

Yolva Equipment CRM Проектные продажи

08:00



Проектные продажи

67%

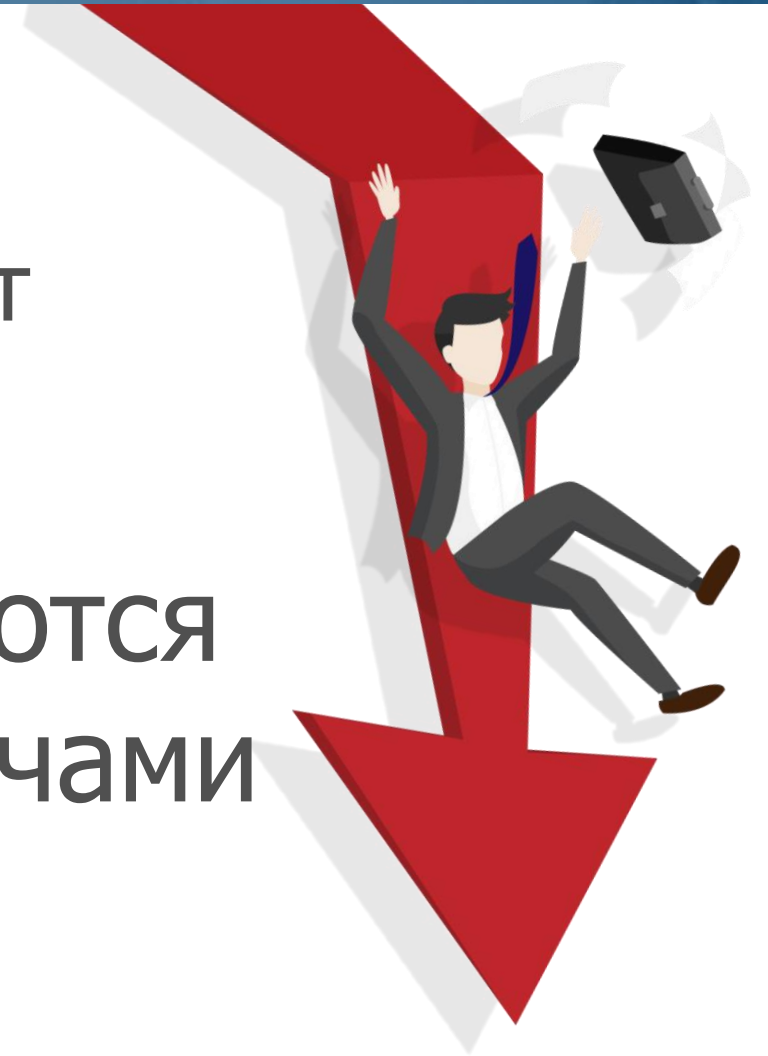
рабочего времени менеджера по продажам тратится на взаимодействия, которые напрямую не связаны с продажами!

Продуктивность сотрудников падает

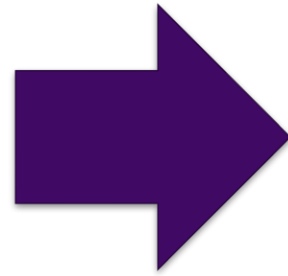
на

40%

когда они
переключаются
между задачами

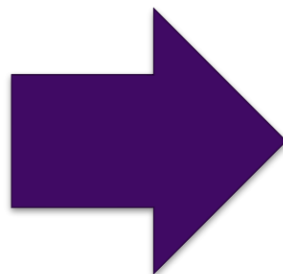


- потеря информации по клиентам и сделкам;
- информация сосредоточена на определенном сотруднике;
- сложный процесс согласования договоров и спецификаций;
- нет четкой координации между отделами;



- потеря потенциальных клиентов, проигрыш сделки;
- повышенные трудозатраты на поиск информации;
- ошибки, связанные с использованием неверной информации;
- срыв сроков;
- сложно заменить неэффективного сотрудника;

- отсутствия своевременных данных о каждом этапе работ;
- потеря важной информации о заказе;
- нужные сотрудники не включены в процесс;



- срыв сроков производства/поставки;
- ошибки в заказе;
- недовольство клиента;



Как с помощью CRM:

- отслеживать этапы сделок?
- отслеживать исполнение договорных обязательств?
- выстроить эффективную работу с сторонними организациями?
- организовать удобный в использовании продуктовый каталог?
- организовать календарь задач и т.д.?

