



УПРАВЛЯТЬ ПРОДАЖАМИ ПРОСТО





УПРАВЛЕНИЕ **ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ** С КЛИЕНТАМИ:

В условиях высокой конкуренции, залогом построения устойчивого бизнеса является не продукт, а подход ориентированный на клиента. Сбор и организация полного портрета клиента, оперативные работы по подведению клиента к продажам, анализ принятых мер, выявление лучших практик, концентрация на сильных сторонах продукта, и многое другое являются немаловажными и трудоемкими составляющими данного процесса.



С SYNERGY CRM МЫ ПРЕДЛАГАЕМ :

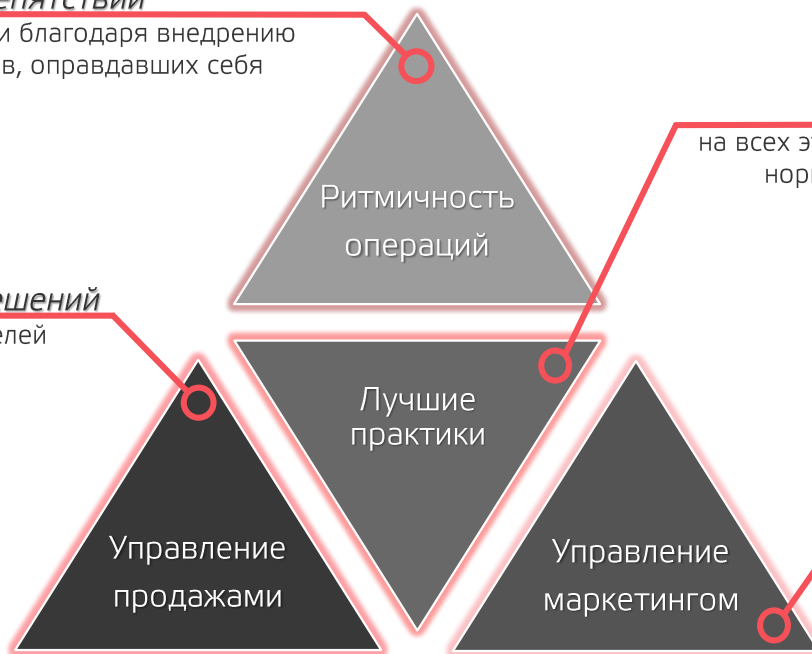


Устранение препятствий

для роста прибыли благодаря внедрению лучших стандартов, оправдавших себя на практике

Инструмент для принятия решений

на основе аналитических показателей продаж в любом временном и территориальном разрезе.



Эффективность

на всех этапах продаж благодаря внедрению нормативов и их мониторингу в режиме реального времени.

Правильный выбор

стратегически важных решений отслеживая успешные практики маркетинга и продаж.



Лид- это потенциальная сделка, интерес, полученный любыми способами. Процесс лидогенерации, или захвата лида, зачастую хаотичен и достаточно сложен для анализа. Все зависит от реакции публики, которую мы и готовы подсчитать за Вас. С определением всего двух статистических величин, стратегическое управление маркетингом моментально меняется, превращаясь в элементарный вопрос сравнения данных.

Что нужно знать для правильного маркетинга?



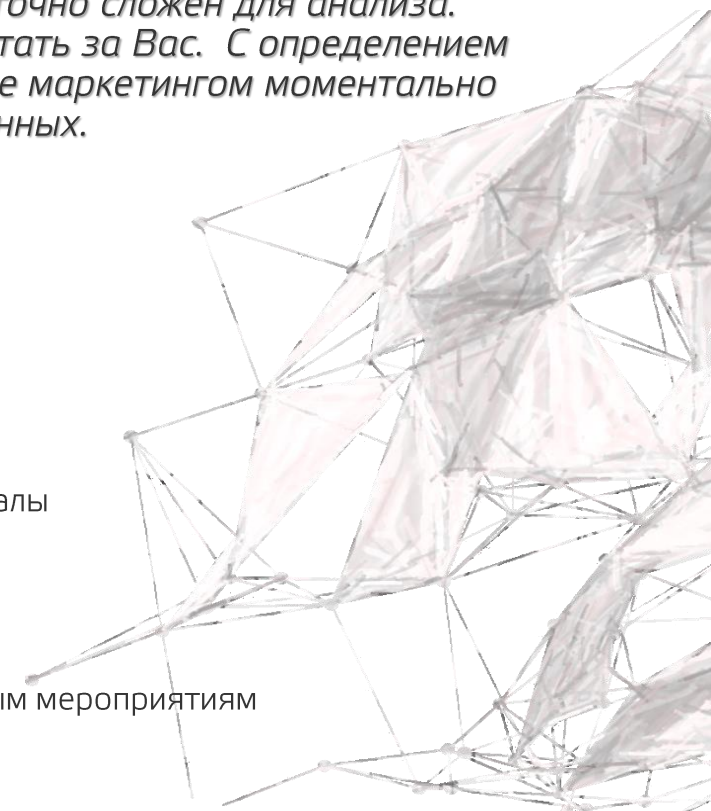
Как увеличить количество лидов?

