

Бесплатный анализ потребностей и подбор оптимального CRM - решения именно под Вашу специфику бизнеса.

Ведь готовые стандартные решения не всегда учитывают особенности работы компании, а некоторый функционал и вовсе не нужен в работе, что влечет за собой необоснованно высокую сумму приобретения программы для клиента, а также сложности в её дальнейшем использовании.

Мы учтем Ваши пожелания по возможному бюджету проекта, и на основе Ваших требований, задач и пожеланий подберём и настроим CRM систему, которая будет закрывать большинство Ваших потребностей.

Если Вы хотите, чтобы клиенты возвращались к Вам снова, чтобы основную часть времени Ваши сотрудники занимались именно продажами, а Ваш бизнес вышел на новую современную ступень развития, **Unio CRM система – это именно то, что Вам нужно!**

Что Вы получите после внедрения Unio CRM

Если Вы хотите, чтобы клиенты возвращались к вам снова, чтобы основную часть времени Ваши сотрудники занимались именно продажами, **Unio CRM система – это именно то, что Вам нужно.** В ней есть все удобные инструменты для выполнения рутинных работ, такие как ведение клиентской базы, истории взаимоотношений с клиентами, быстрое оформление всех необходимых документов через учетную систему, организация и планирование работы с клиентами, удобная рассылка рекламных материалов клиентам, отчетность по результатам работы и многие другие. **Unio CRM система** поможет вывести Ваш бизнес на новую современную ступень развития!

Программа работает в трех направлениях: продажи, маркетинг и клиентская база. В связи с этим её внедрение даёт следующие результаты:

В сфере продаж:

- **увеличение прибыли компании** за счет прогнозирования продаж;
- **рост процента сделок** за счет автоматизации цикла продаж и распространении лучшего опыта на всех сотрудников отдела продаж;
- **сокращение издержек** за счет автоматизации рутинных операций, процессов контроля и управления сотрудниками продаж;
- **увеличение производительности труда и эффективности работы персонала** вследствие эффективного использования рабочего времени;
- **сокращение затрат на содержание штата и оплаты труда** за счет увеличения количества клиентов, обслуживаемых одним менеджером по продажам, а также возможности использования более дешевой рабочей силы;
- **сокращение дебиторской задолженности**, благодаря наличию функции учета взаиморасчетов с контролем сроков оплаты счетов и напоминаний о них;

- **снижение текучести кадров** благодаря прозрачности работы, что дает сотруднику уверенность в том, что получаемое им вознаграждение не зависит от личных отношений с руководством;
- **снижение влияния текучести кадров на производственные показатели**, благодаря надежно защищенной от несанкционированного удаления и копирования клиентской базе. Вся информация остается внутри Вашей компании.

В сфере маркетинга:

- **повышение эффективности управления маркетингом** за счет использования системы планирования, разработки, управления и реализации маркетинговых компаний, а также функций маркетингового анализа;
- **расширение каналов маркетинга** за счет использования Интернет.

В поддержке клиентов:

- **снижение издержек на службу поддержки** за счет автоматизации рутинных операций, использования базы знаний об обращениях клиентов, автоматизации контроля прохождения заявок;
- **рост лояльности клиентов**, благодаря повышенному качеству обслуживания и проценту удержания старых клиентов, что дает возможность **повысить доход предприятия, улучшить имидж компании, поднять цены на производимую продукцию и услуги**;
- **снижение потерь клиентов, с которыми сотрудники компании забыли вовремя связаться** благодаря системе автоматических напоминаний клиенту;
- **снижение потерь из-за невозможности клиента вовремя связаться с компанией** благодаря наличию нескольких альтернативных источников коммуникации.

Салоны красоты, SPA и массажные салоны, ногтевые студии, парикмахерские, центры косметологии, косметологические клиники

Инструменты, которые помогут вывести Ваш бизнес на новый уровень

1. **Возможность Online записи с любых источников** (помогает не упустить новых клиентов, увеличить количество записей, упростит работу администратора).
2. **Электронный журнал записи клиентов** (помогает уделять больше времени клиентам, оптимизирует работу сотрудников)
 - избежание путаницы в расписании
 - распределение нагрузки между сотрудниками
 - сокращение времени на работу с документами
 - отслеживание постоянных клиентов и формирование для них особых условий (повышение лояльности).
 - возможность автоматического оповещения клиентов по телефону, отправки sms/e-mail уведомлений, напоминаний клиенту, обратная связь, что предполагает отправку сообщений с просьбой оставить отзыв после посещения, автоматическое участие в программах лояльности.

