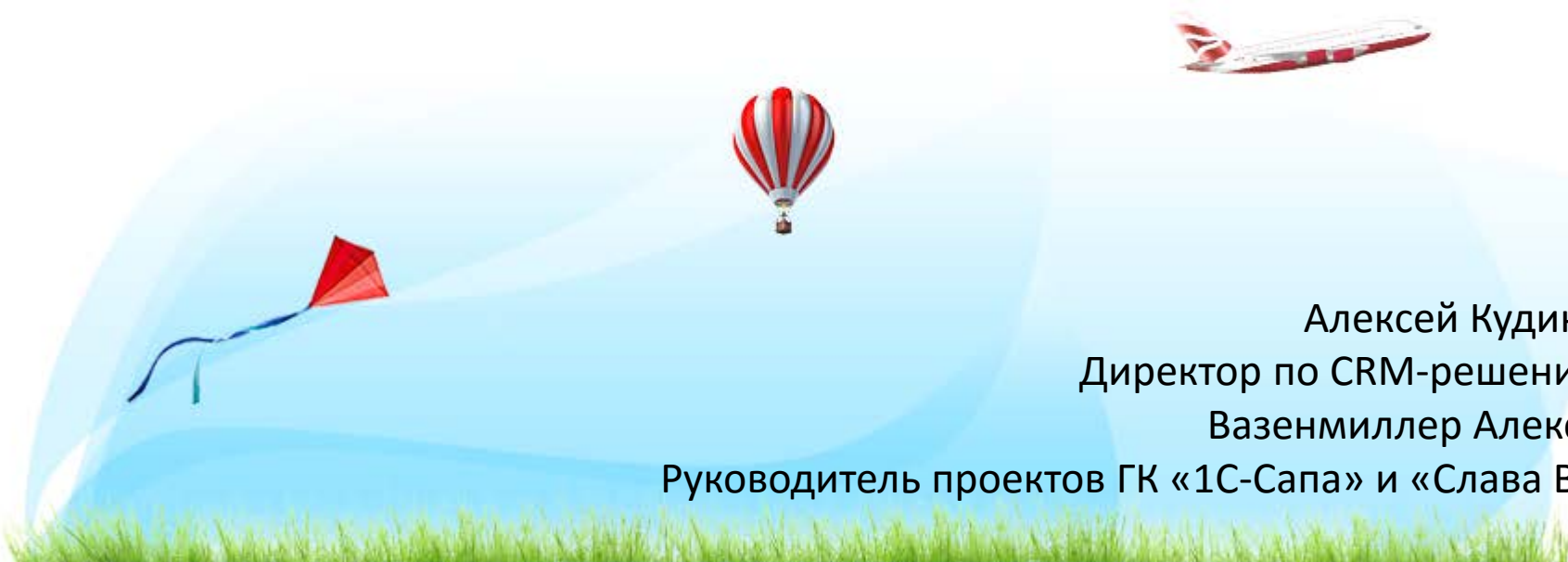




Сервис как искусство

Обзор функциональных возможностей решения

«1С:CRM для Казахстана ред. 2.0»

A decorative illustration at the bottom of the slide shows a landscape with rolling blue and white hills under a light blue sky. In the foreground, there is a strip of green grass. A red and white striped hot air balloon is in the center, a red kite is on the left, and a red and white airplane is on the right.

Алексей Кудинов
Директор по CRM-решениям
Вазенмиллер Алексей
Руководитель проектов ГК «1С-Сапа» и «Слава ВЦ»







- **Берем за основу стандарты и накопленный опыт:**

- ГОСТ Р-МЭК\ISO20000-1

- ITIL[®] v.3

- COBIT





В этой презентации

Обзор функциональных возможностей решения
«1С:CRM для Казахстана ред. 2.0»

- **Управление клиентской базой и взаимодействиями**
- **Управление бизнес-процессами**
- **Тайм-менеджмент**
- **Управление продажами**
- **Маркетинг**
- **Интеграция 1С:CRM со сторонними сервисами**



Управление клиентской базой и взаимодействиями





Справочник «Клиенты»

Клиенты

Расширенный поиск:

Основной менеджер:

Создать Найти... Отчеты Событие Все Все действия

Наименование	Вид клиента	Тип отношений	Основной менеджер	Классификация
Электромаркет - сеть...				
Kikinda (Сербия)	Физическое лицо	Покупатель	Абдулов Юрий Владими...	Постоянный клиент ,AX
Koenig Holding GmbH	Юридическое лицо	Покупатель	Абдулов Юрий Владими...	
АКБ АвтоБанк	Юридическое лицо	Покупатель	Гладышев Кирилл Серг...	
АКБ Инспекбанк	Юридическое лицо	Покупатель	Абдулов Юрий Владими...	
Алхимов Алексей Анд...	Физическое лицо	Покупатель	Гладышев Кирилл Серг...	Разовый клиент ,CZ
Ассоль ООО	Юридическое лицо	Покупатель	Абдулов Юрий Владими...	
База "Мебель"	Юридическое лицо	Покупатель	Абдулов Юрий Владими...	
База "Продовольстве...	Юридическое лицо	Покупатель	Абдулов Юрий Владими...	

Информация о клиенте

Контактные лица

История клиента

Все документы Найти... Создать на основании Открыть в отдельном окне Все действия

	Вид документа	Номер	Дата	Описание	Контактное лицо	Статус
	Бизнес-процесс	0000000004	22.11.2011 14:55:58	Интерес к 10 бассейнам	Г-н Иванов Иван Ива...	
	Событие	00000000014	18.06.2012 13:12:44	Вопросы по тех.поддержке	Г-н Иванов Иван Ива...	



Карточка клиента

Карточка клиента в 1С:CRM содержит множество аналитик. При необходимости можно добавить в карточку **дополнительные** реквизиты, создав их в пользовательском режиме.





Защита клиентской базы

Защита клиентской базы – «вечная» проблема, решение которой доступно в 1С:CRM. Уровни доступа – простое и понятное решение этой проблемы.

Иерархию уровней доступа каждая компания определяет сама.

Мастер- Холод (Клиент) *

Записать и закрыть Событие Печать ▾ Все действия ▾ ?

Форма собственности: ☒ Юр. лицо ☐ Физ. лицо [Задолженности нет](#)

Наименование: Тип отношений:

Полное наименование:

Изображение

Контактная информация

Основные реквизиты

Доп. реквизиты

Уровни доступа

+ Добавить Все действия ▾

N	Уровень доступа
1	Руководитель отдела закупок
2	Руководитель отдела продаж

Если уровни указаны - контрагент доступен только пользователям с соответствующим уровнем доступа



Управление клиентской базой и взаимодействиями

Любые контакты с клиентами регистрируются документом «Событие».

Телефонный звонок *

Записать и закрыть | Создать на основании | К исполнению | Печать | Позвонить | Все действия | ?

[Проект не задан] | Телефонный звонок | Входящее | Обычная | Запланировано

Бизнес-процесс: | Связать

Тема: | Заполнить из шаблона

Клиент: | Начало: 17.04.2013 10:31

Контактное лицо: | Окончание: 17.04.2013 11:01

Телефон: | X

Описание | Интерес клиента | Дополнительно | Оповещения

Результат:

Актуальный источник привлечения

Ранее зарегистрирован актуальный источник привлечения по каналу Рекомендация клиента; источник Свет (Чертаново)

Канал: | Источник: |

Выбрать категорию

Автор: Непомнящий Алексей Геннадьевич | Ответственный: Непомнящий Алексей Геннадьевич | Перенаправить



Управление клиентской базой и взаимодействиями

Любые контакты с клиентами регистрируются документом «Событие».

Телефонный звонок *

Записать и закрыть | Создать на основании | К исполнению | Печать | Позвонить | Все действия | ?

[Проект не задан] | Телефонный звонок | Входящее | Обычная | Запланировано

Бизнес-процесс: | Тема: | Клиент: | Контактное лицо: | Телефон: ... X

Телефонный звонок
Личная встреча
Прочее
Почтовое письмо
Электронное письмо

Описание | Интерес клиента | Дополнительно | Оповещения

Результат:

Актуальный источник привлечения

Ранее зарегистрирован актуальный источник привлечения по каналу Рекомендация клиента; источник Свет (Чертаново)

Канал: ... Q Источник: ...