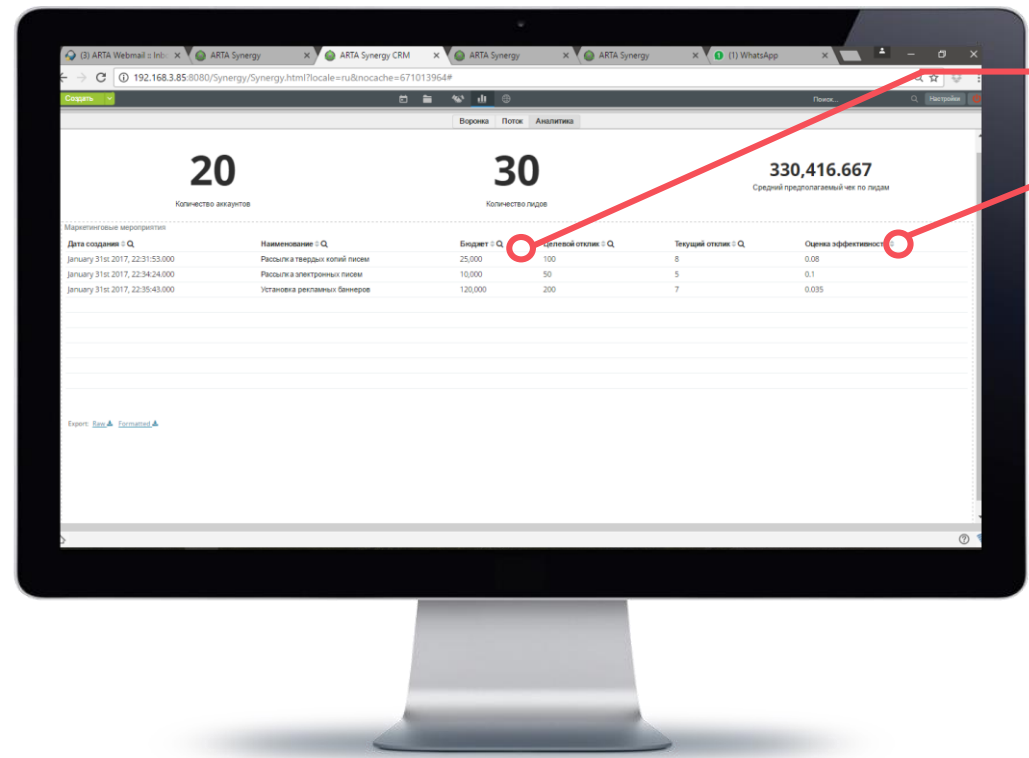
Необходимо выявить наиболее эффективные маркетинговые каналы



Как удешевить стоимость лидов?

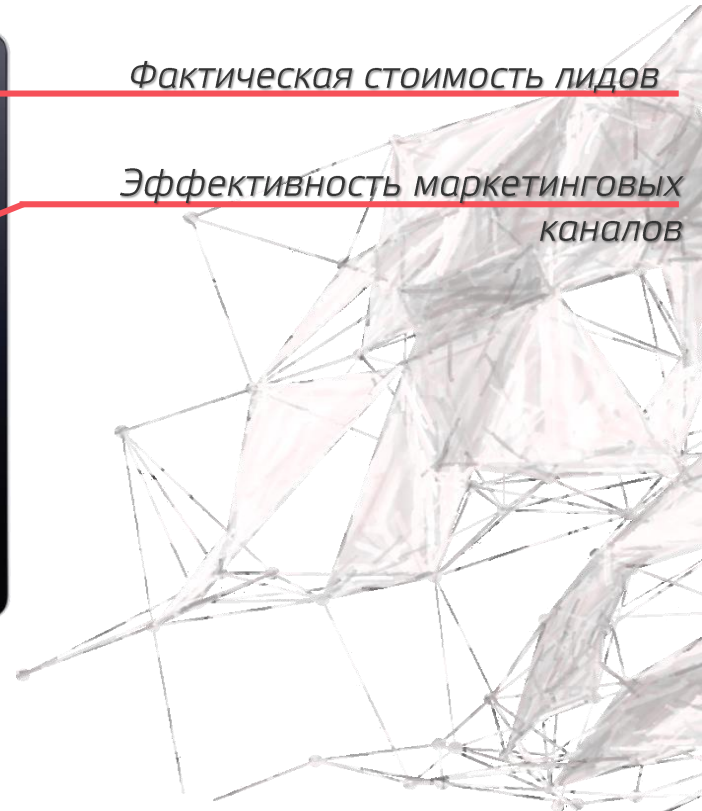
Выявить фактическую стоимость лидогенерации по маркетинговым мероприятиям





Фактическая стоимость лидов

Эффективность маркетинговых каналов



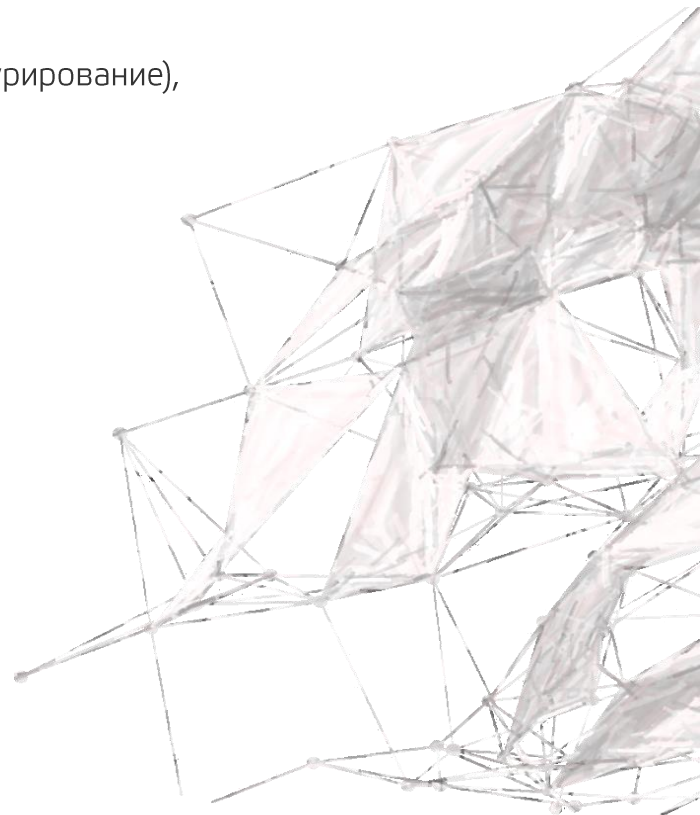


Управление маркетинговыми кампаниями:

- Управление маркетинговыми мероприятиями (созданий, изменение, конфигурирование),
- Настройка стоимости и целевого отклика мероприятия,
- Анализ и подсчет эффективности маркетинговых кампаний,
- Подсчет стоимости лидов.

Управление лидами:

- Создание и учет лидов,
- Четкое определение источников лида,
- Сохранение истории взаимодействия с лидом,
- Составление разностороннего портрета лида.





УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ:

Сделка – это конечная цель взаимодействия, желаемый результат работы процесса продаж. Процесс продаж только на первый взгляд представляет из себя сложный механизм, зависящий больше от воли клиента, нежели от мастерства сотрудника. Для того, чтобы заставить клиента работать на вас, необходимо показать профессионализм и целостность подхода. Мы решили эту проблему за вас, выделяя для этой цели два ключевых направления.

