

Программы
КОМПАС
для Вашего бизнеса



Миссия компании "КОМПАС" - повышение эффективности бизнеса клиентов.

...повышение эффективности бизнеса клиентов за счет внедрения передового программного обеспечения...



Мы работаем на рынке программного обеспечения с 1991 года. Наши программы - инструмент, позволяющий принимать наиболее эффективные и рациональные управленческие решения. Он предоставляет для этого главное - *точную, оперативную и необходимым образом обработанную информацию.*

Зачем CRM нужна бизнесу?



Данные из статьи «Как вытащить рыбку из пруда»,
Е. Соломатин, А. Драница//Компьютерра, № 1/03

- «Счастливым» клиент расскажет об удачной покупке в среднем пяти своим знакомым, неудовлетворенный – минимум десяти;
- Большая часть компаний теряет 50% своих клиентов каждые 5 лет;
- Большая часть клиентов окупается лишь через год работы с ними;
- Увеличение процента удержания клиентов на 5% увеличивает прибыль на 50%-100%;
- Около 50% клиентов компании не приносят прибыли из-за неэффективного взаимодействия с ними;
- Затраты на привлечение нового клиента в среднем в 5-6 раз больше, чем на удержание имеющегося;
- Оборачиваемость капитала в крупных компаниях значительно снижается из-за несвоевременного погашения задолженности клиентами.

Качество обслуживания
имеющихся клиентов и
своевременное взыскание долгов



ЭТО ОГРОМНЫЙ РЕЗЕРВ,
который используется
не в полной мере

Основные функции CRM системы КОМПАС

...повышение эффективности бизнеса клиентов за счет внедрения передового программного обеспечения...



Планирование и
контроля работы
сотрудников



Управление
сбытом



Автоматизация
маркетинга



Управление
взаимоотношения
ми с партнерами

CRM "КОМПАС"

Оптимизация деятельности в вашей компании.

✓ Повышение эффективности работы менеджеров;

✓ Повышение эффективности маркетинговых кампаний;

✓ Рост лояльности клиентов за счет повышения качества их обслуживания;

✓ Увеличение объема реализации товаров и услуг;

