

# Софт-Юнион

Все компании России работают, используя  
лучшие практики управления и автоматизации



# Софт-Юнион – это...



№1 по сопровождению программных продуктов «1С»  
в Белгородской области



2 филиала компании. В Белгороде и Старом Осколе



Штат сотрудников – 45 человек



Клиенты в 20 из 89 регионов России

# Якорный круг

- лидер
- служба качества
- маркетинг

**24/7**

- лидер
- инженеры ККТ
- программисты
- АК
- клиент-менеджер

Внедрение

- лидер
- программисты
- аналитик

Генераторы

Старый Оскол

- лидер
- сейл
- клиент-менеджер
- сервис-инженер

**Продажи**

- лидер
- сейлы

Отчётность

**Сопровождение**

- лидер
- лидер по техническим вопросам
- клиент-менеджеры
- сервис-инженеры
- консультанты
- АК
- программисты
- администратор ИТС

- лидер (маркетинг)
- генераторы

- лидер
- сейл
- клиент-менеджер

# Наши компетенции

SOFTUNION



Окажем все виды консультационного и технологического обслуживания пользователей программных продуктов «1С»



**ЦЕНТР  
РЕАЛЬНОЙ  
АВТОМАТИЗАЦИИ**

Повышаем эффективность вашего бизнеса за счет программных продуктов «1С». Автоматизируем вашу информационную базу таким образом, чтобы она была удобна и функциональна.



**1С-ЦЕНТР**  
СОПРОВОЖДЕНИЯ ТОРГОВЛИ

Подбираем идеально подходящую программу и расчетно-кассовую технику для торговли



Подбираем необходимый программный продукт для вашего бизнеса. Проконсультируем, совершим необходимые доработки и будем поддерживать работоспособность вашей «1С»

# Наши компетенции

SOFTUNION



**Мастера ККТ.** Знаем сложные технические особенности и правовое регулирование в области применения контрольно-кассовой техники.



**Готовы к маркировке.** Мы подтвердили теоретические знания, связанные с процессами маркировки товаров.



**Эксперты по маркировке.** Мы имеем подтвержденный опыт автоматизации процессов на базе 1С:Предприятие, связанный с маркировкой товаров



**ЭВОТОР**



- Ожидание и реальность
- Реальная автоматизация – это
- Как реально автоматизировать?
  - Звонок
  - Встреча
  - Таинство
  - Оценка
  - План работ



