



## INFORT Group CRM DMS

*Direct Marketing System*

**Управление корпоративными продажами  
сложных продуктов и услуг.  
Телефонный маркетинг**

## **INFORT Group CRM DMS**: структура системы управления

### **INFORT Group CRM DMS**

**Система управления взаимоотношениями с потребителями**  
(Customer Relationship System, CRM)

**Банк данных о потребителях** (Databank of customer)

✂ **Система управления базой данных**  
(СУБД, database management system, DBMS)

**База данных о потребителях**  
(БД, Database of customer)



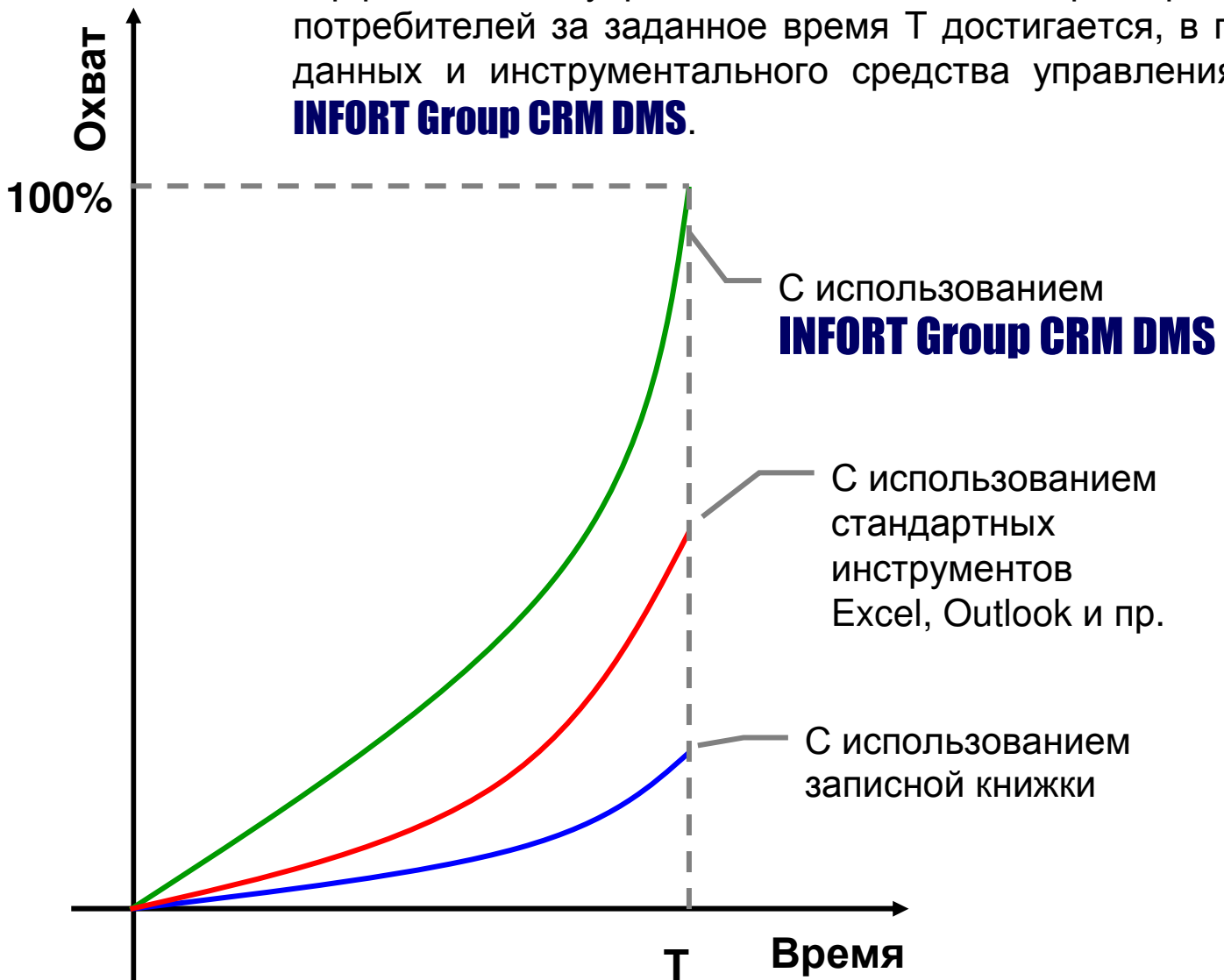
#### **CRM-модуль**

Планирование и контроль состояния взаимоотношений с потребителями



## **INFORT Group CRM DMS**: принципы управления сложными продажами

- Эффективность управления экстенсивным фактором продаж – **охватом** целевой аудитории потребителей за заданное время  $T$  достигается, в первую очередь, за счёт качества базы данных и инструментального средства управления данными – СУБД, реализованной в **INFORT Group CRM DMS**.



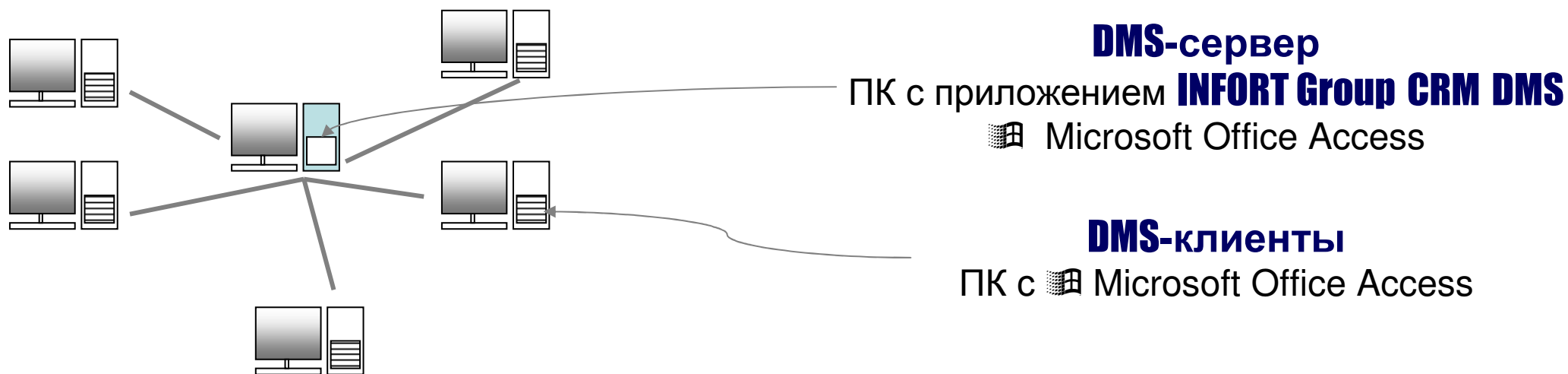
- Система включает данные о более чем 13500 организаций г. Тулы и Тульской области, и о более чем 6500 организаций г. Санкт-Петербурга. Данные постоянно актуализируются.
- Эффективность управления интенсивным фактором – **результативностью контактов** с целевой аудиторией потребителей достигается за счёт CRM-модуля **INFORT Group CRM DMS**, обеспечивающего учёт контактов и сделок, анализ (оценку, прогнозирование) и планирование состояния взаимоотношений с потребителями.

## **INFORT Group CRM DMS**

### **Система управления корпоративными продажами сложных продуктов и услуг**

CRM-система **INFORT Group CRM DMS** реализована на основе приложения Microsoft Office Access, не предъявляет каких-либо существенных требований к ресурсам компьютера, является сетевой версией без ограничения на количество рабочих мест обеспечивая, таким образом, быстрое масштабирование корпоративной информационной системы (КИС).

