



"Система является мечтой любого руководителя – иметь оперативную, online информацию о состоянии дел в компании как с точки зрения управленческого, так и финансового учета. Кроме этого Terrasoft CRM позволяет видеть реальную картину по загруженности каждого из работников компании.

В довольно короткий срок мы смогли качественно структурировать работу компании и увеличить эффективность взаимодействия с клиентами."

**Станислав Редька**, коммерческий директор Телеканал "24"

Не секрет, что на рынке эфирных и печатных СМИ всегда наблюдалась высокая конкуренция. Чтобы удержать свои позиции современные медиа-компании вооружаются информационными технологиями, которые позволяют повысить эффективность процессов работы организации.

Помимо флагманских продуктов, которые используются предприятиями различных отраслей, компанией Terrasoft разработаны специальные продукты и решения для СМИ и медиа-компаний. Системы Terrasoft позволяют печатным изданиям, теле- и радиостанциям решать широкий круг задач для достижения стратегических целей бизнеса:

### Привлечение рекламодателей

- Ведение единой базы потенциальных и существующих рекламодателей, сегментация клиентов
- Учет взаимосвязей клиента с другими компаниями и контактными лицами
- Ведение полной истории взаимодействия (встреч, телефонных переговоров, электронной и обычной корреспонденции, размещения рекламы, полученных скидок по заявкам, счетов и платежей)
- Управление жизненным циклом клиента
- Построение единого хранилища данных по рекламодателям и номерам

### Оптимизация работы с рекламными макетами и модулями

- Построение единого хранилища макетов и ссылок на различные типы файлов, относящихся к модулям рекламодателей
- Бронирование модулей на полосах издания / времени в эфире
- Построение единого хранилища данных по документам: заявки на рекламу, объявления, договоры, счета

### Повышение уровня продаж рекламы в изданиях / эфире

- Автоматизация бизнес-процесса продажи рекламных модулей
- Медиапланирование, расчет бюджета медиаплана клиента с учетом прайса СМИ
- Возможность отслеживания стадий заявок, контроль хода продаж
- Увеличение прибыльности клиентов, развитие клиентов, активация кросс-продаж, дополнительных продаж
- Выявление и управление задолженностью клиентов перед компанией
- Управление процессом продажи рекламы с визуализацией рекламных полос изданий / времени в эфирной сетке
- Организация и управление работой с агентами
- Планирование продаж в разрезе изданий, номеров, рубрик, регионов, клиентов, менеджеров
- Контроль менеджером тем публикаций, содержания рубрик. Уведомление заинтересованных в данной теме рекламодателей
- Формирование системы скидок, ведение акционных и специальных предложений
- Анализ продаж рекламных площадей / времени

### Повышение результативности маркетинговых воздействий

- Определение профиля целевого клиента, сегментация клиентов по категориям
- Планирование маркетинговых акций, организация целевых воздействий
- Учет участников, спонсоров и организаторов проводимых акций
- Планирование и учет затрат, анализ эффективности воздействия (в т.ч. ROI)
- Анкетирование, опросы: идентификация клиента
- Фиксация потребностей и предпочтений клиента
- Персонализированные почтовые, электронные рассылки

## Эффективное управление обслуживанием и распространением

- Управление тиражами, учет изданий, возвратов
- Учет базы подписчиков, распределение изданий по участкам подписок, формирование маршрутов доставки номера
- Учет отгрузки и возвратов номеров
- Регистрация и учет рекламаций по доставке номеров
- Управление подпиской и доставкой изданий подписчикам
- Организация работы собственной службы доставки
- Управление каналами распространения изданий (почта, дистрибуторы, розница)

## Повышение эффективности использования ресурсов компании

- Стандартизация всех процессов и регламентов при работе с клиентом
- Работа с разными сегментами клиентов в соответствии с бизнес-процессами
- Управление временем сотрудника, планирование рабочего дня
- Управление работой креативного департамента компании, расчет трудозатрат по каждому проекту
- Анализ загрузки сотрудников, распределение задач между ответственными
- Использование единой базы эфирного времени для максимально эффективного распределения нагрузки на эфир
- Улучшение коммуникаций между отделами
- Использование бизнес-процессов для автоматического распределения задач и синхронизации работы в команде
- Автоматическое формирование отчетов о проделанной работе
- Автоматизация документооборота (договоры, заявки на размещение, счета и т.д.)

<http://www.basicsolution.ru>

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

+7 (926) 814 88 48