



Новейшая автоматизированная система управления процессами продаж, маркетинга, лояльностью клиентов, сервиса и поддержки принятия управленческих решений



Решение по управлению взаимоотношениями с клиентами для компаний, занятых в сфере фармдистрибуции, на базе системы SAP CRM позволяет повысить эффективность и результативность, охватывает все процессы взаимодействия с клиентами:

- **Управление продажами**

*Решение позволяет повысить эффективность процессов продаж и количество успешно закрытых сделок. Достигается за счет автоматизации процессов, прозрачности, использования единой методологии продаж. Повышает объективность планирования и точность прогнозирования результатов продаж.*

- **Управление маркетингом и лояльностью**

*Решение позволяет автоматизировать процессы планирования и управления маркетингом, что существенно снижает издержки. Применение инструментов сегментации увеличивает целевую активность, что в результате повышает отдачу от маркетинговых кампаний. Управление программами лояльности снижает отток и увеличивает доходность от клиентов.*

- **Управление каналами продаж**

*Решение предоставляет партнерам компании единую информацию, средства, экспертные рекомендации. Реализована возможность электронной коммерции, в том числе совместно с партнерами. Решение обеспечивает абсолютную прозрачность сети спроса и полную интеграцию с логистической сетью, что оптимизировать работу логистики и процессов планирования.*

- **Управление контакт-центром**

*Решение предоставляет возможность задействовать все каналы коммуникации в едином контакт-центре: телефония, в т.ч. IP телефония, E-mail, Web-сайт, SMS и т.д.*

- **Аналитика**

*В состав предложения включен мощнейший функциональный блок SAP Business Warehouse (SAP BW), позволяющий анализировать эффективность и результативность по всем процессам взаимодействия с клиентами, а также формировать любые отчеты по запросам пользователей.*

## СОСТАВ ПРЕДЛОЖЕНИЯ:

1. Пакет на 20 рабочих мест SAP Business All-in-One (BAiO), включающий полную функциональность SAP CRM
2. Внедрение системы:
  - установка программного обеспечения;
  - настройка единой клиентской базы данных и продуктового каталога;
  - настройка управления заданиями и контактами;
  - настройка процессов продаж;
  - план-фактный анализ продаж
3. Комплект документации и пользовательских инструкций;
4. Обучение ключевых сотрудников.

**СРОКИ ВНЕДРЕНИЯ:**

**4-6 месяца.**

**СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ:**

**3 500 000 руб. (без НДС)**

**СРОК ДЕЙСТВИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ:**

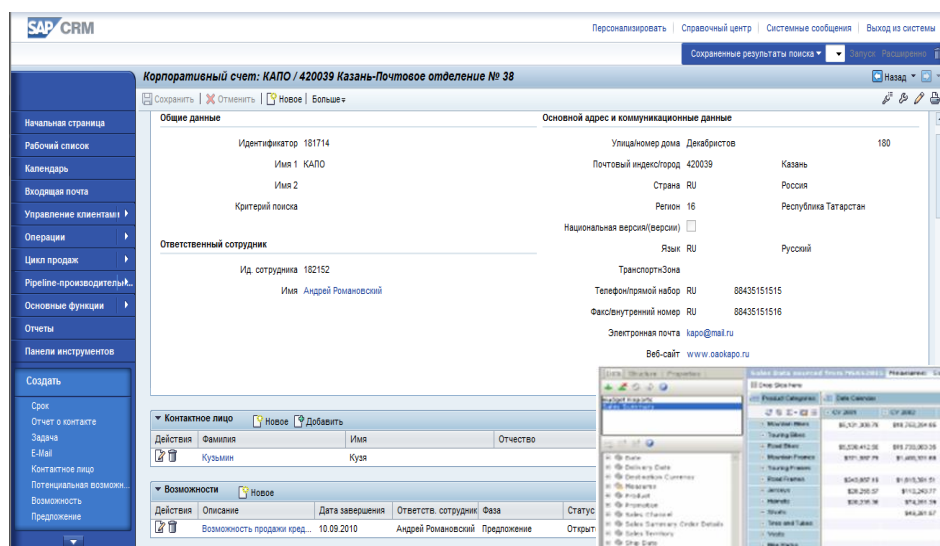
**с 1 января 2011г. по 31 января 2011г.**