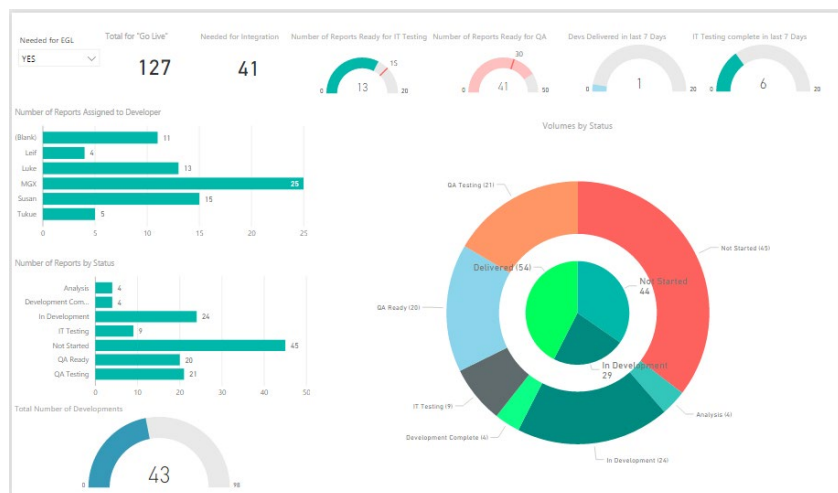
**Селиверстова Алена**

Лидер круга внедрение



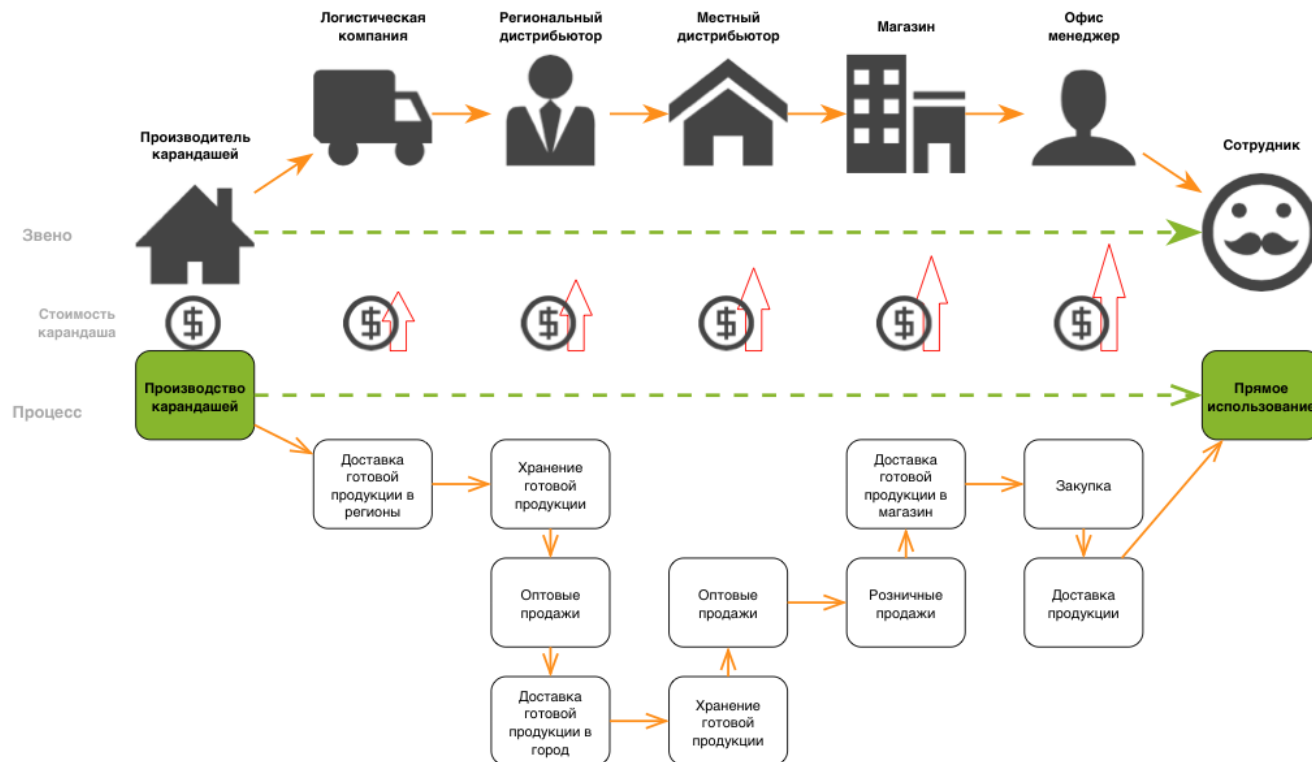
# Ожидание и реальность

SOFTUNION

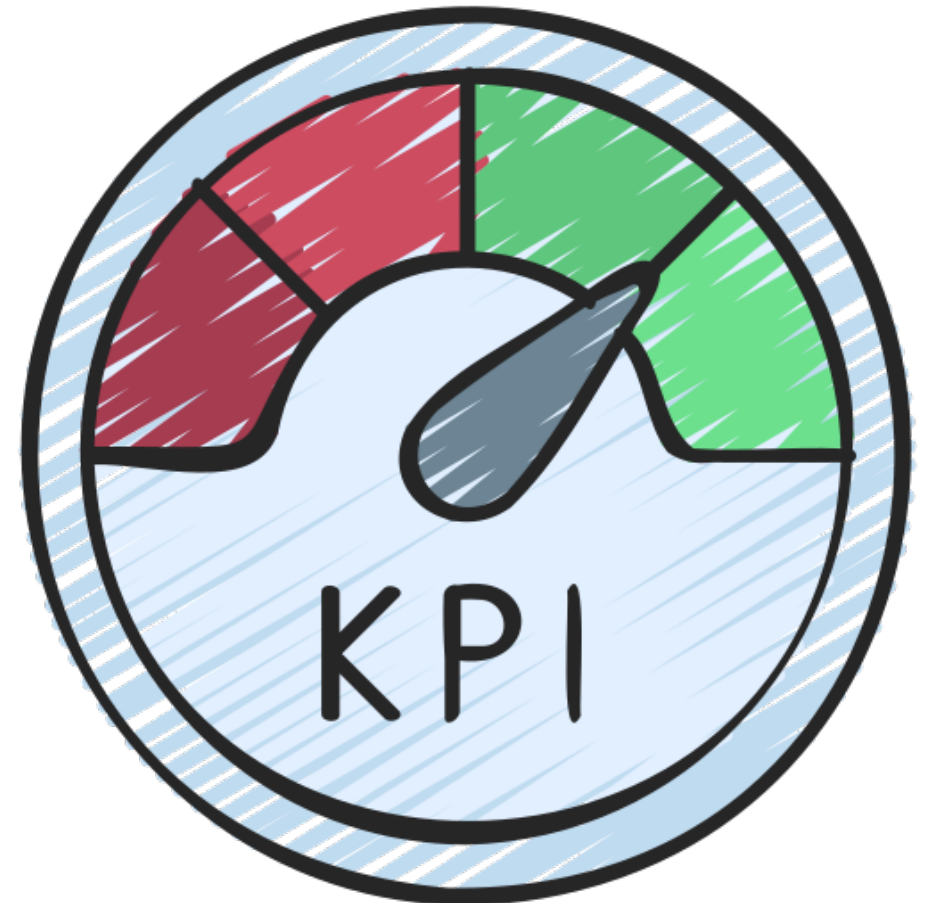


# Реальная автоматизация – это ?

## Реальная автоматизация



## Продажа





# Звонок

Что нам точно не поможет ?

- ~~1. Скрипты.~~
- ~~2. Список вопросов. «Вы скажите что мне спросить у клиента, я спрошу».~~
- ~~3. Список готовых кейсов.~~
- ~~4. Продать проект по звонку.~~

Принято считать, что помогает...

1. Время звонка → Только здравый смысл
2. Цель звонка → Ответ на вопрос: Зачем?
3. Знание предметной области → Только выстраивание логической цепочки

**ТОЛЬКО ЛИЧНАЯ ВСТРЕЧА!**

**А как заставить клиента встретиться?**



Сказали все листья собрать, я собираю

- ☐ Сказали всех обзвонить, я обзваниваю.
- ☐ Сказали согласовать встречу, я согласовываю.
- ☐ Сказали изучить компанию, я изучаю.

# Встреча



- «Кто помнит, зачем мы все собрались?»

➤ **Коллеги, цель сегодняшней встречи:**

1. Обратная связь по работе с нами. Чтобы хотелось улучшить?
2. Обсудим процессы как есть сейчас, где есть боли, чем мы можем Вам помочь?

1. Если у Вас пожелания с какого отдела (проблемы) вы бы хотели начать?
2. Предлагаю начать с самого крупного отдела.
3. Можете показать?
4. Можем сходить посмотреть?
5. Как нам с Вами связаться?
6. В каком Вы отделе?
7. Как часто возникает ошибка? Возможно Вы заметили закономерность?
8. Как у вас проходит инвентаризация, много недостач?
9. Как происходит работа с возвратами?
10. Как долго происходит цикл анализа возвращённой продукции?
11. Как часто клиенту поставляете пересорт?
12. Кто отвечает за выпуск реализаций?
13. А что входит в обязанности сотрудника отдела продаж?
14. Как анализируете добросовестность поставщиков?

