

Enterprise Resource Planning – планирование ресурсов предприятия



**ERP система «КОМПАС»-
планирование ресурсов предприятия**

**Компания «КОМПАС»
является **РАЗРАБОТЧИКОМ**
одноименного
программного продукта**

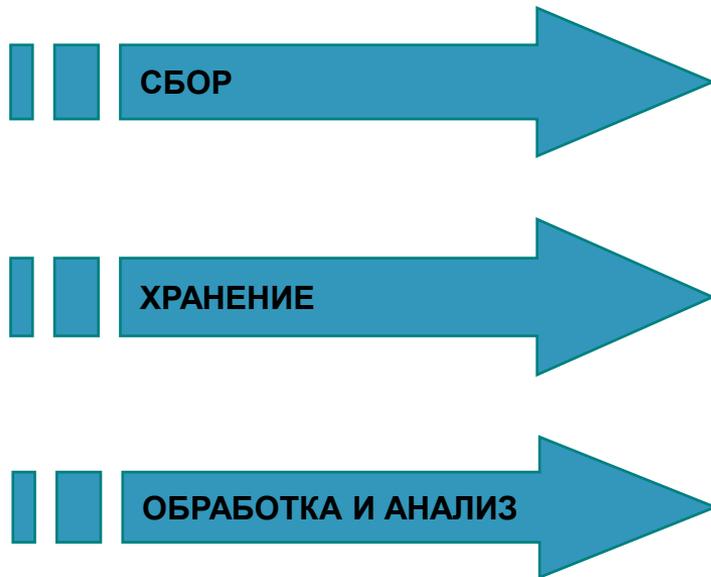


*...повышение эффективности бизнеса клиентов
за счет внедрения передового программного обе-
спечения...*

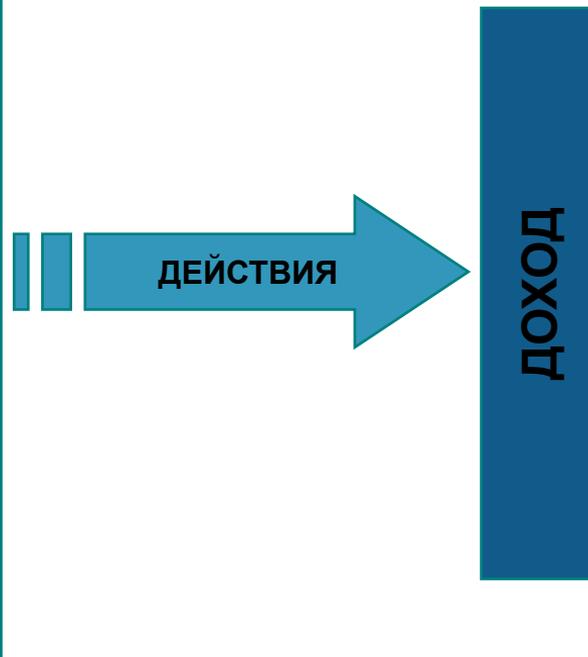


Мы работаем на рынке программного обеспечения с 1991 года. Наши программы - инструмент, позволяющий принимать наиболее эффективные и рациональные управленческие решения. Он предоставляет для этого главное – ***точную, оперативную и необходимым образом обработанную информацию.***

Информация



Управленческие решения





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

**Качество обслуживания
имеющихся клиентов и
своевременное взыскание долгов**



**ЭТО ОГРОМНЫЙ РЕЗЕРВ,
который используется
не в полной мере**

- «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 окупаются 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.

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

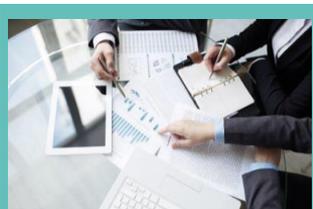
Высокая интегрированность решения

позволяет создать единое информационное пространство с другими используемыми системами

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



Планирование и
контроля работы
сотрудников



Управление
сбытом



Автоматизация
маркетинга



Управление
взаимоотношениями
с партнерами

Юридические лица

Главная Переписка

Дата анкетиру: Менеджер 1 Ежова
 Наименование организации: ООО "ВЕРТЕКС" Код: 27
 Контактный телефон: +79863864927
 Контактный адрес E-MAIL: kon.v@verteks.ru

