

Эксперт Системс

Энергетика и CRM – оптимизация процесса продаж с помощью Sales Expert

Первое знакомство руководства компании с системой Sales Expert состоялось на Экономическом «Форуме деловых услуг». Компании требовалось решение для оптимизации работы отдела продаж и повышения его эффективности.

Искомое решение должно было помочь решить несколько важных задач:

- 1.Получить единую базу данных по клиентам, соединив воедино множество файлов с компьютеров сотрудников
- 2.Ускорить поиск информации по клиентам и проводимым сделкам
- 3.Упростить контроль и повысить эффективность менеджеров сделав их работу прозрачной для руководства
- 4.Предоставить возможность разделения клиентов на группы, определить статусы
- 5.Реализовать механизм учета пожеланий и контроля потребностей клиентов
- 6.Создать Базу Знаний - средство учета сервисных обращений и их решений

В процессе внедрения, специалисты компании «Буроф» провели тщательный анализ работы в компании «Энергия Сибири». Результатом анализа стала точная настройка CRM системы Sales Expert под бизнес-процессы клиента. Проведя импорт, наработанных ранее, клиентских баз и справочников продукции, удалось значительно повысить эффективность перехода на CRM систему Sales Expert.

В результате внедрения Sales Expert, руководство получило ряд новых возможностей:

- 1.Быстро и полно оценивать ситуацию в работе отдела продаж
- 2.Отслеживать продолжительность сделок и причины отказа по ним
- 3.Строить различные отчеты, не прибегая к помощи менеджеров и не используя альтернативных средств, таких как MS Excel

Информационная справка о компании «Энергия Сибири»:

Основное направление деятельности компании – поставка специализированной электротехнической продукции.

Информационная справка о компании «Буроф»:

Компания «Буроф» является официальным партнером, российского разработчика бизнес систем, компании «Expert Systems».

Expert Systems
www.crmpartner.ru