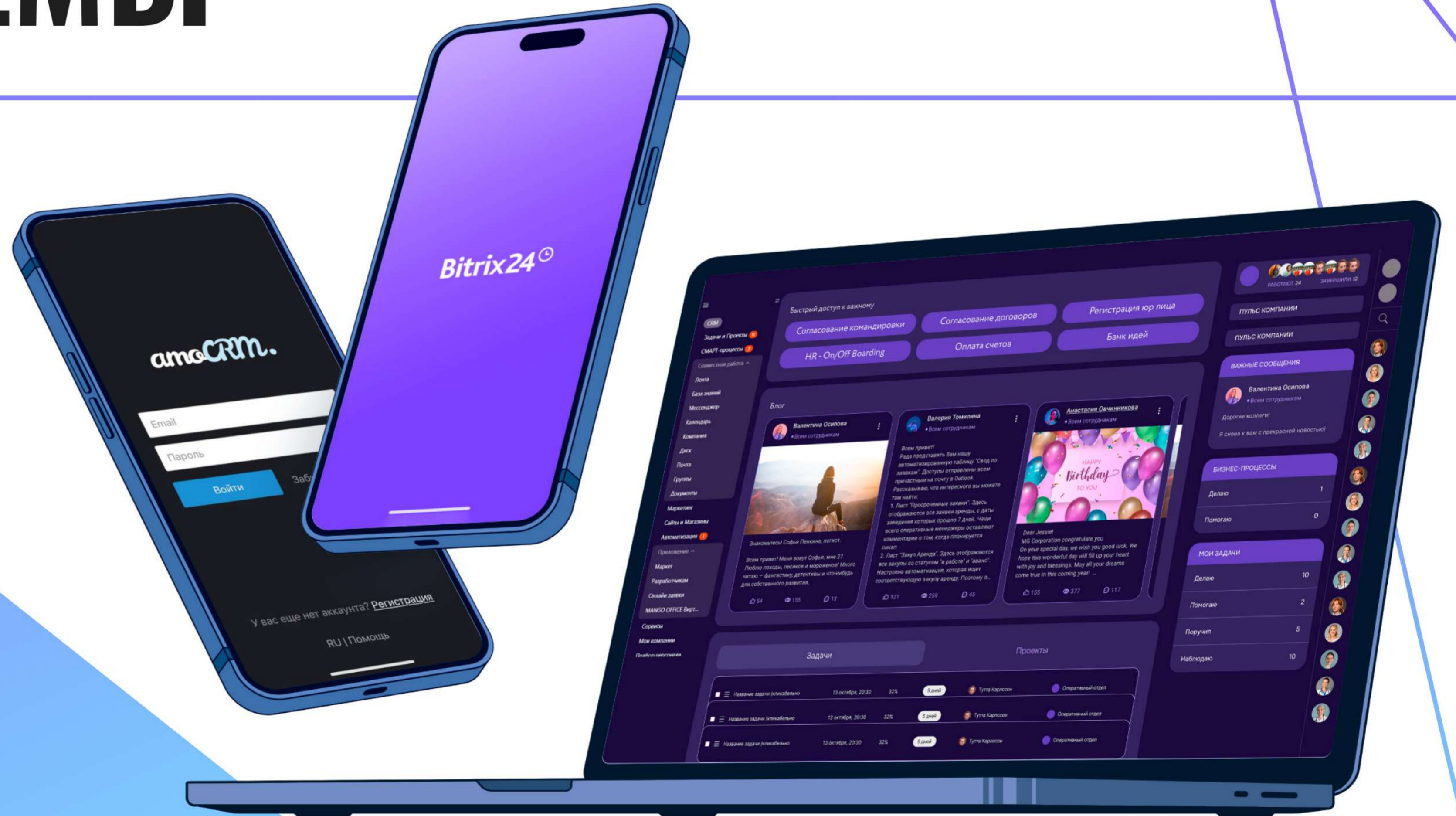


СОПРОВОЖДЕНИЕ И НАСТРОЙКА CRM-СИСТЕМЫ



LEMNOS

РАБОТА С КЛИЕНТСКОЙ БАЗОЙ И ВОРОНКОЙ ПРОДАЖ

1

Планирование

Анализируется деятельность компании

2

Составление воронки продаж

Прописываются стадии, которые проходит потребитель — от первого знакомства до покупки

3

Распределение обязанностей и полномочий

4

Настройка платформы

Необходимо: проработать для каждого бизнес-процесса воронки продаж, настроить стадии воронок, квалификации

5

Обучение сотрудников

6

Тестирование и оптимизация системы

7

Масштабирование CRM-системы

8

Выстраивание CRM-маркетинга

9

Разграничение доступа для сотрудников

10

Непрерывное развитие CRM

11

Создание резервной копии системы.