### **Техническое и программное обеспечение корпоративных продаж**



## **INFORT Group CRM DMS**

### **Основные характеристики**

- ❑ Масштабирование информационной системы продаж.
- ❑ Надежное хранение и защита информации.
- ❑ Централизация процедур хранения и обработки информации, распределение процедур ввода данных и получения результатов на рабочих местах.
- ❑ Сегментирование базы данных потребителей по территориальному и коммерческим (рынок, характеристика потребителя) признакам.

### **Применяемые в CRM технологии позволяют:**

- ❑ объективно оценивать состояние взаимоотношений с потребителями и принимать правильные решения по их развитию;
- ❑ в самые короткие сроки осуществлять начальную подготовку менеджера и максимально компенсировать имеющиеся у него недостатки в технике продаж;
- ❑ обеспечивать высокий уровень производительности труда менеджера и эффективности корпоративных продаж в целом.



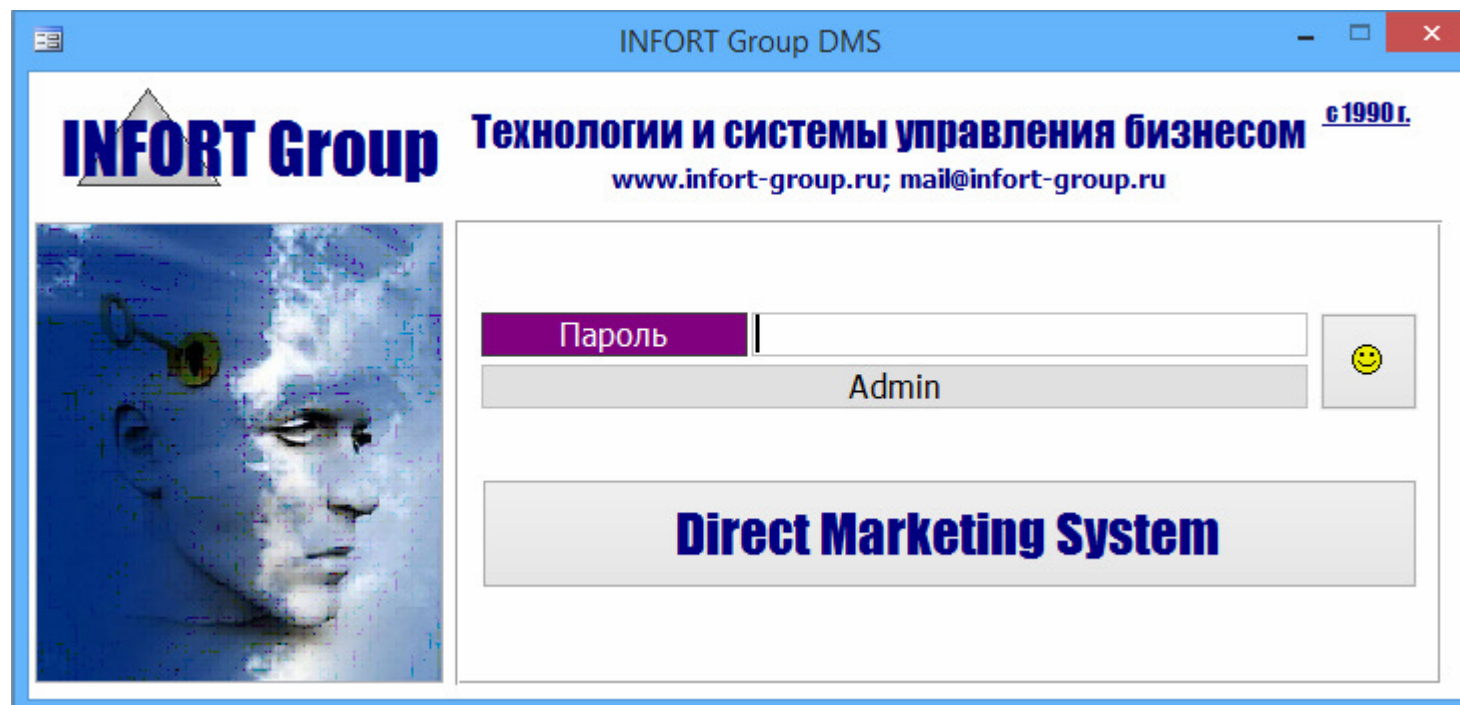
## **INFORT Group CRM DMS**: функционал системы

**INFORT Group CRM DMS** реализована в формате файла  **Microsoft Office Access**

Имя	↑ Тип	Размер	Дата
↑ [..]		<Папка>	01.02.2019 16:48
 dms	ini	9	19.03.2010 13:53
 INFORT Group CRM DMS	mdb	24 883 200	01.02.2019 13:17

и поддерживает работу пользователей в корпоративной сети **без ограничения на количество рабочих мест.**

Запускаем, вводим пароль...



## INFORT Group CRM DMS: функционал системы

Главная форма системы – **операционное окно** для управления контактами с организациями.

	К_Дата	К_Время	К_Операция	Организация	К_Инфо	Рынок	Инфо	Характерист	Территория	Контакты
+	01.03.2019		Реклама, Бренднг	ТулаГорГаз, ЗАО	КЛ_Опрос	Городские службы, БлагоУстро	ТулаГорГаз, ЗАО.	Клиент	СТВ	Большов Василий Николаев
+	13.02.2019		Сделка ► Оплата	Сео Ньюз, ООО	КЛ_Опрос	Средства связи, ТелеКоммуник	IT-Технологии, Разр	Клиент	СТВ	Андросов Никита Олегович
+	12.02.2019		Новая организация	МастерФайбр-Тула	2006-2010_02-10. Есть	Строительные, Ремонтные, Мо	Работы - Строитель	Возможнс	(Не опред	Агапонова Наталья Геннад
+	10.02.2019		Разработка ПО	Кабинет контактно	2005-2007. Факса и эл	Учреждения - Медицинские	Коррекция зрения.	(Не опред	(Не опред	Дупленкова Светлана Кузы
► +	04.02.2019		В отдел продаж	Группа Компаний Т	БД, ТМ, ПП	Оборудование - Промышленно	Оборудование Комп	Возможнс	СТВ	Тресенов Александр Виктор
+	04.02.2019	10:00	(Не определено)	Центр Реабилитаци	2011_02. Полно клиент	Учреждения - Медицинские	Реабилитация.	(Не опред	СТВ	Буткас Ирина Владимировн
+	04.02.2019		Новая организация	Евразия Групп, ОО	См. Универсал СпецТ	Оборудование - СпецТехника	СпецТехника.	(Не опред	(Не опред	Малютин Михаил Валерьев
+	04.02.2019		В отдел продаж	ЦентрТрубСнаб, О	2015_09. ПП - Не инт.	Оборудование - Промышленно	Оборудование - Пр	(Не опред	СТВ	Беленков Александр Серге
+	04.02.2019	22:00	Обязательно	Сеть аптек	КЛ_Обуч	Учреждения - Медицинские	Аптека.	Клиент - I	СТВ	Панченко Людмила Иванов
+	04.02.2019		Новая организация	Компания АгроПлас	Связ с 100 мелочей ??	Оборудование - Промышленно	Производство - Тру	(Не опред	СТВ	Телефоны:
+	01.02.2019		Актуализация информации	Бинбанк кредитные	2019_01. Присоед к Ба	Банки, Финансовые компании	ЦО г. Москва.	(Не опред	(Не опред	Телефоны:
+	01.02.2019		Актуализация информации	РусФинанс Банк, О	2005-2009_09. Не инт.	Банки, Финансовые компании	ЦО г. Москва.	Не потреф	СТВ	Аксенова Светлана Юрьев
+	01.02.2019		Актуализация информации	АБ Россия, АО	2008-2009. Ост КП.	Банки, Финансовые компании	ЦО г. Санкт-Петерб	Не потреф	(Не опред	Тарарыков Михаил Владис
+	01.02.2019		Актуализация информации	СберБанк России, Г	КЛ_Иссл	Банки, Финансовые компании	ЦО г. Москва.	Клиент	СТВ	Шестаков Андрей Александр
+	01.02.2019		Актуализация информации	КБ АресБанк, ООО	КЛ_БД - До 2011_12 -	Банки, Финансовые компании	ЦО г. Москва.	Клиент	СТВ	Шапошник Леонид Михайлс
+	01.02.2019		Актуализация информации	Московский Област	Все Москва	Банки, Финансовые компании	ЦО г. Москва.	Возможнс	СТВ	Фролова Светлана Владим
+	01.02.2019		Актуализация информации	Совкомбанк, ПАО		Банки, Финансовые компании	ЦО г. Кострома.	(Не опред	СТВ	Телефоны:
+	01.02.2019		Актуализация информации	Банковская группа	2005-2009. Не инт.	Банки, Финансовые компании	ЦО г. Тула.	Возможнс	(Не опред	Савиков Александр Владим
+	01.02.2019		Актуализация информации	Европлан банк, АО		Банки, Финансовые компании	ЦО г. Москва.	(Не опред	СТВ	Телефоны:
+	01.02.2019		Актуализация информации	Банк Русский Станд	Все Москва	Банки, Финансовые компании	ЦО г. Москва.	Возможнс	СТВ	Сусакин Лев Николаевич (д
+	01.02.2019		Актуализация информации	Банк ДОМ.РФ, АО	Все Москва	Банки, Финансовые компании	ЦО г. Москва.	(Не опред	(Не опред	Телефоны:
+	01.02.2019		Актуализация информации	РосСельХозБанк, А	КЛ_БД - До 2012_04 -	Банки, Финансовые компании	ЦО г. Москва.	Клиент	(Не опред	Ганжа Сергей Юрьевич (ру
+	01.02.2019		Актуализация информации	РосБанк, ПАО	КЛ_БД - До 2012_08	Банки, Финансовые компании	ЦО г. Москва.	Клиент	СТВ	Каштанов Денис Александр
+	01.02.2019		Актуализация информации	КБ Геобанк. ООО	Было ГенБанк. АО	Банки. Финансовые компании	ИЮ г. Симферополь.	(Не оппел	(Не оппел	Телефоны:

Запись: 5 из 14231

Режим формы



# INFORT Group CRM DMS: функционал системы

## Карточка организации

The screenshot displays the 'Карточка организации' (Organization Card) in the INFORT Group DMS CRM system. The interface includes a top navigation bar, a search field, and a main content area divided into several sections:

- Organization Details:**
  - Organization ID: 27105, Date of entry: 21.03.2008
  - Organization Name: АБ Россия, АО Филиал Тульский 2 филиала
  - Market: Банки, Финансовые компании
  - Info: ЦО г. Санкт-Петербург. Банк.
  - Address: www.abr.ru, 300041, г. Тула, ул. Благовещенская, 6, доп\_офис: 300012, г. Тула, пр. Ленина, 62 / ул. Первомайская, 7
  - Contact: Тарарыков Михаил Владиславович (упр)
  - Phone numbers: 8-800-100-11-11, 8-800-500-33-22, 37-75-00, 55-87-02, 55-71-14
- Contacts and Location:**
  - Territory: (Не определено)
  - Contact: info.tula@abr.ru, Михаилу Владиславовичу Тарарыков Михаил Владиславович (упр) - в разъездах, ушел из ГазПромБанк
  - Personnel: Агуреева Надежда Михайловна (секр)
  - City: Москва
  - Email: mailto:info.tula@abr.ru
- Characteristics:**
  - Characteristic: Не потребитель
  - Info: 2008-2009. Ост КП. 2010\_01-08. Тяж заст. 2017\_06. Обуч - Москва, спец курсы
- Operations Table:**

К_Дата	К_Время	К_Операция	Документ	Сумма	Примечан
01.02.2019		Актуализация информации			
27.06.2008	10:59	Банк данных => Email		0,00	Елена с Марта (секр). Для Т
29.01.2009	15:56	Банк данных => Email		0,00	СТВ - Для Тарарыков Михаи
09.02.2009	13:06	Банк данных => Email		0,00	СТВ - Для Тарарыков Михаи
10.09.2009	16:36	Банк данных => Email		0,00	СТВ с Надежда (секр). Для
27.01.2010	15:04	Отказ ► Факс / Email		0,00	Сами позв.
31.08.2010	12:32	Актуализация информации		0,00	В_Алена с Надежда Михайли
31.08.2010	12:33	КП => Email		0,00	Для Тарарыков Михаил Вла
06.09.2010	16:25	(Не определено)			
07.09.2010	14:33	КП => Факс			
30.09.2010	9:45	Отказ ► Факс / Email			
30.09.2010	9:45	КП => Email			
19.06.2017	10:36	Семинар => Приглашение		0,00	СТВ с Агуреева Надежда Ми
* 01.02.2019	16:56			0,00	

Общие сведения

CRM-информация

Подтаблица выполняемых с организацией операций

## **INFORT Group CRM DMS: функционал системы**

### **Карточка организации: общие сведения**

<b>Поле</b>	<b>Содержание и структура поля</b>
<b>Организация</b>	наименование организации (текст до 255 символов).
<b>Рынок</b>	рынок / категория организации (ссылка на справочник <i>Рынки</i> ).
<b>Инфо</b>	основные и дополнительные виды деятельности организации (текст до 255 символов).
<b>Город</b>	город, в котором располагается организация (ссылка на справочник <i>Города</i> ).
<b>Адрес</b>	адрес организации (текст до 255 символов).
<b>Контакты</b>	контактные лица и телефоны организации (текст до 255 / 65 535 символов )
<b>Сайт</b>	сайт организации (гиперссылка).
<b>Почта</b>	адрес электронной почты (гиперссылка).

### **Карточка организации: коммерческие признаки**

<b>Поле</b>	<b>Содержание и структура поля</b>
<b>Территория</b>	территория продаж (ссылка на справочник <i>Территории продаж</i> ).
<b>Характеристика</b>	характеристика организации (ссылка на справочник <i>Характеристики организаций</i> ).

## INFORT Group CRM DMS: функционал системы

### Справочники системы

Справочники DMS
Операции
Города - Рынки - Характеристики организаций

ID	Город	Рынок	ID	Характеристика
▶ 28	Алексин_48753	▶ (Не определен)	▶ 14	(Не определена)
37	Арсеньево_48733	АвтоЗапчасти	15	Не потребитель
40	Белев_48742	АвтоРынок	16	Телефон не отвечает
45	Богородицк_48761	АвтоСервис	17	Съехали / Закрылись
31	Венев_48745	Администрация	18	Возможно потребитель
48	Волово_48768	Банки, Финансовые компании	19	Клиент
34	Донской_48746	Библиотеки	20	Клиент - ЦПП
35	Дубна_48732	Бытовая техника, Теле-, Видео-, АудиоАппаратура	21	Клиент - Курсы
33	Ефремов_48741	Бытовая химия, Парфюмерия, Косметика	22	ВИП Клиент
38	Заокский_48734	Военкоматы, Комиссариаты, В/Ч	23	Программное обеспечение
49	Каменский район_487	Геодезия, Геология, ЗемлеУстройство, КартоГрафия	24	Муниципальные Учреждения
36	Кимовск_48735	Городские службы, БлагоУстройство	25	Конкурент
42	Киреевск_48754	ЗооТовары, Растения	26	Партнеры
41	Куркино_48743	Инспекции	* (Счетчик)	
50	Ленинский_48767	Компьютеры, ОргТехника, Программное обеспечение		
27	Новомосковск_48762	Мебель - Офисная, Бытовая		
39	Одоев_48736	МеталлоПрокат, МеталлоОбработка		
32	Плавск_48752	Милиция, ГИБДД, Пожарные части, МЧС		
46	Суворов_48763	Недвижимость		
43	Теплое_48755	НефтеПродукты, Горюче-Смазочные материалы		
26	Тула_4872	НИИ		
29	Узловая_48731	Оборудование		
44	Чернь_48756	Оборудование - Водоснабжение, ТеплоСнабжение		
30	Щекино_48751	Оборудование - Климатическое, Вентиляционное		
47	Ясногорск_48766	Оборудование - Промышленное		
* (Счетчик)		Оборудование - СпецТехника		
		Оборудование - Торговое, Холодильное		
		Оборудование - ЭлектроОборудование		
		Окна. Двери. Ворота. Жалюзи		

