

Классическим способом информационного обеспечения эффективной и долгосрочной деятельности компании является интеграция ERP-систем с CRM-системами, в результате которой создается единое комплексное программное решение в котором:

- ➔ ERP-система решает обширные задачи финансового учета, автоматизации процессов закупок и продаж, управления персоналом и ведения проектов;
- ➔ CRM-система решает задачи по управлению взаимоотношениями с клиентами и анализу влияния результатов работы сотрудников на доходы компании.

Благодаря расширенным возможностям интеграции ERP-систем с CRM-системами организации получают возможность адекватно оценить рынок, наиболее полно соответствовать запросам потребителей, минимизировать риск потери клиентов, а также повысить производительность сотрудников. В конечном счете, использование такого решения способствует поддержанию результативных взаимоотношений с текущими клиентами и привлечению новых клиентов, а значит – создает конкурентное преимущество компании.

NetSuite CRM

В качестве варианта комплексного решения мы предлагаем интеграцию с CRM-системой NetSuite – web-приложением класса SaaS, которое распространяется на принципах аренды. По версии Gartner, одной из крупнейших исследовательских компаний в сфере IT, NetSuite CRM входит в ТОП 20 лучших CRM-систем в мире.

NetSuite CRM позволяет автоматизировать весь цикл работы с клиентами, начиная с возникновения потенциальных покупателей и заканчивая сервисным обслуживанием существующих клиентов.



Функциональность NetSuite CRM содержит набор дополняющих друг друга модулей, которые предоставляют возможность не только эффективно построить систему взаимодействия с клиентами, но и наилучшим образом спланировать и оценить работу сотрудников компании.

NetSuite CRM обеспечивает:

- ➔ ведение истории взаимоотношений с клиентами,
- ➔ четкое разграничение обязанностей с целью исключения дублирующих функций,
- ➔ планирование достижения плановых показателей по продажам, а также оперативное отслеживание их выполнения,
- ➔ возможность контроля и обоснованной оценки результативности работы сотрудника/ подразделения/ филиала.

Преимущества NetSuite CRM:

- ➔ web-решение, обеспечивающее возможность удаленного ввода, утверждения или исправления заказов на продажи;
- ➔ контроль заказов продажи, возможность отслеживания стадий конкретного заказа;
- ➔ аналитические средства, обеспечивающие формирование отчетов и ключевых показателей эффективности по продажам;
- ➔ гибкость решения, возможность использования решения в динамичном бизнес-процессе;
- ➔ интеграция с различными ERP-системами;
- ➔ возможность синхронизации справочников: покупатели, контракты, номенклатуры.