B2Blogger.com
маркетинг для бизнеса

**http://b2blogger.com/pressroom/release/12158.pdf**

# Monitor CRM для украинских дилеров авто-спецтехники

16 June , 2008 - MARCS | Просмотров: 450
Маркетинг, Реклама и PR  ИТ: софт  Авто / Мото

В июне 2008 года завершилось внедрение CRM-системы Monitor в компании "Ассоль" (г. Васильевка, Запорожская область). Предприятие "Ассоль" - один из ведущих поставщиков российской авто-спецтехники в Украине и странах ближнего зарубежья. На сегодняшний день "Ассоль" является официальным представителем крупнейших российских и украинских машиностроительных заводов ("ЧТЗ-Уралтрак", "Дормаш", "Донецкий экскаватор" и других).

Конкурентное преимущество компании "Ассоль" заключается в комплексном подходе к каждому покупателю, направленном на максимальное удовлетворение его интересов. Именно благодаря такой клиент-ориентированной политике компания "Ассоль" накопила обширную клиентскую базу (более 700 предприятий). Чтобы в дальнейшем менеджеры "Ассоль" могли более продуктивно использовать эту базу, было решено внедрить в компании аналитическую CRM-систему Monitor. Выбор пал именно на эту CRM-систему, поскольку она располагает всеми необходимыми функциями и учитывает специфику бизнес-процессов компании "Ассоль" - необходимо было создать информационное поле, которое объединяло бы информацию о поставщиках, о клиентах, об истории и особенностях сотрудничества с ними, чтобы впоследствии использовать эту информацию для принятия коммерческих и маркетинговых решений.

Использование CRM-системы отразилось на деятельности всех сотрудников, вовлеченных в процесс продаж. Рутинные процессы, которые ранее отнимали много времени и усилий, теперь выполняются быстро и технологично. Например, рассылка коммерческих предложений или поздравлений (а также сопутствующие ей приготовления – формирование выборки, создание персонализированных сообщений и т.д.) происходит с использованием возможностей CRM-системы, что помогает избежать путаницы и сэкономить время сотрудников. Построение различных отчетов также производится в Monitor CRM, а значит, менеджеры могут уделять больше внимания действительно творческим задачам, не думая о рутине. Такая "расстановка приоритетов" позволила сконцентрировать все усилия на общении с клиентами, а это является одним из важнейших условий успеха "Ассоль" на рынке.

Установку CRM-системы осуществила запорожская компания "Бэст софт" - сертифицированный дилер Monitor CRM в Украине. Внедрение Monitor CRM в компании "Ассоль" - это уже третий CRM-проект, реализованный компанией "Бэст софт" в 2008 году. Специалистов компании "Бэст софт" отличает высокий профессионализм и гибкий подход к задаче, максимально учитывающий потребности бизнеса Заказчика.