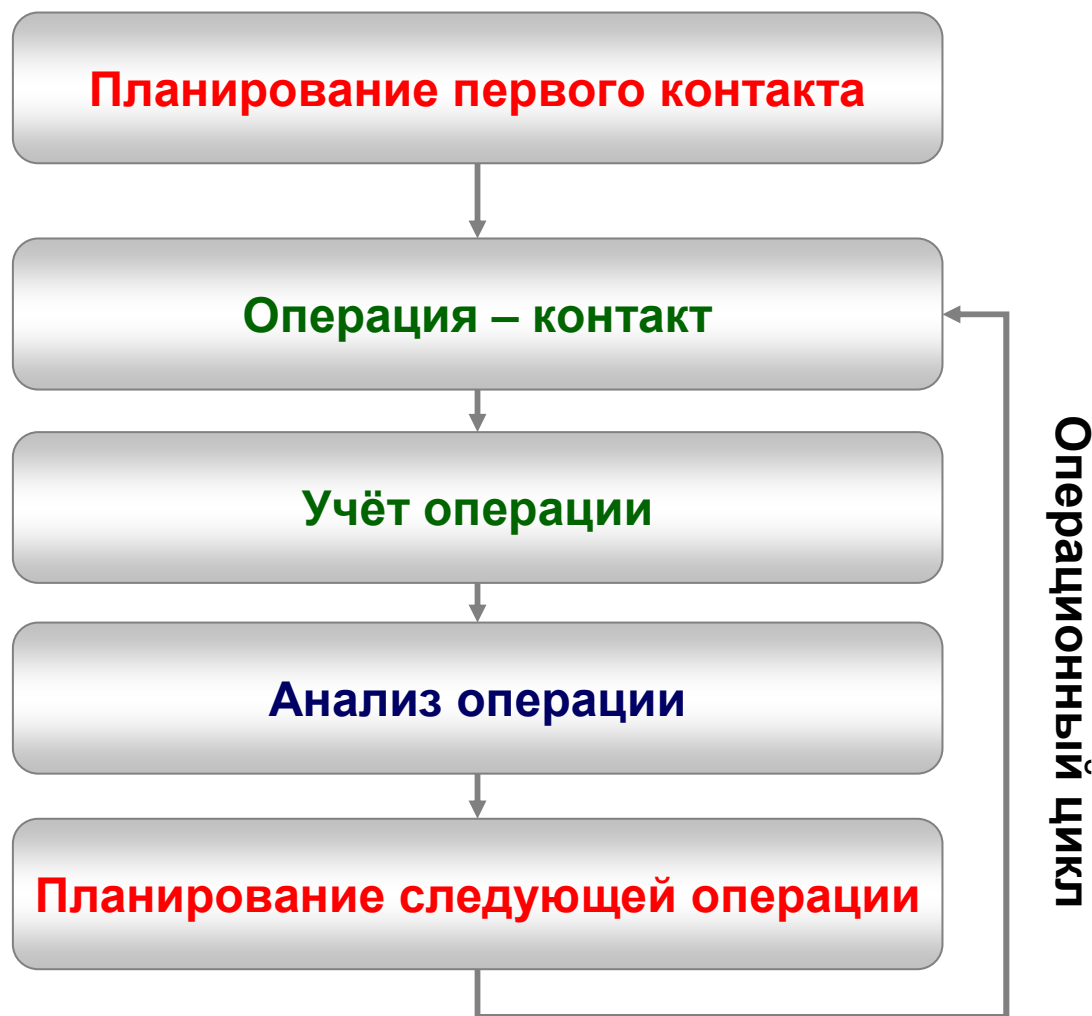
Запись: 1 из 25

Запись: 1 из 83

Запись: 1 из 13

## **INFORT Group CRM DMS: технология Next Step**

Операционное управление взаимоотношениями с потребителями



### **Операции**

- ❑ **Эффективная** – контакт с потребителем, приводящий к определенному результату:
  - контакты с продолжением;
  - коммерческие предложения;
  - отказы потребителей;
  - операции по сделкам.
- ❑ **Неэффективная** – контакт без видимого результата.

В **INFORT Group CRM DMS** ведется количественный учёт операций и суммовой учёт коммерческих предложений, отказов и операций по сделкам.

## INFORT Group CRM DMS: функционал системы

Справочник

Операции | Города - Рынки - Характеристики организаций

Операция	Категория	Кол. записей
+ Актуализация информации	Контакт (Предложение)	11 862
+ Банк данных => Email	Контакт (Предложение)	3 748
+ В отдел продаж => Email	Контакт (Предложение)	1 934
+ Встреча	Контакт (Предложение)	434
+ Договориться о встрече	Контакт (Предложение)	0
+ Консультации, Обучение => Email	Контакт (Предложение)	66
+ КП => Email	Контакт (Предложение)	7 980
+ КП => Факс	Контакт (Предложение)	5 825
+ Новая организация	Контакт (Предложение)	3 099
+ ПО в школы => Email	Контакт (Предложение)	10
+ ПО в школы => Факс	Контакт (Предложение)	27
+ Разработка ПО => Email	Контакт (Предложение)	438
+ Реклама, Брендинг => Email	Контакт (Предложение)	76
+ Счет на БД	Контакт (Предложение)	0
+ Счет на ПО	Контакт (Предложение)	0
+ Счет на ПП	Контакт (Предложение)	0
+ ТелеМаркетинг => Email	Контакт (Предложение)	193
+ Отказ ► Банк данных	Отказ	75
+ Отказ ► В отдел продаж	Отказ	0
+ Отказ ► От сделки	Отказ	196
+ Отказ ► ТелеМаркетинг	Отказ	0
+ Отказ ► Телефон	Отказ	1 516
+ Отказ ► Факс / Email	Отказ	10 629
+ Сделка ► Счёт (Договор)	Счёт (Договор)	707
+ Сделка ► Оплата	Оплата	3
+ Сделка ► Отгрузка/Оказание услуг	Отгрузка/Оказание услуг	3
+ Сделка ► Расчёты	Расчёты	478
*		

Запись: 1 из 44

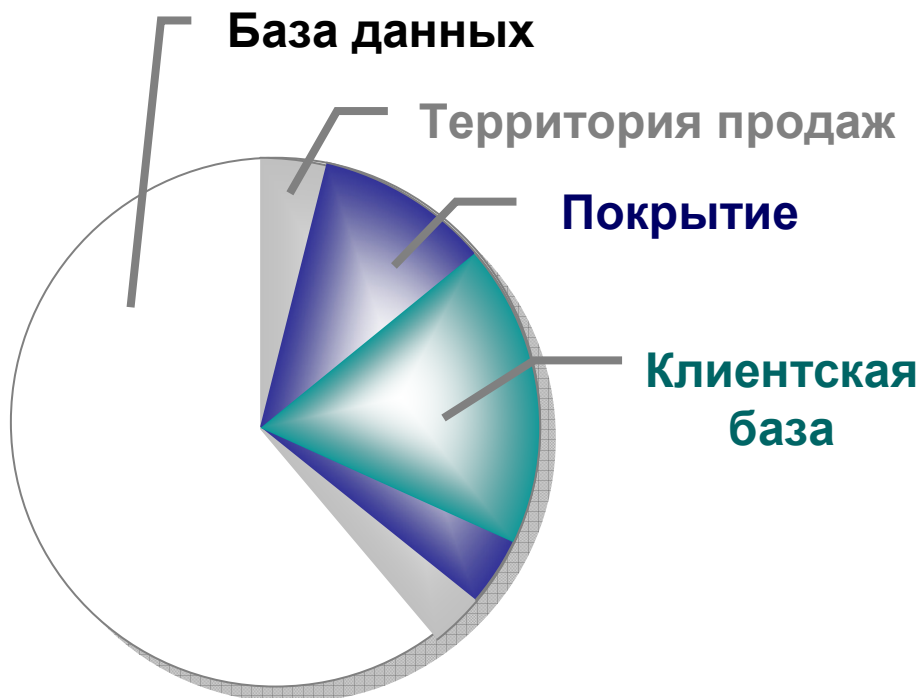
### Управление операциями в **INFORT Group CRM DMS** Классификация операций

Правильная классификация операций позволяет эффективно управлять взаимоотношениями с потребителями.