Выбрать категорию

Автор: Непомнящий Алексей Геннадьевич | Ответственный: Непомнящий Алексей Геннадьевич | ... | Перенаправить

- Входящее
- Исходящее



Управление клиентской базой и взаимодействиями

Любые контакты с клиентами регистрируются документом «Событие».

Телефонный звонок *

Записать и закрыть | Создать на основании | К исполнению | Печать | Позвонить | Все действия | ?

[Проект не задан] | Телефонный звонок | Входящее | Обычная | Запланировано

Бизнес-процесс: | Тема: | Клиент: | Контактное лицо: | Телефон: |

Телефонный звонок
Личная встреча
Прочее
Почтовое письмо
Электронное письмо

Описание | Интерес клиента | Дополнительно | Оповещения

Результат:

Актуальный источник привлечения

Ранее зарегистрирован актуальный источник привлечения по каналу Рекомендация клиента; источник Свет (Чертаново)

Канал: | Источник: |

Выбрать категорию

Автор: | Ответственный: | Перенаправить

- Низкая
- Обычная
- Высокая



Управление клиентской базой и взаимодействиями

Любые контакты с клиентами регистрируются документом «Событие».

Телефонный звонок *

Записать и закрыть | Создать на основании | К исполнению | Печать | Позвонить | Все действия

[Проект не задан] | Телефонный звонок | Входящее | Обычная | Запланировано

Бизнес-процесс: | Тема: | Клиент: | Контактное лицо: | Телефон: |

Телефонный звонок | Личная встреча | Прочее | Почтовое письмо | Электронное письмо

Начало: 17.04.2013 | Окончание: 17.04.2013

Описание | Интерес клиента | Дополнительно | Оповещения

Результат:

Актуальный источник привлечения

Ранее зарегистрирован актуальный источник привлечения по каналу Рекомендация клиента; источник Свет (Чертаново)

Канал: | Источник: |

Выбрать категорию

Автор: Непомнящий Алексей Геннадьевич | Ответственный: Непомнящий Алексей Геннадьевич | Перенаправить

- В работе
- Завершено
- Запланировано
- Отменено



Просмотр истории взаимоотношений с клиентом

Процесс займет у Вас минимум времени. Достаточно найти клиента, перейти в журнал взаимодействий с ним.

Далее - выделить его в списке и увидеть необходимую информацию в связанном окне.

Мастер- Холод (Клиент) *

Перейти

Документы клиента

Банковские счета

Взаимосвязи

Договоры клиента

История классификации

Источники первичного интер...

Перейти во взаимодействия

См. также

Карточка клиента

Дебиторская задолженност...

Ведомость взаиморасчетов ...

Продажи

Сегменты клиента

Структура взаимосвязей

Журнал документов

Вид: Все

Объект: Все документы

Ответственный:

Создать

Найти...

Создать на основании

Привязать взаимодействия

Все действия

Вид документа	Номер	Дата	Описание	Сумма	В:
Событие	00000000044	21.06.2012 17:15:57	Оптовый покупатель		
Бизнес-процесс	0000000027	21.06.2012 17:17:04	Оптовый покупатель. Просит пе...	260 000,00	
Событие	00000000045	21.06.2012 17:23:07	RE: Оптовый покупатель		

Оптовый покупатель

Просит первую партию для начала. нужно сделать договор! Также просит скидку - 15 %

Клиент: [Мастер- Холод](#)

Контактное лицо: [Гранец Филипп](#)

Статус: **Завершено**

Результат:

Ответственный: **Гладышев Кирилл Сергеевич**

Подразделение: **Отдел продаж**

Автор: **Гладышев Кирилл Сергеевич**



Отчеты для анализа клиентской базы и взаимодействий

1C:CRM предоставляет множество отчетов по анализу клиентской базы и взаимодействий. Все отчеты сгруппированы по тематикам и уже настроены. Всё, что нужно – выбрать период и сформировать отчет.

Отчеты по клиентам

Анализ взаимодействий

Анализ взаимодействий (по клиентам)

Анализ взаимодействий (по ответственным)

Анализ всех запланированных событий за те...

Анализ всех событий за текущий месяц (диаг...

Анализ по видам взаимодействий за текущ...

Анализ событий (диаграмма)

Анализ событий (список)

Анализ событий (трудозатраты)

Клиенты без всех контактов за текущий мес...

Клиенты без контактов

Анализ клиентской базы

Анализ клиентской базы (по ответственным ...

Анализ клиентской базы (по регионам и типа...

Анализ клиентской базы (по типам отношени...

Анализ контактной информации (диаграмма)

Анализ контактных лиц (по ответственным ...

Динамика свойств клиентов (диаграмма)

Динамика свойств клиентов (таблица)

Продажи

Анализ коммерческих предложений

Взаиморасчеты с клиентами (ведомость)

Взаиморасчеты с клиентами (остатки)

Дебиторская задолженность по срокам (В ва...

Дебиторская задолженность по срокам (Диа...

Дебиторская задолженность по срокам (Д...

Дебиторская задолженность по срокам (О...

Отчет по продажам (По клиентам)

Отчет по продажам (По неделям/дням)

Отчет по продажам (По ответственным мене...

Отчет по продажам (По регионам и клиентам)

Отчет по продажам (По регионам и товарам/...

Отчет по продажам (По товарам/услугам)



Отчеты для анализа клиентской базы и взаимодействий

+7 701 427 88 11



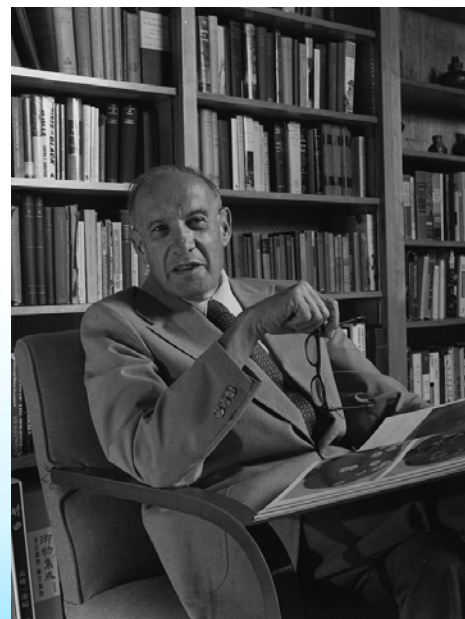
Управление бизнес-процессами (BPM)



«Управлять можно только тем, что можно измерить»



Уолтер Шухарт (1891-1967)



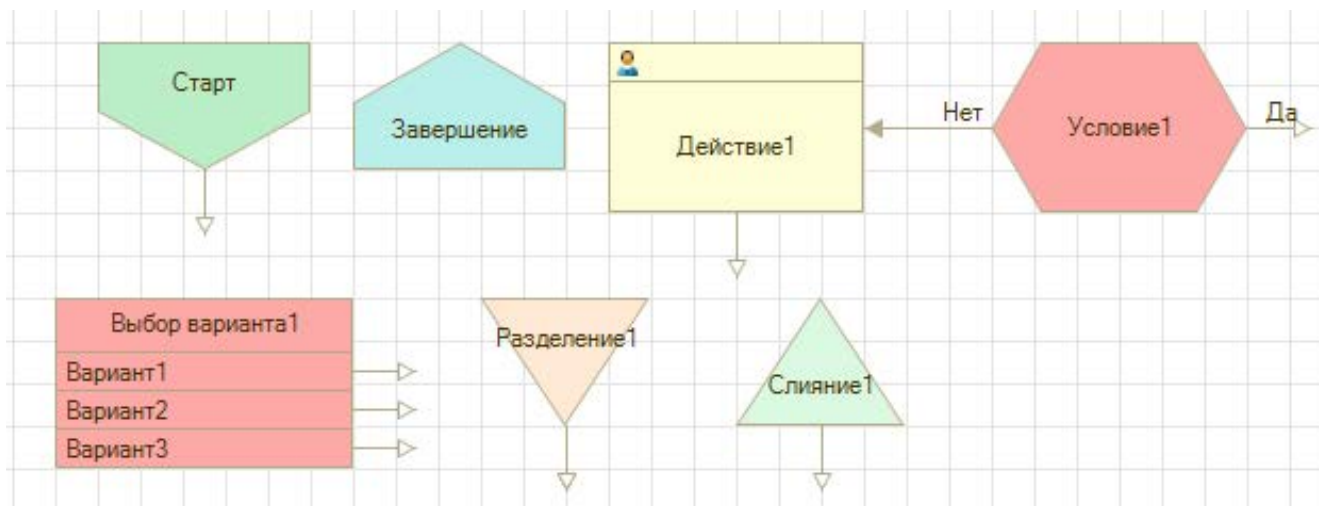
Питер Друкер
(1909-2005)