Для сотрудников это:

- ведение учета рабочего времени
 - формирование финансовой отчетности
 - корректировка расписания
 - хранение документов
 - ведение статистики.
3. **Sms и e-mail уведомления** (помогают не терять горячих клиентов, избежать спорных ситуаций, минимизировать опоздания клиентов и сдвиги в расписании).

Клиентам:

- напоминание о записи
- об отмене записи
- детали онлайн - записи
- детали записи по телефону
- поздравление с Днем Рождения
- информация о скидках, акциях
- запрос отзыва после визита

Сотрудникам:

- о новой онлайн – записи администратору
 - о новой онлайн – записи сотруднику
 - об отмене записи администратору
 - об отмене записи сотруднику
4. **Клиентская база** (помогает не терять постоянных клиентов, находить клиентов, ускорить работу с клиентами)

- карточка клиентов
 - полная история посещений
 - аналитика предпочтений
 - карта лояльности
 - фильтрация клиентов
 - автоприсвоение скидков
 - автораспределение по категориям
 - импорт/экспорт данных о клиентах в формате MicrosoftExcel
 - рассылки по группам клиентов
 - единая клиентская база для филиальных сетей
5. **Статистика и аналитика** (помогает выявить неэффективных сотрудников и направления, расставить приоритеты на том, что приносит максимальную прибыль)
- востребованность персонала
 - востребованность услуг
 - эффективность персонала
 - важные клиенты
 - источники записей клиентов
 - статистика отмен
 - заполняемость
 - потерянные клиенты
6. **Электронные карты** (помогает удерживать постоянных клиентов, увеличить количество повторных визитов, сэкономить на печати именных карт)
7. **Программа лояльности** (помогает мотивировать клиентов приходить чаще и тратить больше)
- расчет скидков по разным критериям
 - сегментация клиентов по степени важности
 - индивидуальный подход

Фитнес-клубы, тренажерные залы, танцевальные клубы, спортивно-оздоровительные центры, йога-студии, бассейны

Инструменты, которые помогут вывести Ваш бизнес на новый уровень

- единая клиентская база для филиальных сетей
- карточка клиентов
- учет клиентов, посещений(списание тренировок и других услуг фитнес клуба с действующих абонементов, учет разовых посещений, статистика посещений по клиентам, статистика посещений по услугам и другие отчеты)
- управление абонементом (управление набором услуг при продаже, продажа, активация, заморозка, продление и полная блокировка абонемента, передача другому клиенту)
- расписание и запись (предварительная запись на групповые занятия и индивидуальные тренировки, запись на аппараты, бронирование времени на теннисных кортах и др.)

- система автоматических напоминаний по клиенту (день рождения, просрочка платежа, окончание срока действия абонеента/срока аренды шкафчика или ячейки)
- возможность автоматического оповещения клиентов по телефону, отправки sms/e-mail уведомлений (информация о скидках, акциях, новостях, отсутствии/замене тренера, напоминание об окончании срока действия абонеента, изменении расписания в праздничные дни, поздравления с Днем рождения, запрос обратной связи)
- статистика, аналитика, отчеты (отчеты по продаже карт, абонементов, отчеты по клиентам)
- электронные карты (помогает удерживать постоянных клиентов, увеличить количество повторных визитов, сэкономить на печати именных карт)
- журнал тренировок (возможность составить себе программу как самостоятельно, так и тренеру, зафиксировать достижения, проанализировать результат за выбранный период времени)
- учет услуг аренды шкафчиков и ячеек

Вы сможете увеличить прибыль Вашего бизнеса за счет:

- исключения необработанных клиентов
- исключения махинаций с переоформлением или продлением абонементов
- контроля над посещениями клиентов
- увеличения количества клиентов
- роста лояльности клиентов, благодаря повышенному качеству обслуживания и проценту удержания старых клиентов, что даст возможность повысить доход предприятия, улучшить имидж компании, поднять цены на услуги;
- экономии на печати именных карт
- экономии средств и времени на донесение информации клиентам в телефонном режиме
- дополнительной рекламы Вашего предприятия
- увеличения прозрачности деятельности сотрудников, оперативного контроля их работы
- полного контроля работы Вашего предприятия и наличия данных для анализа его работы

Туристический бизнес

Инструменты, которые помогут вывести Ваш бизнес на новый уровень

Работа с клиентами:

- единая клиентская база для филиальных сетей
- импорт/экспорт данных о клиентах в формате Microsoft Excel
- карточки с информацией о туристах
- хранение скан-копий виз, документов или файлов туриста
- история запросов, предпочтений, поездок туриста
- возможность автоматического оповещения клиентов по телефону, отправки sms/e-mail уведомлений (информация о скидках, акциях, новостях, напоминание об окончании срока

действия загранпаспорта, поздравления с Днем рождения, запрос обратной связи, другие автоматические напоминания (до поездки, после возвращения))

- сохранение всей истории работы с клиентом и легкая передача клиента другому менеджеру в случае увольнения.
- Система напоминаний для менеджеров, e-мейл уведомления

Учет туров:

- - Возможность создания пакетных и индивидуальных туров
- - Бронирование отелей
- - Добавление к заказу услуг трансфера, виз, проживания и страхования
- - Учет уникальных услуг, которые предоставляет только ваша компания

Продажа авиабилетов:

- Синхронизация с Amadeus и другими системами
- Ведение продаж билетов вручную

Работа с заявками:

- регистрация, учет и обработка заявок клиентов
- автоматические напоминания по заявкам
- бронирование заявок
- учет договоров с туроператорами и напоминания о пролонгации договоров
- Подробный состав турпакета
- Учет доплат
- Алгоритм расчета стоимости/себестоимости заявки
- автоматический пересчет стоимости по курсу валюты
- Встроенные готовые документы для печати
- Возможность загрузки любых форм/шаблонов документов
- Получение заявок в программу из форм обратной связи и лендингов

Статистика, аналитика, отчеты:

- базовые отчеты (эффективность рекламных источников, продажи, услуги, работа менеджеров, важные и потерянные клиенты, отчеты по заказам/заявкам и другие)
- аналитика продаж по странам и др.

Программа лояльности:

- Учет скидочных карт
- Выдача дисконтных карт туристам

- Автоматический учет скидки при подсчете суммы тура

Разграничение прав:

- индивидуальный доступ к информации компании для каждого сотрудника;
- возможность контроля доступа руководителями к контактам и сделкам сотрудников, назначение ответственных, постановка задач подчиненным

Интеграция с сайтом :

- удобная интеграция с уже существующими решениями компании с помощью API
- добавление клиентов
- создание событий
- управление рассылкой и др.

Все виды магазинов, интернет-магазины

Предлагаем профессиональные услуги по организации продаж, аналитики, повышению конверсии Вашего магазина/интернет-магазина с помощью интеграции платформы **UnioCRM**.

CRM упростит кропотливую работу с клиентами и поможет увеличить продажи.

Что Вы получите после внедрения Unio CRM:

- Сокращение времени обработки заказа и обслуживания клиента
- Организация работы сотрудников магазина по четким регламентам и стандартам обслуживания покупателей

- Минимизация количества ошибок благодаря устранению воздействия человеческого фактора
- Автоматизация рутинных операций и возможность сокращения непродуктивных потерь времени на их выполнение

UnioCRM поможет **вывести Ваш бизнес на новый уровень** в следующих областях:

- автоматизация обработки заказов;
- маркетинг и повторные продажи;
- комплексная аналитика деятельности магазина/интернет –магазина.

В области автоматизации обработки заказов:

- Поступление заказов в CRM с различных источников
- Работа с базой товаров и услуг
- Управление списком заказов
- Распределение заказов по менеджерам
- Карточки заказов
- учет и ведение клиентской базы
- сохранение истории заказов каждого клиента
- интеграция с ip-телефонией для call-центра интернет- магазина
- Документооборот
- Печать счетов, товарных накладных, чеков, листов заказа, карт для курьеров и т.п.
- Регламент работы с заказом
- Временные ограничения и контроль сроков
- Задачи и напоминания
- Автоматизация и контроль call-центра
- Остатки товаров, склады и отгрузка
- Отслеживание статусов посылок
- Интеграция с сайтами и landing page

В области маркетинга:

- Гибкая сегментация клиентов
- Триггерные персонализированные e-mail-рассылки
- Обработка брошенных корзин
- Автоматическое уведомление клиентами об этапах выполнения заказа
- Поисково-поведенческий анализ клиентов
- RFM-анализ клиентской базы
- Массовые E-mail и SMS-рассылки для клиентов интернет-магазина
- История коммуникаций с клиентами

В области аналитики, статистики:

- Аналитика ключевых показателей эффективности
- Аналитика продуктивности менеджеров
- Воронка продаж
- Бизнес-процесс
- ABC/XYZ-анализ товарной базы
- Аналитика звонков

- Универсальные аналитические отчеты
- Интеграция с Google (Universal) Analytics