

О ЧЕМ СТОИТ ПОДУМАТЬ ПОСТАВЩИКАМ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПРЕЖДЕ, ЧЕМ ВНЕДРЯТЬ CRM

CRM – это та система, о которой вспоминают во время кризиса. Количество клиентов сокращается, продажи падают, и каждый новый заказчик становится на вес золота. Для строительного рынка и всех его игроков, которые, как всегда, принимают на себя удары кризиса одними из первых, эта проблема не просто актуальна, она сверхболезненна.

CRM-системы призваны так организовать процесс обслуживания клиентов, чтобы их потери свелись к минимуму, предложения компании были сегментированы по потребностям целевых клиентов, работа продавцов имела системный, осмысленный и контролируемый характер, маркетинговая политика могла быть оценена по эффективности и скорректирована, а также чтобы увеличились кросс-продажи и повторные продажи.

Все это актуально для любого рынка. Однако существуют отрасли, которые совершенно не укладываются в шаблоны типовой CRM-системы. Отрасль поставщиков строительных материалов (СМ) и конструкций – явный тому пример. Остановимся на одной принципиальной особенности CRM-системы для данной области. Основным объектом интереса поставщика СМ является стройка. Но как стать поставщиком той или иной стройки? Ведь вокруг нее собралась целая группа игроков: заказчик, проектиров-

щик, генподрядчик, подрядчик и другие поставщики.

Для CRM-системы это значит, что нужно вести историю работы со стройкой как с самостоятельным объектом. А главное, иметь возможность в любой момент посмотреть: с кем из игроков мы уже общались и с каким результатом; что мы собираемся делать дальше; сколько времени у нас осталось, исходя из плана строительства; какая емкость у стройки с точки зрения наших поставок, имеет ли она для нас большую ценность, и т.д.

Обычно компания курирует одновременно несколько строек на разных стадиях разработки. А значит, надо уметь строить отчеты по объектам, выделяя из них наиболее перспективные, успевать отслеживать проекты, на которых ничего не происходит, и подталкивать продавцов к более плодотворной работе на таких местах. Эта, казалось бы, частная особенность переворачивает CRM-системы с ног на голову и выстраивает совершенно новую логику работы продавца.

Компания «1С-Архитектор бизнеса» выявила все возможные нюансы и особенности настройки CRM-системы для поставщиков СМ и разработала собственные методы ее внедрения. Если вам интересно узнать об этом больше, если вы хотите понять, каким образом выстроить эффективную и подходящую конкретно вашей компании CRM-систему, то обращайтесь в компанию «1С-Архитектор бизнеса». Наши специалисты с радостью помогут вам.

CRM-система для поставщиков строительной сферы

Поможет:

- Контролировать работу продавцов;
- Отследить все контакты со стройкой;
- Оперативно делать отчеты о рентабельности работы с конкретным клиентом;
- Соблюдать договоренности;
- Контролировать сроки;
- Наладить долгосрочные отношения с заказчиками!



1С-Архитектор бизнеса
Успех запрограммирован

+7 (495) 994-72-74
order@1ab.ru | www.1ab.ru