Бизнес-процессы в 1С:CRM

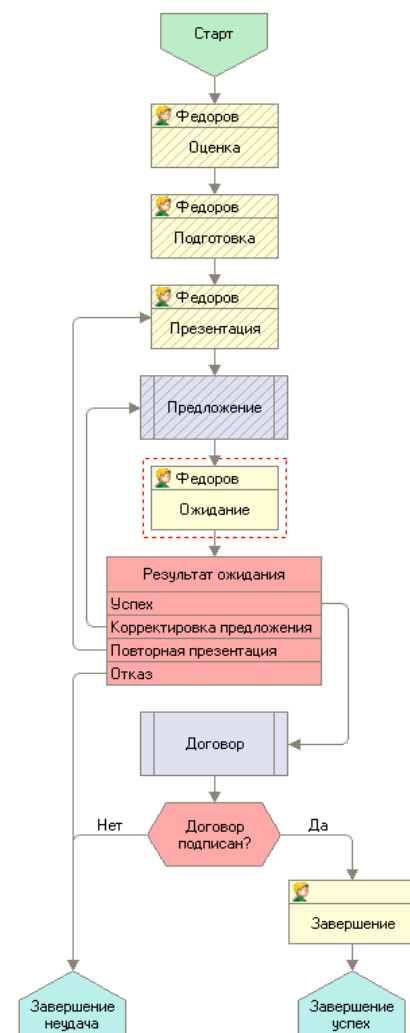
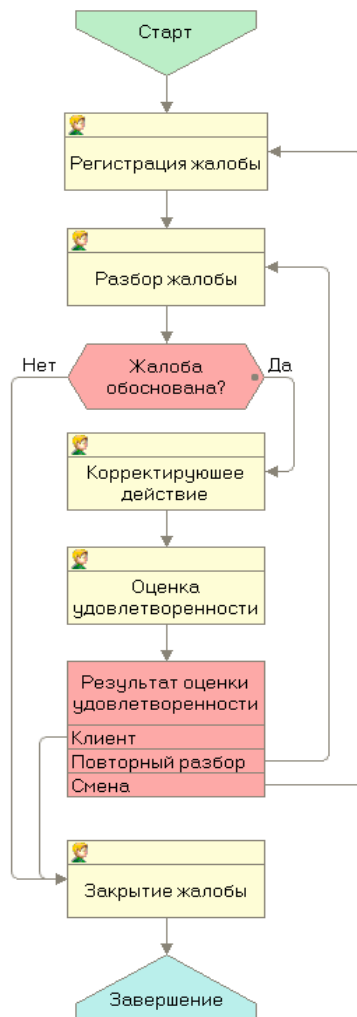
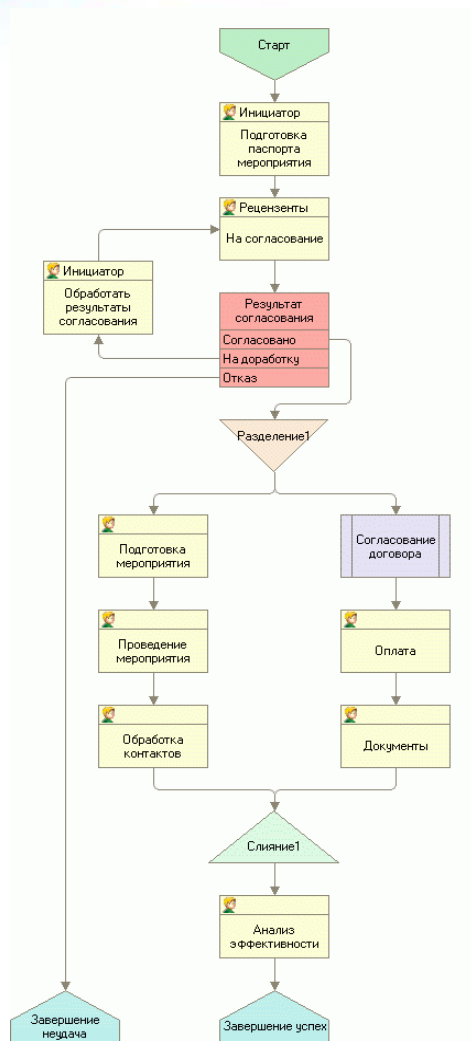
Теперь автоматизировать любой бизнес-процесс в 1С:CRM так же просто, как и нарисовать схему на бумаге или в специальных приложениях.

Для описания бизнес-процесса используется простая и понятная нотация от 1С.







Бизнес-процессы в 1С:CRM





2.2 Поручение (с доработкой) (Выполнение работы) 00000004300001 от 17.04.2013 11:3..

Записать и закрыть |  Событие Все действия ▾

Дата начала: 17.04.2013  11:30 ▾ ▴ Состояние: Принята к исполнению

Срок: 18.04.2013 11:30 ▾ ▴ Описание: 2.2 Поручение (с доработкой) (Выполнение работы)

Важность: Обычная ... Исполнитель: Непомнящий Алексей Геннадьевич 

Бизнес-процесс: 2.2 Поручение (с доработкой) 



Планируемая дата завершения: 17.04.2013 00:00

Разобраться с дебиторкой



Результат выполнения



К концу недели будут платежи по следующим клиентам:

Действия

 Добавить | Выбрать |  Удалить

[Выбрать категорию](#)

 Перенаправить |  Принять к исполнению

Вариант выполнения:  На контроль  Выполнено >>

Забота о клиенте





Тайм-менеджмент





Рабочий стол пользователя

Это центральное место подсистемы управления временем, где отображаются **календарь** и **список задач** пользователя.

Календарь 15 апреля - 19 апреля 2013 г

Текущая неделя | < > | < > | Все ▾

Создать ▾ | Поиск: | 1 День | 7 Неделя | >>

« Апрель 2013 »
Пн Вт Ср Чт Пт Сб Вс
1 2 3 4 5 6 7
8 9 10 11 12 13 14
15 16 17 18 19 20 21
22 23 24 25 26 27 28
29 30 1 2 3 4 5
6 7 8 9 10 11 12
19 апреля 2013 г. ▾

Отборы:
Настроить
Пользователь: Непомн
Подразделение:
Помещение:
Показывать:
☒ Контрольная точка пр
☒ Маркетинговые камп
☐ Скрыть выполненные

Новая задача:

✓	Задача	Дата начала
✓	Поручение	18.06.2012 1... 19.06.2012 1...
✓	2.1 Поручение	22.06.2012 1... 25.06.2012 1...
<input type="checkbox"/>	Добро пожаловать на Mail.Ru!	23.06.2012 0...
	Продажа (Встреча)	29.06.2012 1... 04.07.2012 1...

Принята к исполнению: Да (22.06.2012 12:03:34)
Дата выполнения: 22.06.2012 12:03:34

	15 апреля, Пн	16 апреля, Вт	17 апреля, Ср	18 апреля, Чт
8 00				
9 00				
10 00				
11 00				
12 00				
13 00				
14 00				
15 00				
16 00				



Настройка











Рабочий стол пользователя

Каждое Событие в календаре можно отнести к какой-либо **категории** и присвоить ему определенный **цвет** и занести в календарь.