РЕЗУЛЬТАТ

- Рост рентабельности бизнеса
- Рост доходов
- Рост удовлетворенности клиентов
- Снижение расходов на маркетинг
- Увеличение числа успешных сделок

ИСТОЧНИКИ ТРАФИКА

1 Подключение источников рекламы

2 Настройка рекламных источников:
авторизация в аккаунте нужного источника;
выбор аккаунта;
указание названия для источника трафика;
добавление UTM-метки

3 Использование инструментов для отслеживания трафика:
колтрекинг или email-трекинг

4 Подключение офлайн-источников

5 Настройка аналитики с другими источниками трафика

6 Формирование регулярной отчетности

7 Тестирование системы

8 Настройка резервного копирования

РЕЗУЛЬТАТ

- Детальная статистика по трафику и продажам
- Анализ каждой сделки с позиции источника
- Оптимизация маркетингового бюджета
- Понимание эффективности работы отделов маркетинга и продаж



АВТОМАТИЗАЦИЯ

ЭТАПЫ АВТОМАТИЗАЦИИ CRM-СИСТЕМЫ:

1 Определение, что именно автоматизировать

2 Формирование базы клиентов

3 Звонки и заявки с сайта

4 Статусы заказов

5 Автоматизация документооборота

6 Непрерывное развитие CRM

РЕЗУЛЬТАТ

- Меньше вероятность потерять клиента
- Работа становится продуктивнее
- Объективные отчеты в реальном времени
- Сокращается цикл сделки
- Упорядочение работы
- Удобная аналитика

ОБУЧЕНИЕ

01

**Обучение
сотрудников**

02

**Обучение
руководителей**

03

**Тестирование работы в
системе**

РЕЗУЛЬТАТ

- Улучшение взаимодействия с клиентами и более эффективное управление клиентской базой
- Повышение производительности и эффективности работы за счет автоматизации повседневных задач
- Улучшение прогнозирования спроса и управление продажами
- Более точная аналитика и отчетность, что помогает в принятии более обоснованных решений
- Улучшение обслуживания клиентов и увеличение удовлетворенности клиентов

