

Требования отдела продаж и CRM системы к телефонии.

Петр Петрухин, АКАМ

Петр Петрухин

В 1С с 2001 года

//////

- Директор «АКАМ» с 2009 года
- В сфере CRM с 2010 года
- №1 среди партнеров по внедрению 1C:CRM в г. Москва
- Отраслевые решения для 1C:CRM





TRADOMED INVEST



















СТАТИСТИКА

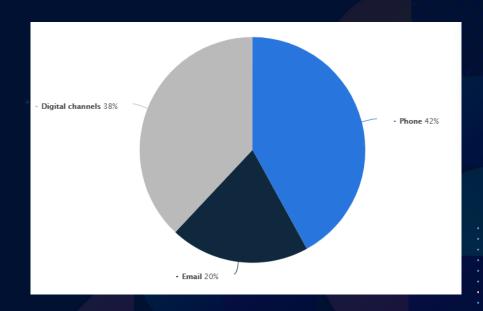


ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ КАНАЛЫ РАБОТЫ С КОМПАНИЯМИ

Канал	Доля
E-mail	93%
Телефон	90%
Чат на сайте	84%
Социальные сети	71%
Офлайн поддержка	54%
Мессенджеры	35%
Форма обратной связи на сайте	6%
Форум на сайте	3%

ПРЕДПОЧТЕНИЯ КЛИЕНТА

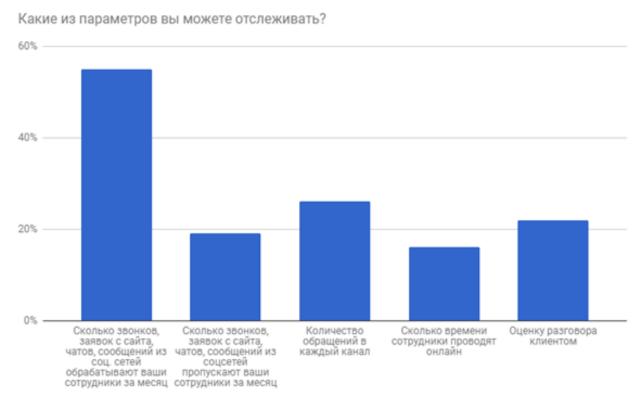
Канал	Доля
Телефон	42%
Цифровые каналы (чат на сайте, социальные сети, мессенджеры, форма обратной связи на сайте и форум)	38%
E-mail	20%



USA 2019 Preferences



Что хотят считать!





Телефония взгляд «От бизнеса»

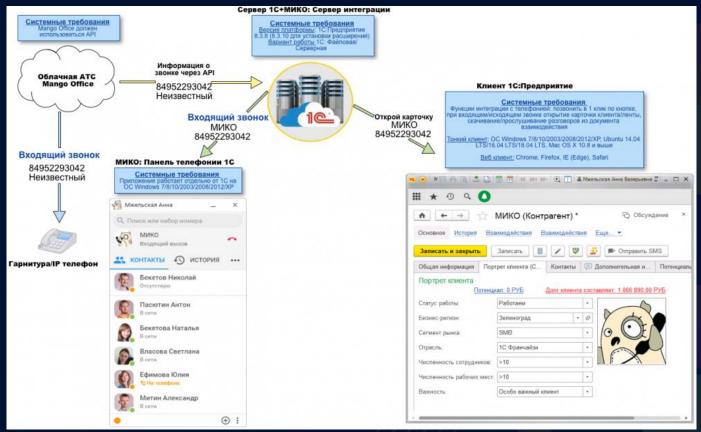


ТЕЛЕФОНИЯ

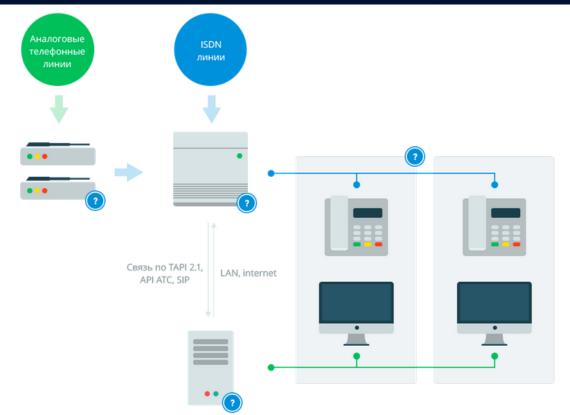




ВАРИАНТ ОБЛАЧНЫЙ



ВАРИАНТ ОФИС\АНАЛОГ



ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ \ СБОР ДАННЫХ

- Что используется: производитель, модель
- Мобильные?

//////

- Гарнитуры, телефонные аппараты
- Сколько пользователей и какой режим работы: офис, выезды,
 Contact center
- Сценарии использования
- Требования к безопасности
- Прослушивание записей



Практические примеры

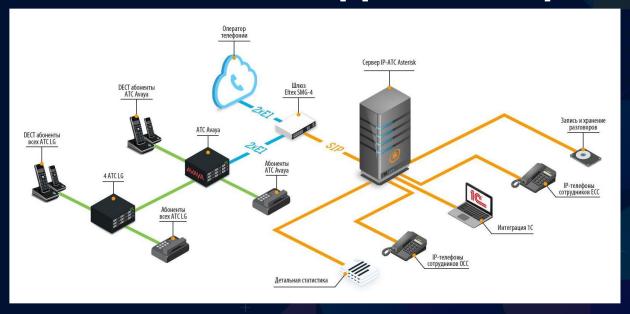


ПРИМЕР №1 «ТОЧЕЧНАЯ» МОДЕРНИЗАЦИЯ

- Экономия бюджета
- Скорость развертывания

/////

• Спокойствие ИТ



ПРИМЕР №2 СБЕР ФАКТОРИНГ

Стадия №1

//////

Цель: Служба техподдержки на 20 пользователей

Имеется:

- Cisco Call Manager
- 1C:CRM

Стадия №2

MANGO office

Стадия №3

- Отдел безопасности
- Переход обратно на Cisco Call Manager





ПРИМЕР №3 Русский Хлеб

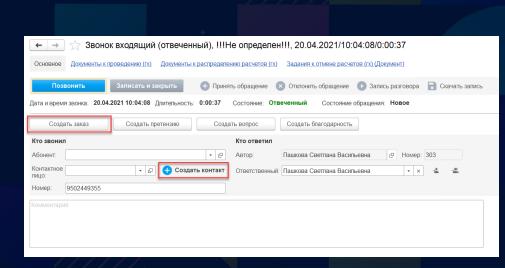


Дано:

- Колл-центр 8 операторов в смену
- 500 + заказов в день, 80% до 12-00.

Используется

- Asterisk + Мобильные телефоны Мегафон
- 1C:CRM в составе решения 1C:ERP
- ИТ внедряют голосового помощника автоматического принятия заказов





Цените отношения и будьте на связи!

А теперь вопросы!

petruhin@akam.ru +7 (916) 621 34 95 akam.ru