Выбор группы категорий

  Основная

	Категория
<input checked="" type="checkbox"/>	 Командировка
<input type="checkbox"/>	 Личные
<input type="checkbox"/>	 Совещание (внутреннее)
<input type="checkbox"/>	 Встреча (внешняя)
<input type="checkbox"/>	 Проекты
<input type="checkbox"/>	 Переговоры
<input type="checkbox"/>	 Бюджетируемая
<input type="checkbox"/>	 Обучение

18 марта, Пн	19 марта, Вт	20 марта, Ср	21 марта, Чт	22 марта, Пт
			Задача: Подготовить	Начало "Подготовка" Начало "Подготовка"
Обсуждение нови 10:00 - 12:00	Жалоба клиента 10:50 - 11:20	Встреча с дилеро 10:00 - 12:00	Партнерские отно 09:30 - 12:00	RE: открытие нове 10:00 - 12:00
	Переговоры 12:30 - 15:30			
Тренинг по тайм-ме 14:00 - 19:00			Обзвон клиентов к в 13:00 - 16:00	



Рабочий стол пользователя

Новые задачи и события календаря создаются прямо с рабочего стола.
Просто и быстро.

Создать + Поиск: [] X Q 1 День 7 Неделя 31 Месяц По ресурсам

	01 апреля, Пн	02 апреля, Вт	03 апреля, Ср	04 апреля, Чт	05 апреля, Пт
8 00					
9 00					
10 00					
11 00					
12 00					
13 00					
14 00					
15 00					
nn					

Новая задача: [Подготовить презентацию по регионам]

	Задача	Дата начала	Срок
✓	Поручение	18.06.2012 1...	19.06.2012 1...
✓	2.1 Поручение	22.06.2012 1...	25.06.2012 1...
	Добро пожаловать на Mail.Ru!	23.06.2012 0...	
	Продажа (Встреча)	29.06.2012 1...	04.07.2012 1...
	Собрать информацию по конкурентам	17.04.2013 1...	

Телефонный звонок

Личная встреча

Прочее

Почтовое письмо

Электронное письмо

Удалить

Просмотр календаря по ресурсам

Данный механизм будет полезен руководителям.

22 июня, Пт				
	Непомнящий Алексей Геннадьевич	Буров Геннадий Петрович	Гладышев Кирилл Сергеевич	
		Подготовка проектной докумен	Задача: Предложение кондицион	Задача: Обзвон с целью предл
9:00				
10:00			RE: Уточнил условия поста	
11:00	Уточнить номер договора 1		10:25 - 10:55	
12:00				
13:00				
14:00	Клиент попросил выслать	Подготовка презентации к с		
15:00	RE: Клиент	14:00 - 18:00	RE: сделка произведена	
16:00	15:27 - 15:32 Уточняет в		15:12 - 15:42	
17:00				
18:00				
19:00				

Просмотр календаря по ресурсам

Данный механизм будет полезен руководителям. И секретарям)).

22 июня, Пт				
	Непомнящий Алексей Геннадьевич	Буров Геннадий Петрович	Гладышев Кирилл Сергеевич	
		Подготовка проектной докумен	Задача: Предложение кондицион	Задача: Обзвон с целью предл
9:00				
10:00			RE: Уточнил условия поста	10:25 - 10:55
11:00	Уточнить номер договора 1			
12:00				
13:00				
14:00	Клиент попросил выслать	Подготовка презентации к с		
15:00	RE: Клиент	14:00 - 18:00	RE: сделка произведена	15:12 - 15:42
16:00	15:27 - 15:32 Уточняет в			
17:00				
18:00				
19:00				



Управление продажами





Подготовка коммерческого предложения

В 1С:CRM автоматизирован процесс подготовки коммерческих

Провер

Провер

Номер:

Номер:

Клиент:

Клиент:

Договор:

Договор

Товар:

Товар

Вариан

Вариан

Состав

Состав

+ До

+ До

N°

N°

1

1

Описан

Описан

Коммент

Коммент

Автор:

Автор:

Коммерческое предложение 000000000001 от 29.09.2011 15:34:22

Коммерческое предложение 000000000001 от 29.09.2011 15:34:22

ООО «Наша фирма».

Кому:	Сидоренко Петр Константинович	От:	Абдулов Юрий Владимирович
Компания:	ОАО «Алхимов А.А.»	Дата:	17.04.2013
Тел\Факс:	тел.: 936-16-36	Номер:	000000000001

действия ?

выполнить

вариантами

все действия

ИДС	Всего
0,76	5,00
36,61	38 00...

Перенаправить

Коммерческое предложение

Уважаемый Сидоренко Петр Константинович,

Полученный Вами документ содержит коммерческое предложение на внедрение программы «1С:CRM редакция 2.0», а также информацию о внедренческом центре «1С-Рарус», продуктах и услугах нашей компании.

Выражаю свою надежду на взаимовыгодное и плодотворное сотрудничество.

С наилучшими пожеланиями,
Абдулов Юрий Владимирович
+790267564534
abdulov@veterok.ru
117452, Москва г, Симферопольский б-р, дом № 78, кв.1
тел.: 936-16-36



Формирование счета

На основании утвержденного варианта коммерческого предложения формируется счет на оплату. В нем же впоследствии фиксируется факт оплаты и отгрузки товаров и услуг клиенту.

Счет на оплату покупателю (создание) *

Провести и закрыть | Провести | Создать на основании | Печать | Заполнить из шаблона | Все действия ?

Номер: от: 17.04.2013 11:40:35 | Важность: Обычная

Клиент: Алхимов Алексей Андреевич | Организация: Ветерок

Договор: № от 13.10.2011 (USD) | Банковский счет:

Товары и услуги (2) | Оплата (1) | Отгрузка (1) | Дополнительно

Товар/услуга	Количество	Отгружено	Осталось отгрузить	Ед.
Основной блок БК	1,000		1,000	шт
Кондиционер БК	1,000	1,000		шт

Дата отгрузки	Товар/услуга	Количество	Ед.
17.04.2013	Кондиционер БК	1,000	шт

Отгружено: 38 000,00 | Остаток по отгрузке: 5,00 | Отгружено: 1,00 | Остаток по отгрузке: 1,00

Актуальный источник привлечения: Ранее зарегистрирован актуальный источник привлечения по каналу Рекомендация клиента; источник База "Электроника и бытовая техника"

Канал: | Источник:

Комментарий:

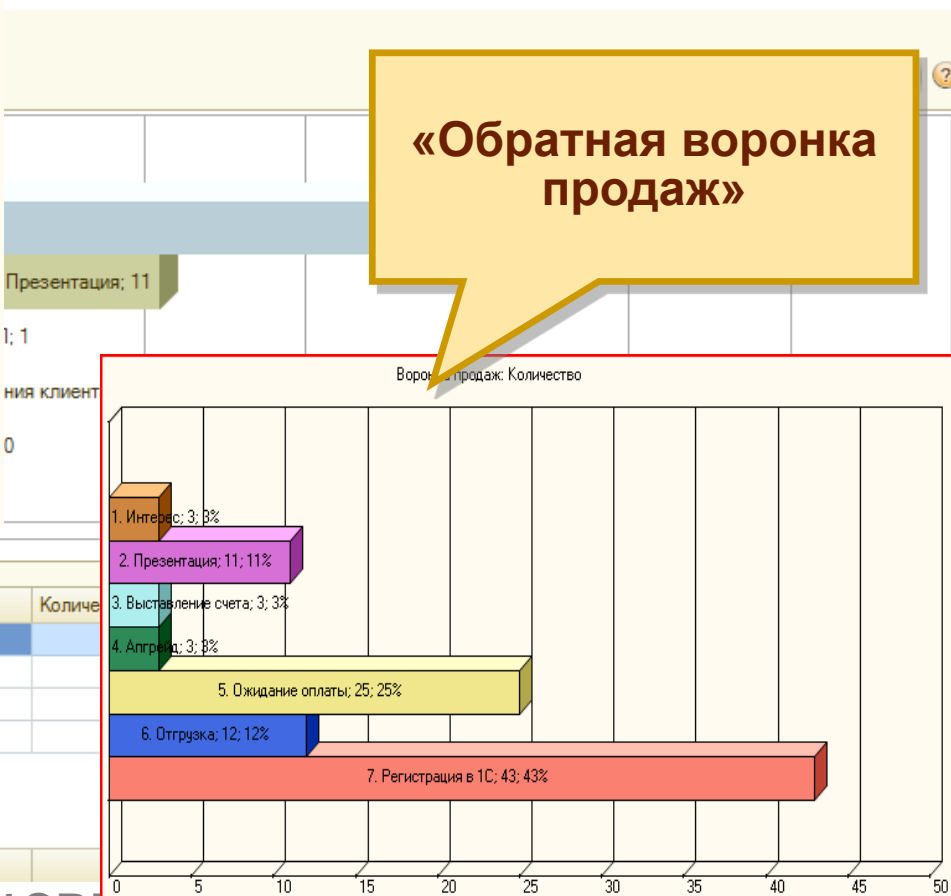
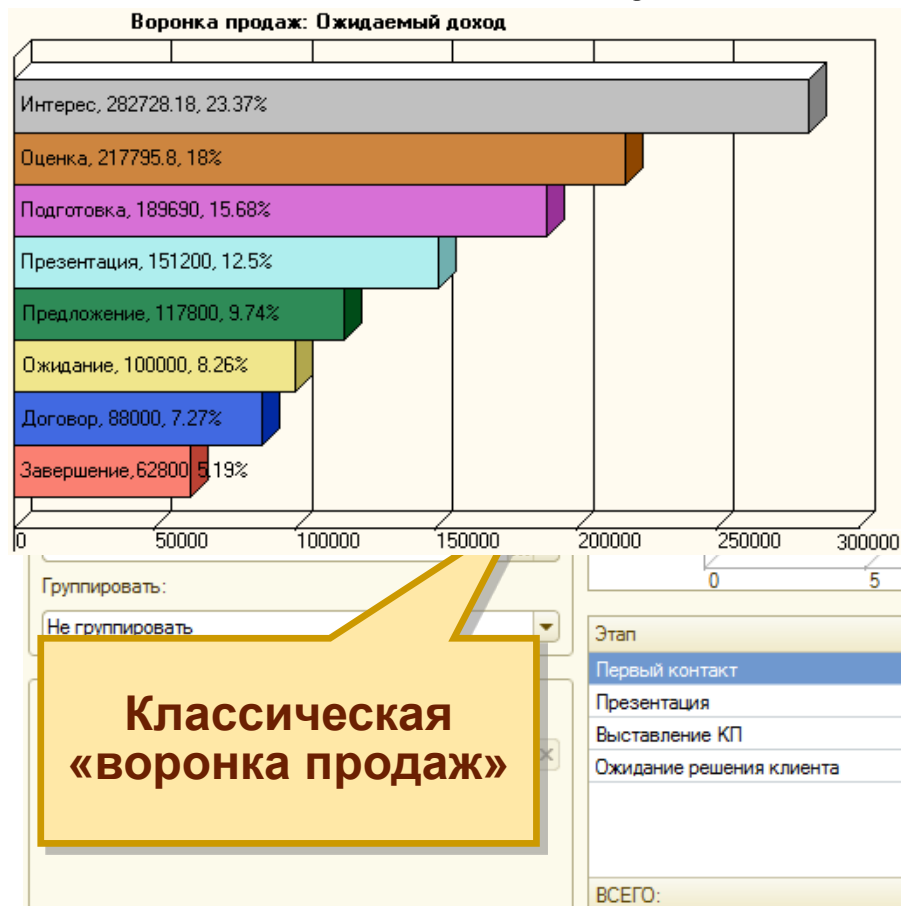
Автор: Непомнящий Алексей Геннадьевич | Новый | Ответственный: Абдулов Юрий Владимирович | Перенаправить



Воронка продаж в 1С:CRM

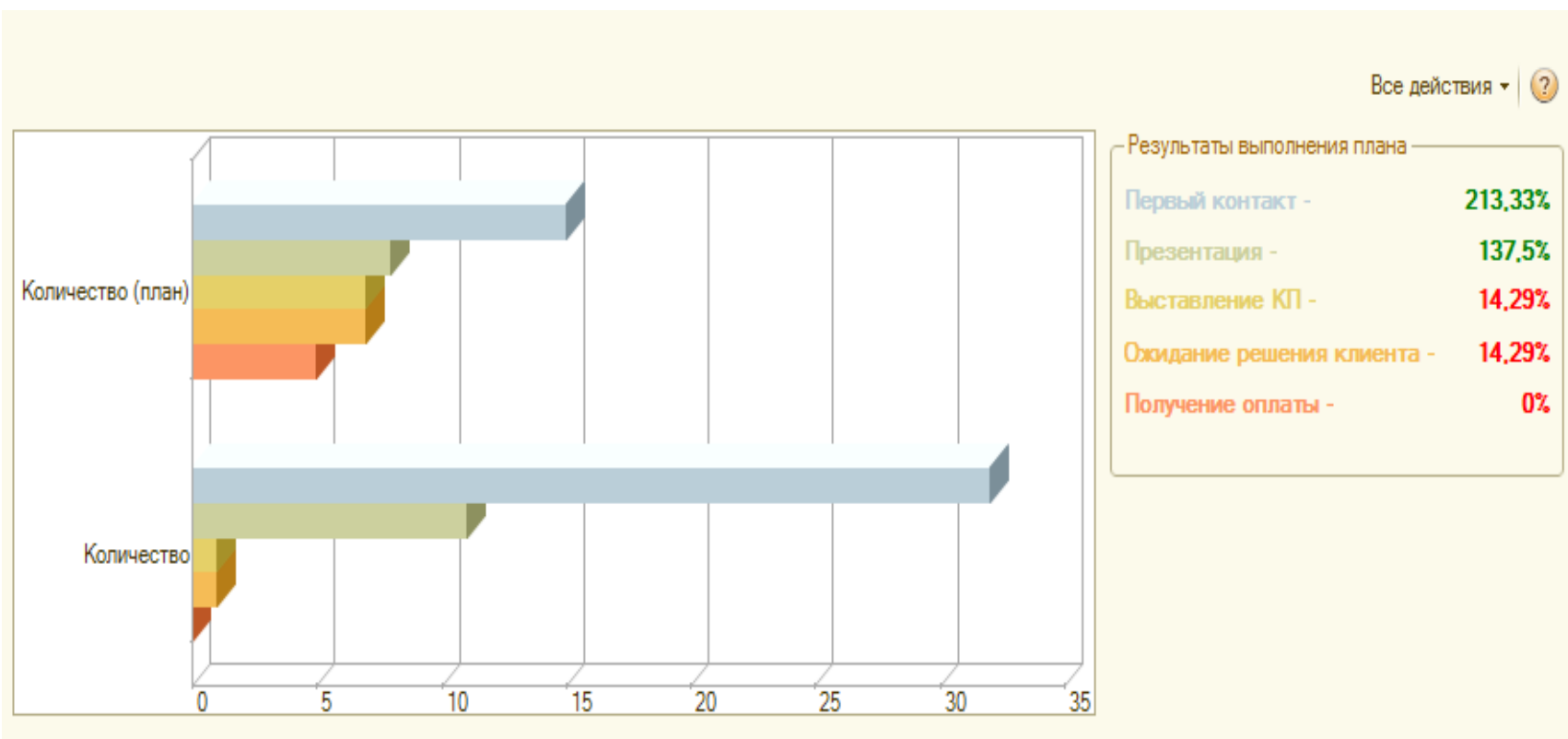
Воронка продаж - важный элемент оперативного управления циклом продаж.

1С:CRM позволяет получать любые воронки с произвольными этапами.



План-фактный анализ

Данный анализ можно проводить и по объему продаж, и по количеству контактов. Также Вы можете самостоятельно задавать шаблонный вид воронок продаж.



Маркетинг





Сегментация клиентов

Классификация клиентов - полные возможности

ABC/XYZ классификация

Настройка...

После изменения настроек классификации необходимо очистить классификацию и выполнить классификацию за все периоды.

Выполнить ABC классификацию за все периоды

ABC классификация за все периоды по данным за период: двенадцать предыдущих месяцев.

Очистить ABC классификацию за все периоды

Очистить ABC классификацию за все периоды.

