

CRM სისტემები

მომხმარებელთან ურთიერთობის მართვა

ძლიერი კონკურენცია დღევანდელი ბაზრის მთავარ მახასიათებელთაგანია. მსგავს პირობებში ორგანიზაციებმა უნდა უზრუნველყონ არა მარტო ახალი კლიენტების მოზიდვა, არამედ არსებულთა შენარჩუნება და მათთან ურთიერთობების განვითარება. ამ ამოცანების გადაწყვეტა მოითხოვს მარკეტინგის, გაყიდვების და მომსახურების ეფექტურ ორგანიზებას CRM სისტემების მეშვეობით

მარკეტინგი

- მარკეტინგული ღონისძიებების დაგეგმვა, განხორციელება და შედეგების ანალიზი
- პოტენციური კლიენტების მართვა
- პერსონალიზებული მარკეტინგის განხორციელება

გაყიდვები

- კლიენტთა სეგმენტაცია შემოსავლიანობის, ქცევის და პრიორიტეტების მიხედვით
- პოტენციური გარიგებების მართვა
- კლიენტთან ურთიერთობის ისტორიის შენახვა
- კროს გაყიდვების ორგანიზება

მომსახურება

- კლიენტთა შესახებ მთელი ინფორმაციის სწრაფი წვდომა ერთი ფანჯრიდან
- ცენტრალიზებული „მომსახურების კალენდარის“ მეშვეობით ორგანიზაციის მომსახურებების და რესურსების მართვა
- კლიენტთა საჩივრების და განცხადებების მართვა

კლიენტის 360 გრადუსიანი გამოსახულება გვაძლევს საშუალებას ერთ ადგილას შევადგოთ კლიენტის ყველა მონაცემი და გავხადოთ ხელმისაწვდომი მასთან მომუშავე თანამშრომლებისთვის. ურთიერთობის ისტორიის, ბარების, წერილების, ხელშეკრულებების, ფინანსური მონაცემების სწრაფი წვდომა საქმიან ურთიერთობებს ხდის უფრო შედეგიანს და ამაღლებს მომსახურების ხარისხს.

კლიენტთა **68%** გულგრილი მოპყრობის და ცუდი მომსახურების გამო წყვეტს თანამშრომლობას და მხოლოდ **14%** პროდუქტის მიმართ უკმაყოფილების გამო.

ორგანიზაციების **80%** ფიქრობს, რომ უზრუნველყოფს ბრწყინვალე მომსახურებას, მაშინ როდესაც მათი კლიენტების მხოლოდ **8%** ფიქრობს მსგავსად.

Bain & Co, Harvard Business Review

უკმაყოფილო კლიენტების **96%** არ გამოთქვამს საკუთარ უკმაყოფილებას.

ბიზნეს უპირატესობები

- მართვის ხარისხის ამაღლება
- შედეგიანობის ამაღლება და დანახარჯების შემცირება
- ახალი კლიენტების მოზიდვა და შენარჩუნება
- გაყიდვების მომატება
- მომსახურების ხარისხის ამაღლება
- კლიენტთა ლოიალობის გაზრდა



Microsoft CRM-ის უპირატესობები

დაკარგული კლიენტის უკან დაბრუნების ხარჯები 50-100-ჯერ აღემატება მისი შენარჩუნების ხარჯებს.

ახალი კლიენტების მოზიდვის ხარჯები 5-10-ჯერ აღემატება არსებულის შენარჩუნების ხარჯებს.

McKinsey & Company



Microsoft Dynamics CRM-ის შესახებ

Microsoft Dynamics CRM - კომპანია მაიკროსოფტის მიერ შექმნილი მარკეტინგის, გაყიდვების და კლიენტთა მომსახურების პროცესების ავტომატიზირების მოქნილი სისტემა. იგი ახდენს ადამიანთა, ბიზნეს პროცესების და ტექნოლოგიების კონსოლიდაციას, ამაღლებს კომპანიის შედეგიანობას და გეხმარებათ წარმატებით მართოთ თქვენი ბიზნესი. მოხერხებული სამუშაო გარემო, სისტემებთან Microsoft Office მსგავსება და კავშირი ეხმარება კომპანიის თანამშრომლებს მოკლე დროში აითვისონ სისტემა.

- ანალიტიკის ძლიერი შესაძლებლობები
- მოქნილი, მოსახერხებელი სამუშაო გარემო
- Microsoft Outlook-ის გარემოში სრულყოფილი მუშაობის შესაძლებლობა
- ბიზნეს პროცესების ავტომატიზაცია პროგრამირების გამოყენების გარეშე
- კავშირი AS საბუღალტრო სისტემებთან, Call center-თან და სხვა სისტემებთან

ჩვენს შესახებ

Apricot Software – დაარსებულია 2014 წ-ის მარტში.

ჩვენ Armsoft-ის ბუღალტრულ და სავაჭრო სისტემებს წარმოვადგენთ ქართულ ბაზარზე.

1987 დაარსებული **Armsoft**-ი არის სომხეთის ყველაზე ძველი კერძო ორგანიზაცია. Armsoft-ი აბსოლუტური ლიდერია სომხეთის ბუღალტრული, საბანკო და სავაჭრო სისტემების ბაზარზე. მისი სისტემები გამოიყენება 7000-ზე მეტი ორგანიზაციის მიერ.

ორგანიზაციას ბაზარზე აქვს 27 წლის გამოცდილება, სიღრმისეულად ფლობს სფეროს ტექნოლოგიებს და იცის, თუ როგორ გამოიყენოს ეს ტექნოლოგიები საკუთარ სისტემებში. და რაც მთავარია, ნათლად აცნობიერებს, რომ ყველაზე საუკეთესო სისტემებიც კი შეიძლება იყოს ნაკლებად სარგებლოანი მომხმარებლისთვის, თუ არ ერთვის საუკეთესო მომსახურება.

საუკეთესო საბუღალტრო სისტემებთან ერთად Armsoft-ისგან მეგვიდრეობით მივიღეთ აგრეთვე საუკეთესო მომსახურების იდეა და გამოცდილება. ჩვენ ვაცნობიერებთ, რომ ბუღალტერიის წარმოება რთულია. და იმისთვის რომ შევძლოთ ქვემარტად დაგეხმაროთ პროგრამასთან მუშაობაში, ჩვენ თქვენთვის გვყავს მომუშავე სპეციალისტთა გუნდი. ესე იგი ადამიანები, რომელთაც შეუძლიათ არა მარტო მოგცენ რჩევები, AS სისტემების საუკეთესო გამოყენებისთვის, არამედ რომლებიც სიღრმისეულად ფლობენ ბუღალტერიას, საგადასახადო და საუნჯისო სფეროებს და მუდმივად თვალს ადევნებენ კანონმდებლობის ცვლილებებს, რათა დროულად მოგაწოდონ ამის თაობაზე ინფორმაცია და სისტემური ცვლილებები.

კონტაქტები

დ. აღმაშენებლის გამზ. 61
0102 თბილისი, საქართველო
ტელ: + 995 32 2430082
www.apricot.ge
info@apricot.ge
 /apricotsoft
 /ApricotSoftwareLTD