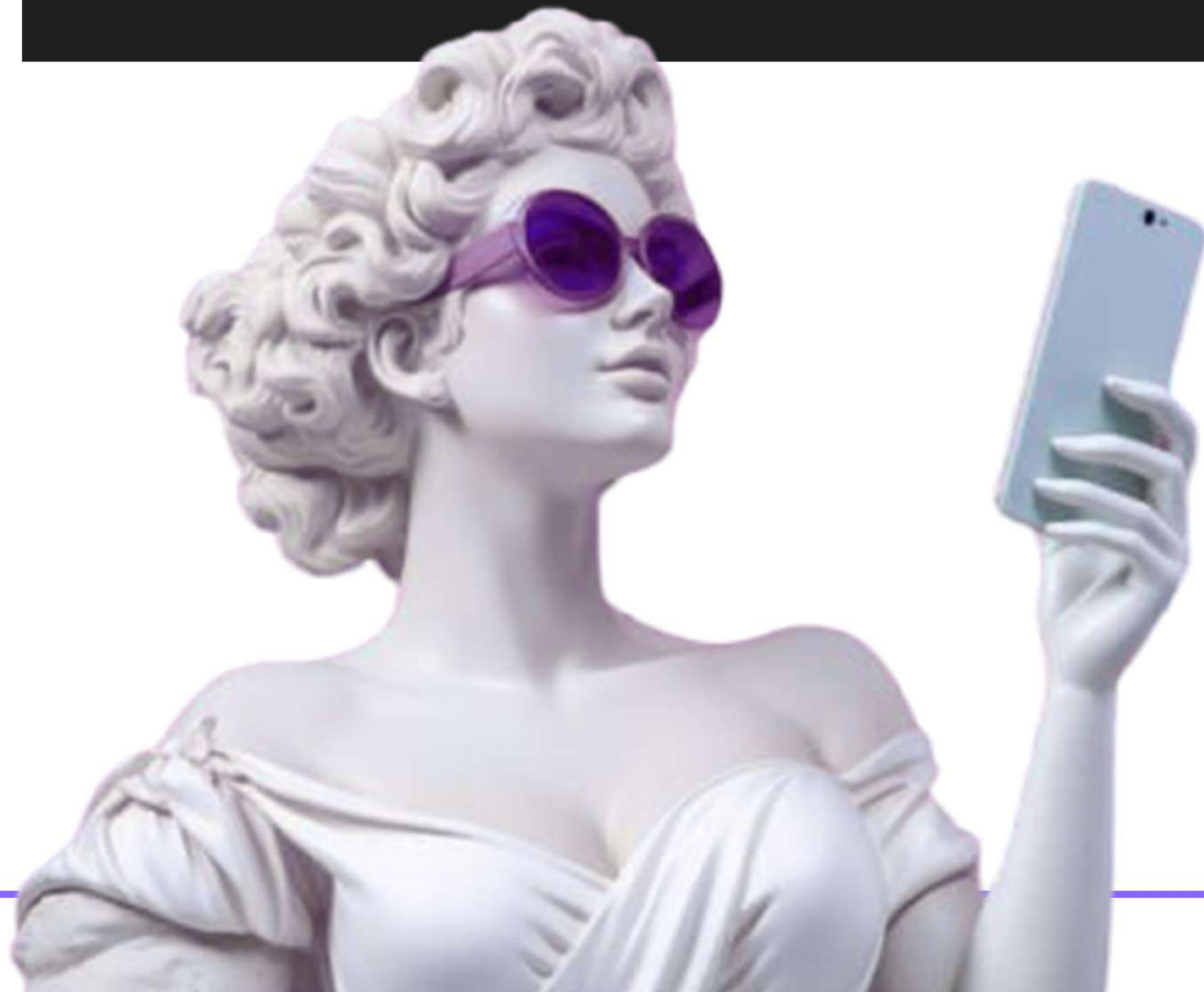
АНАЛИТИКА

АНАЛИТИКА В CRM ПОЗВОЛЯЕТ:

