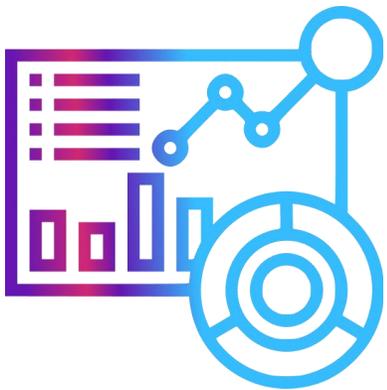


CRM для компаний B2B

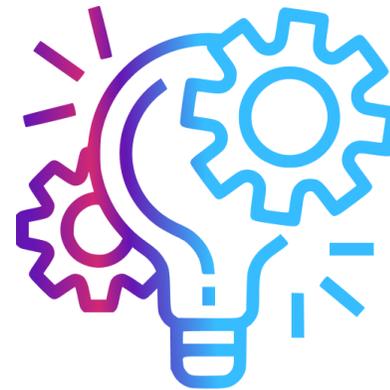
wone IT

Мы предлагаем



- Рост продаж
- Повышение эффективности работы
- Понятные и прозрачные процессы для всех подразделений, участвующих в продаже

Подходит для компаний



- Длительный цикл продаж
- Работа нескольких подразделений над сделкой
- Сложный документооборот по проекту
- Возможное дальнейшее обслуживание поставленной продукции