1

2

3

4

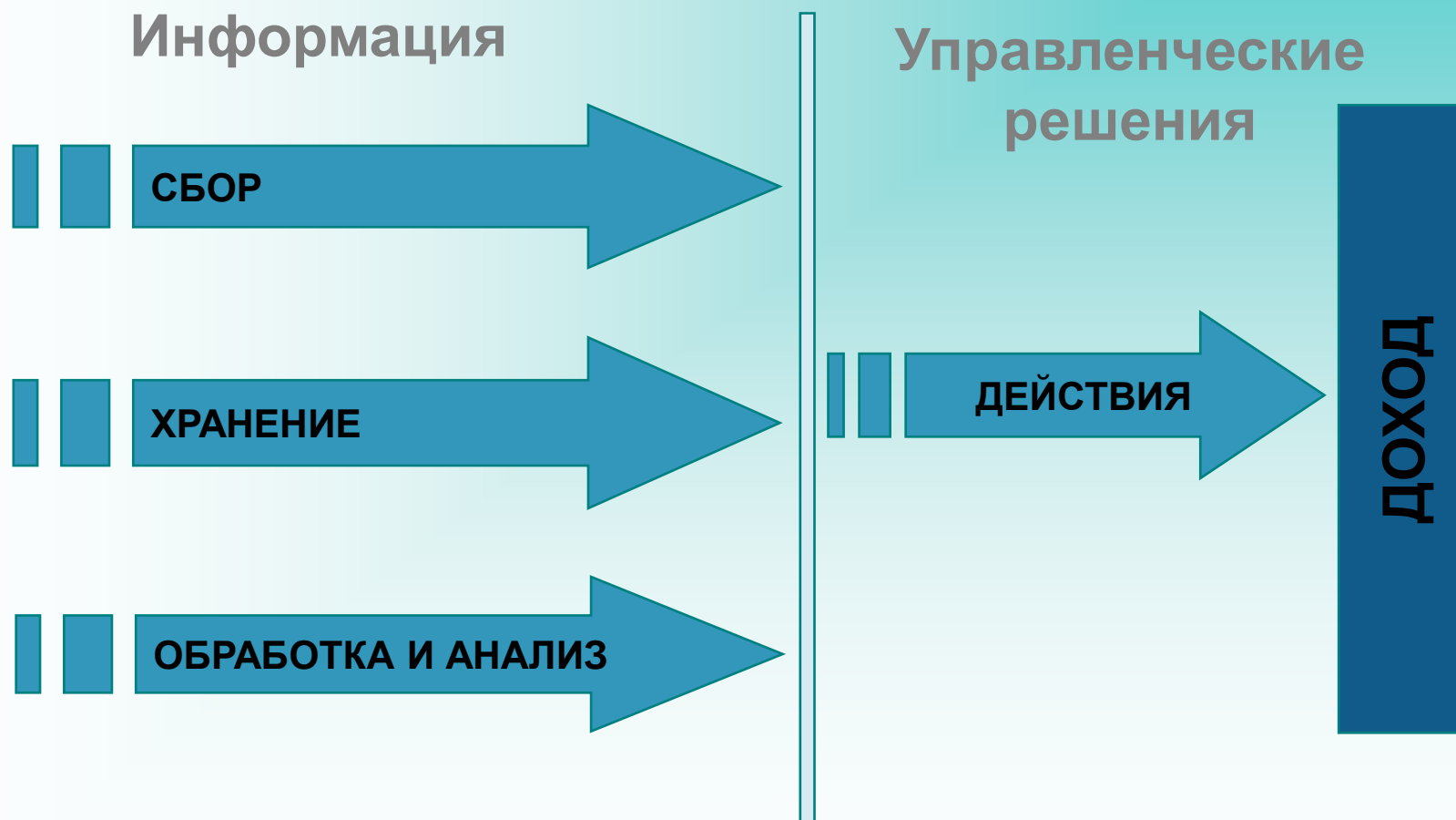
✓ Сокращение накладных расходов на содержание вспомогательных служб;

✓ Снижение товарных запасов;