Выполнить XYZ классификацию за все периоды

XYZ классификация за все периоды по данным за период: двенадцать предыдущих месяцев (по месяцам).

Очистить XYZ классификацию за все периоды

Очистить XYZ классификацию за все периоды.



Продвижение

1. Мастер телефонного обзвона
2. Мастер e-mail рассылки
3. Мастер SMS рассылки

Анкетирование

1. Назначения опросов
2. Анкеты
3. Отчеты



Оценка эффективности рекламы и маркетинговых мероприятий

Анализ источников первичного интереса

Вариант отчета: Анализ источников первичного интереса

[Сформировать](#)
[Настройка...](#)
[Сохранить результат...](#)
[Загрузить результат в отбор...](#)

Канал первичного интереса Источник первичного интереса	Итого			Затраты			Продажи	
	Количество привлеченных клиентов	Количество клиентов совершивших покупку	Процент совершивших покупку	Плановая сумма затрат (руб.)	Стоимость привлечения одного клиента (руб.)	Стоимость привлечения одного клиента совершившего покупку (руб.)	Плановая сумма продаж (руб.)	Сумма продажи (руб.)
Акция	9	4	44,44	2 871,62	319,07	717,91	212 022,31	87 221,00
Обзвон клиентов по текущей клиентской базе для кросс-продаж	2	1	50,00	200,00	100,00	200,00	200 000,00	24 000,00
Реклама в газете "Садовый"	7	3	42,86	2 671,62	381,66	890,54	12 022,31	63 221,00
Без указания источника	10	2	20,00					114 000,00
	10	2	20,00					114 000,00
Рекомендация клиента	4	2	50,00					69 000,00
Koenig Holding GmbH	1	1	100,00					57 000,00
База "Электроника и бытовая техника"	2	1	50,00					12 000,00
Свет (Чертаново)	1							
Рекомендация сотрудника	2							
Авакумов Вадим Иванович	1							
Касаткина Вера Алексеевна	1							
Рекомендация сотрудника клиента	2							
Г-н Лавочкин Илья Леонидович	1							
Исаков Олег Владимирович	1							
Сайт компании	6	1	16,67					42 000,00
	6	1	16,67					42 000,00
Итого	33	9	27,27	2 871,62	87,02	319,07	212 022,31	312 221,00

комментарии:

Реклама в газете для садоводов(дачников) для предложени бюджетных бассейнов на дачу.



Перекрестные продажи

Перекрестные продажи – эффективный способ повышения объема продаж.
Один из вариантов решения этой задачи в 1С:CRM:

Телемаркетинг 00000000001 от 22.06.2012 16:59:21 *

Записать и закрыть



Начать "1.2 Продажа (быстрая)"

Все

Продажа ▾ Обычная ▾

Номер: 00000000001 от: 22.06.2012 16:59:21

Начало: 22.06.2012 16:58 ☐ На весь день

Окончание: 22.06.2012 16:58 ☐ Завершен

Тема: Предложение услуг по обслуживанию бассейнов

Участники

Дополнительно

+ Добавить



Заполнить ▾



Все действия ▾



N	Клиент	Контактное лицо	Телефон	Обработан
1	Алхимов Алексей Ан...	Сидоренко Петр Кон...	(495) 78900000	<input type="checkbox"/>
2	База "Продовольств...		+8 (499) 2346565	<input type="checkbox"/>
3	Коробейников Игорь...		(495) 695-78-09	<input type="checkbox"/>
4	Марио		(499) 120-99-04	<input type="checkbox"/>
5	Технотрейд 2		(495) 641-20-42	<input type="checkbox"/>

Здесь сценарий разговора



Перекрестные продажи





E-mail рассылки

1C:CRM позволяет создавать и отправлять персонализированные рассылки.

Рассылка электронных писем 00000000001 от 23.11.2011 12:32:32

Отправить и закрыть | Записать и закрыть | | | Отправить | | Все действия ▾ |

Согласования ▾ | Высокая ▾

Номер: от: Завершена: ☐

Отправитель:

Тема:

Содержание | Письма | Дополнительно

| Автотекст ▾ | Все действия ▾

Добрый день, %ПОЛУЧАТЕЛЬ_ИМЯ_ОТЧЕСТВО%!

Предлагаем Вашему вниманию новые услуги по обсуживанию бассейнов.

С Уважением, Алексей!

Компания "Ветерок"




SMS- рассылки

Действия по продвижению: Мастер SMS рассылки - Демонстрационная база компании "Ветерок..." (1C:Предприятие)

Действия по продвижению: Мастер SMS рассылки

Общая информация
Содержание действия
Отбор клиентов и контактных лиц
Подготовка списка клиентов и контактных лиц
Завершение

 **Подготовка к созданию действия по продвижению завершена!**

Текущий этап является завершающим в работе мастера.


Параметры отправки SMS-сообщения




Начать рассылку с: ☐ Актуальность

☐ Не отправлять в период с: по:

☐ Равномерная рассылка

При нажатие на кнопку «Завершить» будет открыт документ "SMS сообщение".



