

# Enterprise Resource Planning – планирование ресурсов предприятия



ERP система «КОМПАС»-  
планирование ресурсов предприятия

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

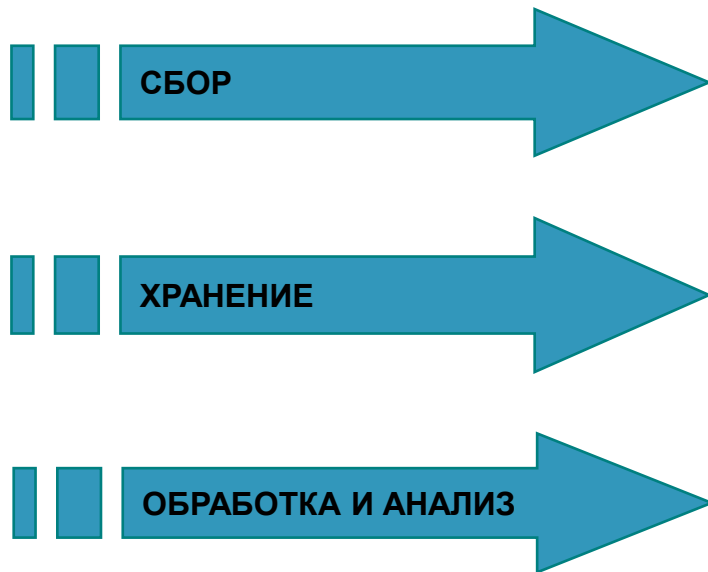


*...повышение эффективности бизнеса клиентов  
за счет внедрения передового программного обе-  
спечения...*

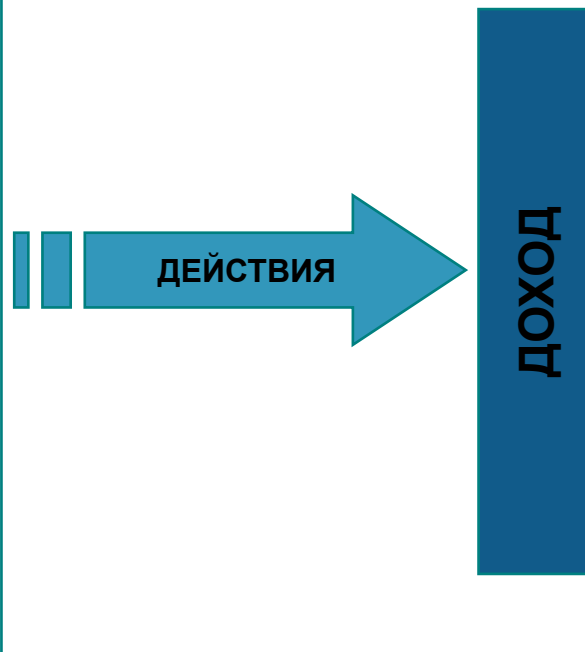


Мы работаем на рынке программного обеспечения с 1991 года. Наши программы - инструмент, позволяющий принимать наиболее эффективные и рациональные управленческие решения. Он предоставляет для этого главное – ***точную, оперативную и необходимым образом обработанную информацию.***

## 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 анкетир. Наименование организации: ООО "ВЕРТЕКС" Код: 27 Остатки

Менеджер: 1 Ежова

Группа клиента: Теплые

Контактный телефон: +79863864927

Контактный адрес E-MAIL: kon.v@verteks.ru

Примечание

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

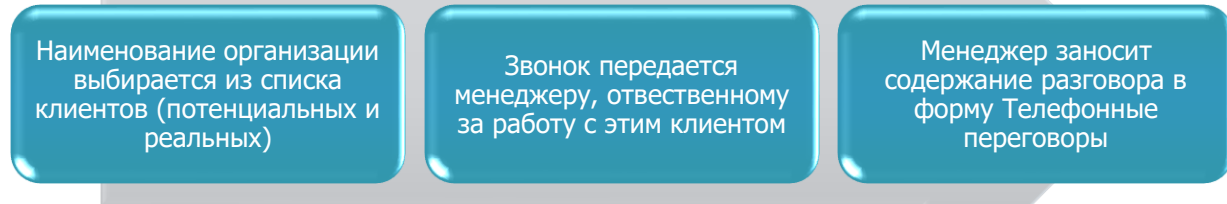
Вся информация о клиенте (представители, проводимая работа, документы, интересы, выставленные счета, платежные поручения, взаимозачеты, конкуренты и т.п.) отображается в его **карточке**.

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**.