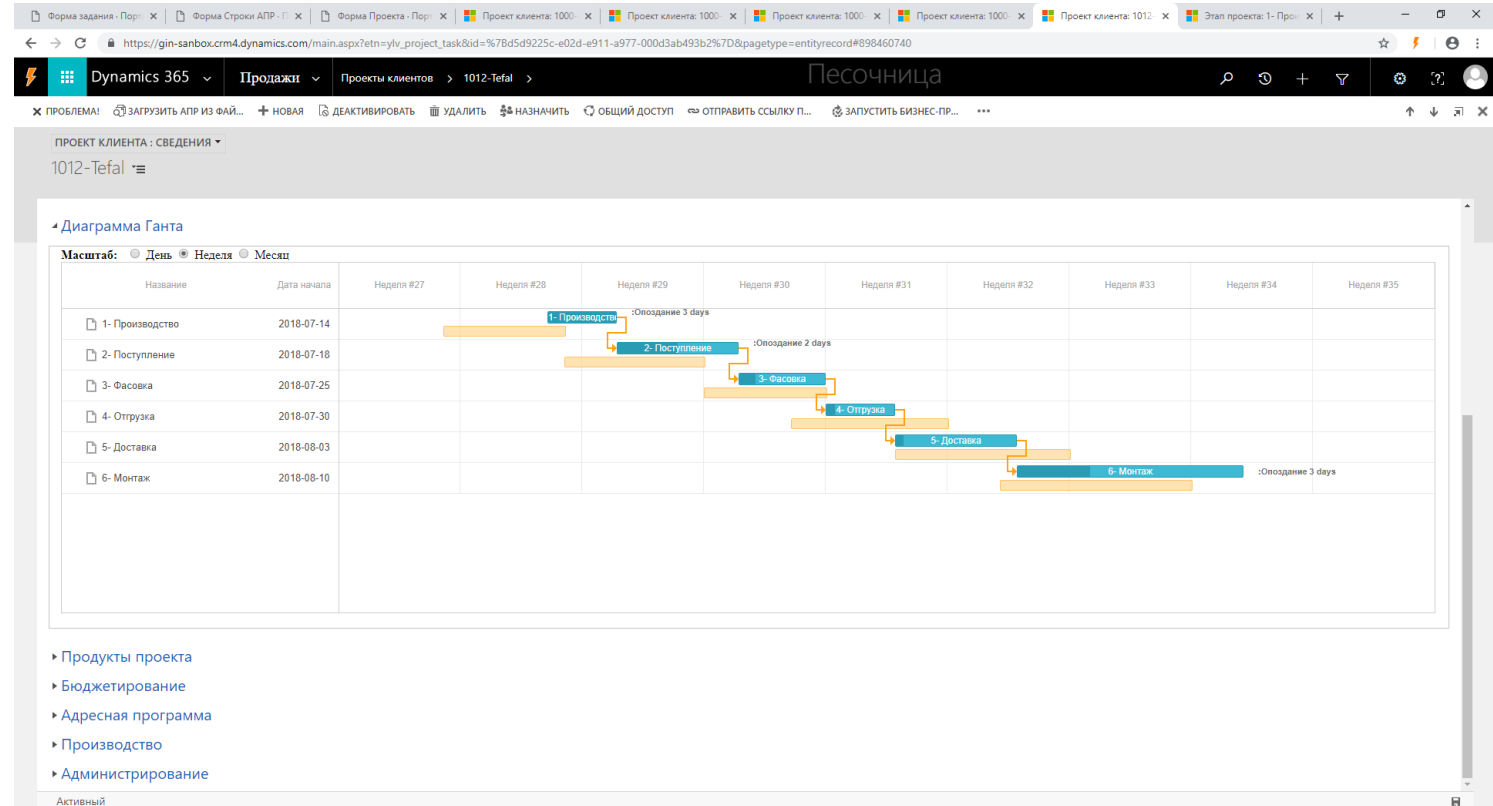
- Сохранение исторической информации о клиентах в защищенной системе (переписка, договора, ТЗ, спецификации и тд.);
- Управление календарём менеджеров по продажам (загрузка, аналитика по сделкам);
- Прозрачность в управлении сделкой (этапы, отклонения от сроков, ответственный и исполнитель этапа сделки и т.д.);
- Прозрачные и эффективные коммуникации с клиентами;
- Быстрая аналитика продаж в реальном времени;