➤ А какой вопрос задать, чтобы не показаться глупым?

1. Не бывает глупых вопросов!
2. Без вопросов вы не поймете, что нужно клиенту, и что еще хуже, клиент этого не поймет!
3. Лучше всего идти с конца, например:.....

➤ Как тогда понять, что нужно клиенту?

1. Рисуем.
2. Задаем вопросы.
3. Акцентируем внимание, где есть потери.
4. Придумываем как решить их.



- Вы передаете материалы в цех, и затем производите?
- Нет, мы производим, продаем, а потом смотрим сколько нужно было передать материалов для производства.

# Покер-планирование

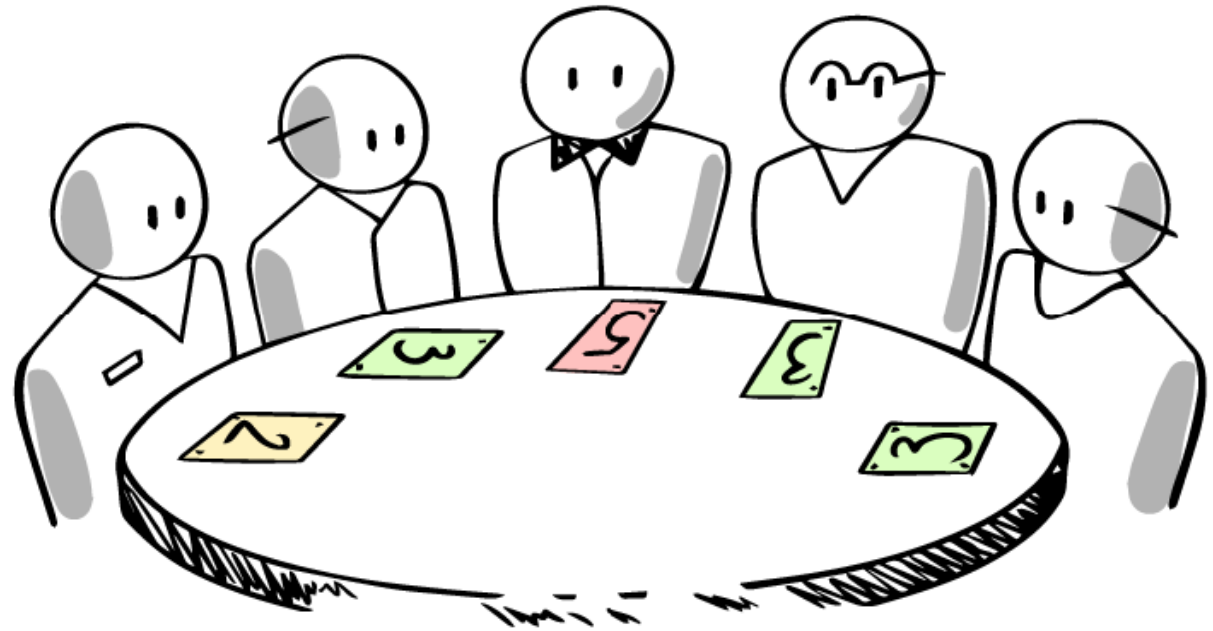


## Что нужно?

- все технические специалисты;
- стикеры;
- требования к озвучиванию оценки;
- точное время проведения встреч.

## Результат!

- 9 оценок стоимости за 1 час.





# SOFTUNION



г.Белгород, ул.Садовая 3А, п.4, этаж 15  
г.Старый Оскол, мкр.Олимпийский 62, офис 606



+7 (4722) 520-911  
+7 (4725) 452-290



Узнать все секреты  
«Софт-Юнион»