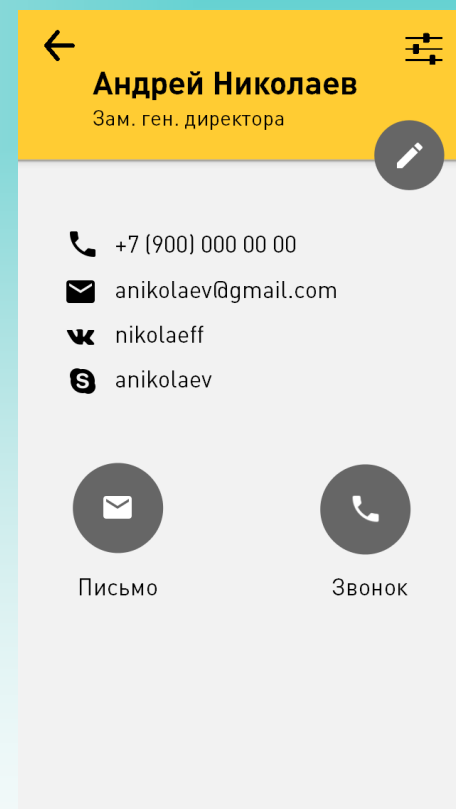
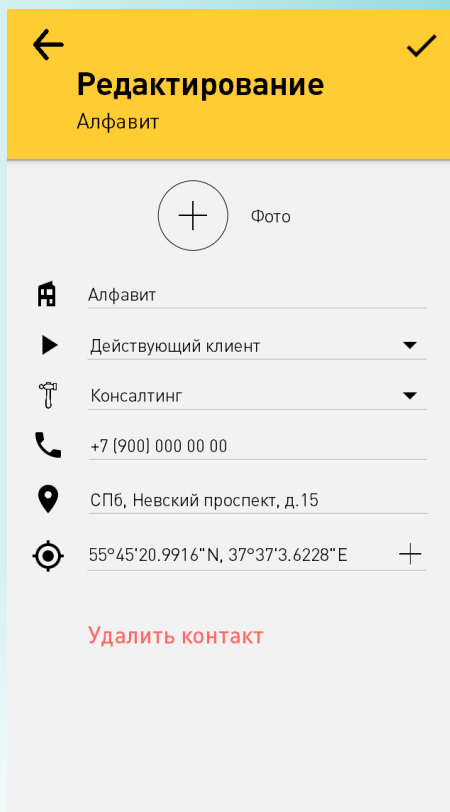
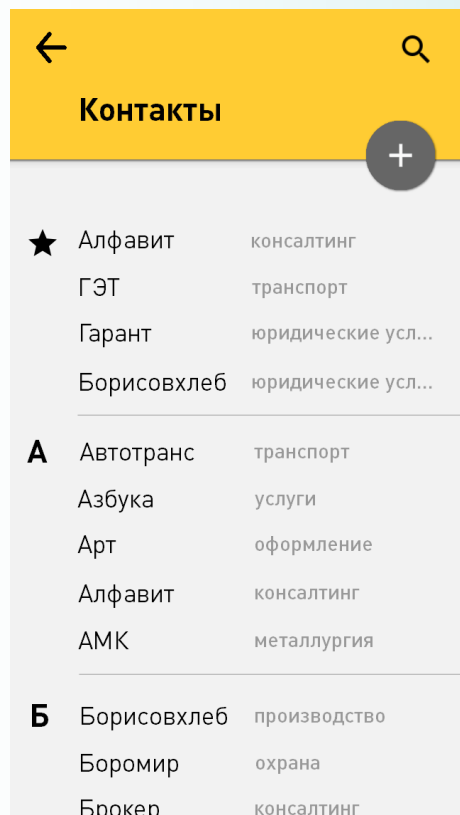
✓ Снижение дебиторской задолженности.

✓ Улучшение производственной атмосферы на предприятии;

Как это работает?



Мобильное рабочее место менеджера CRM-решения «КОМПАС»



Эти экраны описывают модуль Контакты. «Общие клиенты» компании.

Мобильное рабочее место менеджера CRM-решения «КОМПАС»

Rhythm [иконка]

записи куб задачи

Записи

+ [иконка]

СЕГОДНЯ (1 января)

Андрей Петров Большой прос...

Барс Малая Конюшенная, д.16...

НА НЕДЕЛЕ (1-8 января)

Грузовичкоф замгендиректора...

Бойлер установка трансевро...

Маэстро кейтеринг Мария Серг...

Всего 5 записей

Rhythm [иконка]

записи куб задачи

Задачи

+ [иконка]

СЕГОДНЯ
1 января 2016
понедельник

ВЧЕРА **2** осталось

ЗАВТРА **4** будет

9 задач

45 минут до ближайшего **2** [иконка]

5 минут до ближайшего **7** [иконка]

[Подробнее](#)

Алфавит [иконка]

3 лица [иконка]