Выявить слабые места
в процессах организации

Оценить
эффективность сотрудников

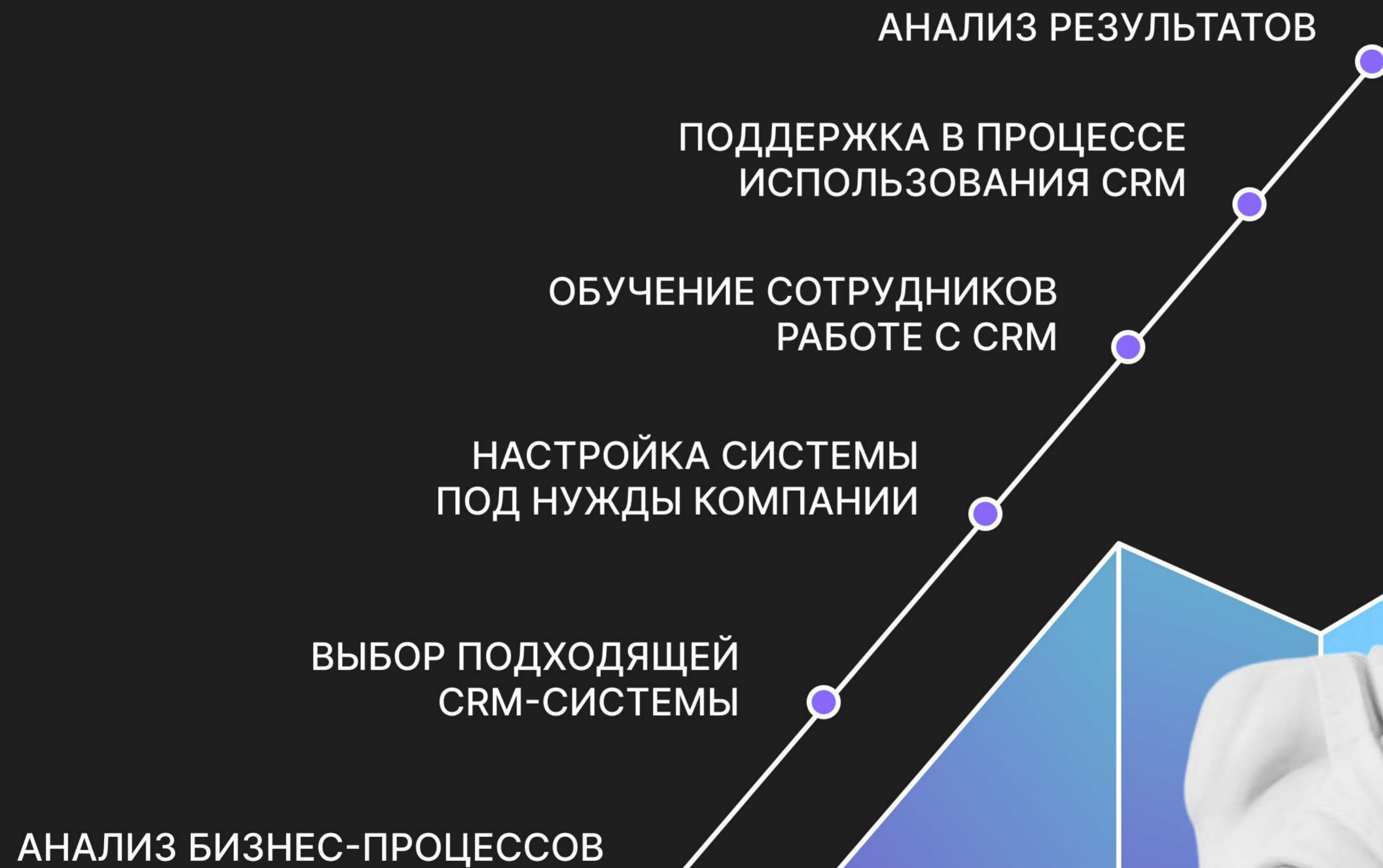
Оптимизировать
маркетинговый бюджет



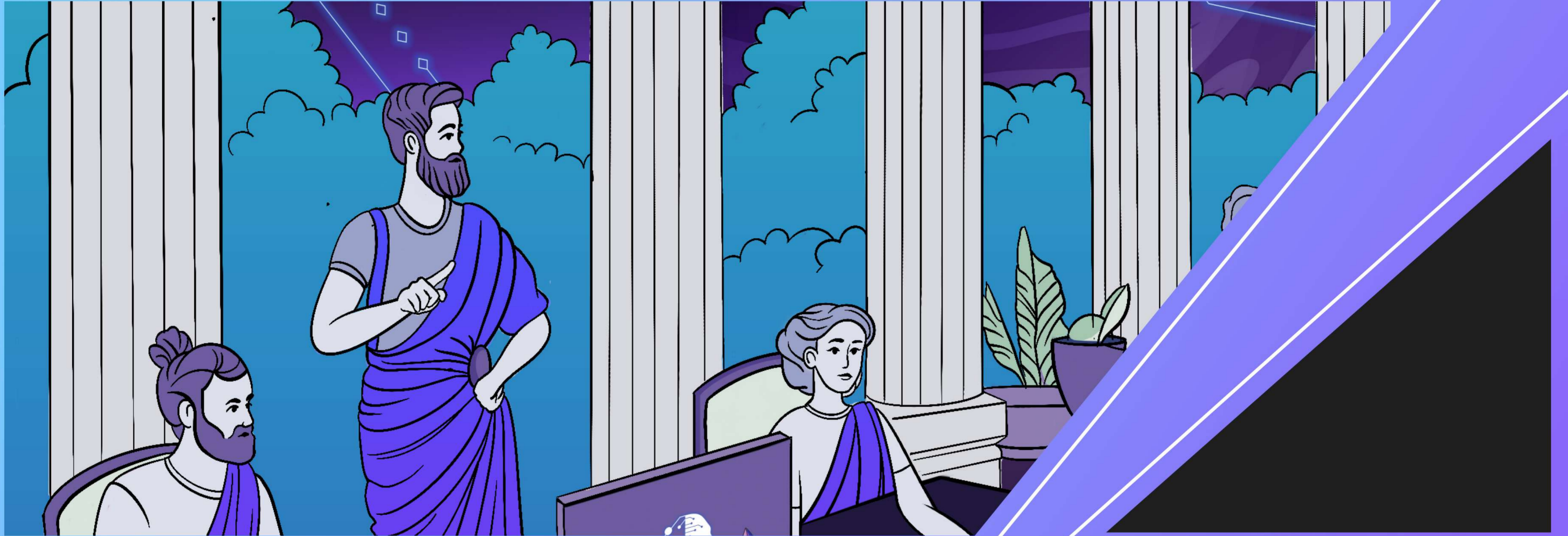
РЕЗУЛЬТАТ

- Корректировка бизнес-процессов
- Выявление слабых мест в процессах организации
- Повышение достоверности отчетов и точности прогнозов по продажам
- Улучшение качества и оперативности обслуживания запросов потребителей
- Определение наиболее перспективных и успешных сотрудников
- Сокращение ненужных расходов

НЕ ПРОСТО УСТАНОВКА CRM, А ПОЛНЫЙ **КОМПЛЕКСНЫЙ**
ПОДХОД ДЛЯ БЫСТРОГО РАЗВИТИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



ОБРАТИТЕСЬ К НАШЕМУ МЕНЕДЖЕРУ ЗА КОНСУЛЬТАЦИЕЙ



НАШИ КОНТАКТЫ

ООО "Лемнос"
8 (800) 775-71-43

hello@lemnos.ru
Lemnos.ru

СОТРУДНИЧАЙТЕ С ВЕДУЩИМИ НА РЫНКЕ
ИНТЕГРАТОРАМИ CRM, ЧТОБЫ ВАША СИСТЕМА НЕ
ДОБАВЛЯЛА СЛОЖНОСТЕЙ, А СТАЛА НЕЗАМЕНИМЫМ
ИНСТРУМЕНТОМ **ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**



LEMNOS