|  |  |
| --- | --- |
| Функциональный модуль | Возможности |
| Управление взаимоотношениями с клиентами, CRM | ü Настройка управления продажами:  o Разные бизнес-процессы продаж;  o Несколько этапов продаж для каждого процесса;  o Связанные процессы продаж (переодические продажи);  ü Планирование, назначение и фиксация задач по продажам:  o Звонок;  o Встреча, презентация;  o Подготовка КП, документов  o Заказ;  o Другие;  ü Настройка ведение базы клиентов:  o Статусы сделки;  o Анкетные данные;  o Ведение категорий клиентов;  ü Настройка заданий на исходящие звонки:  o Холодный обзвон;  o Звонок при приближении даты прогнозной продажи;  o Предложение акций, особых условий, новой номенклатуры |
| Автоматическое формирование документов | ü Формирование документов по шаблону, с возможностью редактирования:  o Коммерческие предложения;  o Договора;  o Закрывающие документы (счета, акты, накладные, ТТН, счета-фактуры) |
| Телефония | ü Настройка интеграции телефонной панели;  ü Настройка виртуальной АТС и подключение к SIP провайдеру;  ü Авто-создание событий (фиксация всех звонков в CRM);  ü Запись всех звонков и прослушивание их из 1С;  ü Маршруты звонков:  o Прямое соединение с ответственным специалистом;  o Перевод звонка на дежурного специалиста;  o Переадресация звонка на другие номера;  ü Присоединение к разговору;  ü Суфлирование |
| Рассылки и уведомления | ü Напоминания сотрудникам о задачах;  ü SMS-уведомления:  o Напоминания клиентов о событиях;  o Поздравительные SMS:  § Дни рождения;  § Новый год;  § 8 марта, 23 февраля;  § Другие;  o Информация об акциях и новых предложениях  ü Отправка SMS-визитки при первом разговоре с клиентом, в один клик |
| Управление запасами | ü Номенклатурный справочник;  ü Загрузка прайс-листов от поставщиков (полуавтоматический режим);  ü Складской учет;  ü Управление доставкой |

1. Видеоинструкции на все. Должностные инструкции. Отдельная карточка со ссылками на все инструкции и регламенты.
2. Курсы валют
3. Менеджеру на рабочем столе нужен спидометр “сделан план или не сделан” в %.
4. Обязательный поля для заполнения (проработать).
5. История покупок в карточке покупателя.
6. Статусы клиента (лояльный/нелояльный, постоянный/непостоянный, интересуется/не интересуется новинками, b2b/b2c/дилер) и другие.
7. Инструкция по заполнению статусов (должны быть подсказки в интерфейсе системы, например значок вопроса)
8. Вывод рейтинга менеджеров (звонки и продажи) и сборщиках (процент собранных заказов и доп.работ) на плазму, в % выполнения плана.
9. Фиксировать время сборки заказа сборщиком. Нельзя начать собирать новый заказ, если не закрыт предыдущий (его надо или закрыть, или разукомплектовать, или приостановить (указать причину)).
10. Фиксировать просрочку сбора/отгрузки заказа. Появляется обязательное поле “Укажите причину просрочки”.
11. Правила упаковки номенклатур - подсказки комплектовщику как правильно упаковать. Видеоролики по упаковке.
12. Внутренние заказы на работу (получение товара, оптимизация полки, инвентаризация и т.п.).
13. Приоритеты на выполнение заказов.
14. Работа со скриптами. Назначать типы скриптов на разные типы звонков. Элементы уникальности предложения (детализировать).
15. Онлайн-консультант. Интеграция с ним.
16. В карточке звонков сделать вкладку “Справочная информация”, где собрать описание, видео, золотые звонки. Перед звонком - ознакомиться.
17. Нормативы. Подготовка к холодным звонкам (надо сильно заморочиться...).
18. При продажах рекомендовать дополнительные номенклатуры. Фиксировать. Каждая продажа происходит с предоставлением уникального предложения. Фиксировать.
19. Фиксировать запросы (дырки) от клиентов.
20. Отслеживание рекламы, маркетинговые отчеты, торговые отчеты.
21. Управление складскими запасами (не снижаемый остаток, автозаказ).
22. Интеграция с сайтом (выгрузка номенклатур на сайт, загрузка заказов).
23. Упрощенный вариант внутренних перемещений, реализаций, иных операций.
24. Мультивалютный учет (гривна, рубль, евро, злотые, юани, доллары...).
25. Цена от количества (мелкий опт, опт, средний, крупный опт)
26. Обязательные дела (проверка бумаги для принтера, уборка рабочего стола, проверить поставщика, проверить отчет и т.п.)
27. Особый интерфейс продаж для базара.
28. Идеально простой интерфейс.