Остатки

Примечание

Группа клиента: Теплые

Контакты | Документы | Интерес | Реквизиты | Резервирование | Информация | Реклама | Задачи организера | Бухгалтер.инф.

| Группа товара | Что интересует | Кол-во | Дата изм. состояния сделки | № | Состояние | Стадия работ | Дата изм. стадии | Напра |
|------------------------|----------------|--------|----------------------------|---|-----------|--------------|------------------|-------|
| Вычислительная и оргтк | Компьютер P911 | 30 | 21.06.2021 | | | | 21.06.2021 | |

OK | Сохранить | Отмена

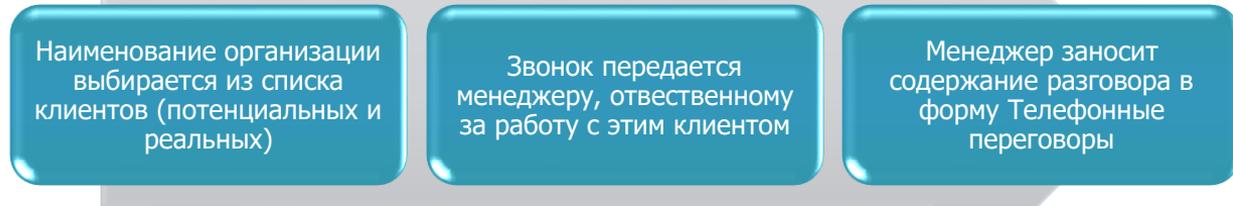
Вся информация о клиенте (представители, проводимая работа, документы, интересы, выставленные счета, платежные поручения, взаимозачеты, конкуренты и т.п.) отображается в его **карточке**.

Контакты | Документы | Интерес | Реквизиты | Резервирование | Информация | Реклама | Задачи организера | Бухгалтер.инф.

Звонки | E-mail | Встречи | Работы

| Ключ | Тема звонка | Кто звонит | Кому звонят | Дата звонка (план) | Время звонка (план) | Дата звонка (факт) |
|------|----------------------------|------------|------------------|--------------------|---------------------|--------------------|
| 74 | Обсуждение вопросов по пос | Ежова В.Д. | Кондратенко В.О. | 21.06.2021 | 20:00 | |

При входящем звонке от клиентов (партнеров):



- ✓ Если звонок относится к **горячей линии**, его можно перевести соответствующему сотруднику.
- ✓ Все звонки от клиентов автоматически отображаются в **карточке клиента (партнера)**.
- ✓ Новые звонки можно заносить и из вкладки **Звонки** соответствующих форм.
- ✓ Результаты удобно посмотреть в **Отчетах по работе на фирме** (например, по отчеты по звонкам (менеджеры, организации, по контактам с клиентами и тд) или вывести их в виде диаграмм.

Все проводимые совещания фиксируются в табличной форме **Совещания**.

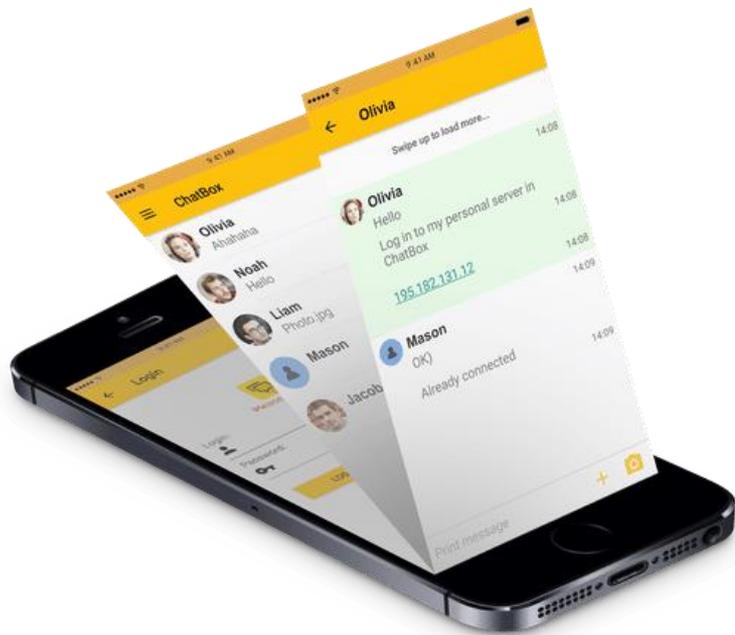
По результатам совещания ставятся задачи, которые можно зафиксировать в экранной форме **Совещания**.