Управление договорными обязательствами длительного цикла

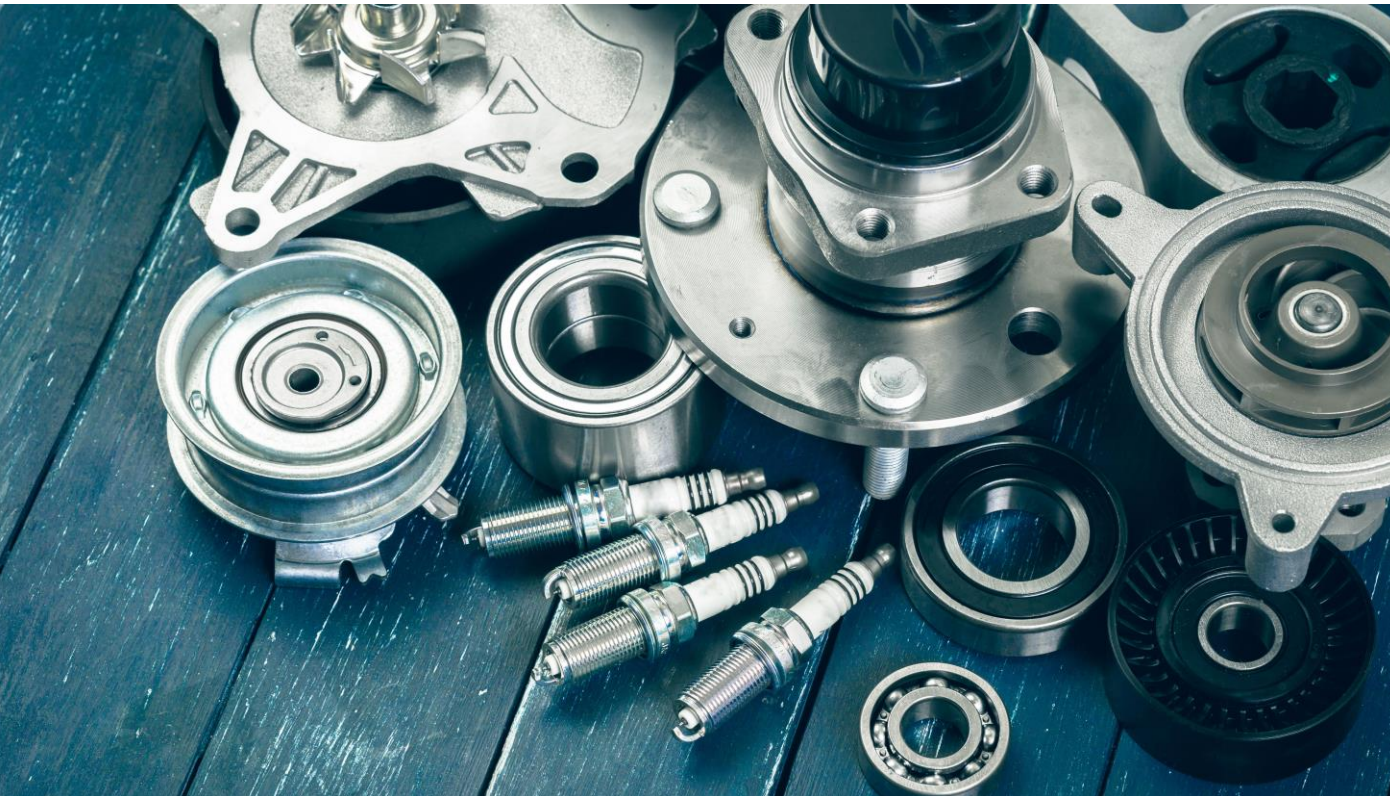


План работ над заказом отображает:

- задачи в рамках производства
- сроки и отклонение от них
- задачи по доставке изделия
- ответственных за задачи
- статус выполнения задачи, сроки и длительность.