## **INFORT Group CRM DMS**

### Информационное обеспечение

#### Показатели управления продажами



- **Территория продаж** (Sales area) – часть базы данных потребителей, определяющая сферу деятельности одного продавца (менеджера по продажам).
- **Операционные показатели результата**
  - **Охват** (Coverage) – количество потребителей на территории продаж, охваченных контактами за отчётный период времени (в единицах и в %).
  - **Результативный охват** (Effective coverage) – количество потребителей на территории, совершивших покупки за отчётный период времени.
  - **Развитие** (Development) – прирост территории продаж за отчётный период времени (в единицах и в %).
- **Покрытие** (Total coverage) – общее количество потребителей на территории продаж, охваченных контактами и сделками за актуальный период времени (в единицах и в %).
- **Клиентская база** (Customer base) – количество клиентов на территории продаж (в единицах и в %).

## INFORT Group CRM DMS: функционал системы

### Отчётные формы: планирование и контроль взаимоотношений с потребителями

- Отчётные формы в **INFORT Group CRM DMS** реализованы в формате сводных таблиц и диаграмм с возможностью выгрузки в **Microsoft Office Excel**.

### Draft-plan: сводный отчёт о результатах планирования контактов и развития территорий продаж

К_Дата по месяцам ▾	Территория ▾	К_Дата по неделям ▾	Город ▾	Рынок ▾	Характеристика ▾	Клиент ▾	Организация ▾	К_Операция ▾				
Все	Все	Все	Все	Все	Все	Все	Все	Все				
Перетащите сюда поля столбцов												
К_Статус ▾	К_Период ▾	К_Дата ▾	БД	Эф. контакты	План развития	Отказы	Кол. сделок	Отказы от сделок	Сумма по сделкам	Прогноз сделок	Прогноз оплат	Прогноз отгрузок
☒ Без плана	☒ Нет		11 718	28 896		10 212	368	530 525,00	2 054 602,50		+141 250,00	157 450,00
☒ План	☒ 201902	04.02.201	6	21	1	6						
		10.02.201	1	3								
		12.02.201	1	5		2		7 200,00				
		13.02.201	1				7		356 742,00			
		<b>Итоги</b>	<b>9</b>	<b>29</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>7 200,00</b>	<b>356 742,00</b>			
	☒ 201903	01.03.201	1			1		6 200,00				
		<b>Итоги</b>	<b>1</b>			<b>1</b>		<b>6 200,00</b>				
☒ Просрочено			2 459	6 523	760	2 099	82	43 200,00	380 800,00		+21 400,00	21 400,00
☒ Сегодня	☒ 201902		44	244	7	96	12	23 350,00	68 500,00			
<b>Общие итоги</b>			<b>14 231</b>	<b>35 692</b>	<b>768</b>	<b>12 416</b>	<b>469</b>	<b>610 475,00</b>	<b>2 860 644,50</b>		<b>+162 650,00</b>	<b>178 850,00</b>

## INFORT Group CRM DMS: функционал системы

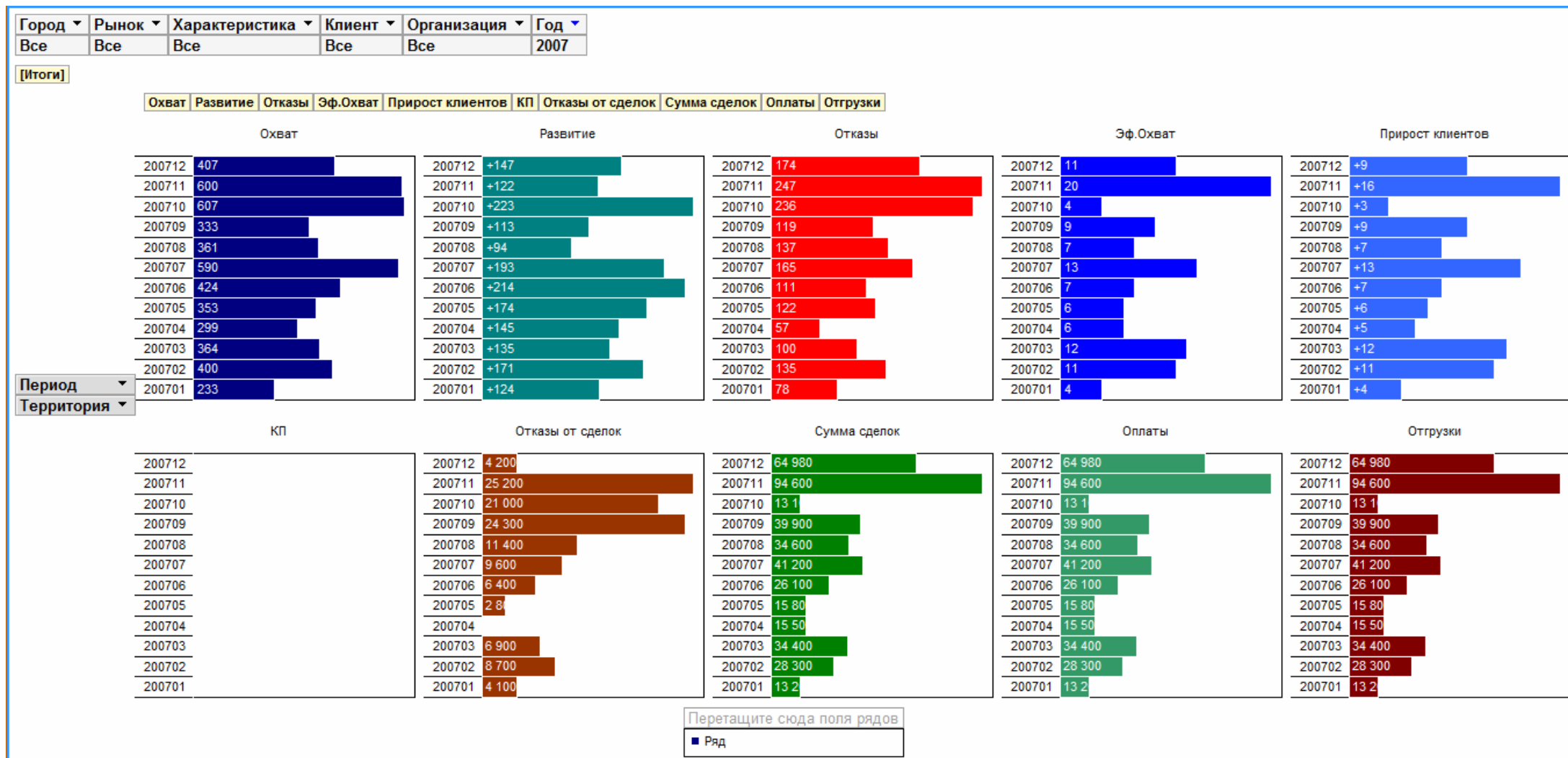
### Transactions: сводный отчет о фактических и прогнозируемых сделках