Что нужно знать для успешных продаж?



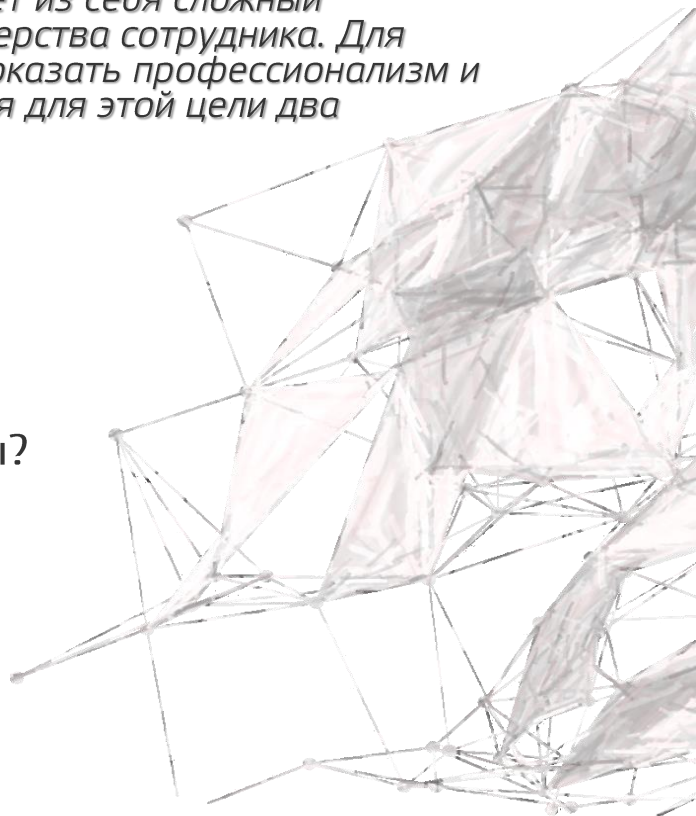
Насколько оперативно обрабатываются клиенты?

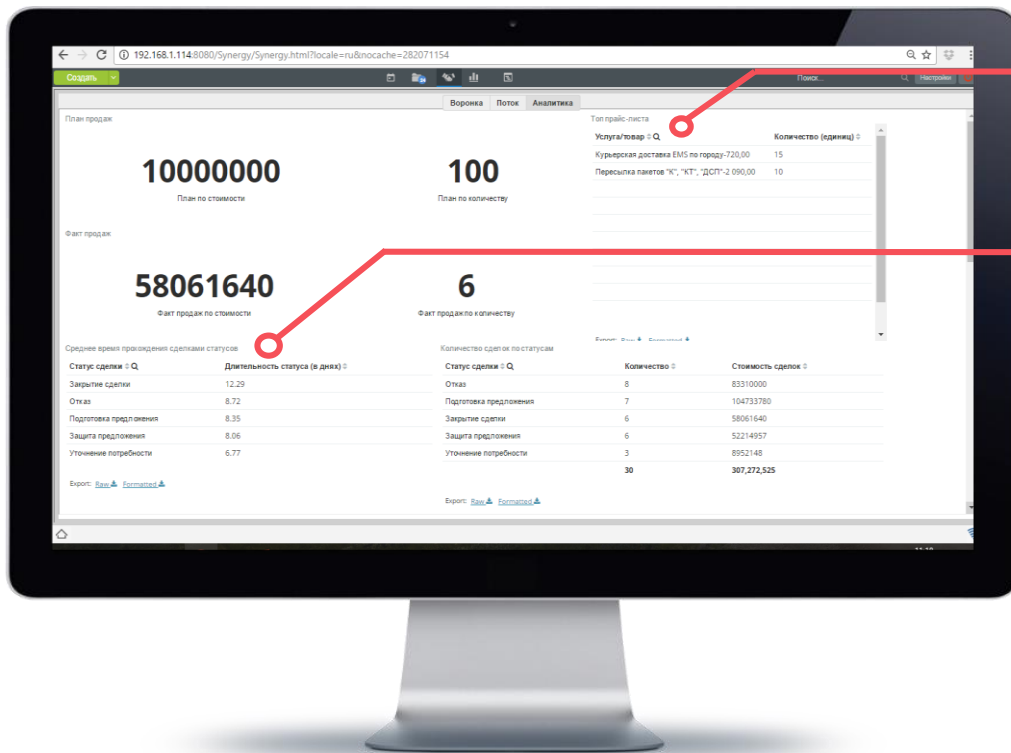
Проанализировать временные тенденции и их влияние на успех



Что продается лучше и почему?

Отследить тренды по регионам или отраслям и выявить причины





Рейтинг товаров и услуг

Среднее время прохождения сделками статусов

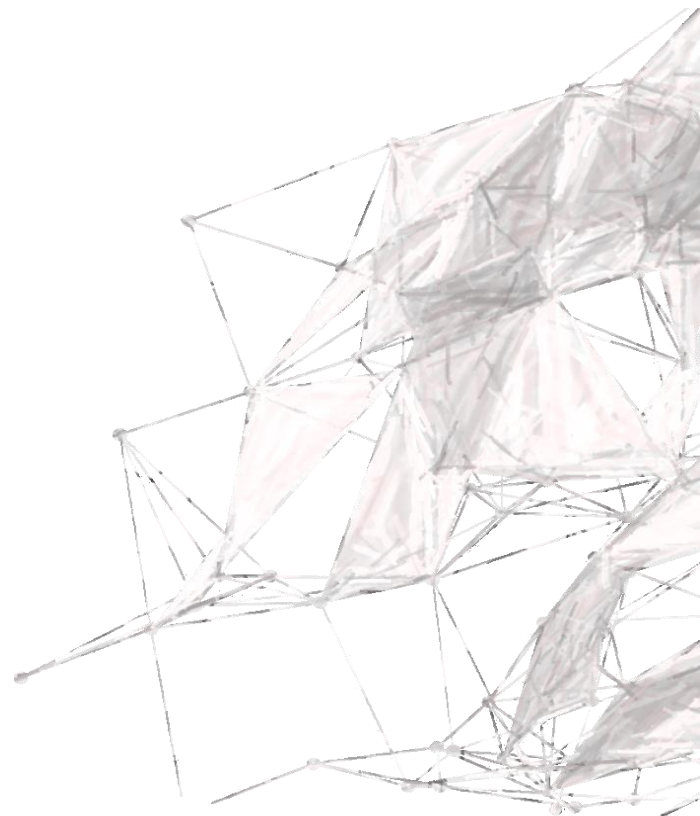


Управление сделками (Opportunity Management):

