

НАША МОДЕЛЬ

Универсальная CRM-система

– это инструмент для ведения B2B продаж с возможностью оперативной работы с заявками, а также сравнения показателей эффективности в зависимости от сценариев работы с заказчиками.

НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ

- 1 Анализ «Что–если»
- 2 Аналитика продаж
- 3 Интеграции со смежными системами
- 4 Разделение по ролям
- 5 Отчеты по движению заказа

НАШИ КОНТАКТЫ



125504, г. Москва,
Дмитровское шоссе,
д. 81, помещение 35/2



Info@optimacros.com



+ 7 495 108 68 58



www.optimacros.com



Optimacros

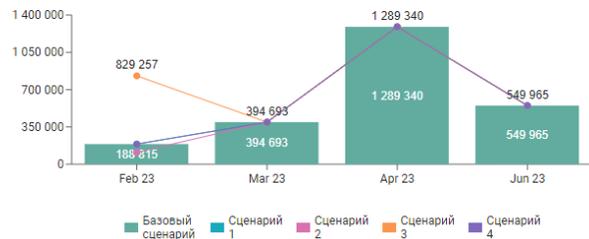
УНИВЕРСАЛЬНАЯ CRM-СИСТЕМА

ФУНКЦИОНАЛ СИСТЕМЫ

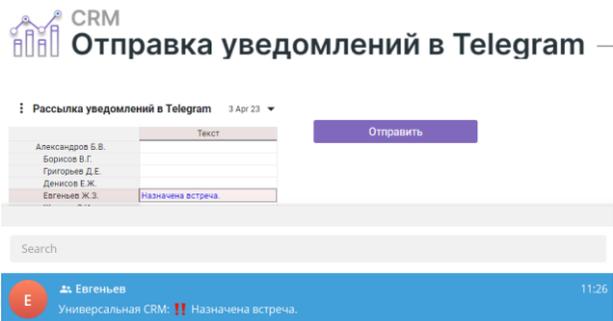
- Планирование задач по заявке и журнал событий
- Калькуляция стоимости заказа
- Автоматический расчет условий оплаты заказа
- Внутреннее согласование ключевых условий взаимодействия с заказчиком

МОДЕЛИРОВАНИЕ СЦЕНАРИЕВ «ЧТО-ЕСЛИ»»

Выручка



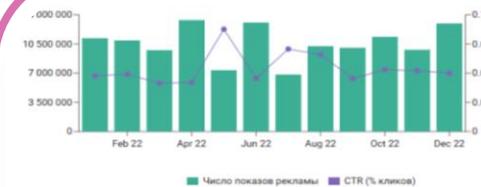
РАССЫЛКА НА E-MAIL И В TELEGRAM



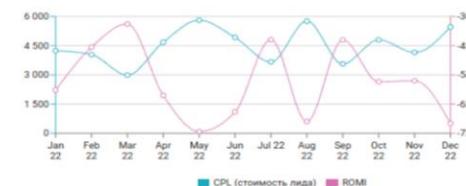
- Предлагаем **удобный инструмент** для поэтапного ведения заявок
- Гибкая настройкой условий по сделке в разрезе каждой поставки
- Широкие **возможности CRM аналитики**

Принимайте эффективные управленческие решения с использованием **Optimacros**

АНАЛИТИКА И ОТЧЕТЫ



CPL & ROMI



Расходы на маркетинг и Валовая прибыль



ИНТЕГРАЦИИ

- Со смежными системами: 1C, SAP, MS Excel и другие
- С базами данных: MS SQL, Oracle DB и другие
- С веб-сервисами и приложениями