Аналитический CRM-контур на платформе Optimacros: управление партнерами и клиентами в связке с планированием



Объединяйте данные по сегментации, истории взаимодействия, планированию активностей и планам продаж в одной модели. Optimacros не заменяет оперативную CRM, а связывает данные по клиентам с планированием, KPI, бюджетами и прогнозом продаж

Для чего это решение

Создать единый аналитический контур управления клиентами и партнерами, интегрированный с планами продаж, маркетинговыми активностями и финансовыми показателями. Решение позволяет снизить зависимость от разрозненных Excel-таблиц и перейти к прозрачной системе, где каждый партнер виден, сегментирован и привязан к бизнес-плану

Какие задачи помогает решить

Сегментировать клиентскую базу

Выполнять ABC/XYZ-анализ, выделять ключевых, приоритетных и проблемных клиентов на основе выручки, маржинальности, лояльности, риска ухода

Создать единую картотеке партнеров

Вся история взаимодействия, контакты, договоры, активные сделки, планы на период (при наличии данных из оперативных систем) хранится в одном месте

Планировать встречи и активности

Привязывать планы работы с клиентами к прогнозам продаж и общим бизнес-целям

Выстроить воронку по партнерам

Отслеживать статус отношений: от первичного контакта до ключевого партнера

Интегрироваться с KPI продажников

Напрямую связывать планы по привлечению, удержанию и развитию клиентов с бонусами коммерческого персонала

Какие выгоды дает

Полная прозрачность клиентской базы

Компания не теряет клиентов при смене менеджера. Каждый партнер в системе

Осознанное управление приоритетами

Вы знаете, какие клиенты приносят 80% выручки, и работаете с ними в первую очередь

Связь CRM с планами продаж

Планы по работе с клиентами автоматически конвертируются в прогнозы продаж и KPI

Единый источник правды по партнерам

Коммерция, маркетинг и финансы видят одни и те же данные по клиентам и партнерам

г. Москва, Дмитровское шоссе, д. 81, помещение 35/2 | +7 (495) 108 68 58 | info@optimacros.com