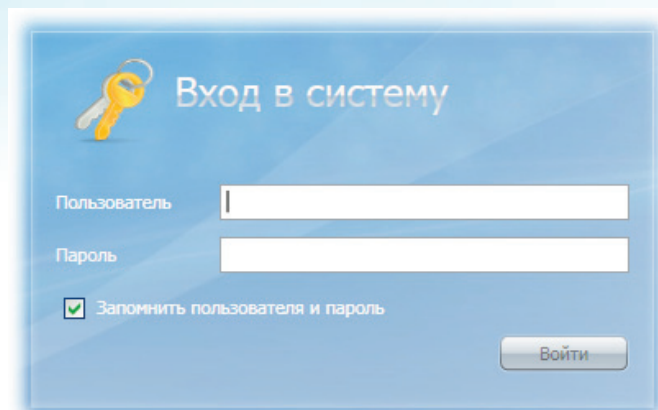


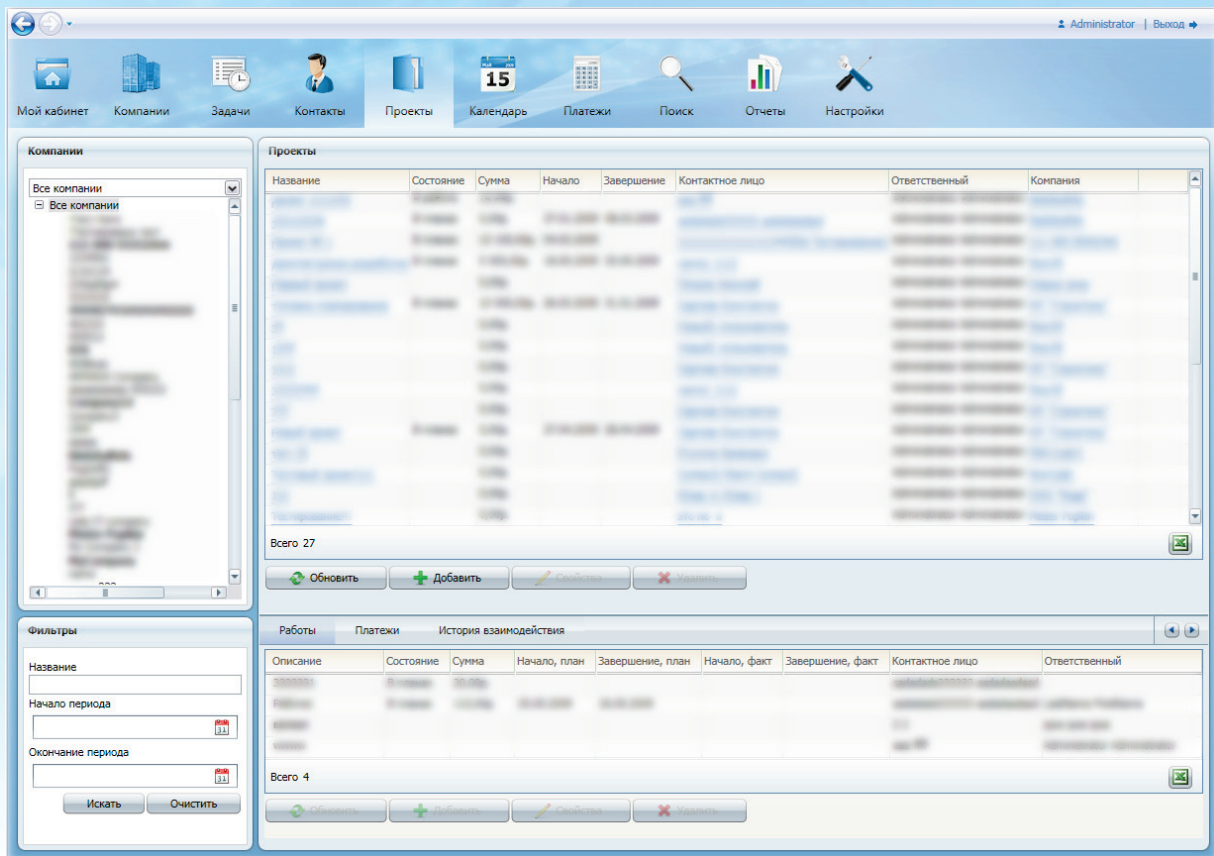
# "ФогСофт CRM" - Управление взаимоотношениями с клиентами

## Механизм работы системы "ФогСофт CRM"

«ФогСофт CRM» – автоматизированная система, позволяющая управлять деятельностью компании, взаимоотношениями с клиентами и партнерами, эффективно планировать и управлять продажами. Система предоставляет средства для сбора, обработки, анализа и контроля информации о различных процессах деятельности компании.



Принцип построения системы «ФогСофт CRM» основан на создании информационной базы данных по контрагентам, контактам, задачам, сотрудникам. Для этого создаются реестры данных, в которых сохраняется первичная информация, введенная пользователями, а также результаты обработки этой информации. Для хранения информации различного типа предусмотрены различные реестры.



Данных может оказаться достаточно много, поэтому в системе предусмотрены специальные средства, позволяющие упростить процесс выборки данных из базы, в которой они хранятся. Выборку данных можно осуществлять несколькими способами, например, одним из таких средств является дерево групп, которое позволяет отобразить в реестре только часть существующих данных, выбранную по заданным критериям. Другим является фильтрация – получение определенного списка записей (например, выбрать все компании определенного типа). В обоих случаях выборка данных может производиться по одному или нескольким параметрам.