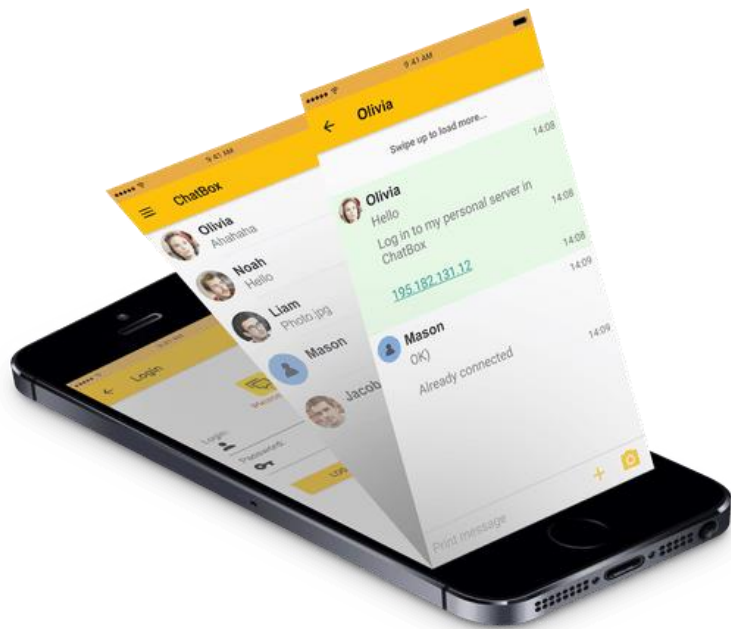
По результатам совещания ставятся задачи, которые можно зафиксировать в экранной форме **Совещания**.

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.

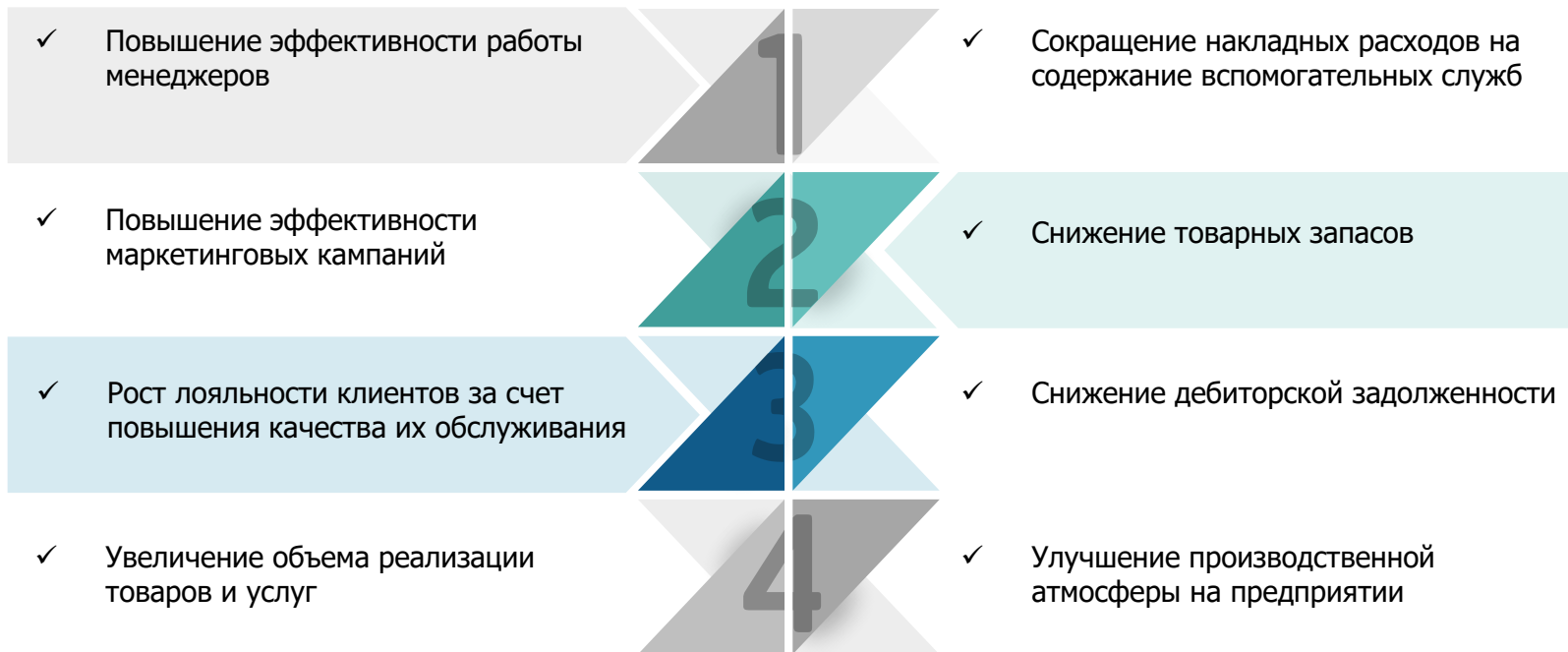


## Преимущества приложения *BP Chat*:

- 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!**