



"Бизнес-консультанты Terrasoft разработали специально для нас несколько типов бизнес-процессов. После чего, согласно разработанным процедурам, нам автоматизировали процессы создания коммерческих документов, таких как технические задания, коммерческие предложения, упростили задачи рассылки информации."

Александр Митченко, директор ООО НПО Экософт

Системы Terrasoft позволяют поставщикам техники и оборудования решать широкий круг задач для достижения стратегических целей бизнеса:

Привлечение клиентов

1. Работа менеджеров в соответствии с бизнес-процессами.
2. Планирование продаж, управление перспективными сделками.
3. Наличие полной истории предыдущих взаимоотношений с клиентами.
4. При формировании предложения автоматический выбор лучшей цены от поставщиков.
5. Автоматизация рутинной работы с документами:
 - Формирование прайс-листа;
 - Формирование спецификаций и коммерческих предложений.
6. Быстрое формирование сложных комплектов оборудования с учетом:
 - Рентабельности;
 - Налогов, затрат на таможенную;
 - Специальных цен, скидок.
7. Анализ продаж по различным параметрам; использование воронки продаж.

Выполнение проекта, поставка оборудования

1. Управление проектом:
 - Формирование команды проекта;
 - Планирование с помощью сетевого графика;
 - Организация работы по бизнес-процессу;
 - Распределение задач между сотрудниками;
 - Полный контроль за ходом выполнения проекта.
2. Управление документооборотом по проекту:
 - Формирование стандартных документов (спецификации, акты);
 - Формирование бухгалтерских документов в CRM-системе; интеграция с финансовой системой;
 - Визирование документов;
 - Поддержка версионности документов.
3. Расчет прибыли по проекту с учетом затрат на оборудование и трудозатрат на выполнение работ.

Сервисное обслуживание

1. Организация работы сервисной службы в соответствии с регламентами:
 - Автоматическое определение времени ответа на запрос клиента в соответствии с договорными обязательствами;
 - Автоматическое определение приоритетности запроса в соответствии с категорией клиента.
2. Наличие полной истории изменений по каждому запросу:
 - Ответственные исполнители;
 - Сроки выполнения.
3. Наличие полной истории «жизни» серийной единицы оборудования.
4. Выделение «проблемных» продуктов. Прозрачная отчетность по запросам клиентов и трудозатратам сотрудников сервисной службы.

Продвижение продукции

1. Календарное планирование всех маркетинговых мероприятий:
 - Бюджет;
 - Сроки;
 - Ответственные;
 - Объекты воздействия.
2. Учет отклика на маркетинговые мероприятия:
 - Фиксация интереса;
 - Осуществление продажи.
3. Сегментация клиентов по выбранным параметрам.
4. Автоматизация рутинной работы по подготовке писем, наклеек, электронной рассылке.
5. Анализ активности конкурентов.

Взаимодействие подразделений, филиалов и офисов

1. Доступ к единой информационной базе сотрудников филиалов и отделений.
2. Единые бизнес-процессы, синхронизация действий сотрудников.
3. Минимизация ошибок персонала при выполнении повторяющихся операций.
4. Быстрое обучение сотрудников благодаря использованию единых стандартов.

<http://www.basicsolution.ru>

info@basicsolution.ru

+7 (926) 814 88 48