# **Функциональные возможности системы "ФогСофт CRM"**

---

*Работа с контактами, клиентами и контрагентами (клиенты, партнеры, конкуренты, поставщики, дилеры и др.)*

---

*Хранение информации о контрагентах, истории взаимоотношений с ними и соответствующей документации (документы, счета, отчеты и др.)*

---

*Создание и управление проектами и задачами*

---

*Планировщик событий (задач, звонков, встреч, мероприятий, переговоров и тд.)*

---

*Организация работы со счетами*

---

*Разграничение прав доступа*

---

# Разделы системы "ФогСофт CRM"

## Компании



**Добавление и работа с компаниями.** В данном разделе хранится полная информация о компании, основные контакты, относящиеся к этой компании, связь с проектами, мероприятиями и задачами, история взаимодействия. Проведенный на основе этой информации анализ способствует быстрому принятию соответствующих организационных решений. В данном разделе представлены все типы контрагентов (клиент, партнер, конкурент, поставщик, дилер, потенциальный клиент и другие), с которыми работает компания, а так же контрагенты по типам деятельности. Для быстрого нахождения нужного контрагента можно использовать различные фильтры.

## Задачи



Данный раздел предназначен для **создания и эффективного распределения заданий между сотрудниками и контроля их выполнения**, что позволяет синхронизировать работу различных подразделений компании и получить прозрачную картину деятельности каждого сотрудника. Система предоставляет следующую информацию по каждой задаче: название, тип задачи (встреча, звонок, задание и др), приоритет, даты начала и окончания, ответственный, состояние задачи, результат, потраченное время.

Каждая задача имеет свой статус: новая, выполняется, выполнена, закрыта. Рядовой сотрудник по умолчанию работает только с назначенными ему и назначенными им самим задачами. Остальные задачи для него недоступны. Менеджеры проектов могут видеть все задачи, относящиеся к проектам, которыми они управляют. Задачи можно сортировать при помощи различных фильтров.

## Контакты



Раздел предназначен для внесения и последующей работы с контактами (как правило, с физическими лицами). **Хранение подробной информации о контакте, связь с контрагентами и проектами, история взаимодействия.**

Система предоставляет пользователю среду управления единой клиентской базой, а так же простой и удобный инструмент для ведения деловых и личных контактов. Здесь фиксируются не только координаты, но и знаменательные даты в жизни выбранного контактного лица (например, день рождения или день фирмы). Можно отслеживать взаимосвязи по контакту и хранить полную историю взаимоотношений с ним. Каждый сотрудник по умолчанию работает только со «своими» контактами. Система предоставляет следующую информацию по каждому контакту: контактные данные, адреса, знаменательные события, информация о местах работы, история взаимодействия.



Этот раздел позволяет **выполнять планирование проектов**, а также вести управление и контроль за ходом их выполнения. Система предоставляет следующую информацию о каждом проекте: клиент, ответственный (менеджер проекта), тип, статус, сроки исполнения, итоги, продукты.

В дереве компаний сотрудник может отсортировать компании по наличию проектов, связанных с этими компаниями. Проекты могут быть отсортированы по названию, по дате начала или окончания при использовании соответствующих фильтров. А также возможна сортировка информации по проекту по работам или по платежам.

## Календарь событий



**Календарь событий** показывает информацию о задачах сотрудника, знаменательных событиях контактов и контрагентах сотрудника. Календарь позволяет создавать события, такие как, например, собрание. Календарь – это один из способов отображения списка задач в форме ежедневника. Календарь может быть представлен в виде расписания на один день или на неделю, при этом каждая дата разбита на отдельные временные интервалы. Для каждого временного интервала можно запланировать звонок, встречу или создать задачу.

## Платежи



Раздел «Платежи» предназначен для организации работы со счетами. Здесь можно выписать счет, проследить оплаты по счетам, определить задержки в оплатах и наиболее прибыльные проекты. Также раздел позволяет выполнять **мониторинг состояний счетов**. Компании могут быть отсортированы по признаку наличия у них счетов.

## Настройки



Данная подсистема позволяет создавать пользователей, объединять их в роли и назначать права на различные операции в системе. В системе реализован следующий подход – все пользователи по умолчанию работают только со «своими» объектами и не имеют доступа к информации о продажах, клиентах, задачах других пользователей. Подсистема администрирования позволяет изменить это правило для некоторых определенных пользователей, которые контролируют работу в компании, и которым требуется доступ к информации своих подчинённых.



При работе с пользователями система позволяет создавать новые роли пользователей. Сотруднику доступно создание дерева ролей и назначение пользователям соответствующих ролей.

Хотите узнать  
больше о системе  
«ФогСофт CRM»? -  
Свяжитесь с нами!

## **Контакты компании ФогСофт**

### **Офис в Ярославле**

**Адрес:** 150040, г. Ярославль, ул.  
Некрасова, 41, бизнес-центр  
"Североход", офис 217 (вход в офисное  
здание №3), ООО "ФогСофт"

**Телефоны:** +7 (4852) 58-22-05, 58-72-28

**E-mail:** [sales.global@fogsoft.ru](mailto:sales.global@fogsoft.ru)

**Web-сайт:** <http://www.4g-soft.com>