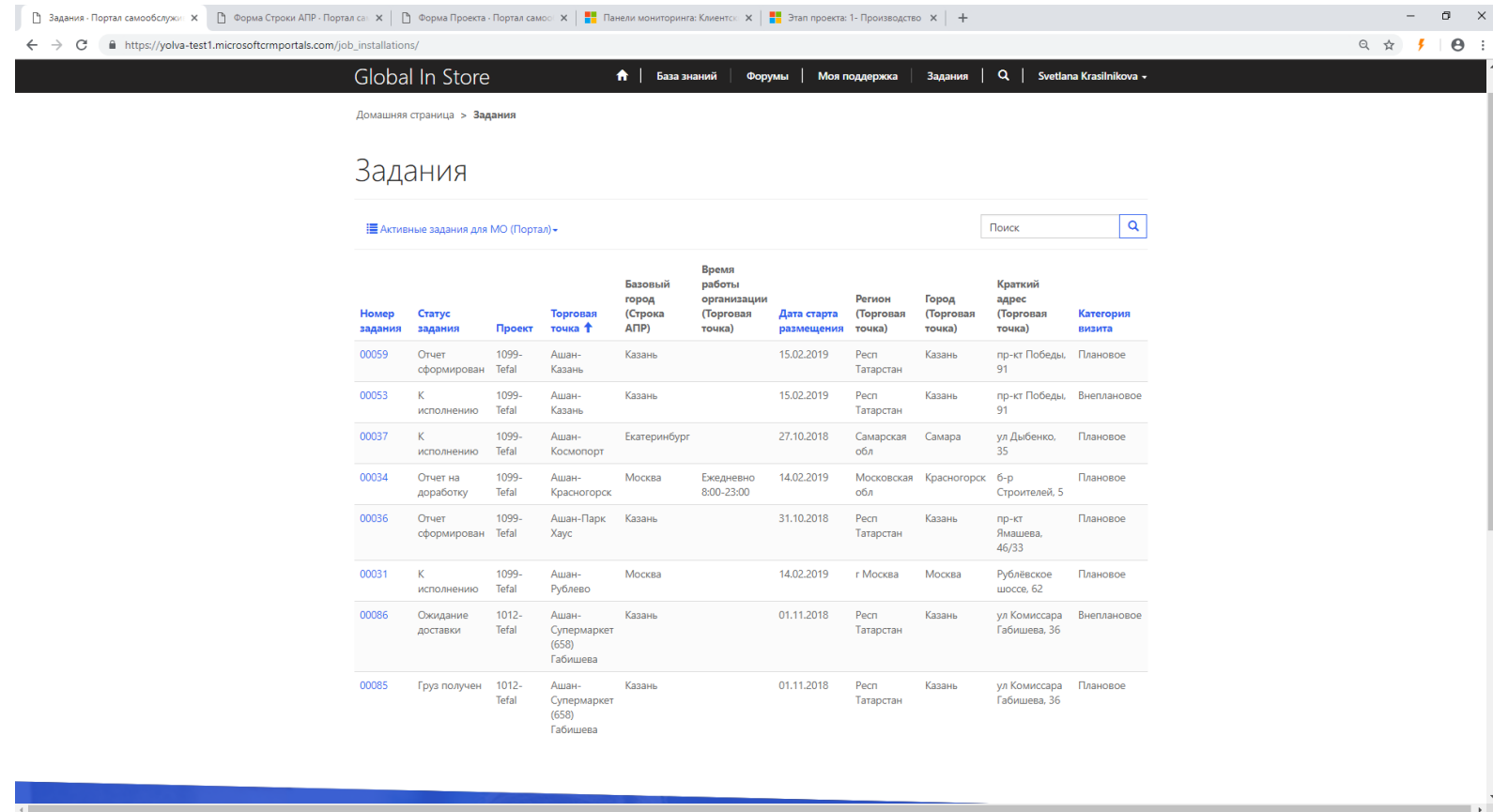


Шаблоны для создания плана работ можно легко настраивать под себя.



- Многоуровневый каталог продукции;
- Ведение характеристики продукции, информации по сервису и т.д.;
- Простая интеграция с учетными системами.

- аккредитация поставщика
- список заданий для подрядчика
- необходимая информация по каждому заданию
- статус, сроки по каждому заданию
- отчетность подрядчика по каждому заданию (документы, фото)
- взаимодействие менеджер-поставщик



Global In Store

Домашняя страница > Задания

Задания

Активные задания для МО (Портал)

Номер задания	Статус задания	Проект	Торговая точка ↑	Базовый город (Строка АПР)	Время работы организации (Торговая точка)	Дата старта размещения	Регион (Торговая точка)	Город (Торговая точка)	Краткий адрес (Торговая точка)	Категория визита
00059	Отчет сформирован	1099-Tefal	Ашан-Казань	Казань		15.02.2019	Респ Татарстан	Казань	пр-кт Победы, 91	Плановое
00053	К исполнению	1099-Tefal	Ашан-Казань	Казань		15.02.2019	Респ Татарстан	Казань	пр-кт Победы, 91	Внеплановое
00037	К исполнению	1099-Tefal	Ашан-Космопорт	Екатеринбург		27.10.2018	Самарская обл	Самара	ул Дыбенко, 35	Плановое
00034	Отчет на доработку	1099-Tefal	Ашан-Красногорск	Москва	Ежедневно 8:00-23:00	14.02.2019	Московская обл	Красногорск	б-р Строителей, 5	Плановое
00036	Отчет сформирован	1099-Tefal	Ашан-Парк Хаус	Казань		31.10.2018	Респ Татарстан	Казань	пр-кт Ямашева, 46/33	Плановое
00031	К исполнению	1099-Tefal	Ашан-Рублево	Москва		14.02.2019	г Москва	Москва	Рублёвское шоссе, 62	Плановое
00086	Ожидание доставки	1012-Tefal	Ашан-Супермаркет (658) Габишева	Казань		01.11.2018	Респ Татарстан	Казань	ул Комиссара Габишева, 36	Внеплановое
00085	Груз получен	1012-Tefal	Ашан-Супермаркет (658) Габишева	Казань		01.11.2018	Респ Татарстан	Казань	ул Комиссара Габишева, 36	Плановое