По каждой задаче указывается запланированное **Количество часов** и назначается **Ответственный**.



Гибкая система отчетов позволяет контролировать сотрудников, собирать статистику по работам.

Инструмент планирования **Диаграмма Ганта**, реализованный на вебформах, позволяет повысить эффективность управления задачами, распределять нагрузку сотрудников и сдавать проекты в срок.

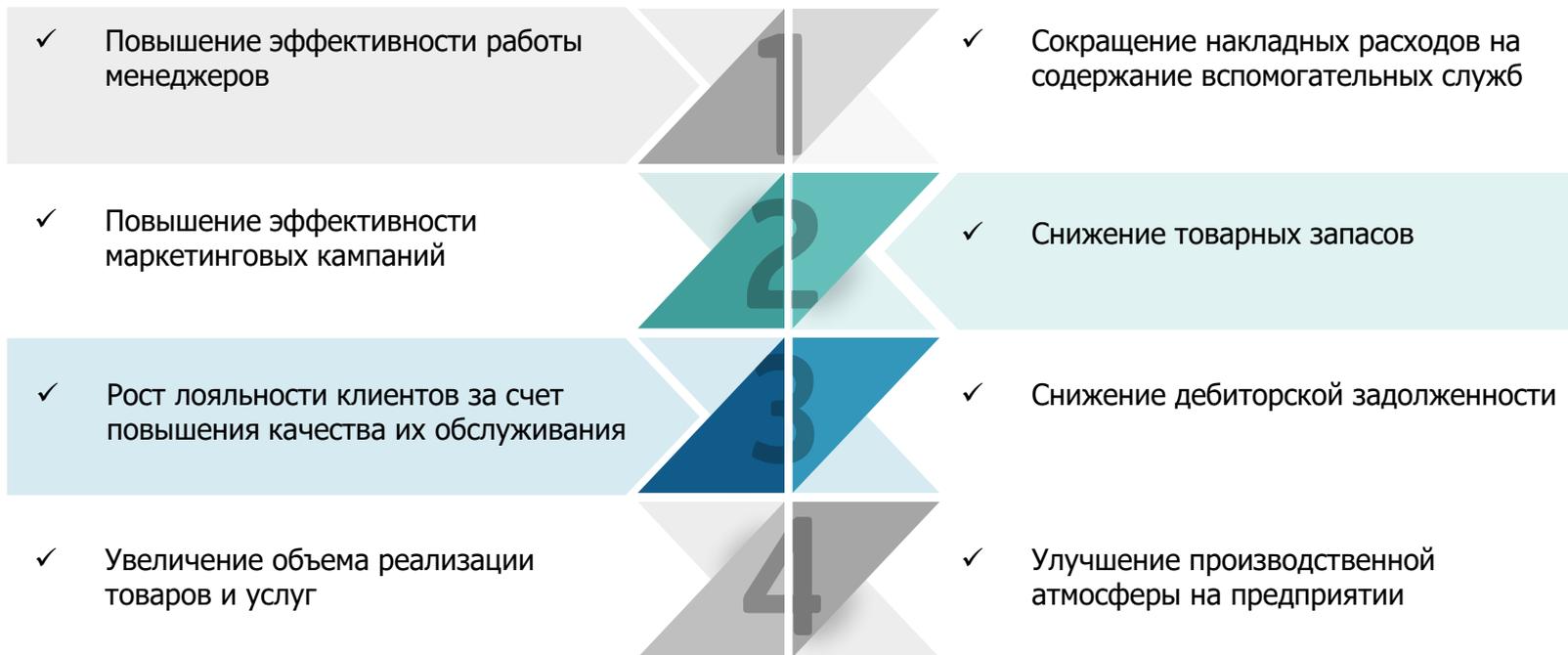


Преимущества приложения *BP Chat*:

- все данные при передаче шифруются;
- чат может функционировать без доступа в интернет: для того, чтобы пользователи могли общаться друг с другом достаточно находиться в одной локальной сети;
- приложение работает в связке с органайзером CRM-системы *КОМПАС*.
- можно общаться из-под **ОС** *Android* и *Windows*;
- возможность интеграции с сайтом компании;

главное преимущество: простота установки сервера.

CRM "КОМПАС" Оптимизация деятельности в вашей компании



(812) 309-32-53
sales@compas.ru

Благодарим за внимание!