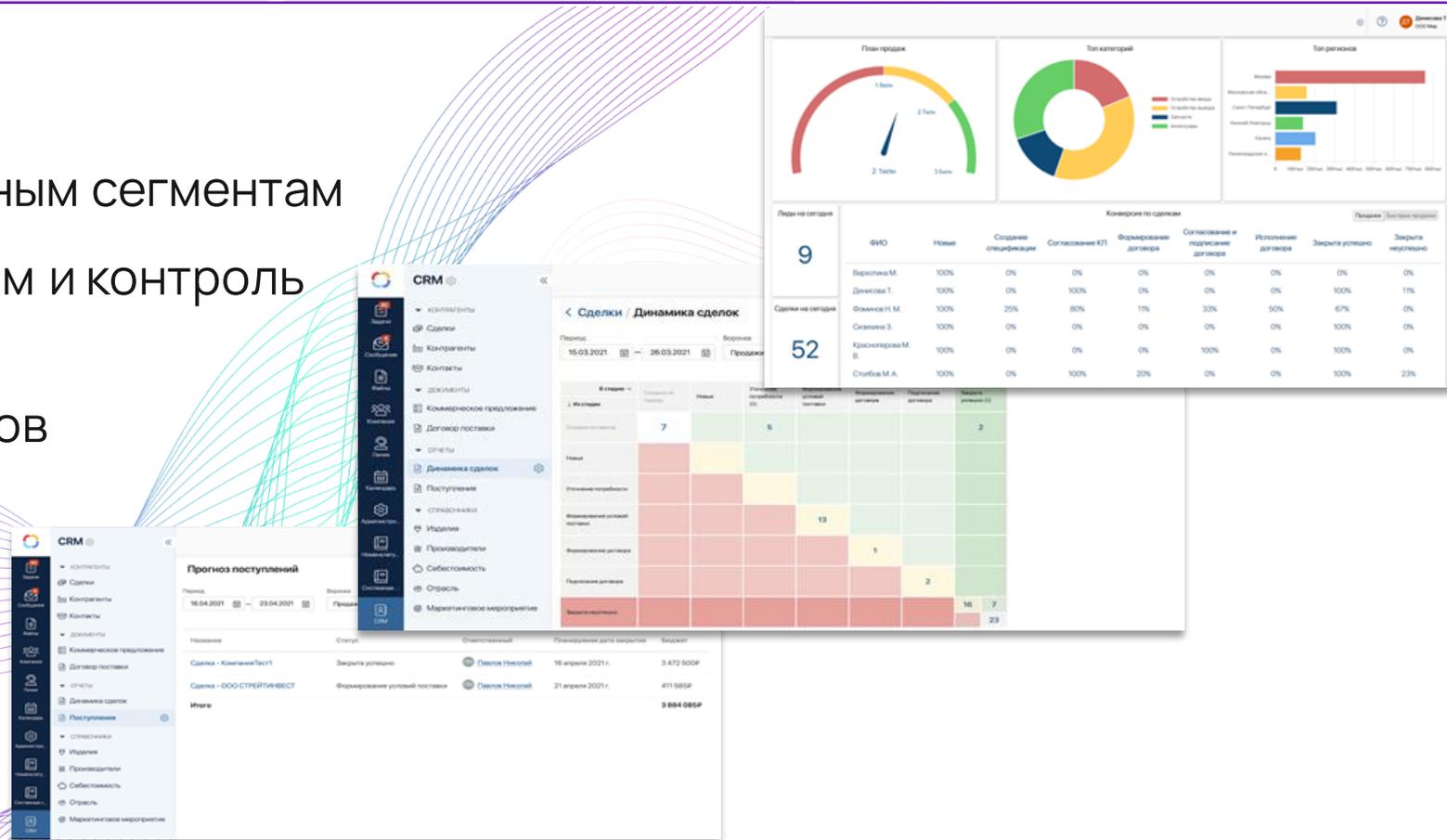
Возможности CRM для проектных продаж

Для руководителя отдела продаж

Для сотрудника отдела продаж

Для отдела по работе с клиентами / сервисного отдела

- ▶ Планирование продаж по разным сегментам
- ▶ Постановка задач сотрудникам и контроль исполнения
- ▶ Контроль загрузки сотрудников
- ▶ Динамика движения сделок
- ▶ Настройка процессов продаж