 Назад |  Завершить |  Отмена



Интеграция со сторонними сервисами



Интеграция со сторонними сервисами

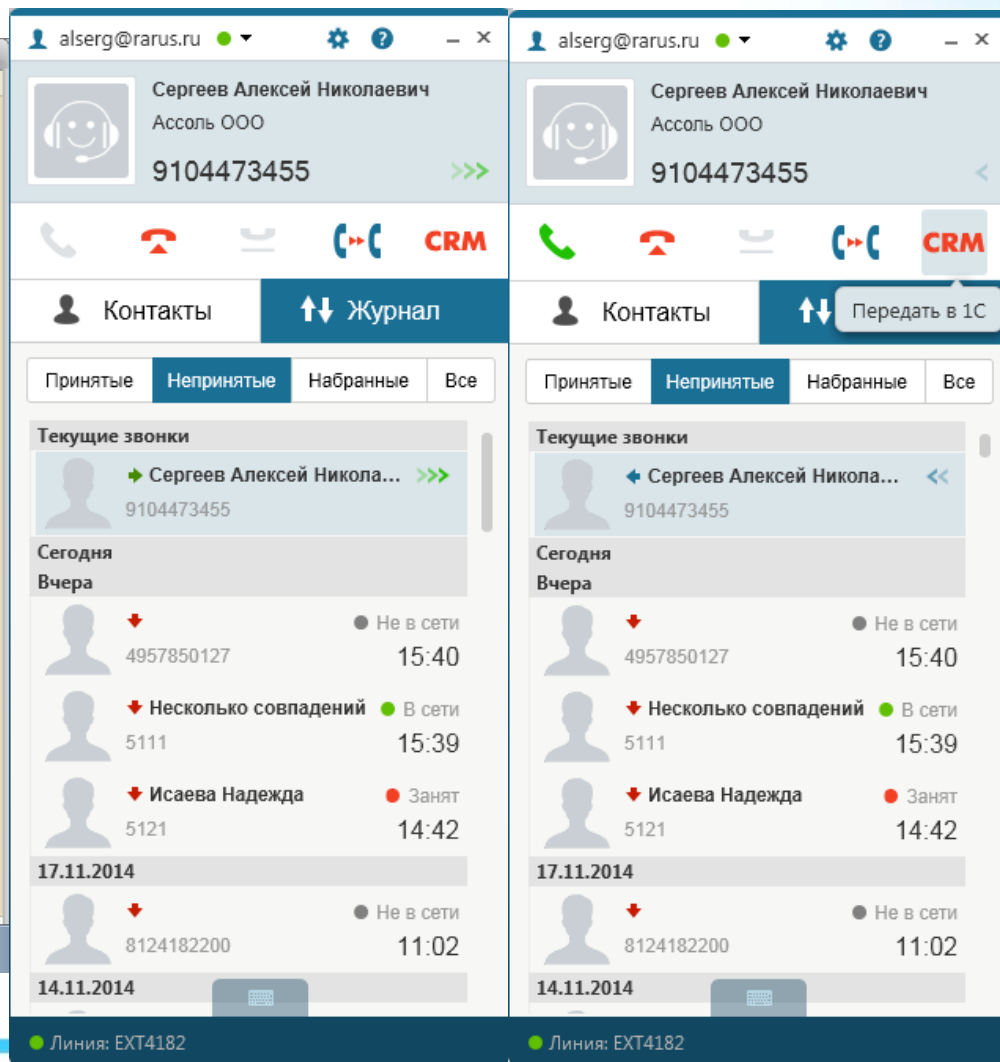
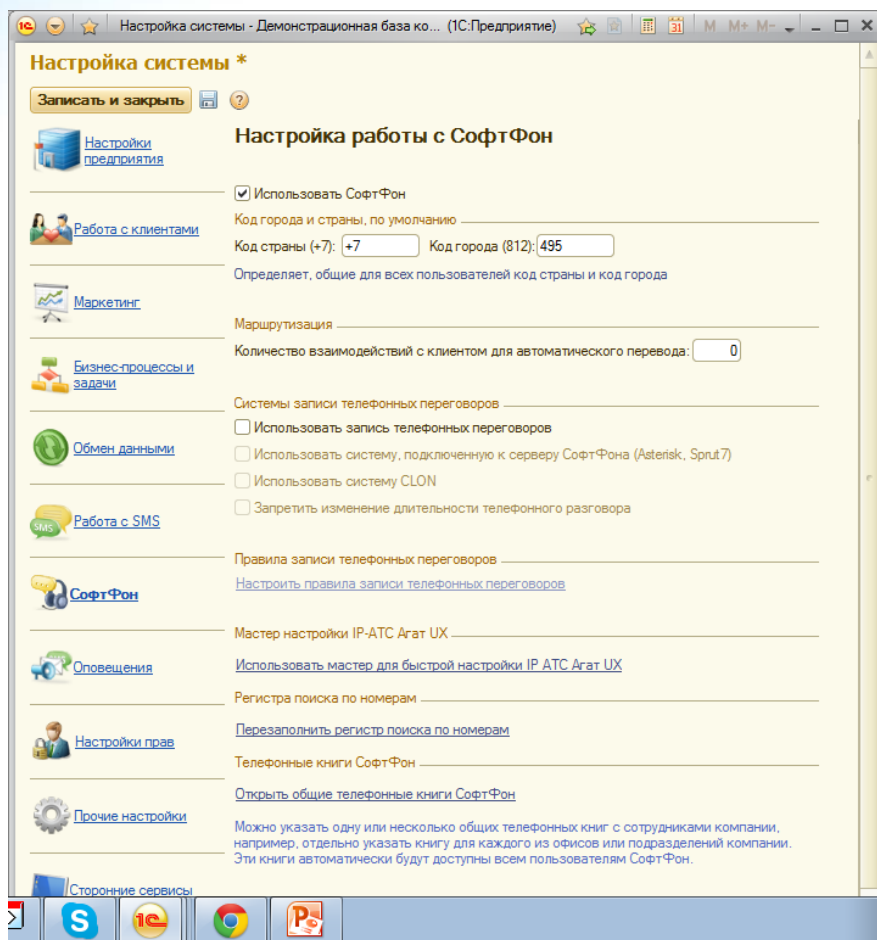
- Интеграция 1C:CRM с офисной и облачной телефонией, SMS-оповещения
- Обмен данными с MS Outlook, MS Exchange, инструментами Google
- Обмен данными с «1С:Бухгалтерия для Казахстана»
- Загрузка файлов из сторонних систем
- Мобильное приложение
- Интеграция с интернет-картами Yandex, Google, 2GIS



Интеграция с офисной и облачной телефонией



Интеграция с «1С-Рарус:СофтФон»





Попробуйте «1С-Рарус:СофтФон» бесплатно!

- Бесплатное использование «1С-Рарус:СофтФон» на одном рабочем месте без ограничения срока
- Легкое расширение рабочих мест
- Консультации по настройке
- <http://rarus.ru/softfon2-download>





Обмен данными с MS Outlook, MS Exchange, инструментами Google

Настройка системы - Демонстрационная база компании "Ветерок" / Непомнящий Алексей Геннадьевич / 1С:CRM, редакция 2.0 * (1С:Предприятие)

[Главная страница предприятия](#)

Работа с клиентами

Маркетинг

Бизнес-процессы и задачи

Обмен данными

Работа с SMS

СофтФон

Оповещения

Настройки прав

Прочие настройки

Сторонние сервисы

1С-Бухфон

☐ Использовать сервис 1С-Бухфон ?

[Установка компонент 1С-Бухфон для работы сервисного инженера](#)

[Панель управления Сервисами и Специалистами](#)

Логин в учетной системе:

Пароль в учетной системе:

Шаблон уведомления для пользователя:

Шаблон уведомления для специалиста:

Мобильный монитор показателей

☐ Использовать Мобильный монитор показателей ?

[Перейти на сайт приложения "Мобильный монитор показателей"](#)

[Расширенные настройки ММП](#)

ЛИК:Бизнес

☒ Использовать сервис ЛИК:Бизнес ?

Ключ пользователя ЛИК:Бизнес:

[Авторизация в сервисе ЛИК:Бизнес](#)

Для получения логина и пароля необходимо пройти авторизацию.

Логин пользователя ЛИК:Бизнес:

Пароль пользователя ЛИК:Бизнес:

Сервисы Google

☒ Использовать синхронизацию с календарями Google ?

Синхронизация с календарями Google возможна при использовании платных аккаунтов Google.

[Узнать больше, что позволяет платный аккаунт Google](#)

[Получить платный аккаунт Google](#)

Учетная запись получения оповещений GAPI:

Проверить подключение

Проверить подключение



Обмен данными с 1С:Бухгалтерия для Казахстана

Загрузка данных из файла (1С:Предприятие)

Загрузка данных из файла

Режим работы (на сервере) ?

Загрузка данных | Дополнительные настройки | Удаление данных

Загрузить данные

Имя файла для загрузки на сервере:

Пароль распаковки:

☐ Использовать транзакции

Количество элементов в транзакции:

☒ Загружать данные в режиме обмена

☒ Записывать в информационную базу только измененные объекты

☒ Объекты по ссылке загружать без пометки удаления

☒ Оптимизированная запись объектов

☒ Записывать регистры наборами записей

☐ При загрузке строк обрезать пробелы справа

Настройки автоматической загрузки данных:

☒ Не использовать автоматическую загрузку при открытии

☐ Перед автоматической загрузкой задать вопрос о выполнении операции

☐ Использовать автоматическую загрузку данных

Информация о файле обмена

Версия правил обмена: [Подробнее о файле обмена](#)

Дата выгрузки данных:

Период выгрузки данных:

Комментарий:

☐ Режим отладки обработчиков загрузки [Настройка отладки загрузки...](#)

Загрузка файлов из сторонних систем

Импорт справочника Клиенты

Источник:

MS Outlook

MS Outlook

Outlook Express

The Bat!

Файл MS Excel (*.xls)

Текстовый файл (разделитель ";")

Текстовый файл (разделитель ":")

Текстовый файл (разделитель " ")

Файл данных:

MS Outlook

Группа для загрузки:

Outlook Express

Вид партнера:

Искать клиентов по

Искать клиентов по

Сопоставление полей

Реквизит справочника	Поле файла
Наименование	
Полное наименование	
ИНН	
ОКПО	
КПП	
Бизнес регион	
Тип отношений	
Платежеспособность	
Количество сотрудников	
Отказался от рассылки	

Импорт справочника Товары/услуги

Источник:

Файл MS Excel (*.xls)

Файл MS Excel (*.xls)

Текстовый файл (разделитель ";")

Текстовый файл (разделитель ":")

Текстовый файл (разделитель " ")

Файл данных:

Файл MS Excel (*.xls)

Группа для загрузки:

Текстовый файл (разделитель ";")

Тип номенклатуры:

Текстовый файл (разделитель " ")

Номенклатурная группа:

Продукция

Единица измерения:

Сопоставление полей справочника с полями файла

Реквизит справочника	Поле файла
Наименование	
Артикул	
Полное наименование	
Описание	
Ставка НДС	
Оптовая цена	
Мин. арендная ставка	
Учетная цена	
Розничная	

Загрузить

Отмена



Мобильное приложение

Мобильный менеджер

Для менеджеров по продажам, которым необходимо работать в «полях» или для которых необходима совмещенная работа в офисе и на выезде.