- Создание учет сделок,
- Мониторинг показателей конвертации лид-сделка,
- Сохранение и просмотр истории взаимодействия по сделке,
- Настройка временных нормативов для обработки сделки,
- Отображение моментальной мотивации сотрудников,
- Выявление списка самых популярных товаров и услуг,

Управление аккаунтами (Account Management):

- Оперативная связь благодаря омниканальному интерфейсу,
- Сохранение всей истории коммуникация с аккаунтами для допродаж,
- Архивирование информации на отказных клиентов,
- Предупреждение при взаимодействии с недобросовестным клиентом





Залогом успеха любого бизнеса является принятие стратегических решений. Сложность принятия решений отходит на второй план, когда на первое место выходит вопрос, как эти решения правильно донести. Система Synergy CRM предоставляет инструмент для качественного и наглядного управления маркетингом и продажами на всех уровнях организации.

Как стратегически управлять продажами?



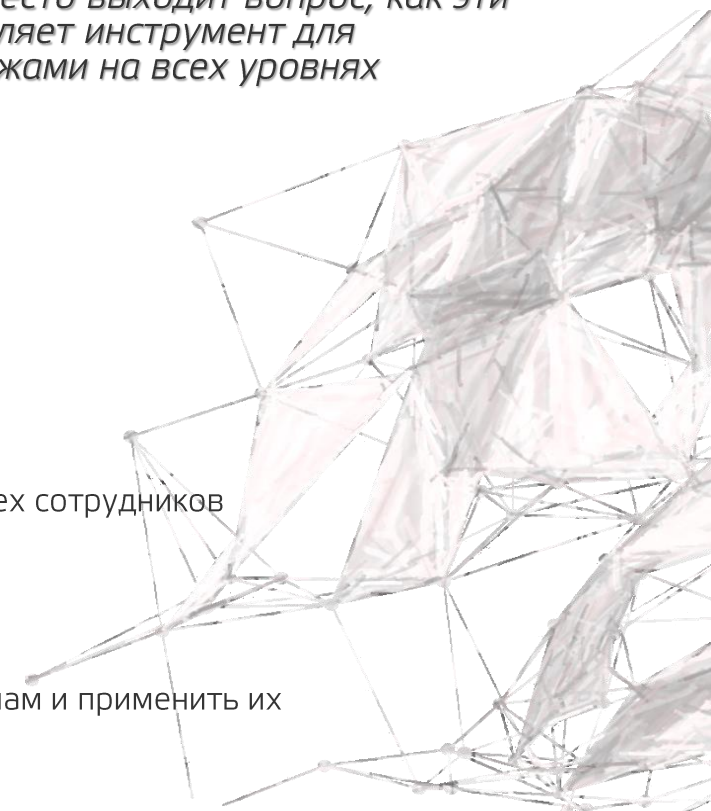
Как наладить целостность системы?

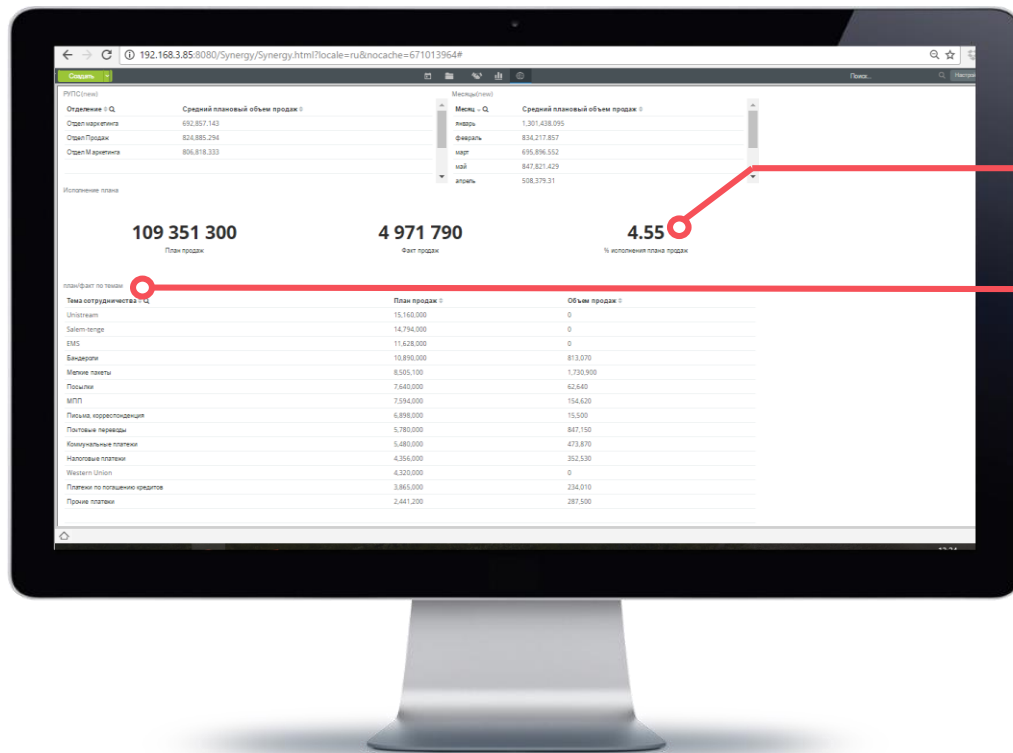
Постановка работ в соответствии с едиными нормативами для всех сотрудников



Как принять правильные решения?