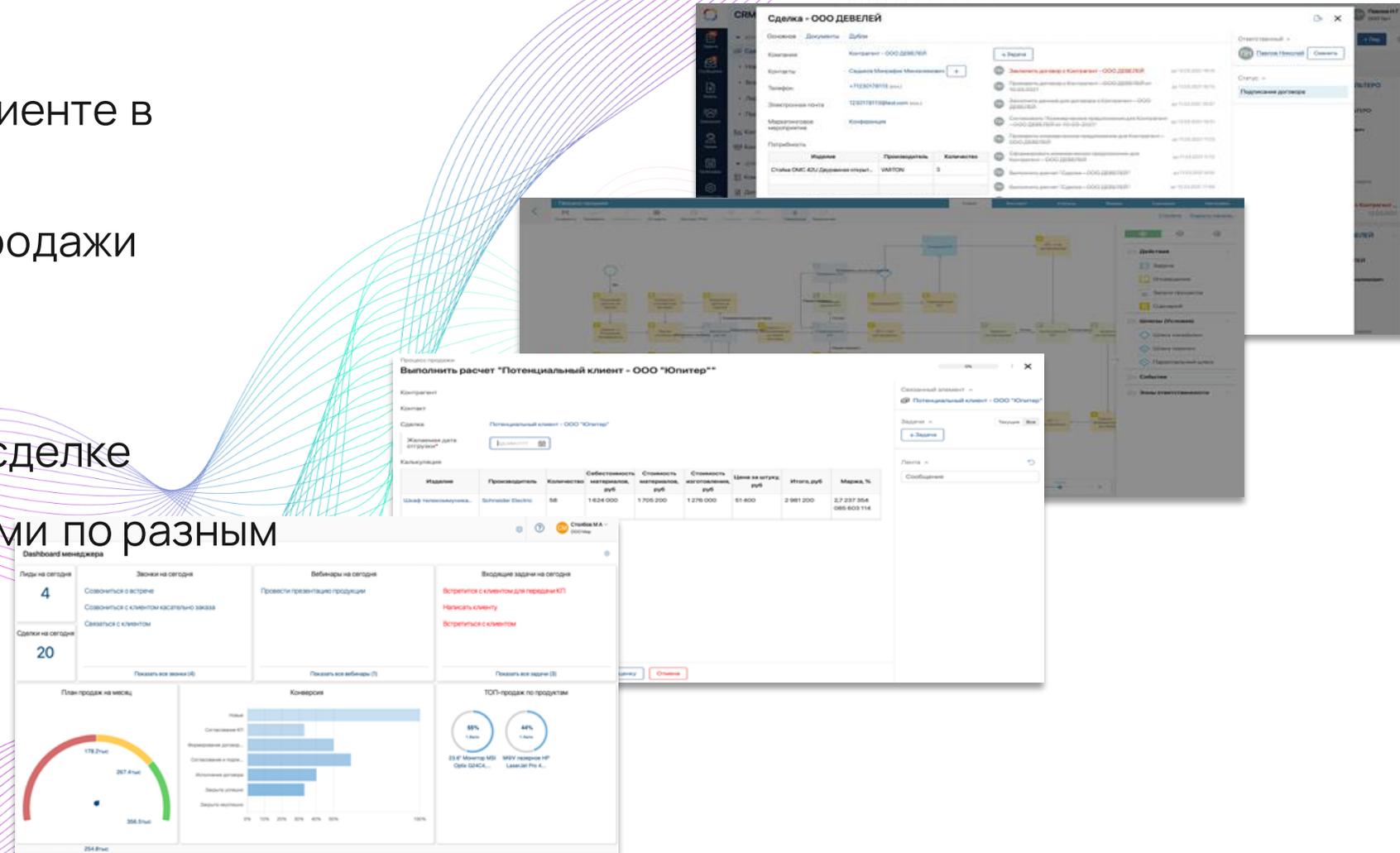
Возможности CRM для проектных продаж

Для руководителя отдела продаж

Для сотрудника отдела продаж

Для отдела по работе с клиентами / сервисного отдела

- ▶ Полная информация о клиенте в одном окне
- ▶ Следование процессу продажи
- ▶ Привлечение соседних подразделений
- ▶ Ведение документов по сделке
- ▶ Коммуникации с клиентами по разным каналам