Территория	Город	Рынок	Характеристика	Организация							
Все	Все	Все	Все	Все							
Год	Актуальный период	Состояние	Документ	КП	Отказы от сделок	Прогноз сделок	Счета	Прогноз оплат	Оплаты	Прогноз отгрузок	Отгрузки
☐ 2007	☑ 200701			+	4 100,00		13 200,00		13 200,00		13 200,00
	☑ 200702			+	8 700,00		28 300,00		28 300,00		28 300,00
	☐ 200703	☐ No Wait	БД - № 07/03-2007	+	2 300,00						
			БД - № 21/03-2007	+	2 300,00						
			БД - № 23/03-2007	+	2 300,00						
			<b>Итого</b>	+	<b>6 900,00</b>						
		☐ Off	БД - № 02/03-2007 от 01.03.2007 г.	+			2 300,00		2 300,00		2 300,00
			БД - № 08/03-2007 - НР	+			2 300,00		2 300,00		2 300,00
			БД - № 10/03-2007	+			2 300,00		2 300,00		2 300,00
			БД - № 11/03-2007	+			2 300,00		2 300,00		2 300,00
			БД - № 14/03-2007	+			2 300,00		2 300,00		2 300,00
			БД - № 15/03-2007	+			2 300,00		2 300,00		2 300,00
			БД - № 16/03-2007	+			2 300,00		2 300,00		2 300,00
			БД - № 18/03-2007	+			2 300,00		2 300,00		2 300,00
			БД - № 20/03-2007	+			4 600,00		4 600,00		4 600,00
			ДМ - № 03/03-2007	+			5 700,00		5 700,00		5 700,00
			ДМ - № 24/03-2007	+			5 700,00		5 700,00		5 700,00
			<b>Итого</b>	+			<b>34 400,00</b>		<b>34 400,00</b>		<b>34 400,00</b>
		<b>Итого</b>		+	<b>6 900,00</b>		<b>34 400,00</b>		<b>34 400,00</b>		<b>34 400,00</b>
	☑ 200704			+			15 500,00		15 500,00		15 500,00
	☑ 200705			+	2 800,00		15 800,00		15 800,00		15 800,00
	☑ 200706			+	6 400,00		26 100,00		26 100,00		26 100,00
	☑ 200707			+	9 600,00		41 200,00		41 200,00		41 200,00
	☑ 200708			+	11 400,00		34 600,00		34 600,00		34 600,00
	☑ 200709			+	24 300,00		39 900,00		39 900,00		39 900,00
	☑ 200710			+	21 000,00		13 100,00		13 100,00		13 100,00
	☑ 200711			+	25 200,00		94 600,00		94 600,00		94 600,00
	☑ 200712			+	4 200,00		64 980,00		64 980,00		64 980,00
	<b>Итого</b>			+	<b>124 600,00</b>		<b>421 680,00</b>		<b>421 680,00</b>		<b>421 680,00</b>
<b>Общие итоги</b>				+	<b>124 600,00</b>		<b>421 680,00</b>		<b>421 680,00</b>		<b>421 680,00</b>



## INFORT Group CRM DMS: функционал системы

### Coverage: сводный отчёт о результатах охвата территорий продаж



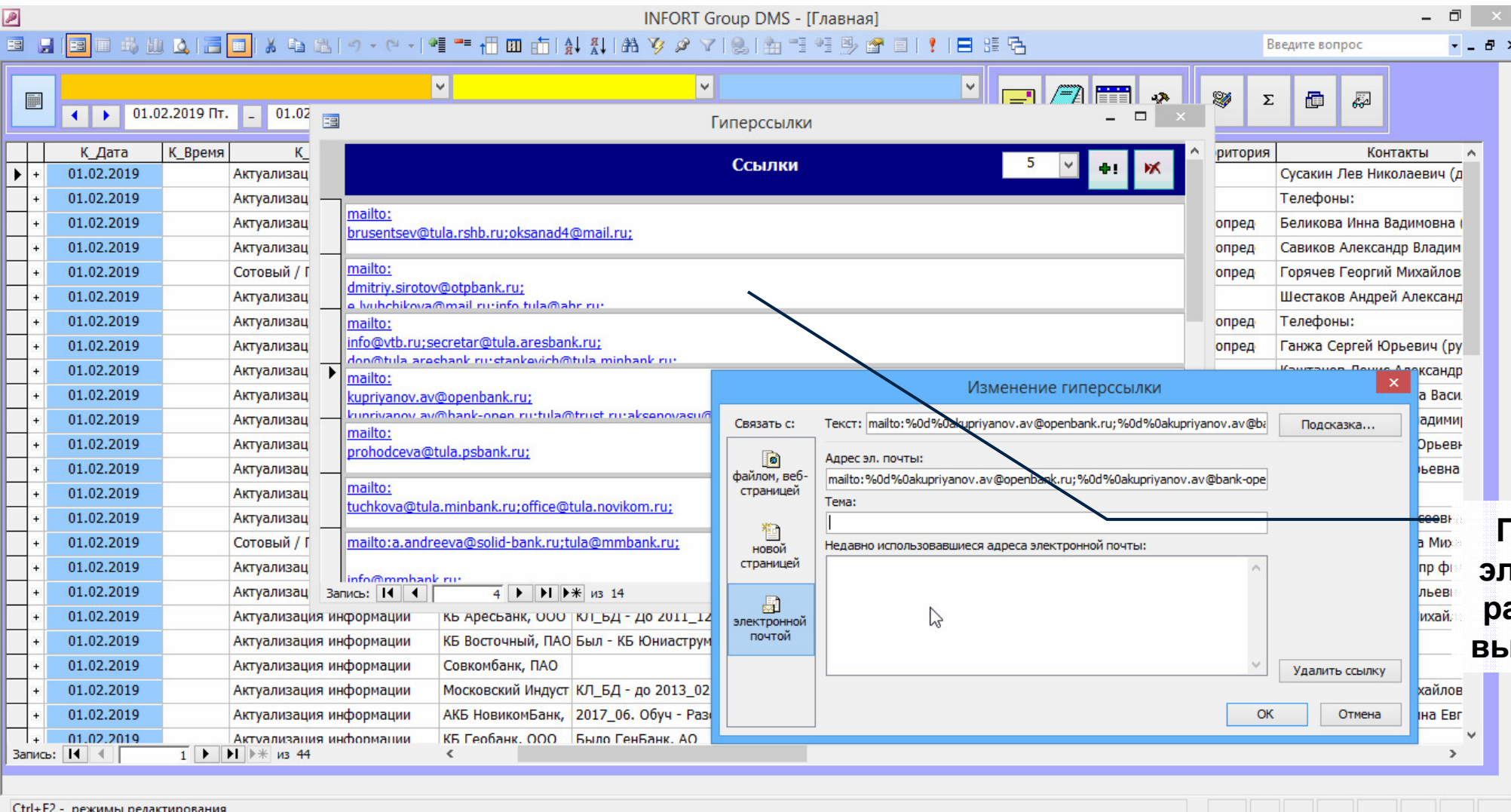
## INFORT Group CRM DMS: функционал системы

