

**Конфигурация «Бюро переводов»
Ревизия 1.**

Возможности предлагаемой конфигурации:

- ♦ Ведение единой базы существующих и потенциальных клиентов.
- ♦ Ведения истории взаимоотношений с контрагентами.
- ♦ Ведение полного досье на потенциального клиента за счет накопления информации, вводимой по мере развития отношений самыми разными сотрудниками фирмы от секретаря до директора.
- ♦ учет совершенных и планируемых контактов.
- ♦ Ведение сделок / проектов и изменения их статусов.
- ♦ Назначение заданий менеджерам
- ♦ Отслеживание статуса заключенных сделок
- ♦ Выписка счетов.
- ♦ Контроль за работой менеджеров
- ♦ Отслеживание загруженности / интенсивности работы как всей компании и ее отделов, так и отдельных менеджеров.
- ♦ Есть возможность присваивать различные статусы клиентам, например, исходя из бюджета заключенных сделок.
- ♦ Сбор информации и ее анализ для планирования и выявления узких мест в работе компании.

Логика и принцип работы конфигурации направлены на потенциальную сделку. Это путь от первых контактов до момента заключения сделок, на основании которых формируется «воронка продаж». Задача предлагаемой конфигурации заключается в организации управления отношениями с контрагентами так, чтобы как можно большее количество сделок завершилось успехом.

База данных хранит информацию по всем юридическим и физическим лицам, с которыми работала и работает компания. Теперь не составит труда найти того или иного заказчика, поднять историю всех сделок, отыскать потенциальных потребителей, которые интересовались тем или иным продуктом и услугой.

Начало работы

I. Если Вас не устраивает значения в справочниках данных:

Отредактируйте справочники в соответствии с Вашими потребностями

Активация

Начало работы Компании Работа Заявки Документы Расходы Сотрудники Справочники Отчеты +

Отделы События События для отделов Услуги Статусы сделок Прайс-лист +

Отделы + Добавить запись

Редактировать Копировать Архивировать Удалить Разослать СМС Распечатать Экспорт Импорт Поиск

НАЗВАНИЕ	НАША КОМПАНИЯ
☐ Отдел языковой подготовки	Принт-Экспресс+
☐ Отдел специального перевода	Принт-Экспресс+

Всего строк: 2

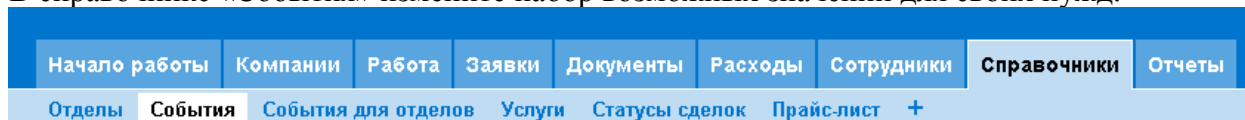
активация | [зачин](#)

Например, можно добавить новый отдел, можно отредактировать имеющиеся.

Примечание

Если у вашей компании только один отдел, то перед удалением ненужного, «перепривяжите» события в таблице «События для отделов» все к одному, остающемуся отделу (см.ниже).

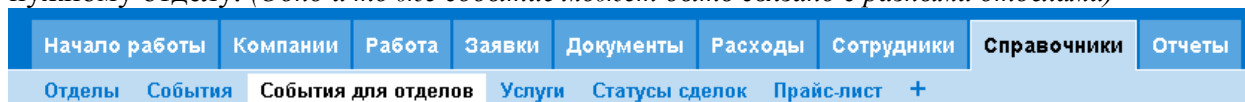
В справочнике «События» измените набор возможных значений для своих нужд.



События Добавить запись

	Редактировать	Копировать	Архивировать	Удалить	Разослать	СМС	Распечатать	Экспорт	Импорт	Поиск
☒	СОБЫТИЕ									ОТДЕЛ
☐	Первый контакт									
☐	Контакт									
☐	Встреча									
☐	Коммерческое предложение									
☐	Договор									
☐	Запрос предложения									

Свяжите между собой таблицы «Отделы» и «События». Связь определяется таблицей «События для отделов». Отредактируйте связи. Укажите, какое событие относится к нужному отделу. (Одно и то же событие может быть связано с разными отделами)



Просмотр записи

< Пред. 1 из 7 След

Событие : 

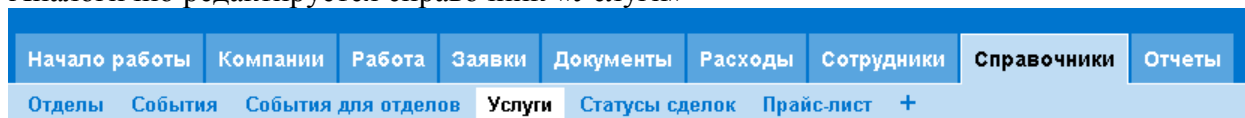
Отдел : 