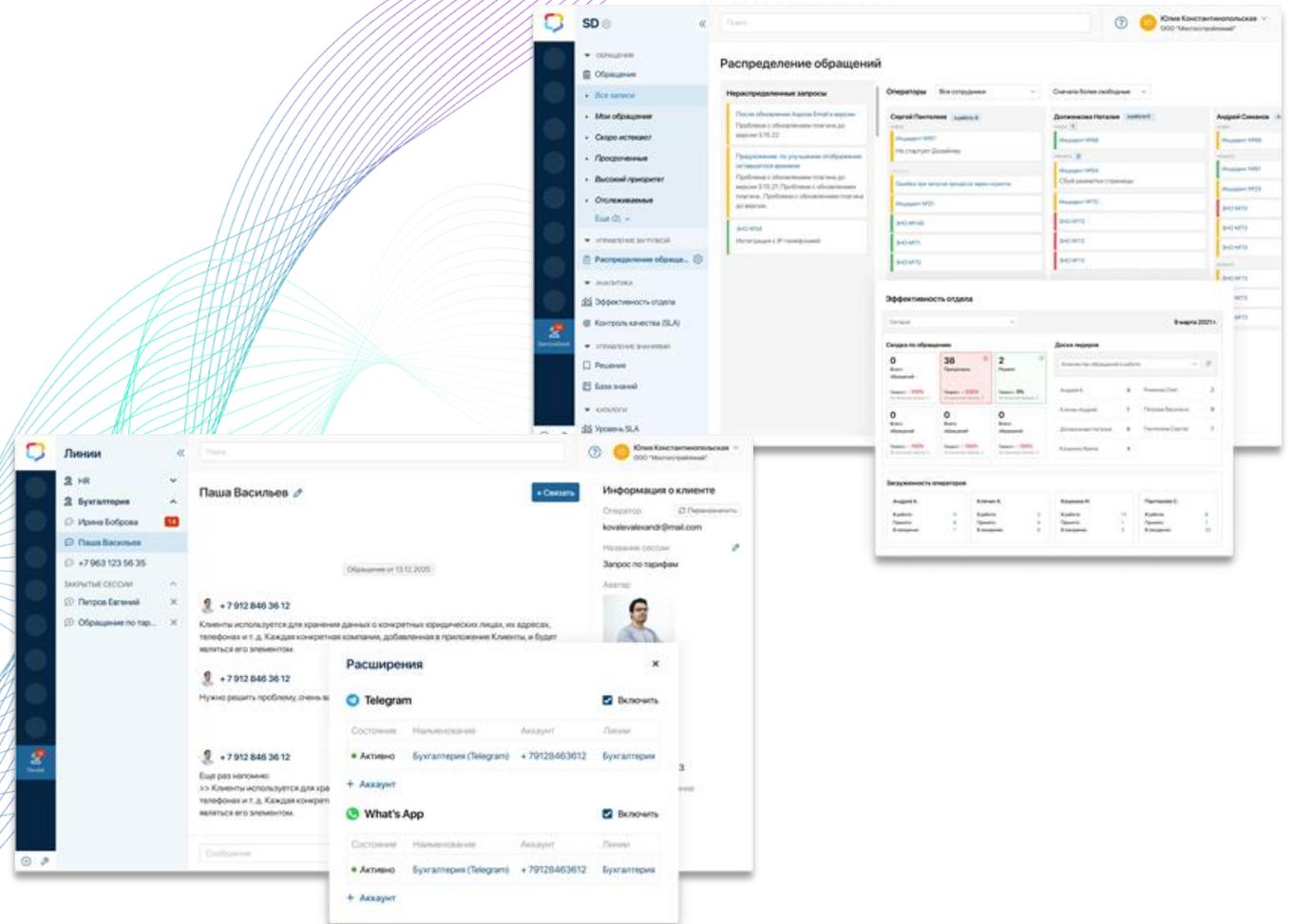
Возможности CRM для проектных продаж

Для руководителя отдела продаж

Для сотрудника отдела продаж

Для отдела по работе с клиентами / сервисного отдела

- ▶ Поддержка пользователей по разным каналам
- ▶ Вся история взаимодействия в одном окне
- ▶ Обработка и распределение входящих обращений
- ▶ Обслуживание клиентов точно срок с соблюдением SLA



Признаки «правильной» CRM

- ▶ **Гибкость системы**
ELMA 365 CRM может быть настроена в зависимости от особенностей вашего бизнеса при помощи low-code инструментов
- ▶ **Ведение всего цикла продажи – от первичного знакомства до сервисного обслуживания**
ELMA 365 CRM позволяет выстроить сложный бизнес-процесс ведения всей сделки по воронке продаж
- ▶ **Встроенный документооборот**
Сокращение цикла продажи за счёт бесшовной работы с документами внутри компании
- ▶ **Многоканальность**
ELMA 365 CRM даёт возможность вести коммуникации с клиентом, сохраняя всю историю, по любым каналам, включая различные мессенджеры
- ▶ **Сервис**
После продажи работа не заканчивается, и встроенный модуль сервиса помогает наладить обслуживание поставленной продукции
- ▶ **Открытость системы**
ELMA 365 CRM способна обмениваться информацией с уже используемыми информационными системами



- 01 N1 Low-code платформа 2023**
по данным Cnews Market
- 02 Самая внедряемая BPM система в СНГ 2022**
по данным iaassaaspaas.ru
- 03 N1 вендор CRM**
по количеству внедрений 2020-2022 по данным T Adviser
- 04 Топ CRM для Enterprise 2023**
входит в топ 3 многофункциональных CRM для Enterprise по данным Cnews Analytics

15+

Лет на рынке IT

3000+

Компаний по всему миру используют ELMA



Входит в реестр
русского ПО

Почему Wone IT?

- ▶ 16 лет мы проектируем, внедряем и поддерживаем ИТ-решения, чтобы вы могли добиться большего
- ▶ Являемся единым партнером для решения комплексных ИТ-задач
- ▶ В портфеле 15+ проектов поддержки и внедрения CRM-систем, в том числе международных
- ▶ 200+ сертифицированных специалистов в штате: консультанты, разработчики, аналитики
- ▶ Международный опыт помогает нам применять лучшие практики

WONE IT В ЦИФРАХ

20 ЛЕТ

опыта работы на
рынке РФ

15 ЛЕТ

опыта внедрения
бизнес-приложений

2500+

заказчиков

200+

архитекторов, инженеров
и технических экспертов

100+

поставщиков решений

> 200

обучено на практиках
и в Академии Wone IT

wone IT

Спасибо!

+7 499 322 05 45
info@wone-it.ru
www.wone-it.ru

Группа компаний WONE IT

- 📍 Москва, ул. Баркляя, д. 6, стр. 3, этаж 3, офис XXVII
- 📍 Санкт-Петербург, Волховский переулок, д. 4, лит. А
- 📍 Новосибирск, ул. Кропоткина, 271, оф. 805



Подписывайтесь
на наш tg-канал!

wone IT