



Владельцам и руководителям предприятий, руководителям отделов продаж, маркетинга, сервисного обслуживания, IT-специалистам организаций сфер торговли, услуг, финансов и производства.

Уважаемые дамы и господа!

Компания «Катран ПСК» приглашает вас принять участие в бесплатной интерактивной видеоконференции:

«Инструменты роста: управление продажами и обслуживанием клиентов с помощью CRM-технологий и компьютерной телефонии»

31 июля 2013 года.

Конференцию проводит — официальный партнер фирмы «1С» - компания **«Катран ПСК»**.

Цель интерактивной видеоконференции: проинформировать слушателей о современных решениях для повышения эффективности бизнеса.

Темы интерактивной видеоконференции:

- ✔ Как создать настоящую клиентскую базу и удержать платежеспособных клиентов?
- ✔ Как запустить активные продажи, организовать допродажи и перекрестные продажи в компании?
- ✔ Как обеспечить прозрачность работы компании с помощью управления бизнес-процессами (BPM)?
- ✔ Как значительно сократить затраты на сервис не снижая качества услуг?
- ✔ Как оценить эффективность рекламы на каждый вложенный рубль (ROI)?
- ✔ Как вернуть дебиторку с минимальными затратами и не обидеть VIP-клиентов?
- ✔ Как начать использовать основные каналы коммуникации с клиентами максимально эффективно?
- ✔ Как интегрировать все каналы коммуникаций с клиентами и партнерами в CRM-систему?

Дата проведения: 31 июля 2013 года

Время проведения: 09:45

Форма участия: бесплатно

Необходима предварительная регистрация. Зарегистрироваться Вы можете по номеру:

(391) 283-000-3

Или пройдя по ссылке:

РЕГИСТРАЦИЯ

Все участники интерактивной видеоконференции получат бесплатный пакет материалов мероприятия и будут иметь возможность задать докладчикам вопросы.

Докладчики видеоконференции – ведущие специалисты Центра разработки тиражных решений «1С-Парус», а также руководители организаций успешно использующих в своей работе 1С:CRM. Участники интерактивной видеоконференции получат возможность задать докладчикам вопросы.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Время местное	Тема доклада	Докладчики
09:30 – 10:00	Регистрация участников видеоконференции	
10:00	Вступительное слово	Андрей Бирюков, Специалист по маркетингу «Катран ПСК»
10:10-10:35	CRM и бизнес-процессы: от теории к практике бизнеса! <ul style="list-style-type: none"> ✔ Что такое CRM и зачем это бизнесу? Битва века: «CRM vs. ФИНУЧЕТ» ✔ Что может CRM? 11 компонентов CRM-системы и современное понимание CRM ✔ Каким компаниям подходит CRM? Цели внедрения и «CRM-Эффект» ✔ 10 шагов к эффективности вашего бизнеса с помощью «1С:CRM» ✔ Отраслевой аспект и статистика рынка CRM 	Алексей Кудинов, Директор по CRM-решениям компании «1С-Рарус»
10:35-11:05	CRM для малого бизнеса. Обзор функциональных возможностей решения «1С:CRM» версии СТАНДАРТ	Демонстрация функционала решений «1С:CRM»
11:05-11:15	История успеха: Как вырасти на 80% за два года с помощью CRM-технологий?!	Компания «О-Сувенир», г.Тверь
11:15-11:40	Кофе-брейк. Вернисаж решений «1С:CRM» и компьютерной телефонии.	
11:40-12:30	CRM для среднего и крупного бизнеса. Обзор функциональных возможностей решений «1С:CRM» версий ПРОФ и КОРП	Демонстрация функционала решений «1С:CRM»
12:30-12:55	Интегрированные коммуникации с клиентами: практические преимущества интеграция «1С:CRM» и IP-телефонии для клиентов и вашего бизнеса <ul style="list-style-type: none"> ✔ Интеграция «1С:CRM» с электронной почтой, SMS, Факсом, Записью телефонных переговоров и DirectMail (почтовые рассылки) ✔ Как минимизировать риски потери заказа при общении с клиентом по телефону? ✔ Как использовать IP телефонию и получать прибыль? ✔ Что дает компании интеграция 1С:CRM и IP АТС? ✔ Универсальный инструмент интеграции телефонии и 1С:CRM 	Алексей Кудинов, Директор по CRM-решениям компании «1С-Рарус»
12:55-13:10	Как внедрить CRM и компьютерную телефонию у себя в компании? Методика внедрения «1С:CRM» и истории успеха.	Алексей Кудинов, Директор по CRM-решениям компании «1С-Рарус»
13:10-14:00	Ответы на вопросы.	
14:00	Общение участников конференции, демонстрация программных продуктов	

Ждем Вас на видеоконференции «Инструменты роста: управление продажами и обслуживанием клиентов с помощью CRM-технологий и компьютерной телефонии» 31 июля 2013 года!



CRM