Портал клиента

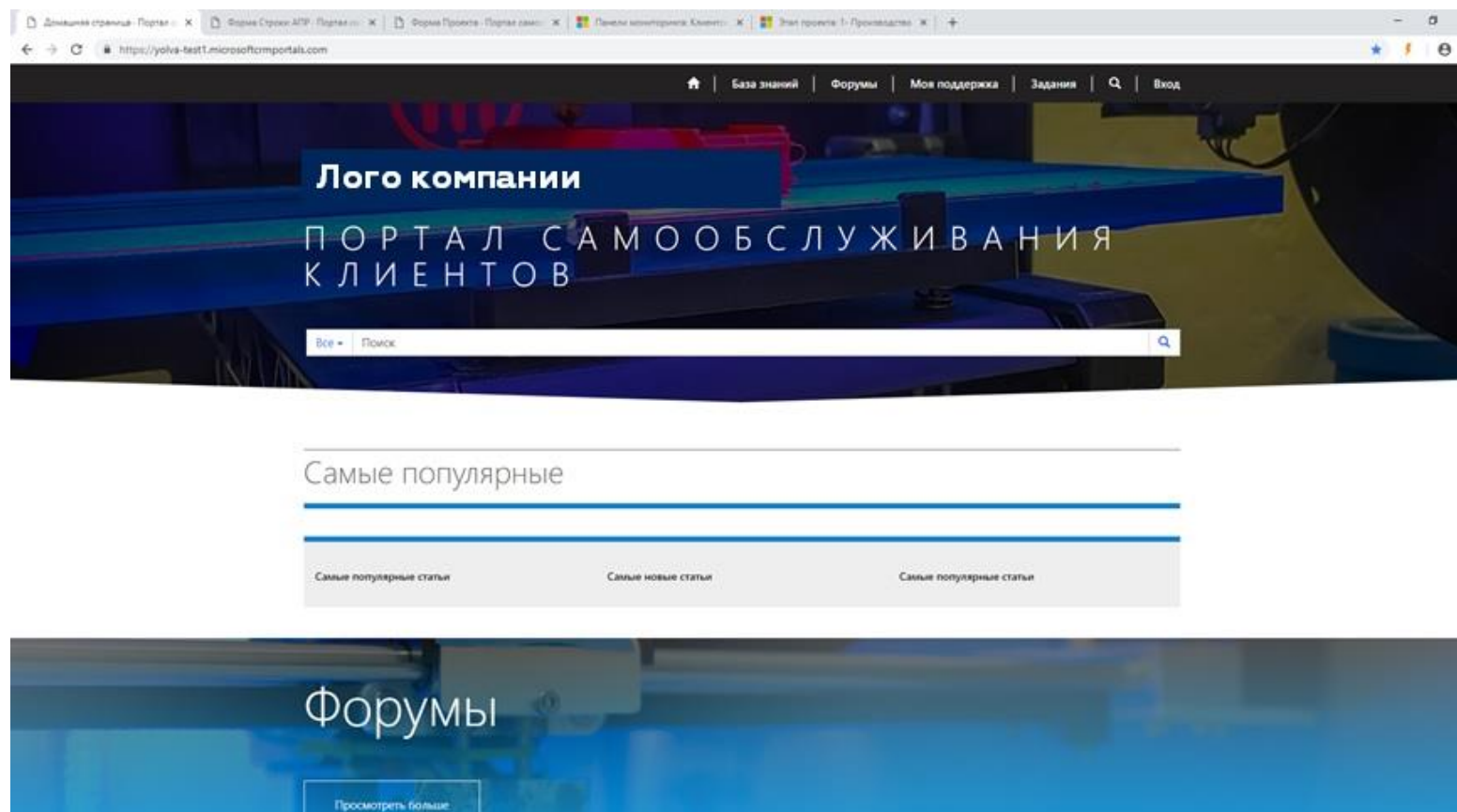


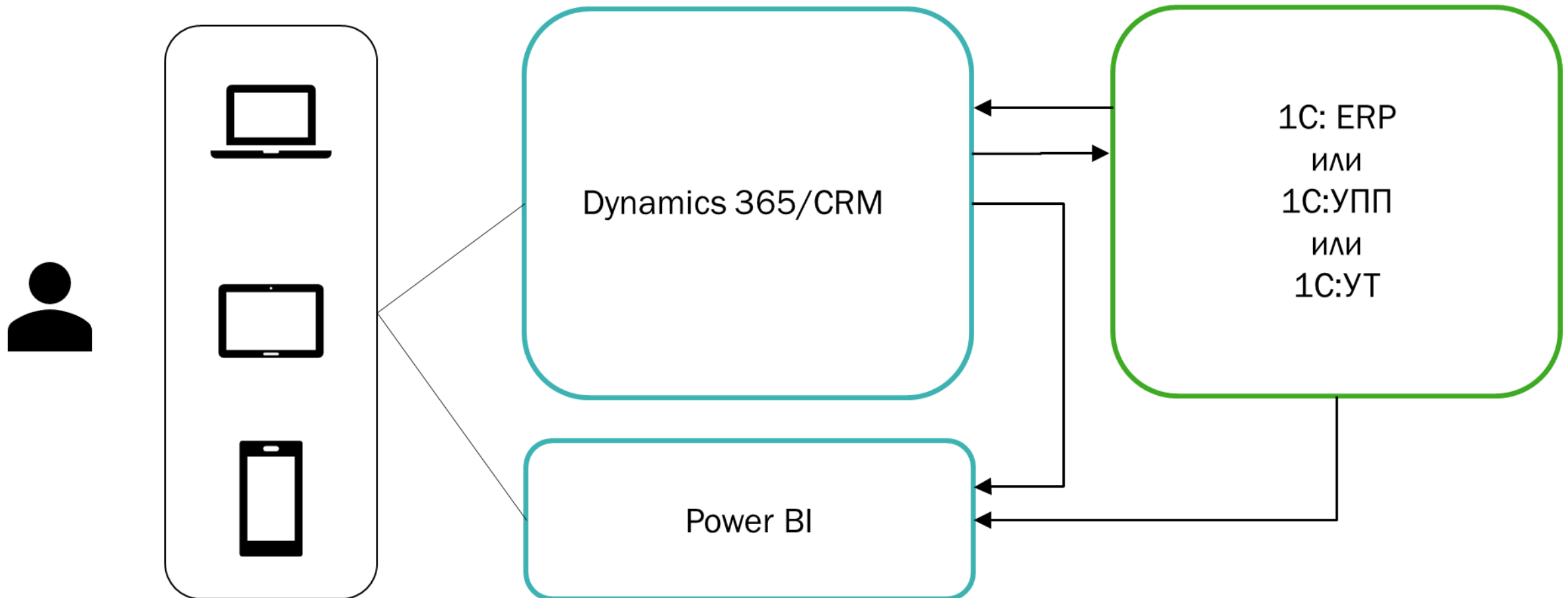
Клиентский портал - это личный кабинет заказчика.

