



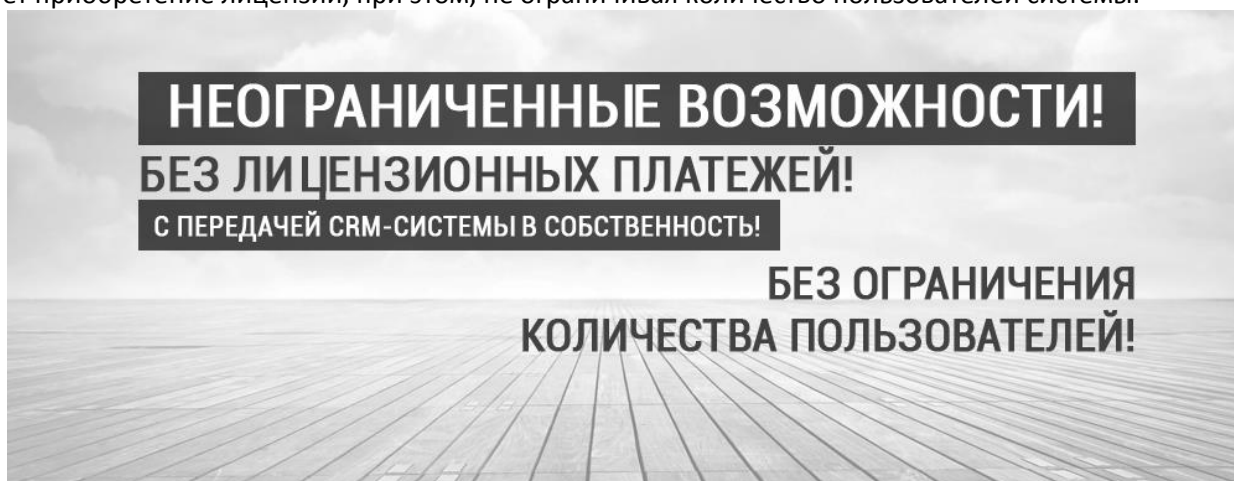
Презентация по внедрению CRM-системы



1. **О компании CRM Studio.** Компания CRM Studio более 5-ти лет предоставляет услуги профессионального внедрения CRM-систем. За это время реализованы десятки успешных CRM-проектов в различных отраслях и их интегрирование с IP-телефониями, SMS-сервисами, службами почтовой доставки, интернет магазинами, веб-сайтами, сервисами онлайн-консультантов, 1С-бухгалтериями и другими системами заказчиков. Среди наших клиентов страховые, туристические и юридические компании, салоны красоты, торговые компании, интернет магазины, перевозчики и службы почтовой доставки, издательства, гипермаркеты, дисконтные системы и другие компании. Все работы выполняются штатными сотрудниками и разработчиками без привлечения сторонних подрядчиков.



2. **О CRM-системе SuiteCRM.** SuiteCRM - это простая в использовании профессиональная, высокопроизводительная и надежная CRM-система, разработанная компанией SalesAgility (Великобритания) на базе популярной open source системы SugarCRM (США, Калифорния), как альтернатива ее профессиональной версии и другим лицензируемым системам, таким как Salesforce, Oracle и Microsoft Dynamics. На сегодняшний день SugarCRM и SuiteCRM установлены в порядка 50 тысячах компаний в 120 странах мира, а количество пользователей насчитывает более 1.5 миллиона людей. Это действительно хорошие показатели для такого рода продукта. Также, стоит отметить, что эти CRM-системы переведены на 26 языков, а используют их даже такие гиганты, как Coca-Cola Enterprise, Starbucks, NASA Ames Research, First Federal Bank, парламент Орегона, Yahoo. SuiteCRM на сегодняшний день является одной из самых прогрессивных open source CRM-систем на рынке, и, в отличие от большинства CRM, не требует приобретение лицензий, при этом, не ограничивая количество пользователей системы.