Может работать, как в **ОНЛАЙН** режиме, так и в **ОФЛАЙН** с синхронизацией данных при подключении к интернет.



Мобильный менеджер

Клиенты - iCRM. Sales manager Алхимов Алексей Андр Контактное лицо - iCRM. Sales manager

Клиенты Алхимов Алексей Андр Контактное лицо

Новый OK Физ. OK Основное ...

123

Kikinda (Се

Koenig Hol

АКБ АвтоБ

АКБ Инспе

Алхимов А

Андреевич

Ассоль ОО

База "Мебе

База "Прод

товары"

База "Прод

База "Элек

Клиент Прочее

Наименование: Сидоренко Петр Константин

Алхимов Алексей Роль контактного лица:

Тип отношений: Покупатель

Добавить

Сидоренко Петр

Домашний: 84952312002

Моб. телефон частной: +79035236645

Рабочий телефон:

Фамилия, имя и отчество

Сидоренко Петр Константин

Рабочий телефон: (495) 5679080

Моб. телефон: (495) 78900000

Рабочий e-mail: sid@mail.ru

Место рождения:

Комментарий:

Сохранить в

Контактное лицо - iCRM. Sales manager

Контактное лицо

OK Основное ...

Фамилия, имя и отчество

Сидоренко Петр Константин

Выполнить действие с помощью

Gmail Почта

Всегда Только сейчас

Рабочий e-mail: sid@mail.ru

Место рождения:

Комментарий:

49556

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 * +

Выз

Телефон Контакты



Сценарий использования

Личная встреча - Запланировано - iCRM. Sales manager 14:38 КП - Ожидается согласование - iCRM. Sales manager 16:12

Личная встреча - Запланировано

OK [Иконка группы] [Иконка предупреждения] [Иконка добавления]

Событие: Интерес (0) Прочее

☒ Весь день

С: 08.08.2014 [Иконка календаря]

По: 08.08.2014 [Иконка календаря]

Клиент: Банк-Эквайрер [Иконка поиска] [Иконка выпадающего списка]

Участники

Петров Иван Иванович

Гушечкин Иван

Абдулов Юрий Владимирович

Непомнящий Алексей Геннадьевич

КП - Ожидается согласование *

OK ... [Иконка добавления]

КП: Интерес (3) Описание

Клиент: База "Электротовары" [Иконка поиска] [Иконка выпадающего списка]

Контактное лицо: [Иконка поиска] [Иконка выпадающего списка]

Организация: Ветерок [Иконка поиска] [Иконка выпадающего списка]

Договор: Основной договор [Иконка поиска] [Иконка выпадающего списка]

Проект: Продажа [Иконка поиска] [Иконка выпадающего списка]

Ответственный: Непомнящий Алексей Геннадьевич [Иконка поиска] [Иконка выпадающего списка] [Иконка пользователя]

Сохранение снимка экрана 16:12 КП - Ожидается согласование Информации по строке - iCRM. Sales manager

КП - Ожидается согласование

OK ... [Иконка добавления] Удалить

КП: Интерес (3) Описание

Выбор варианта

Операции: [Иконка добавления] Товар [Иконка добавления] Разделить

Товар: Бассейн 3Х4

Количество: 2,000 [Иконка календаря] + - шт [Иконка выпадающего списка]

Цена: 25 000,00 [Иконка календаря] RUB

Скидка: 5,00 [Иконка календаря] %

Сумма: 47 500,00 RUB

Сумма НДС: 7 245,76 RUB

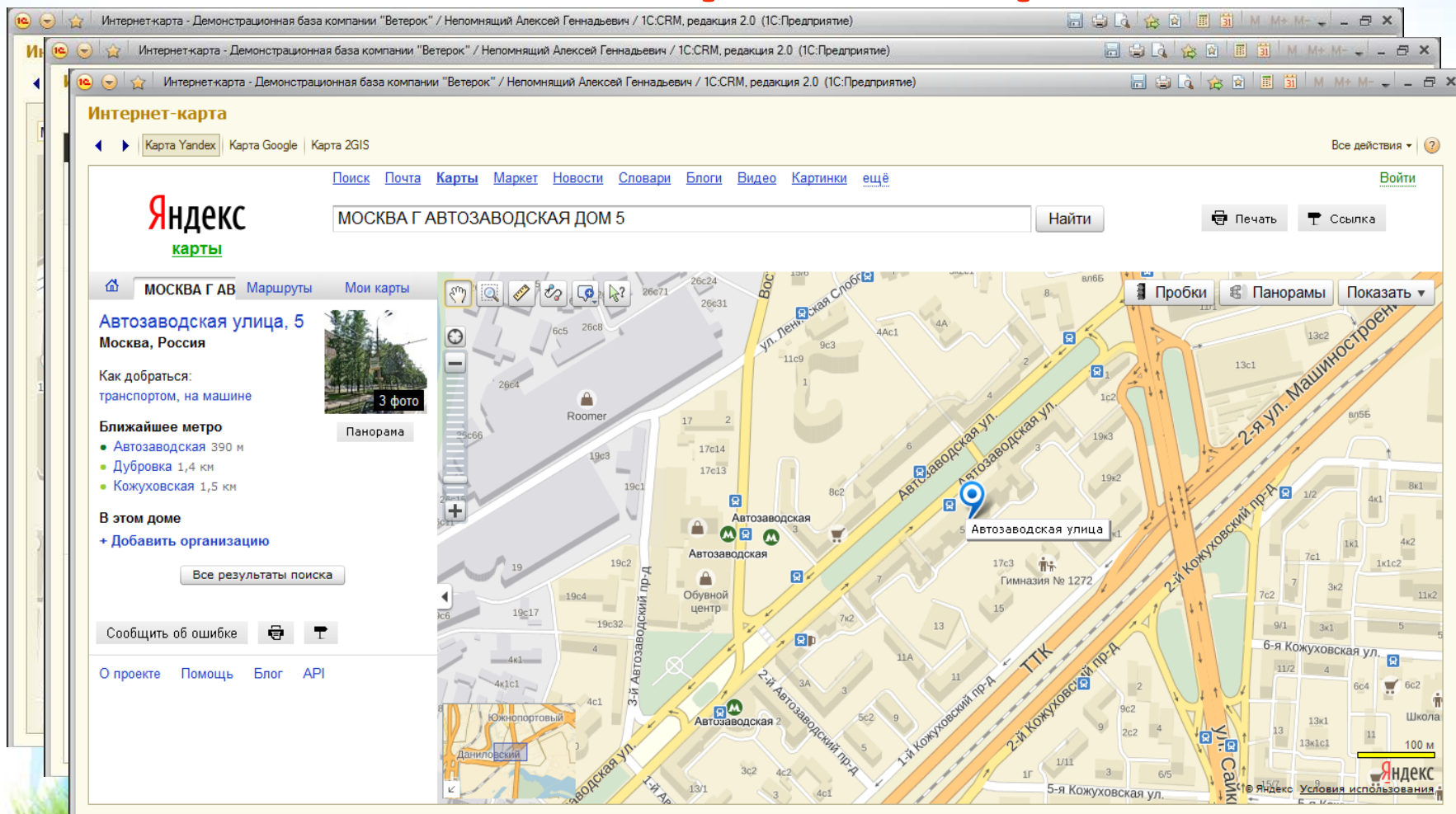
Всего: 47 500,00 RUB

Комментарий вариант

Сумма:



Интеграция с интернет-картами





CRM-методики

Питер Друкер:
МАСТЕРСТВА НЕТ, А ЕСТЬ МЕТОД!



Книга и сборники на DVD с телепередачами о CRM-технологиях



«1C:CRM» в Facebook

Спасибо за внимание!



За дополнительной информацией и по вопросам приобретения обращайтесь:

- На электронный адрес: vaza@1c-sapa.kz
- По телефонам: + 7 (495) 223-04-04, + 7 (727) 292-92-50