



"Целью внедрения CRM-системы было создание единой базы данных клиентов с полной историей взаимоотношений с ними, доступной для всех подразделений Компании.

CRM-система Terrasoft была в кратчайшие сроки внедрена и настроена исходя из потребностей каждого направления Компании."

**Владимир Марголин**, Руководитель Отдела прямых продаж **ГК Видео Интернешнл**

Системы Terrasoft позволяют рекламным агентствам решать широкий круг задач для достижения стратегических целей бизнеса:

### Привлечение новых клиентов

- Импорт данных о потенциальных клиентах из внешних источников
- Сегментация потенциальных клиентов, фокусирование деятельности на целевых сегментах
- Автоматизация целевых маркетинговых воздействий
- Использование референтных и автоматизация собственных бизнес-процессов по привлечению клиентов
- Получение оперативной информации об эффективности привлечения
- Доступ к оперативной информации о наличии свободных рекламных площадей или ресурсов, сроках выполнения заказа

### Удержание клиентов, рост уровня кросс-продаж

- Анализ поведения клиента для формирования предложения, идеально соответствующего его потребностям
- Регулярные контакты в соответствии с бизнес-процессами, управление уровнем лояльности клиентов
- Контроль сроков завершения договоров и необходимости продления
- Сокращение времени обслуживания при подборе площадей или услуг благодаря единой базе
- Получение обратной связи для повышения качества продаж

### Повышение качества работы над проектами

- Планирование и отслеживание хода работ в разрезах (плановые и фактические сроки, ответственные, плановые и фактические трудозатраты, рентабельность)
- Организация работ по проекту при помощи бизнес-процессов – контроль качества работ
- Организация командной работы над проектом
- Получение актуальной оперативной информации о статусе каждого проекта и этапов проектов
- Оптимизация загрузки ресурсов компании
- Ведение документооборота по проекту

### Финансовое управление проектами

- Планирование и учет доходов и затрат в различных разрезах: клиенты, проекты, периоды, ЦФО, сотрудники
- Анализ рентабельности проектов – вплоть до оценки рентабельности отдельной работы и оценки рентабельности персонала (общей и индивидуальной)
- Формирование листов учета времени по проекту
- Биллинг - автоматическое формирование документов на оплату на основании утвержденного графика. Расшифровка по предоставленным услугам и задействованным ресурсам
- Учет планируемых и фактических поступлений средств
- Построение множественных бюджетов по компании с максимальной детализацией
- Возможность сводного финансового учета

### Построение эффективной системы управления персоналом

- Ведение полной информации о сотрудниках компании и истории их продвижения по карьерной лестнице
- Отслеживание загрузки, расчет эффективности работы сотрудников, начисление бонусов по результатам работы
- Автоматизация процесса найма персонала
- Мотивация и планирование развития сотрудников

- Учет специализации и предыдущего опыта специалистов
- Учет индивидуальных ставок специалистов

### Повышение результативности работы менеджеров

- Стандартизация всех процессов и регламентов при работе с клиентом
- Возможность быстрого доступа ко всей необходимой информации
- Анализ загрузки сотрудников, распределение задач между ответственными
- Автоматическое формирование отчетов о проделанной работе
- Система напоминаний и подсказок

### Эффективное взаимодействие с поставщиками / подрядчиками

- Возможность ведения в единой базе информации о поставщиках и подрядчиках
- Ведение в системе прайс-листов поставщиков и каталога услуг, которые предоставляют подрядчики, для быстрого поиска и оформления заявки
- Автоматическое формирование заказа на поставку расходных материалов, необходимых для осуществления проекта
- Оперативная информация об условиях сотрудничества с подрядчиком, сроках выполнения работ
- Бронирование/резервирование рекламных площадей под клиентов
- Формирование нарядов на выполнение работ подрядчиками
- Мониторинг процесса поставки товаров / услуг партнерами
- Контроль взаиморасчетов с поставщиками / подрядчиками

### Управление документооборотом

- Учет заявок клиентов. Определение сроков, сложности, приоритетности заявок
- Возможность отслеживать взаимосвязь документа и любых объектов системы: клиента, партнера, проекта, счета
- Автоматическое формирование любых документов по шаблону: счета, договоры, приложения, коммерческие предложения
- Единая база шаблонов документов
- Поддержка версионности документов
- Средства визирования документов
- Маршрутизация документов
- Отслеживание статуса документа (утвержден, подписан, получен оригинал)
- Ведение библиотеки документов

### Полная история взаимоотношений с клиентами

- Ведение единой базы клиентов
- Возможность внесения всех необходимых характеристик клиентов и выполнения сегментации клиентов
- Регистрация истории встреч, телефонных переговоров, электронной и почтовой переписки
- Ведение архива документов, истории заказов и обращений, перечня оказанных услуг
- Аналитика в различных срезах, получение сводных данных по клиентам
- Возможность дополнять историю любыми новыми параметрами

<http://www.basicsolution.ru>

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

+7 (926) 814 88 48