

"ЗАО «Альфа-Банк» (Беларусь) выражает благодарность группе компаний Terrasoft за профессионализм, высокое качество и оперативность работ, проявленные в ходе выполнения проекта по внедрению CRM-системы в нашем Банке.



Сотрудники Банка активно использовали CRM-систему уже через 3 месяца после старта работ по проекту. Сотрудничество Банка с компанией оставило у Банка только самые положительные эмоции."

**Андрей Косач**, Директор Департамента информационных технологий **ЗАО «Альфа-Банк» (Беларусь)**

Помимо флагманских продуктов, которые используются предприятиями различных отраслей, компанией Terrasoft разработаны специальные продукты и модели для банков и финансовых структур. Системы Terrasoft позволяют банкам решать широкий круг задач для достижения стратегических целей:

### Эффективная работа корпоративного бизнеса

- Сегментация и анализ клиентской базы: взаимосвязи, продуктово-сегментные матрицы
- Управление жизненным циклом клиентов, его продолжительностью
- Анализ доходности клиента, стратегической и тактической значимостей
- Бизнес-процессы активного привлечения клиентов
- Автоматизация кредитования (оформление заявок, работа кредитного комитета)
- Управление процессами продажи депозитных продуктов, расчетно-кассового обслуживания, карточных проектов
- Развитие клиентов, кросс-продажи, дополнительные продажи
- Оценка удовлетворенности клиентов
- Эффективное распределение загрузки сотрудников клиентского обслуживания в соответствии со значимостью клиентов
- Определение условий сотрудничества для клиента в зависимости от его значимости для банка

### Результативная работа розничного бизнеса

- «Единое окно» консультирования клиента
- Оценка значимости клиентов и групп клиентов (сегментов)
- Автоматизация продуктово-сегментных матриц, подбор продуктов для клиента
- Процессы развития клиентов, кросс-продажи
- Автоматизация кредитования (оформление заявок, работа кредитного комитета)
- Процессы продажи депозитных продуктов, карточек и другие
- Автоматизация электронного документооборота
- Автоматический расчет бонусов сотрудников в привязке к финансовым результатам

### Управление частными финансами

- Удобный доступ к полной информации по клиенту
- Напоминания по важным событиям
- Анализ взаимосвязей клиентов, степени влияния

### Управление маркетингом и каналами продвижения

- Сегментация клиентов, управление расчетом стратегической и тактической значимости клиентов
- Управление маркетинговыми воздействиями, опросами
- Выбор каналов продвижения, адекватных продвигаемым продуктам и целевой аудитории
- Анализ каналов продвижения и оценка их эффективности
- Планирование, контроль и оценка эффективности маркетинговых воздействий
- Анализ и отслеживание активности основных конкурентов банка

### Повышение эффективности работы Контакт-центра

- «Единое окно» обслуживания клиента, доступ к истории взаимоотношений

- Оптимизация скриптов разговоров
- Управление исходящими воздействиями, опросами, рассылками
- Оптимизация бизнес-процессами взаимодействия контакт-центра и отделов продаж
- Анализ эффективности контакт-центра

### Управление проблемной задолженностью

- Эффективное управление процессами Soft-, Hard-, Legal Collection
- Автоматизация обзвонov, распределение задач
- Автоматические рассылки писем и SMS
- Автоматическое формирование документов
- Контроль KPI, анализ эффективности
- Анализ портфеля задолженностей, отчеты по эффективности работы коллекторов

<http://www.basicsolution.ru>

[info@basicsolution.ru](mailto:info@basicsolution.ru)

+7 (926) 814 88 48