[иконка] действующий клиент

консалтинг

[иконка] +7 (900) 000 00 00

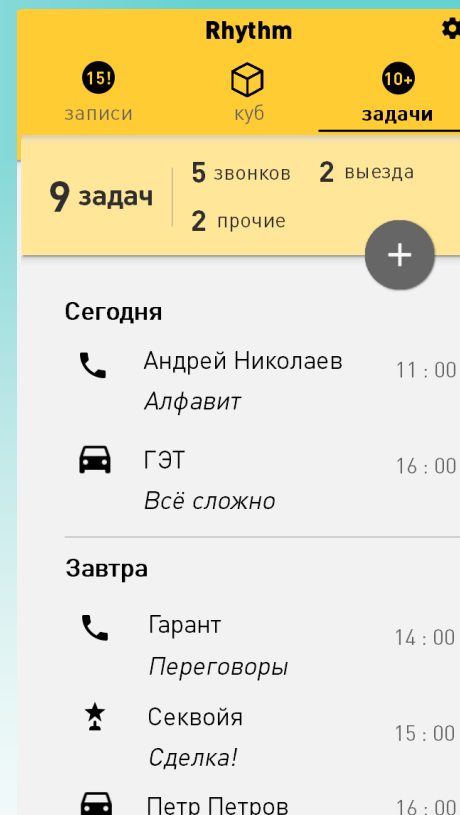
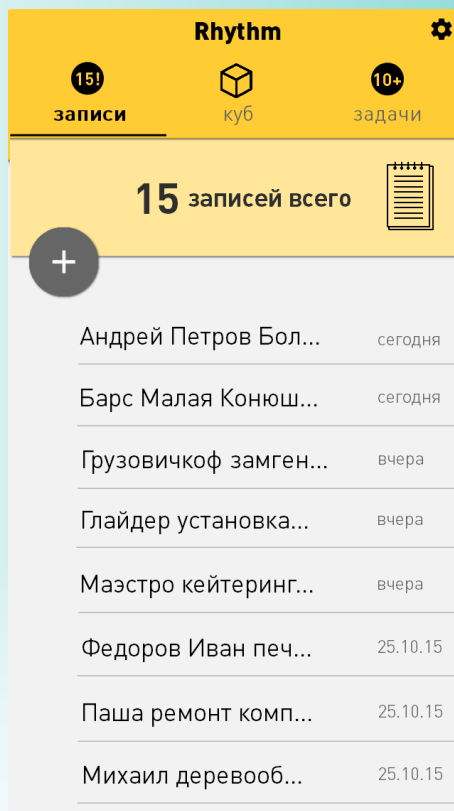
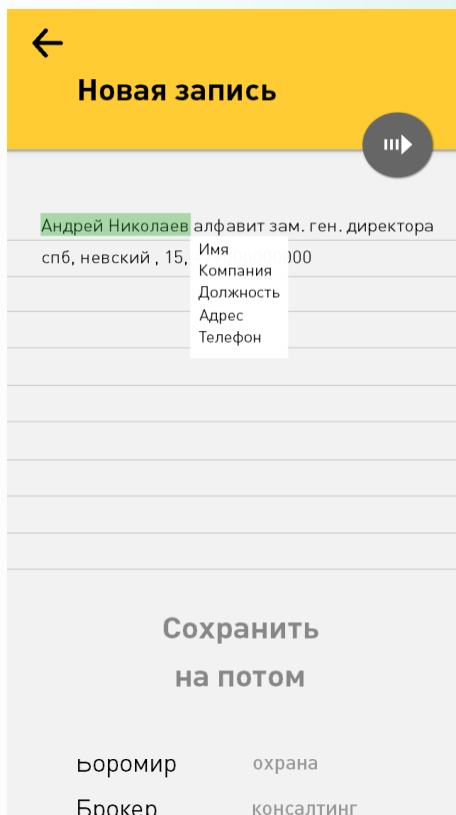
[иконка] СПб, Невский проспект, д.15

01.01 2019 [иконка] 10

22 действия [иконка] 5

01.10 2019 [иконка] 7

Мобильное рабочее место менеджера CRM-решения «КОМПАС»



Индивидуальная доработка мобильного приложения приложения под нужды заказчика.



ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМЫ «КОМПАС»

01

Комплексная функциональность.

02

Гибкие инструменты адаптации

03

Модульность и масштабируемость

системы дает возможность вводить ее в эксплуатацию поэтапно, развивать вместе с ростом бизнеса

04

Высокая интегрированность решения

позволяет создать единое информационное пространство с другими используемыми системами

Благодарим за внимание!

Компания «КОМПАС»

<http://www.compas.ru>

market@compas.ru