В личном кабинете могут отражаться заказы, счета, коммерческие предложения, которые связаны с данным заказчиком.

Данные, которые видит заказчик могут настраиваться дополнительно. В личном кабинете заказчик может утвердить или отклонить коммерческое предложение, счет или создать заказ на закупку изделий.

Возможна любая другая функциональность необходимая для эффективной работы с заказчиком.





Совместная аналитика на данных ERP + CRM

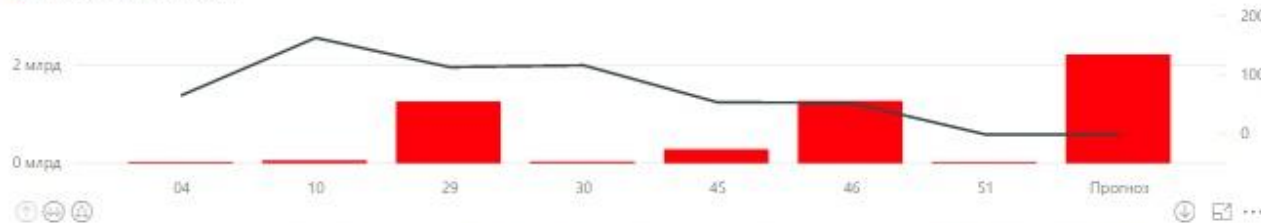


Удобная аналитика = эффективный инструмент управления продажами.

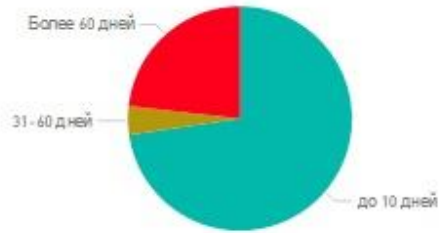


Детализация по направлениям

● Сумма, руб ● Задержка, дней



Детализация по сроку задержки



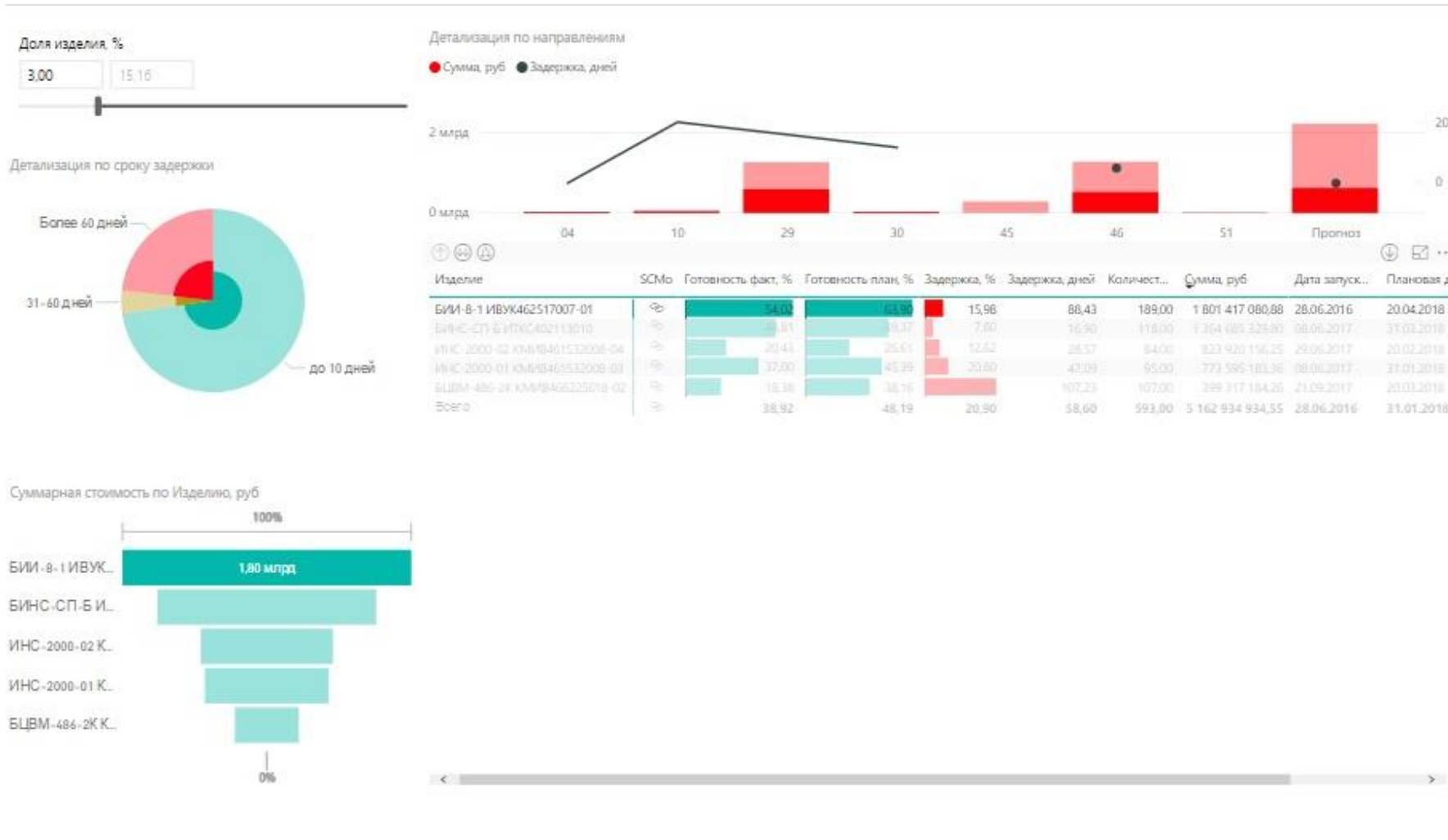
Изделие	SCMo	Готовность факт, %	Готовность план, %	Задержка, %	Задержка, дней	Количес...	Сумма, руб	Дата запуск...	Плановая да
БИИ-в-1 ИВУК462517007-01		54,00	63,80	15,96	88,43	189,00	1 801 417 080,88	28.06.2016	20.04.2018
БИНС-СП-Б ИТКС402113010		44,81	49,37	7,80	16,90	118,00	1 364 685 329,80	08.06.2017	31.03.2018
ИНС-2000-02 КМИВ461532008-04		20,43	26,61	12,62	28,57	84,00	823 920 156,25	29.06.2017	20.02.2018
ИНС-2000-01 КМИВ461532008-03		37,00	45,39	20,80	47,09	95,00	773 595 183,36	08.06.2017	31.01.2018
БЦВМ-486-2К КМИВ466225018-02		18,38	38,16	107,23	107,23	399 317 184,26	21.09.2017	20.03.2018	
Всего		38,92	48,19	20,90	58,60	593,00	5 162 934 934,55	28.06.2016	31.01.2018