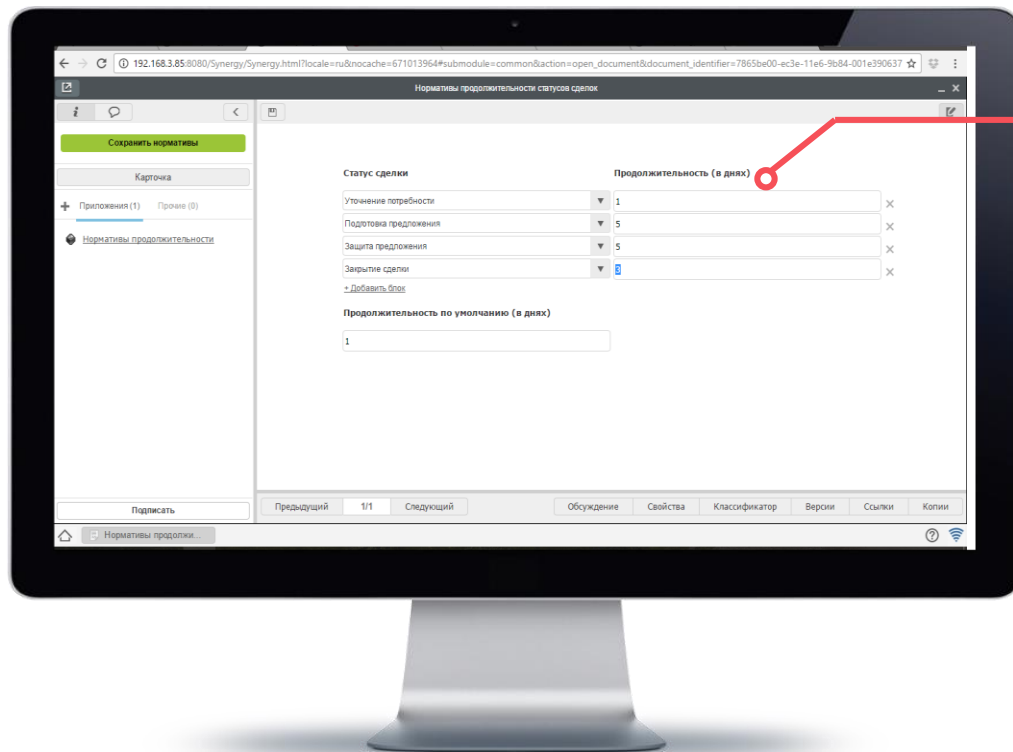
Отследить относительные показатели и лучшие тренды по регионам и применить их на практике.



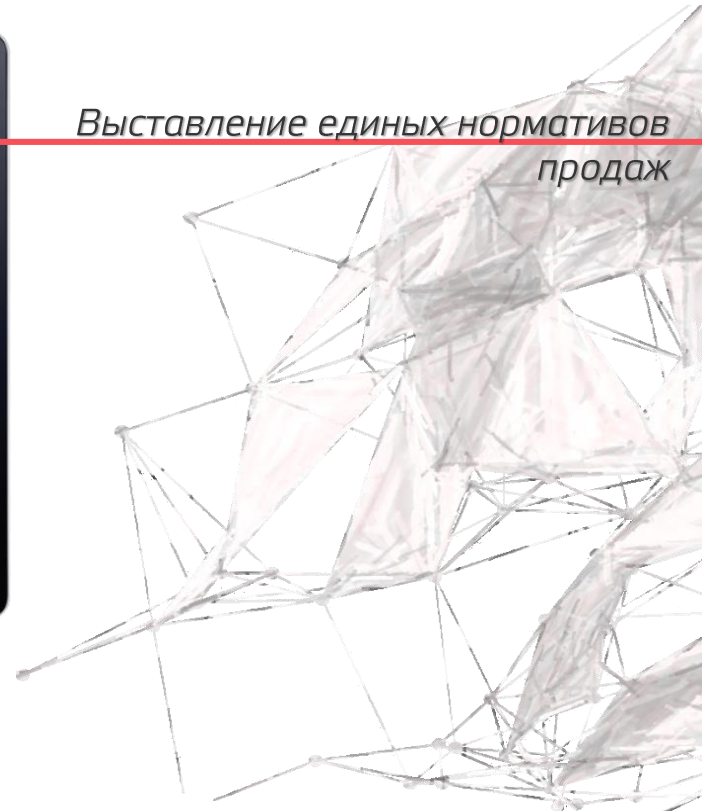


Абсолютные и относительные показатели

Мониторинг показателей по подразделениям



Выставление единых нормативов продаж





ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ: СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Аналитическая отчетность:

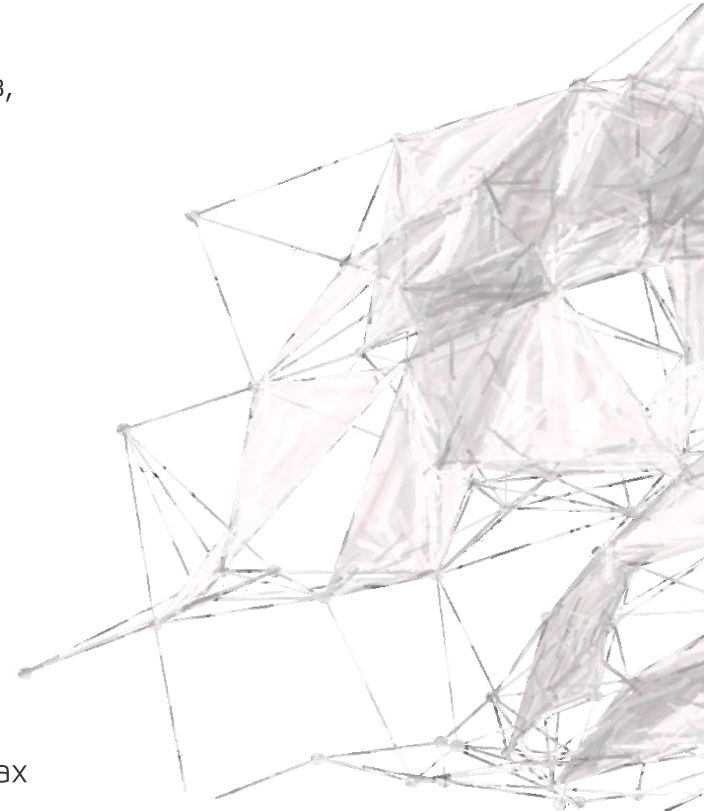
- Отображение эффективности маркетинга и продаж в виде воронки,
- Мониторинг продуктивности подразделений и отдельно взятых сотрудников,
- Доходность и результативность подразделений,
- Оценка план/факт продаж.