 Сохранить

 Вернуться в про

 Связанные табл

Аналогично редактируется справочник «Услуги»



Просмотр записи

< Пред. 1 из 12 След

Название :

Отдел : 

 Сохранить

 Вернуться в про

 Связанные табл

II. Заполните таблицу «Контрагенты»

В нее вносятся все клиенты компании, а так же все известные Вам компании / физ. лица, которые могут стать вашими клиентами впоследствии

Начало работы
Компании
Работа
Заявки
Документы
Расходы
Сотрудники
Справочники
Отчеты

Контрагенты
Клиенты по отделам +

Все
Клиенты
Потенциальные клиенты
Звонить
Мои контрагенты +

Добавить компанию ⚙

Основная информация

* Название :

Адрес :

Телефон :

E-mail :

Контактное лицо ? :

Клиентский доступ в систему

Группа доступа :

Логин ? :

Сохранить

Вернуть

Выписать с

< Пред. 1 из 40 С

≡ Лог запи

Контактные лица вновь добавленной компании вносятся в режиме просмотра карточки клиента в связанной таблице «Сотрудники» кнопкой «Добавить запись»

Лицевой счет :

Руководитель : Максим Суханкин

Бухгалтер : Максим Суханкин

Код ОКАТО : 578433

Наша компания :

Задания	"Холодные" контакты	Заявки	Сотрудники			
ФИО	ДОЛЖНОСТЬ	ТЕЛЕФОН	E-MAIL	ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ	ДОПОЛНИТЕЛЬНО	
 Клеменчук Светлана	зам. директора	236-62-55	ra-maks@kgts.ru	24.06.2009	Занимается плаванием	
 Комарова Виктория Петровна	бухгалтер	236-62-55	ra-maks@kgts.ru			

+ Добавить запись

Описание фильтров таблицы «Контрагенты».

1. «Все» - без комментариев
2. «Клиенты» - в данную группу автоматически попадают контрагенты, заключившие хотя бы одну сделку.
3. «Потенциальные клиенты» - контрагенты, не имеющие еще ни одной заключенной сделки, но с которыми ведутся предварительные переговоры. В группу автоматически попадают те контрагенты, для которых есть хотя бы одна запись в таблице «Холодные контакты», но нет записей в таблице «Сделки» (Все записи о событиях с такими контрагентами до заключения сделки вносятся в таблицу «Холодные контакты». После заключения сделки записи вносятся уже в таблицу «Работа по сделке»)
4. «Звонить» - в эту группу попадают контрагенты, для которых нет ни одной записи, ни в «Холодных контактах», ни в «Сделках». Это те контрагенты, которых нужно оповестить об услугах и товарах компании.
5. «Мои контрагенты» - те контрагенты, для которых менеджером назначен текущий пользователь.

Описание представления «Клиенты по отделам»

В этом представлении классифицируются клиенты, заключившие сделки на предоставление услуг или товаров какого либо отдела. Один и тот же контрагент, заключивший сделки с разными отделами становится клиентом этих отделов.

Примечание

Отдел, с которым заключена сделка, определяется тем, к какому отделу относится ответственный по сделке (поле «Ответственный» таблицы «Сделки»)

Начало работы	Компании	Работа	Заявки	Документы	Расходы	Сотрудники	Справочники	Отчеты	+	
Задания	База знаний	Сделки	+							

Просмотр записи ⚙

< Пред. 1 из 1 След. >

Название/тема :	Локализация игры Angry Birds		Редактировать	
Бюджет :	3 000 000,00			
Ответственный :	<u>Иванов Иван</u>		Вернуться в таблицу	
Контрагент :	<u>Maks</u>		Дополнительно	
Контактное лицо :				
Дата регистрации ⓘ :	18.07.2013			Новая сделка

Главные отличия.

1. В конфигурацию добавлено понятие сделки/проекта.

Это позволяет отслеживать ход работ по одному и тому же контрагенту параллельно несколькими отделами. Например, контрагент заключает сделку на обучение английскому языку своих топ – менеджеров, а также заказывает локализацию разработанного ПО.

Все действия по разным сделкам не складываются в общую «кучу» таблицы «Работа с клиентом», а привязывается к конкретной сделке. Что позволяет контролировать продвижение по конкретному фронту работ. Позволяет также учитывать, сколько раз обращался контрагент за услугами компании. Не маловажным представляется и возможность классификации контрагентов по таким признакам, как бюджет сделок или количество оказанных услуг.

2. Добавлено понятие «Отдел».

Разные отделы могут оказывать услуги, зависящие от его профиля. А так же иметь свои, специфические наборы «Событий»