

Управление взаимоотношениями с клиентами

1С:ERP Управление предприятием 2

Обзор функциональных
возможностей продукта



1С:ERP Управление предприятием 2

Управление взаимоотношениями с клиентами

Функциональные возможности:

- формирование стратегии отношений с партнерами;
- бизнес-процессы организации взаимодействия с клиентами;
- досье клиента, партнера;
- карты лояльности, анализ лояльности клиентов;
- претензионная работа;
- мониторинг исполнения сделок;
- BCG-анализ;
- расширенный анализ показателей работы менеджеров.





1С:ERP Управление предприятием 2

Управление взаимоотношениями с клиентами

Возможности для руководителей и специалистов по работе с клиентами:

- позволяет оперативно реагировать на запросы клиентов, четко планировать взаимодействие с ними, оценивать результаты различных маркетинговых и рекламных акций по привлечению клиентов;
- отслеживать каждое обращение;
- эффективно использовать каждый контакт;
- строить систему взаимоотношений, оптимально организовывая работу с различными категориями клиентов ;
- позволяет вести взаимосвязи между партнерами – можно ввести информацию обо всех известных деловых связях партнера и его контактных лицах.

