



ABP company – это небольшой дружный коллектив молодых и энергичных специалистов в области информационных технологий для управления бизнесом. Высокие амбиции и стремление к совершенствованию не дают нам «стоять на месте»... Работать для вас, развиваться, сотрудничать с вами – это то, к чему мы стремимся!

Мы всегда стремились к повышению качества работы наших сотрудников, к возможности развития внутренней культуры, которую отчасти образуют информационные технологии. И в данном случае, чтобы создать своеобразную культуру, мы решили автоматизировать все процессы, связанные с взаимоотношениями с клиентами.

Мы изучили массу различных CRM-систем и остановили свой выбор на AREAL CRM по ряду причин.

Во-первых, у данной системы очень простой и интуитивно понятный интерфейс, работать легко и удобно. Тем более работа не ограничивается присутствием в офисе, работать можно и удаленно.

Во-вторых, в отличие от AREAL CRM не все системы позволяют производить какие-либо корректировки (изменения) под конкретную специфику бизнеса, здесь же наличие настраиваемых справочников (инфоблоков). Изменения могут производить даже пользователи, не имеющие технического опыта. Чтобы полностью настроить систему, необязательно приглашать специалистов и платить им почасовую оплату!

Мы без труда сформировали нужные нам справочники в течение одного дня и уже начали работать!

Справочник «Территория» позволил нам разбить все компании-заказчики по принадлежности к определенному месторасположению, что в дальнейшем позволило нам провести анализ количества как потенциальных, так и существующих клиентов.

Система AREAL CRM так же позволила настроить нам «типы задач» и «действий», соответствующие нашим способам коммуникаций с клиентами.

Таким образом, мы без труда смогли отслеживать количество высылаемой нами почты, количество входящих и исходящих звонков, количество отправленных факсов и писем по электронной почте.

Работа с данной системой перевела нас на новый (эффективный) уровень работы не только с клиентами, но так же и с нашими сотрудниками! Мы смогли прослеживать эффективность работы менеджеров (выводить по каждому индекс деловой активности).

С помощью CRM-системы AREAL CRM мы решили еще одну проблему - сохранность нашей клиентской базы. База находится на удаленном WEB – сервере, и доступ к базе имеют только сотрудники, у которых есть ключ доступа (Aladdin eToken PASS)!

Программа позволила организовать работу так, что клиент в первую очередь доверяет нашей компании, а не конкретному менеджеру. Каждый сотрудник имеет доступ к



истории взаимодействия с клиентом и без труда сможет сориентироваться в рабочей ситуации и при отсутствии конкретного менеджера помочь «не своему» клиенту.

Возникают ситуации, когда менеджер уходит из компании и уводит за собой своих (наработанных) клиентов. Проблема решена с AREAL CRM – вся наработанная информация остается в системе.

Подводя итог, могу отметить, что эффективность нашей работы увеличилась в десятки раз. Использование AREAL CRM - очень ценный вклад в работу. На данный момент очень трудно представить работу ABP company без данной системы!



A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Юлия Сергеевна Колесник".

Директор ООО «Автоматизация бизнес-процессов»

Колесник Юлия Сергеевна