



1С-рарус

# 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ

## 1С:CRM ПРОФ/КОРП



Как увеличить доходность, обезопасить работу компании, предвосхитить желания клиентов, добиться исполнительской дисциплины, повысить эффективность рекламных мероприятий?

CRM (Customers Relationship Management – управление взаимоотношениями с клиентами) – это клиентоориентированная стратегия, основанная на использовании передовых управленческих и информационных технологий, с помощью которых компания выстраивает взаимовыгодные отношения со своими клиентами.

Решения «1С:CRM» позволяют организовать эффективную работу отделов продаж, сервисного обслуживания, логистики, маркетинга, аналитической службы, службы качества и других подразделений на всех этапах взаимодействия с клиентами и внутри компании.

«1С:CRM ПРОФ» и «1С:CRM КОРП» – это программы нового поколения от фирмы «1С», которые позволяют создать единое информационное пространство для управления взаимоотношениями с клиентами, партнерами, поставщиками и организации взаимодействия внутри компании, направленные на реализацию клиентоориентированной стратегии.

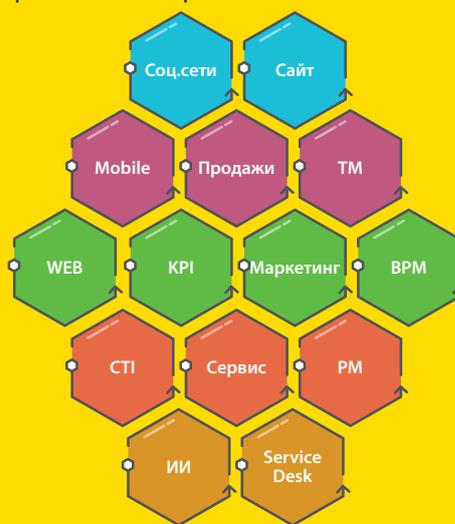
Решения доступны как в коробочной версии (stand-alone), так и в «облаке» (в виде сервиса) с возможностью использования в мобильном варианте для iOS и Android.

### КЛЮЧЕВЫЕ ЦЕННОСТИ CRM:

- Единая актуальная база клиентов
- Гарантированная передача информации между подразделениями и сотрудниками без «информационных провалов»
- Бесперывное улучшение бизнес-процессов компании за счет их описания в рабочей среде
- Единый инструмент для ведения взаимодействий с клиентами с целью управления процессом продаж
- Объективные данные о каналах привлечения клиентов (ROI) и отслеживание спроса для расширения продуктовой линейки компании
- Повышение удовлетворенности клиентов
- Аналитическая отчетность для принятия управленческих решений

### СОСТАВ СОВРЕМЕННОЙ CRM-СИСТЕМЫ:

- Клиентская база
- Инструменты управления продажами
- Инструменты управления маркетингом
- Инструменты управления сервисом
- Инструменты тайм-менеджмента (TM)
- Инструменты управления проектами (PM)
- Инструменты управления ключевыми показателями деятельности (KPI)
- Инструменты управления бизнес-процессами компании (BPM)
- Доступ к системе через Интернет (WEB)
- Доступ к системе с мобильных устройств (iOS, Android, Windows)
- IP-телефония (CTI)

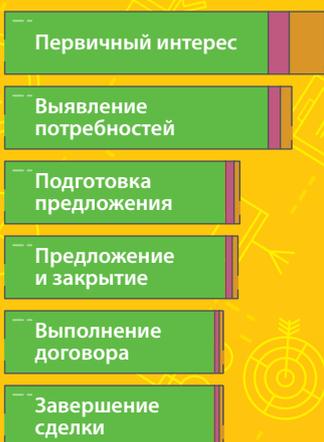


### ПОДКЛЮЧЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ:

- Работа с социальными сетями и мессенджерами (омниканальность)
- Интеграция с сайтом компании, личным кабинетом клиента
- Сервисы на основе машинного обучения и искусственного интеллекта (ИИ)
- Систематизация полного цикла сопровождения клиента.



Бизнес-процесс «Продажа»



«Воронка продаж»

## «1С:CRM ПРОФ»

Решение «1С:CRM ПРОФ» – преднастроенная CRM-система с широкой функциональностью и возможностью кастомизации. Предназначена для компаний малого и среднего бизнеса с возможностью работы до 20 пользователей в единой информационной базе. Позволяет легко перейти на более функциональную версию КОРП.

## «1С:CRM КОРП»

Решение «1С:CRM КОРП» – флагманская CRM-система для сложных корпоративных процессов, которая кроме стандартных CRM-функций включает в себя средства управления сервисом, проектами и ресурсами, а также возможность создавать единое информационное пространство организации или холдинга совместно с другими конфигурациями, разработанными на платформе «1С:Предприятие».

### ОСНОВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕШЕНИЙ «1С:CRM ПРОФ» И «1С:CRM КОРП»

ВОЗМОЖНОСТИ	1С:CRM ПРОФ	1С:CRM КОРП
Бизнес-пользователи	5-20	>20
Универсальный рабочий стол	+	+
Клиентская база	+	+
Потенциальные клиенты	+	+
Управление контактами	+	+
Календари	+	+
Собрания и планерки	+	+
Почта, e-mail рассылки	+	+
База знаний, внутренние мессенджеры	+	+
Бизнес-процессы	+	+
Управление продажами	+	+
Единая карточка для ведения продаж и контактов (Интерес)	+	+
Маркетинг	+/-	+
Анкетирование и опросы	+	+
Отчеты руководителю	+/-	+
Учет рабочего времени	-	+
Отчеты по рабочему времени	-	+
Управление проектами	-	+
Интеграция с другими системами	+/-	+
Единое решение с учетными решениями 1С	+	+
Обмен данными с учетными решениями 1С	+	+
Контроль доступа к данным	+	+
Интеграция с телефонией	+	+
Мобильное приложение	+	+
Работа на собственной инфраструктуре	+	+
Универсальные инструменты	+	+
Работа в офисе или «облаке»	+	+

Решения «1С:CRM ПРОФ» и «1С:CRM КОРП» позволяют создать общее информационное пространство организации или холдинга совместно с другими конфигурациями разработанными на платформе «1С:Предприятие 8»:

УЧЕТНЫЕ РЕШЕНИЯ «1С»	РЕКОМЕНДУЕМАЯ ВЕРСИЯ «1С:CRM»
«1С:Бухгалтерия 3.0»	1С:CRM ПРОФ
«1С:Управление нашей фирмой»	1С:CRM ПРОФ
«1С:Управление торговлей 11.4»	1С:CRM ПРОФ/КОРП
«1С:Комплексная автоматизация 2.4»	1С:CRM КОРП
«1С:ERP»	1С:CRM КОРП

Полная информация о линейке решений «1С:CRM», размещена на сайтах: [www.crm.1c.ru](http://www.crm.1c.ru) и [www.1crm.ru](http://www.1crm.ru).

Внедрение и распространение программного продукта осуществляется сертифицированными партнерами фирмы «1С».



**Фирма «1С»**  
г. Москва, Дмитровское шоссе, д. 9  
Телефон: +7 (495) 737-92-57  
E-mail: websol@1c.ru  
www.solutions.1c.ru



**Компания «1С-РАРУС»**  
г. Москва, Дмитровское шоссе д. 9Б  
Телефон: +7 (495) 223-04-04  
E-mail: crm@rarus.ru  
www.rarus.ru, www.1crm.ru