Новейшая автоматизированная система управления процессами продаж, маркетинга, лояльностью клиентов, сервиса и поддержки принятия управленческих решений

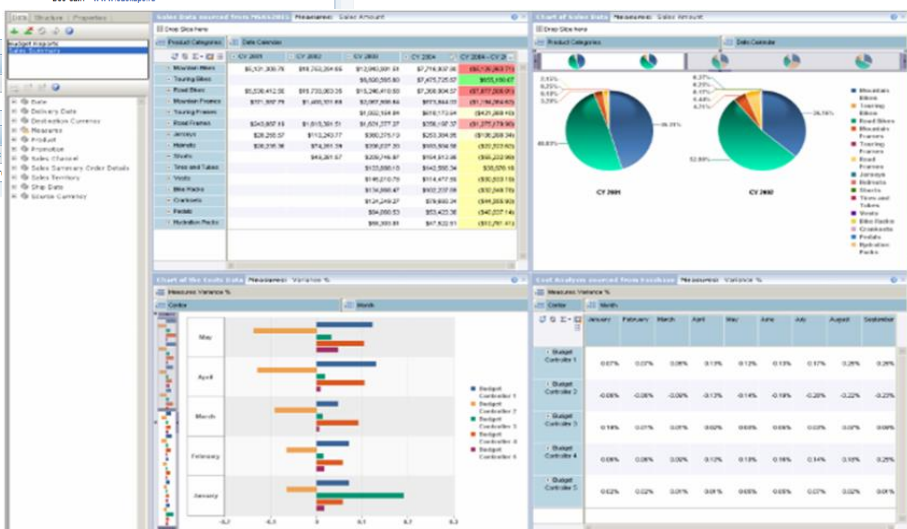
## ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДЛОЖЕНИЯ:

1. Актуальная и объективная информация о клиентах и процессах взаимодействия с ними в единой базе;
2. Прозрачность и повышение эффективности процессов продаж, маркетинга и управления лояльностью, сервиса, контакт-центра;
3. Гарантированное увеличение объемов продаж и снижение оттока клиентов;
4. Принятие своевременных управленческих решений, основанных на достоверных и актуальных данных;
5. Снижение расходов за счет автоматизации и уменьшения трудоемкости процессов взаимодействия с клиентами;
6. Получение расширенной аналитики по процессам продаж, маркетинга и управления лояльностью, сервисного обслуживания, контакт-центра и т.д.;
7. Возможность масштабирования решения под растущие требования бизнеса.



## Возможности интеграции:

- ERP системы;
- 1С, Галактика;
- Microsoft Office;
- СУБД: MS SQL, Oracle и т.д.;
- И др.



## Функциональные области:

- Продажи;
- Маркетинг и лояльность;
- Управление каналами продаж;
- Контакт-центр;
- И др.

## О КОМПАНИИ И КОНТАКТЫ:

Компания REDE является официальным партнером SAP. Основными направлениями деятельности являются внедрение BI систем, CRM и ERP решений. Основу REDE составляют сертифицированные консультанты, имеющие значительный опыт внедрения SAP в различных отраслях: дистрибуция, банковский бизнес, нефтегаз, металлургия, фармацевтическая и пищевая промышленность, девелоперская деятельность, FMCG и B2B.

**Контактное лицо:** Екатерина Хевронина

**Тел:** +7(960) 050-00-90, (843) 258-11-14

**E-mail:** Ehevronina@redeconsulting.ru

**Web-сайт:** www.redeconsulting.ru