

"Нам требовалось не просто CRM-решение. Мы хотели получить систему, способную решить наши специфические задачи:



- расчет стоимости с учетом привлечения ипотечного кредита;
- история интереса к объекту: просмотры, отказы, замечания;
- контроль прохождения всех этапов сделки и регистрация всех документов;
- и многое другое.

Выбрав для решения своих задач Terrasoft, мы не прогадали: все ожидания оправдались, и цели, которые ставились в начале проекта, достигнуты."

**Сергей Черноступков**, директор ИСК Альфа-Урал

CRM-системы Terrasoft используют компании, которые работают с различными типами недвижимости (жилой, торговой, офисной, гостиничной) и предоставляют различные услуги на данном рынке (риэлторские, брокерские, property management, facility management, продажи своей недвижимости, консалтинг).

CRM в отрасли предоставляет возможность создать единое информационное пространство, упорядочить и организовать регулярную работу с клиентским активом, базой спроса и предложения. С помощью CRM-системы компании отслеживают эффективность сотрудников, агентов и инструментов привлечения, автоматизируют внешний и внутренний документооборот. Грамотно внедренная CRM-система позволяет быть быстрее и точнее информировать клиентов, что создает устойчивое конкурентное преимущество на рынке.

### Единая клиентская база и учет истории взаимоотношений

- Информация о физических и юридических лицах
- Полная история взаимоотношений с клиентами в разнообразных срезах (заявки, задачи, сделки, договоры и т.д.)
- Гибкая сегментация базы клиентов по множеству признаков
- Сохранение и защита информации при смене ответственного менеджера
- Анализ наполняемости базы и эффективности работы с ней

### Организация базы объектов недвижимости

- Создание объединенной базы объектов недвижимости различного типа
- Учет вложенных помещений и подробных характеристик объектов
- Организация быстрого поиска и выборки по существующей базе
- Распределение прав доступа на информацию об объектах
- Возможность импорта данных из Excel и других систем
- Формирования отчетности для внутреннего и внешнего (отчет для заказчика) использования

### Автоматизация процесса привлечения и развития клиентов

- Планирование продаж в различных срезах
- Использование стандартизованных процедур при работе с клиентами
- Организация работы по активному привлечению и работе с заявками клиентов
- Автоматизация документооборота по сделкам

### Оптимизация маркетинговой активности

- Планирование различных маркетинговых кампаний
- Учет PR-активности
- Анализ прямого и косвенного экономического эффекта от маркетинговых воздействий

### Повышение эффективности работы сотрудников

- Управление временем и продуктивностью сотрудников
- Мониторинг результативности сотрудников и агентов при работе с клиентами
- Сводная отчетность по различным направлениям и срезам бизнеса

<http://www.basicsolution.ru>

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

+7 (926) 814 88 48