### Review: детальный сводный обзор контактов и сделок по территориям продаж

Территория ▾	Год ▾	Период ▾	Рынок ▾	Город ▾	Характеристика ▾	К_Статус ▾	К_Дата ▾	К_Операция ▾				
Все	Все	Все	Все	Все	Все	Все	Все	Все	Перетащите сюда поля столбцов			
Дата ▾	Время ▾	Операция ▾	Организация ▾	Эф. Контакты	Отказы	КП	Отказ От Сделки	Счет	Оплата	Отгрузка		
☐ 01.02.2007	☐ 9:29	☐ КП => Email	Научно-Производственное Предприятие	1								
	☐ 10:47	☐ Новая организация	Рекламное агентство ТулаТрансАрт, ООО	1								
	☐ 11:01	☐ Отказ ► Факс / Email	АвтоЗапчасти У Белых ворот (ИП Бедри		1							
	☐ 11:19	☐ КП => Факс	Торговая Компания (ТК) МеталлРесурс,	1								
	☐ 12:23	☐ Отказ ► Факс / Email	ГК Tulaexchange Языковой центр English		1							
	☐ 12:27	☐ Отказ ► Факс / Email	Кафе-Бар Фортуна (Бизнес Гарант, ООО		1							
	☐ 12:29	☐ Актуализация информации	Прокуратура Тульской области Отдел по	1								
	☐ 12:31	☐ КП => Email	Прокуратура Тульской области Отдел по	1								
	☐ 12:32	☐ Отказ ► Факс / Email	Прокуратура Тульской области Отдел по		1							
	☐ 12:35	☐ Сделка ► Расчёты	ТулГражданСтрой, ЗАО					2 300,00	2 300,00	2 300,00		
	☐ 13:05	☐ КП => Email	Компания АвтоРай (Цель, ООО) (см. ещ	1								
	☐ 13:28	☐ КП => Email	Мир молока, ООО (см. еще Молочная п	1								
	☐ 13:38	☐ Отказ ► Факс / Email	Тульское областное отделение Всеросс		1							
	☐ 14:24	☐ КП => Факс	ТехЭнергоНаладка, ООО (см. еще Евро	1								
	☐ 14:27	☐ Сделка ► Расчёты	Промышленная Компания Деловой Сою					5 300,00	5 300,00	5 300,00		
	☐ 14:50	☐ Отказ ► Факс / Email	Магазин Продукты Искра (ИП Кадышев		1							
	☐ 15:21	☐ Отказ ► Факс / Email	Агентство недвижимости Любимый горо		1							
	☐ 15:29	☐ КП => Факс	СреднеРусский резерв, ООО	1								
	☐ 15:48	☐ КП => Факс	ТулаАвтоТехОбслуживание (ТАТО) 2000	1								
	☐ 16:07	☐ КП => Email	Конструкторское Бюро (КБ) Парамоновы,	1								
	☐ 16:35	☐ Отказ ► От сделки	Инженерно-Технический Центр (ИТЦ) Ли		1		1 800,00					
	☐ 18:20	☐ Отказ ► Факс / Email	ПриборПроект, ООО		1							
	<b>Итого</b>			<b>11</b>	<b>9</b>			<b>1 800,00</b>	<b>7 600,00</b>	<b>7 600,00</b>	<b>7 600,00</b>	
<b>Общие итоги</b>				<b>11</b>	<b>9</b>			<b>1 800,00</b>	<b>7 600,00</b>	<b>7 600,00</b>	<b>7 600,00</b>	

## INFORT Group CRM DMS: функционал системы

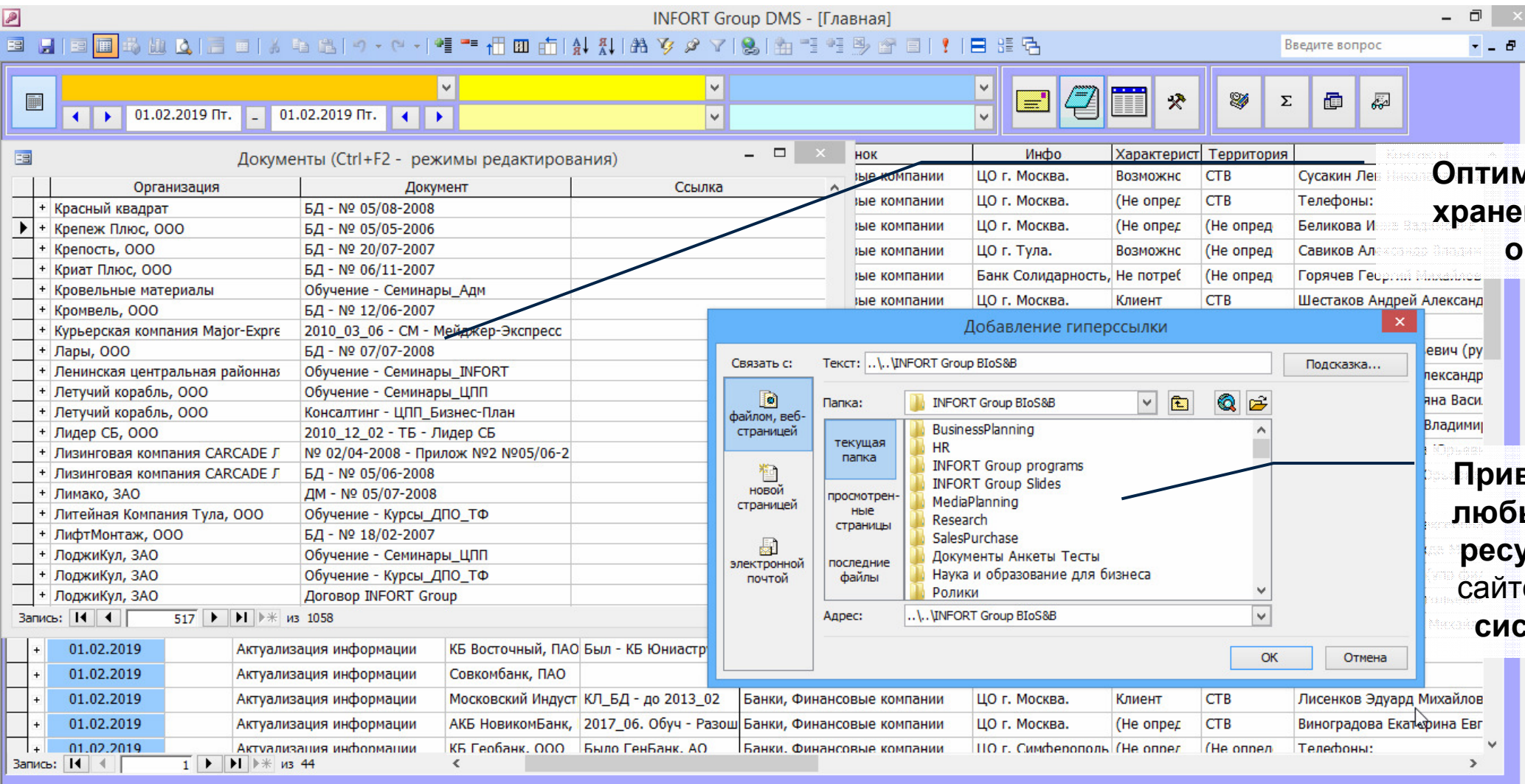
### Дополнительные возможности: работа с адресами электронной почты



**Группировка адресов электронной почты для рассылки сообщений в выбранные организации**

# INFORT Group CRM DMS: функционал системы

Дополнительные возможности: работа с документами по технологии **INFORT Group DocTree**



**Оптимальный способ хранения документов организаций**

**Привязка к организациям любых информационных ресурсов (папок, файлов, сайтов и т. д.) с помощью системы гиперссылок.**

## **INFORT Group CRM DMS**

### **Наши сопутствующие услуги**

- установка **INFORT Group CRM DMS** на Ваш компьютер с привязкой к жёсткому диску;
- 4 часа обучения пользователей работе с системой;



- **учебные материалы** по психологии деловых отношений и технике прямых продаж;

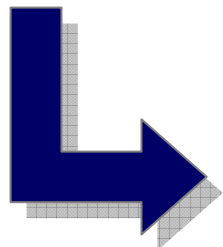
- **бесплатное сопровождение** (консультации по вопросам эксплуатации системы по телефону, Skype и т. д.).



