

## Отзыв

**Заказчик:** ООО «СОПТ-КОМПЛЕКТ»

**Исполнитель:** ООО «Лаборатория Ай Ти»

ООО «СОПТ-КОМПЛЕКТ» является официальным представителем UPUN ELECTRIC GROUP CO., LTD (Китай) на всей территории Российской Федерации. Помимо этого, ООО «СОПТ-КОМПЛЕКТ» предоставлен статус партнера китайской стороны. В структуре реализации экспорт составляет порядка 95%, продукция поставляется практически во все страны мира, где ее используют как компании, так и домохозяйства.

ООО «СОПТ-КОМПЛЕКТ» является крупной компанией с большой клиентской базой, поэтому качественное обслуживание заказчиков является первостепенной задачей. Доверить такой важный процесс можно было только зарекомендовавшему себя поставщику, поэтому компания ООО «СОПТ-КОМПЛЕКТ» обратилась за помощью к ООО «Лаборатория Ай Ти».

### **Зачем потребовалась автоматизация?**

Для повышения эффективности работы сотрудников и автоматизации процессов, связанных с продажами, компания ООО «СОПТ-КОМПЛЕКТ» решила внести изменения, которые сократят объем повседневных задач, возникающих у менеджеров, и снизят вероятность потери клиентских запросов.

До реализации проекта отсутствовали четкие стандарты и процедуры для обработки заявок клиентов, что приводило к неправильным реакциям и задержкам. Отсутствовал контроль заполненности и единый подход к формированию маркетинговой информации по клиенту, отсутствовало четкое представление состава клиентской базы. Без систематического подхода к взаимодействию с клиентами присутствовал риск упустить информацию о дополнительных потребностях клиентов.

### **Результаты**

Результатом проделанной работы можно считать удобно настроенный функционал для работы менеджеров, настроенные сценарии и воронки продаж, настроенный почтовый сервис, что позволило снизить среднее время ответа на запросы клиентов, а также ввести единый подход к формированию истории сделки. Руководитель с помощью настроенных отчетов может корректировать поведение менеджеров и ресурсы на рекламные кампании, а менеджер, опираясь на автоматически сгенерированные задачи, выстраивать работы с клиентом, не отвлекаясь на ручной ввод тех или иных взаимодействий.

Автоматизация и оптимизация бизнес-процессов с помощью CRM-системы дали конкретные положительные результаты для компании ООО «СОПТ-КОМПЛЕКТ». Эти изменения помогли улучшить обслуживание клиентов, увеличить лояльность и увеличить эффективность продаж.

1. Соответствие потребностям организации 5  
(где «5» - «в информационной системе реализованы все необходимые возможности»)
2. Удобство работы с программой 5  
(где «5» - «работать с программой легко и комфортно»)
3. Оцените качество работы партнера «1С» 5  
(где «5» - «работой партнёра очень доволен»)
4. Рекомендовали бы коллегам использовать данное решение для автоматизации деятельности (ответ из числа перечисленных ниже):  
(варианты ответов: Да, Скорее да, Скорее нет, Нет) Скорее да

Дата подписания:

14.03.2024г.

ФИО подписавшего:

Филипович А.Г.

Должность подписавшего:

Генеральный директор

Подпись:



\_\_\_\_\_