Суммарная стоимость по Изделию, руб



Исполнение заказов по изделиям

Удобная аналитика = эффективный инструмент управления продажами.

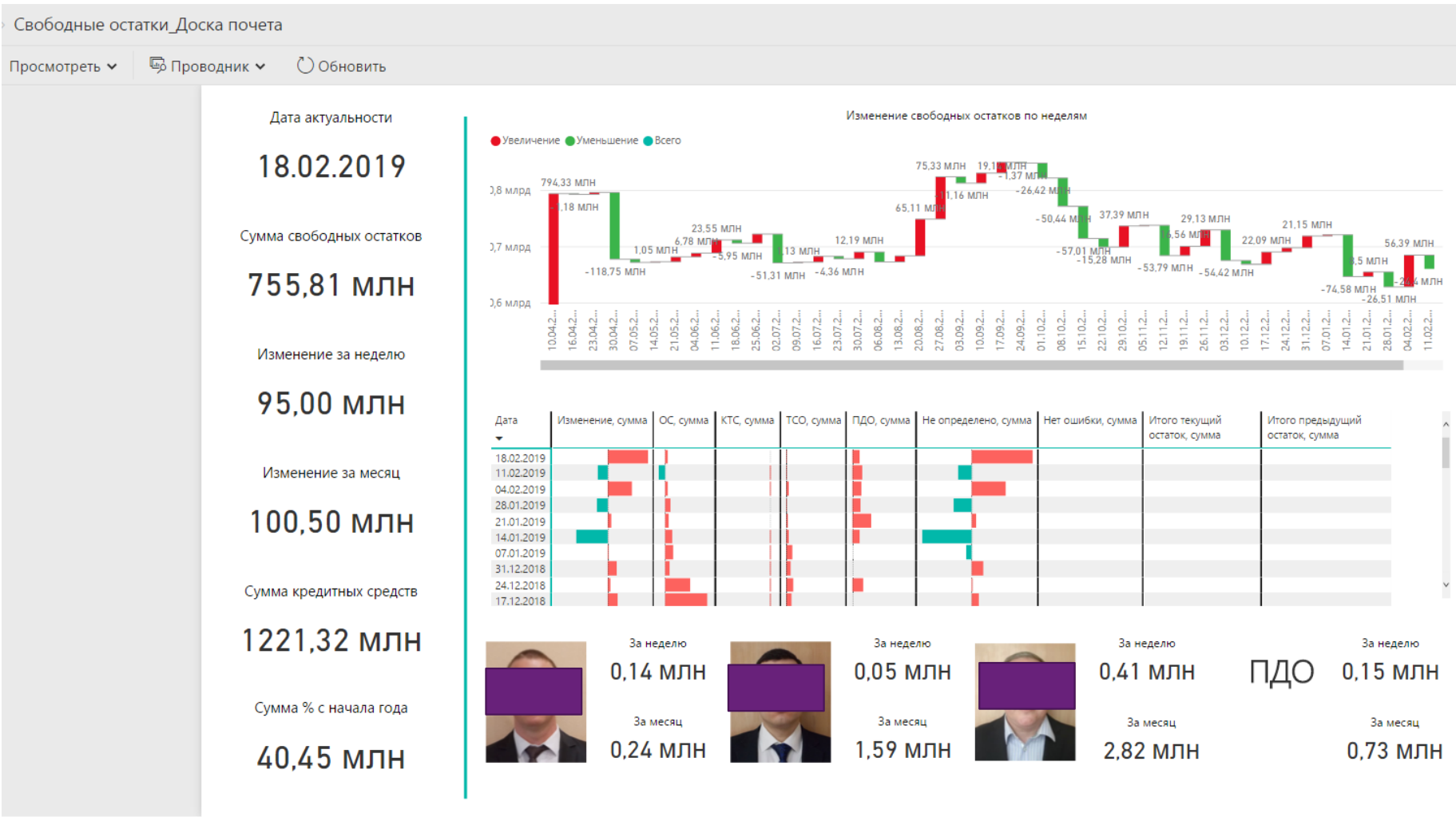


Исполнение заказов по изделиям

Удобная аналитика = эффективный инструмент управления продажами.



