ оценка эффективности закупок

**Управление
продажами**

**Управление
продажами**

- ✓ анализ эффективности конкурентов
- ведение проектов

**Управление
качеством**

**Управление
качеством**