SuiteCRM имеет базовую, так называемую, «коробочную версию» с порядка 30-тью функциональными модулями для решения определенных задач, которые могут гибко конфигурироваться

под бизнес-процессы, задачи и требования конкретного бизнеса, а благодаря открытому коду, функциональные возможности SuiteCRM могут быть расширены разработкой дополнительных функциональных модулей. Все это позволяет проводить очень точное профессиональное внедрение и адаптацию CRM-системы даже в процессе ее эксплуатации под изменяющиеся требования компании.



3. Базовая комплектация SuiteCRM

Базовая комплектация SuiteCRM довольно обширна и включает следующие функциональные модули и возможности:

- Контрагенты;
- Контакты;
- Предварительные контакты;
- Сделки;
- Предложения;
- Календарь;
- Документы;
- E-mail;
- Маркетинг;
- Звонки;
- Встречи;
- Задачи;
- Заметки;
- Счета;
- Договоры;
- Обращения;
- Адресаты;
- Проекты;
- События;
- Места;
- Продукция;
- База знаний;
- Категории товаров;
- PDF шаблоны;
- Карты;
- Участки карт;
- Конструктор отчетов;
- Модуль автоматизации бизнес процессов;
- Настраиваемый рабочий стол пользователя;

- Графики и диаграммы;
- Лента событий + чат;
- Управление пользователями;
- Управление сотрудниками;
- Управления правами доступа пользователей к информации на уровне групп и ролей;
- Управление валютами;
- Административная часть для конфигурирования и обслуживания системы.

4. Интеграционные возможности

Благодаря открытому коду CRM-система SuiteCRM может быть интегрирована с различными информационными системами и сервисами, например, IP-телефонией, веб-сайтом, интернет-магазином, 1С-бухгалтерией, сервисом СМС-рассылок, и это далеко не полный перечень систем. Благодаря адаптивности к экранам мобильных устройств системой удобно пользоваться на смартфоне или планшете. Есть также как платные, так и бесплатные приложения для Android и IOS, позволяющие работать в системе и в офлайн режиме.

5. Общее описание реализации предлагаемого решения

Этапы реализации предлагаемого решения:

- определение функциональных требований к системе, на основе которых определяется количество функциональных модулей;
- составление ориентировочной сметы и сроков работ по каждому модулю;
- составление календарного плана работ, который включает в себя, составление детальных технических заданий и смет работ по каждому этапу реализации;
- реализация;
- тестирование;
- прием и ввод в эксплуатацию CRM;
- обучение пользователей;
- техническо-консультационная поддержка.

6. Техническо-консультационная поддержка

Техническо-консультационная поддержка осуществляется на условиях абонплаты и включает в себя:

- контроль работоспособности сервисов на сервере (база данных MySQL и серверные программы);
- организация резервного копирования данных;
- аварийное восстановление системы после аппаратных сбоев на сервере;
- консультации по работе системы в целом и по отдельным функциям CRM;
- устранение обнаруженных ошибок в работе CRM-системы;
- помощь в разборе сложных ситуаций с данными пользователей в системе;
- администрирование системы (добавление пользователей, настройка аккаунтов, прав доступа и т.д.);
- конфигурирование системы по требованию в рамках возможностей административной части.

7. Обучение пользователей

Возможно несколько вариантов обучения пользователей:

- групповое обучение у заказчика;
- индивидуальное обучение;
- создание текстовых инструкций со скриншотами;
- создание видео уроков.

8. Лицензирование

CRM-система SuiteCRM распространяется по свободной лицензии AGPLv3 и не требует внесения лицензионных платежей.

9. Демо- версия продукта

С целью ознакомления с интерфейсом систем для Вас была развернута CRM в базовой комплектации с демонстрационными данными.

С уважением,
Василий Мурашко,
менеджер проектов компании CRM Studio,
профессиональное внедрение CRM-систем,
14000, Украина, г. Чернигов, ул. Гетьмана Полуботка, 20, офис 1.
+38044-353-18-81;
+38094-853-18-81;
+38067-460-18-81;
+38095-544-10-82.
manager@crm.cn.ua
<http://crm.cn.ua> , <http://suitecrm.com.ua>