Единый рабочий процесс:

- Статусы операционной деятельности в режиме реального времени,
- Установка нормативов на длительность каждого из этапов продаж,
- Постановка коэффициента комиссионных,
- Вывод моментальной денежной мотивации сотрудников

Каталог услуг:

- Ведение реестра и прайс-листа услуг (товаров),
- Ведение счетчика использования услуг (товаров),
- Составление рейтинга товаров и услуг основываясь на фактических продажах



РИТМИЧНОСТЬ ОПЕРАЦИЙ: ЗАЛОГ УСПЕХА



Настроив механизм управления маркетингом и продажами, Вы сможете отследить и внедрить лучшие практики, применимые только для вашей организации. А система автоматизации поможет проследить за установлением единых стандартов для всех подразделений, и найти резонанс в работе отделов, тем самым приближая организацию к достижению ритмичности и отлаженности операций.

Как достичь высокой ритмичности операций?



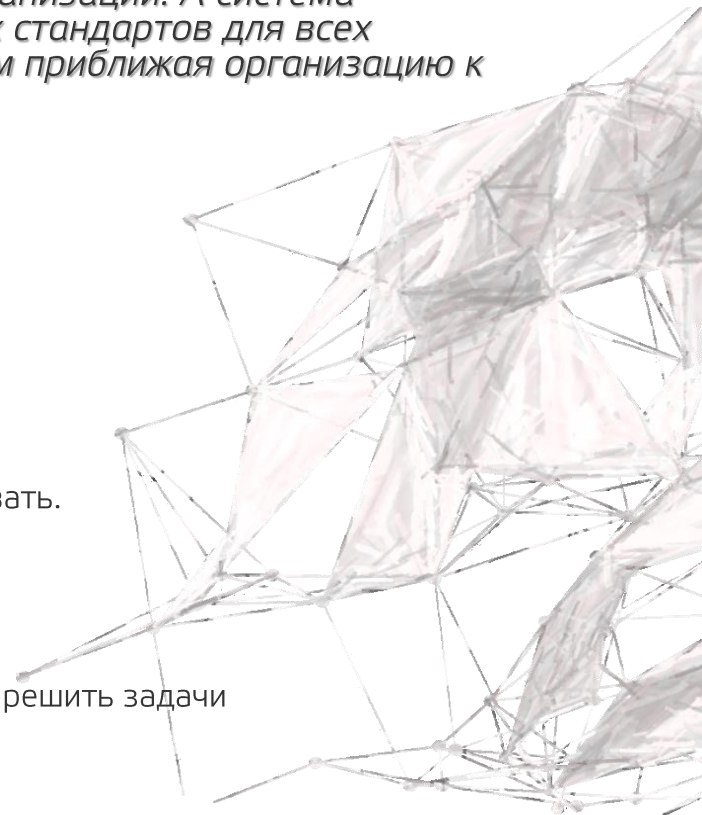
Как совместить приятное с полезным?

Ввести систему управления, которую хочется и приятно использовать.

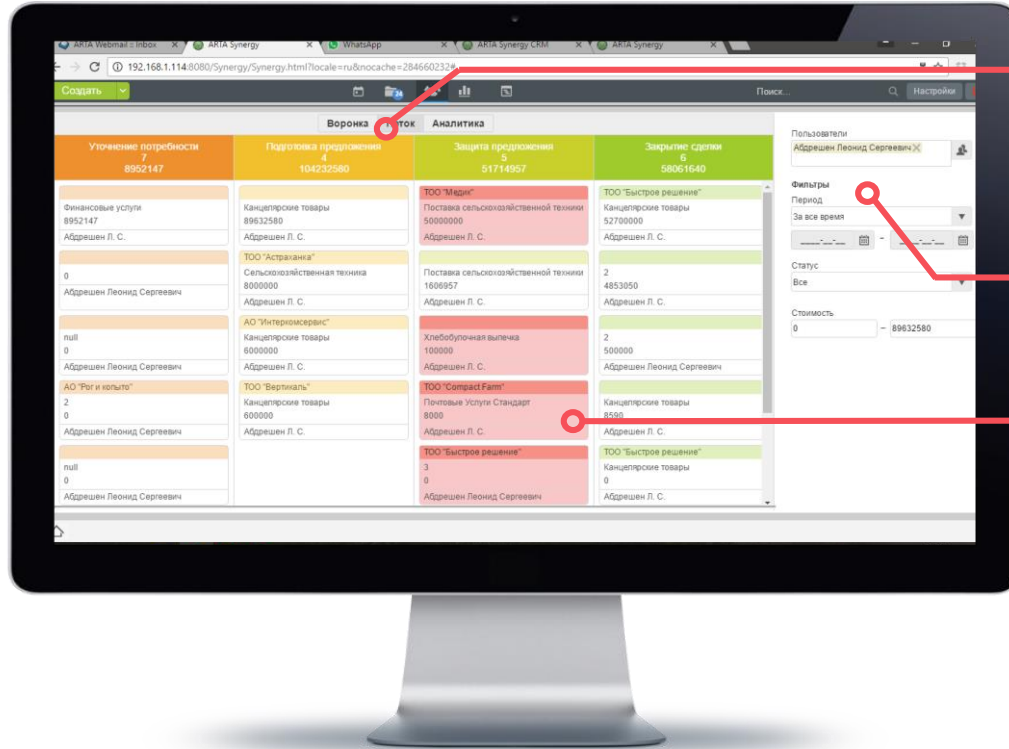


Как оперативно обходить препятствия?

Отследить простои в процессе продаж и маркетинга и оперативно решить задачи первой необходимости.