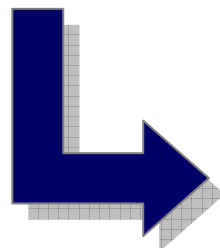
## **INFORT Group Telemarketing**: телефонный маркетинг «4 в 1»

Предлагаем Вам воспользоваться нашей услугой телефонного маркетинга «4 в 1»

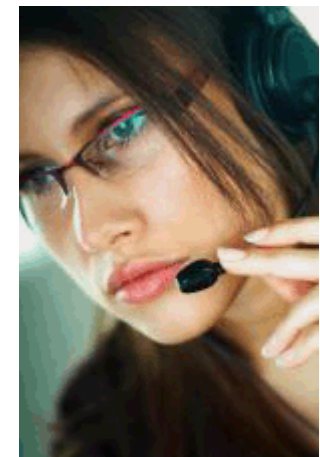
1. Оценка потребителей и их потребностей, **презентация организации, её товаров и услуг** должностным лицам организаций – потенциальным потребителям.



2. **Предложение товаров и услуг организации** – пересылка коммерческого предложения организации по электронной почте.



3. **Оценка знания организации** потребителями.  
4. **Оценка спроса на продукты и услуги организации.**



**INFORT Group Telemarketing** – мы создаём Ваши продажи.

## **INFORT Group Telemarketing**: телефонный маркетинг «4 в 1»

- Телефонный маркетинг осуществляется с использованием нашей CRM-системы и корпоративного банка данных, включающего информацию о более чем 13 500 организаций г. Тулы и Тульской области и о более чем 6 500 организаций г. Санкт-Петербурга, а, также, при необходимости, банка данных нашего Клиента.

### **Предварительный этап: подготовка исходных данных**

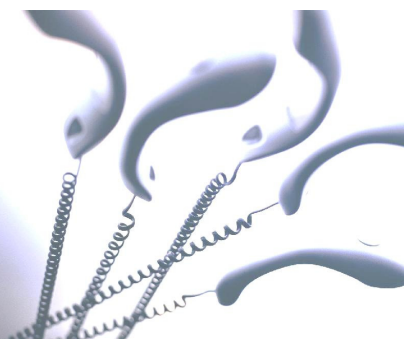
На начальном этапе мы вместе с Вами:

- отбираем и формируем базу данных организаций – потенциальных потребителей Ваших товаров и услуг. Количество организаций для телефонного маркетинга зависит от конкретных задач по продвижению и, как правило, составляет не менее 100;
- разрабатываем анкету (скрипт) для телефонного маркетинга. Анкета включает, как правило, до 5 вопросов, в том числе – текст презентации Ваших товаров и услуг.



### **Основной этап: телефонный маркетинг**

- На данном этапе мы осуществляем звонки в выбранные организации, работаем с должностными лицами, принимающими соответствующие решения, проводим презентацию Ваших товаров и услуг, делаем предложения. В случае их заинтересованности – пересылаем по электронной почте Ваше коммерческое предложение, а в случае повышенного интереса – оперативно связываем Вас с потенциальным клиентом. В ходе телемаркетинга мы изучаем знание Вашей организации потребителями и потенциальный спрос на Ваши товары и услуги.

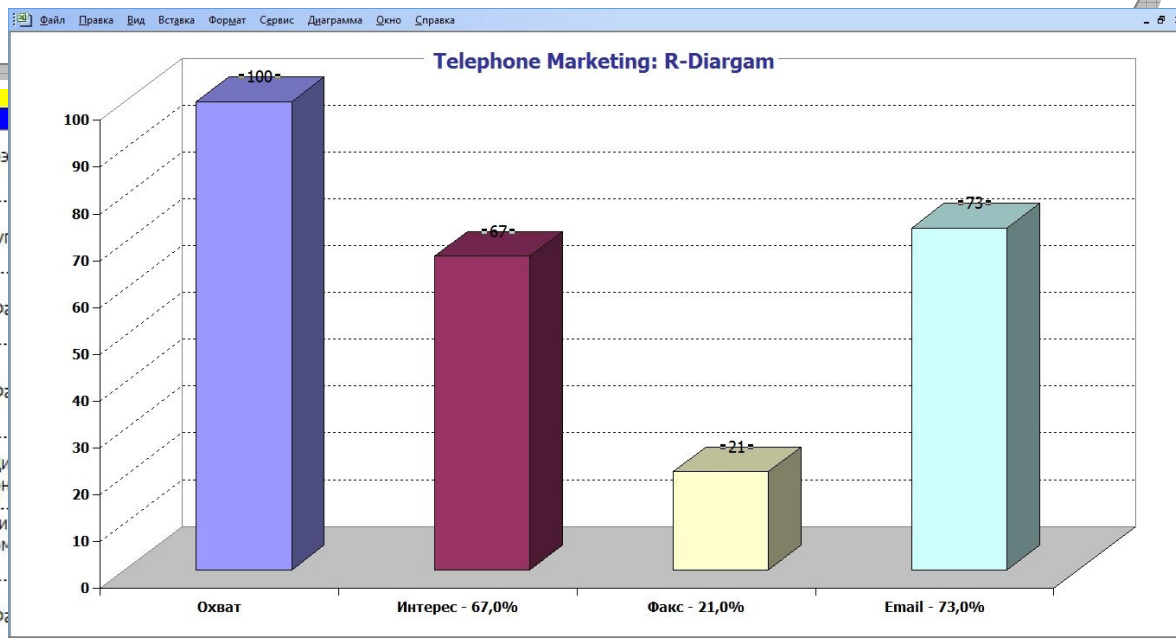


## INFORT Group Telemarketing: телефонный маркетинг «4 в 1»

### Заключительный этап: подготовка и предоставление результатов

- В результате нашей работы формируется Ваша клиентская база данных (в формате файла Excel/Calc), в которой по каждой организации будет содержаться следующая информация:
  - название и вид деятельности (рынок) организации,
  - должностное лицо для контактов,
  - телефон(ы),
  - адрес электронной почты,
  - ответ на предложение и степень готовности к сотрудничеству с Вашей организацией.
- Общие итоги нашей работы с Вашими потенциальными потребителями Вы сможете увидеть на R-диаграмме. Таким образом, можно составить представление о потенциальном спросе на Ваши товары и услуги и об эффективности их продвижения посредством телефонного маркетинга.

ID	Организация	Рынок	Интерес	ДатаФакс	ДатаEmail	
11	ТулаЕвроСтрой, ООО	Строительные, Ремонтные, Монтажные, Проектные работы			06.08.2010	Работают с бюджетом, поз Китай. Файл получили.
103	Инвестиционно-Строительная группа компаний СУ-№155, ЗАО Коммандитное Товарищество СУ-№155 и Компания Тульское отделение	Строительные, Ремонтные, Монтажные, Проектные работы		05.08.2010		Используют в работе. Закуп
159	Дизайн-Студия Евгении Сумароковой АртПроект, ООО	Строительные, Ремонтные, Монтажные, Проектные работы	1		04.08.2010	Может быть интересно. Фа
4265	Производственно-Коммерческая Фирма (ПКФ) Автор, ООО	Строительные, Ремонтные, Монтажные, Проектные работы	1		04.08.2010	Может быть интересно. Фа
4458	Ард-Экспресс, ЗАО (см. Бизнес-Интерьер, ООО, Производственная Торговая Компания (ПТК) АРД, ООО)	Строительные, Ремонтные, Монтажные, Проектные работы	1		04.08.2010	Может быть интересно. Ди предложение и сам позвол
4750	ВнешСтрой, ЗАО	Строительные, Ремонтные, Монтажные, Проектные работы				Очень дорогие двери. Они клиентами компании Луком (ругались на складе).
4902	Комфорт-Престиж, ООО	Окна, Двери, Ворота, Жалюзи	1		06.08.2010	Может быть интересно. Фа







**Мы создаём для вас информацию.**