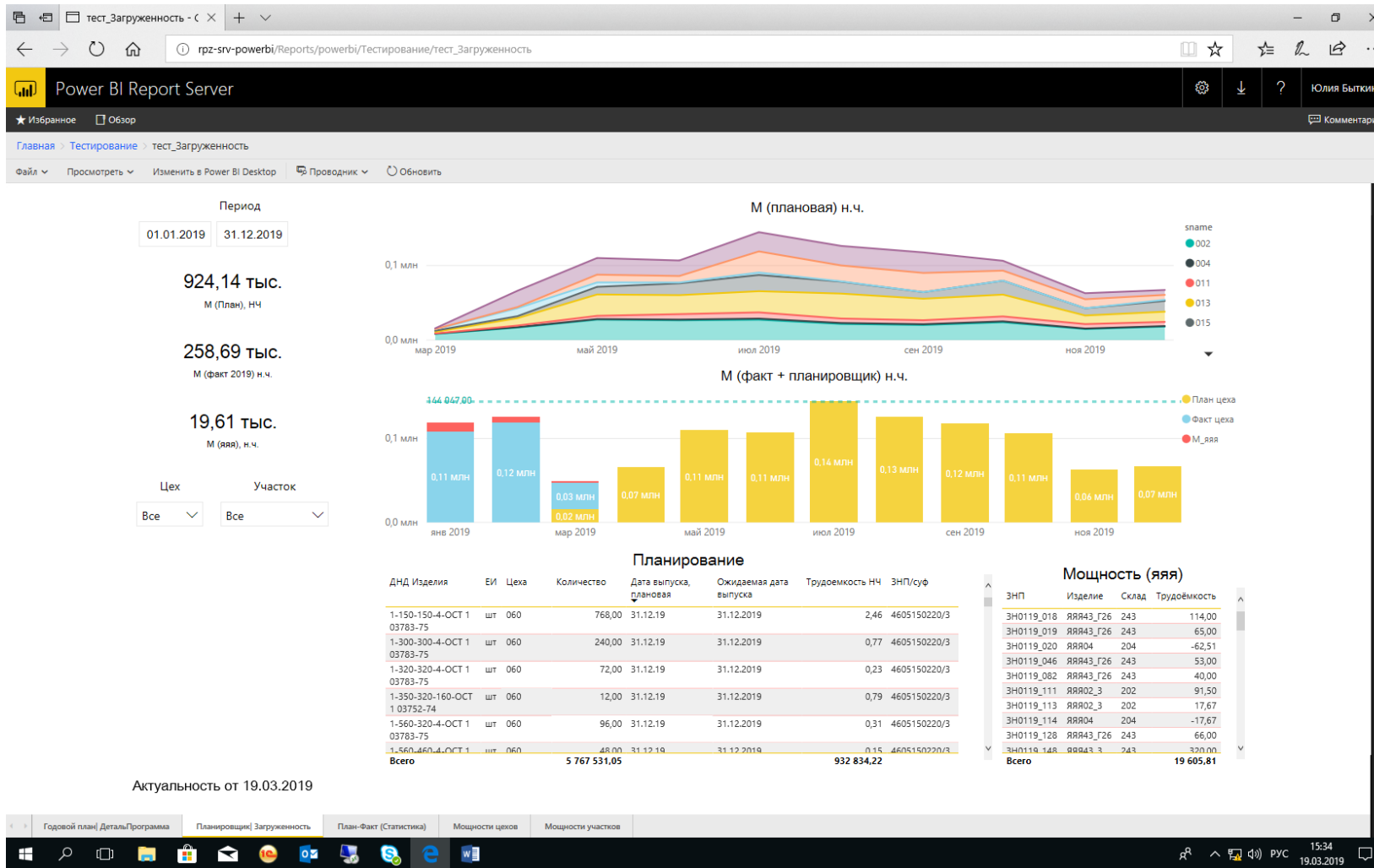
Свободные остатки



Удобная аналитика = эффективный инструмент управления продажами.



Загрузка мощностей





Спасибо за внимание!

Замыслов Андрей

- Генеральный директор
- azamyslov@yolva-it.ru
- +7-919-998-7287
- Facebook

www.facebook.com/ZamyslovAndrey