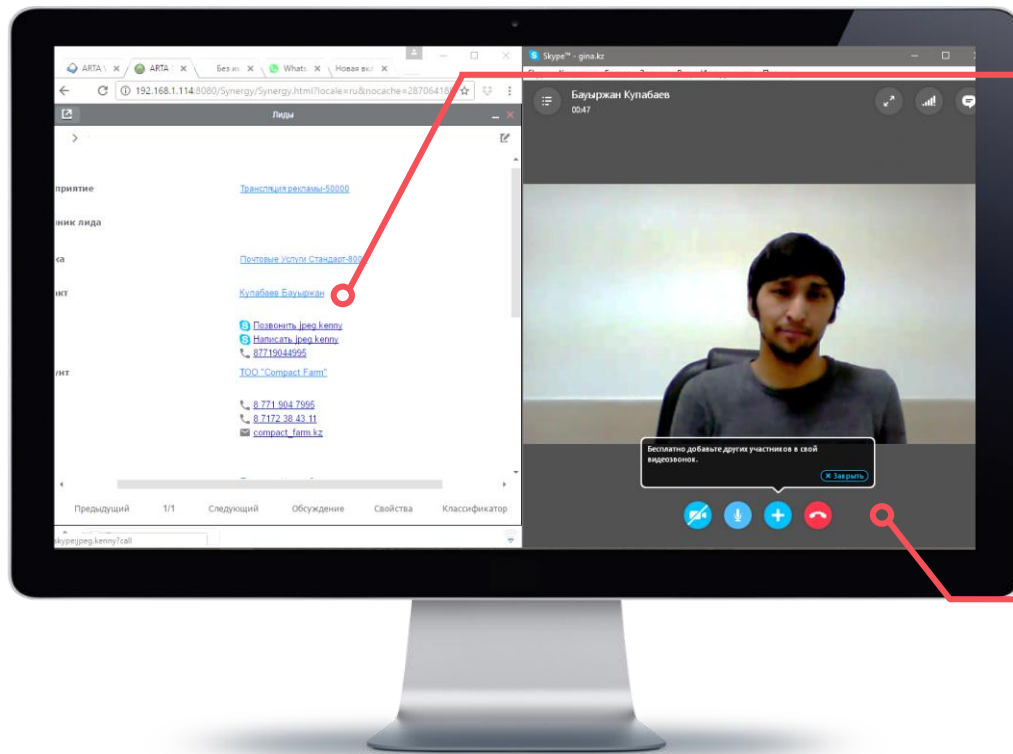
РИТМИЧНОСТЬ ОПЕРАЦИЙ: ПРОСТОЙ ИНТЕРФЕЙС



Наглядный поток работ

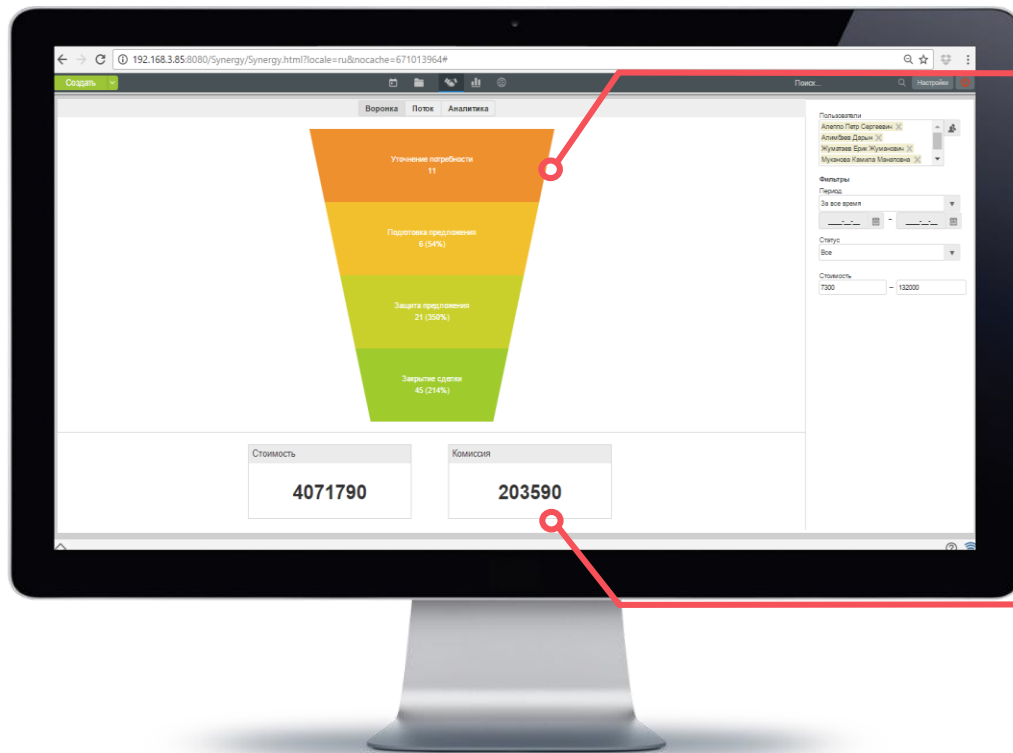
Многофункциональный фильтр

Подсветка просроченных карточек



Оmnиканальность системы

Оперативность и удобство в повседневных операциях



*Универсальный инструмент
для мониторинга продаж*

*Моментальная мотивация
сотрудников*



Возможности SYNERGY CRM для сотрудников:

- Отражение хода работы в режиме реального времени,
- Формирование объемного портрета клиента,
- Шаблоны документации и взаимодействие с потенциальным клиентом из интерфейса программы,
- Фильтрация и поиск по многочисленным параметрам

Возможности SYNERGY CRM для менеджмента:

- Мониторинг показателей в режиме реального времени,
- Формирование многостороннего портрета результатов работы подразделений,
- Легко настраиваемые наглядные отчеты,
- Каскадные фильтры для получения информации в желаемом формате,
- Удобный инструмент для принятия важных решений.



