



"Рост компании потребовал слаженной работы специалистов по продажам, где для предоставления качественного сервиса воедино связывается информация от консультантов и тренеров, находящихся в постоянных разъездах, с информацией от сотрудников головного офиса.

Terrasoft XRM позволяет снизить техническую нагрузку на сотрудников отдела продаж, высвободив время для более качественной реакции на запросы и потребности клиентов."

Алена Григорьева, генеральный директор
"Пьюселик Консалтинг Групп"

Системы Terrasoft позволяют образовательным учреждениям решать широкий круг задач для достижения стратегических целей бизнеса:

Полная история взаимоотношений с клиентами

- Данные о клиенте
- История участия клиента в проектах
- Документооборот (заявки на участие, счета, оплаты, штрафы, анкеты)
- Контакты с клиентом, электронная корреспонденция, протоколы и результаты встреч и телефонных переговоров
- Интерес клиентов к определенным темам мероприятий

Повышение качества работы над проектом, снижение затрат

- Массовая персонализированная рассылка писем, приглашений потенциальным участникам мероприятия
- Работа по проекту в соответствии с бизнес-процессом
- Автоматическое формирование задач для ответственных исполнителей
- Организация коллективной работы над проектом
- Планирование проекта с помощью сетевого графика
- Автоматизация процесса подготовки материалов мероприятия (бейджи, списки участников (докладчиков, экспонентов), расписания)

Автоматизация документооборота компании

- Формирование заявок на участие в мероприятии
- Автоматическое создание счетов и актов на основании заявок

Анализ деятельности

- Автоматический расчет прибыли по проекту с учетом трудозатрат и накладных расходов
- Задолженность по проектам, сравнение плана-факта продаж
- Отчеты (процентное соотношения клиентов по видам деятельности, возрасту участников, прибыльность за период)

<http://www.basicsolution.ru>

info@basicsolution.ru

+7 (926) 814 88 48