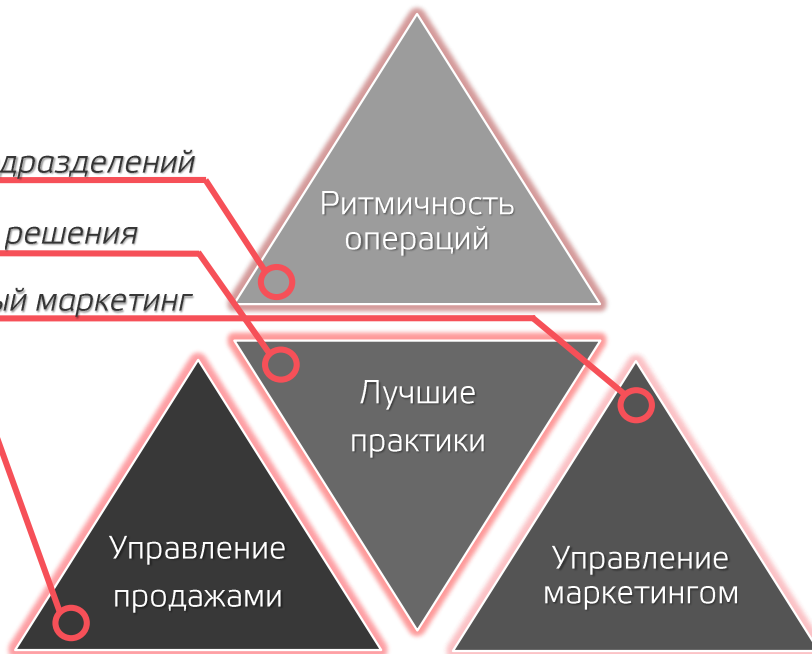


Единые стандарты для всех подразделений

Обоснованные стратегические решения

Качественный и количественный маркетинг

Оперативные продажи





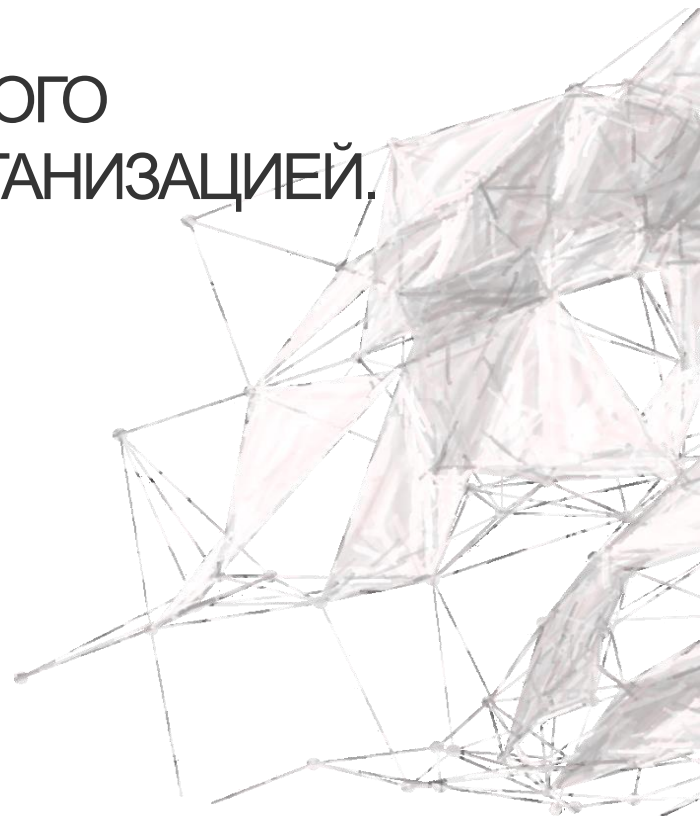
ARTA – ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.

Операционный консалтинг:

Выявление реальных проблемных точек и их решение за счет качественного консалтинга по операционному менеджменту ;

Технологическая платформа:

Снижение времени реализации проекта и его ввода в эксплуатацию за счет реализации на основе технологической платформы SYNERGY;



НАШИ КЛИЕНТЫ :



Администрация
Президента РК



АО «ФНБ
«Самрук-
Казына»



Министерство
транспорта и
коммуникаций



Министерство
иностраннных
дел



Министерство
образования и
науки



ҚАЗАҚТЕЛЕКОМ

АО
«Казакхтелеком»



АО «Национальные
информационные
технологии»



АО
«Национальный
Холдинг «Зерде»



Агентство по
делам религий



Агентство
туризма и
спорта



Ассоциация
KazEnergy



АО
«КазМунайГаз»



Информационное
агентство
«Хабар»



АО «РТРК
«Казакхстан»



АО «КИРИ»



ТОО
«Медикер»



РГП «Резерв»
при МЧС РК



Комитет
внутренних войск
МВД РК



Казахский
экономический
университет



Казахский агротехнический
университет



Евразийский Национальный
Университет

НАШИ КЛИЕНТЫ :



Комитет по
строительству
Санкт-Петербурга



Центральный телеграф
г. Москва



АО "Газпром
электрогаз" г. Москва



ДБ АО "Сбербанк
России"



ГорЭлектроТранс г.
Новосибирск



Астана ЛРТ



ЧФ «Фонд Первого Президента ТОО «Энергопоток»
Республики Казахстан



АО "КаражанбасМунай"



АО "KazPetroDrilling"



АО «КАМАЗ –
Инжиниринг»



ТОО «Объединенная
химическая
компания»



АО "Мангистаумунайгаз"



ТОО "Oil Construction
Company"



ТОО "Oil Services
Company"



ТОО
"Мангистауэнергомун
а"



ТОО "Мунайтелеком"



ТОО «Karabatan Utility
Solutions»

ПОЧЕМУ ARTA SOFTWARE:



ARTA непрерывно развивает свою платформу за счет консолидации знаний трех основных офисов в следующих городах: Астана, Алматы и Санкт-Петербург.



ARTA – первая в Казахстане компания, объединившая в себе экспертизу консалтинга международного уровня и обширный инструментарий на базе собственной программной платформы.



Платформа ARTA SYNERGY позволяет настраивать произвольные бизнес приложения уровня предприятия на основе настройки бизнес-процессов с условными переходами, операциями вычисления и обработки данных



В 3-ке лидеров среди производителей ПО (2012 год Эксперт РА Казахстан),
Лидер среди производителей ПО в РК (2013 год Эксперт РА Казахстан).



100 000 пользователей в
200 организациях в 10
отраслях экономики



100 инженеров, аналитиков и консультантов в центральном офисе в городе Астана



БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ!

ARTA Software, LLC
sales@arta.pro
+7 7172 570-825
+7 7172 570-826
+7 7172 570-827

