B2Blogger.com
маркетинг для бизнеса

http://b2blogger.com/pressroom/release/5600.pdf

Monitor CRM осваивает рынок медицинских услуг Казахстана

16 November , 2007 - Monitor-CRM | Просмотров: 638
Маркетинг, Реклама и PR ИТ: софт

В ноябре 2007 года специалисты компании Smart Business Solutions завершат внедрение CRM-системы Monitor в ТОО "Современные сетевые лаборатории" (г. Алматы, Казахстан). Компания Smart Business Solutions специализируется на развитии бизнеса клиентов путем автоматизации основных бизнес-процессов с помощью продуктов Monitor CRM.

ТОО "Современные сетевые лаборатории" оказывает все виды услуг по проведению медицинских лабораторных исследований. В настоящее время лаборатория оснащена современным высокотехнологичным оборудованием для проведения разнообразных лабораторных исследований в медицинских целях. В структуру "Современных сетевых лабораторий" входит центральный офис, расположенный в г. Алматы, и разветвленная сеть приемных пунктов, которые находятся в разных точках Казахстана. Для того чтобы автоматизировать основные процессы, связанные с ведением и развитием клиентской базы, руководство компании приняло решение о внедрении аналитической CRM-системы Monitor.

Благодаря использованию Monitor CRM компания наладила систему оперативного взаимодействия со всеми участниками бизнес-процесса (клиентами, врачами, менеджерами продаж и др.): вся информация о корпоративных и частных клиентах из разных приемных пунктов теперь заносится в единую базу Monitor CRM. С помощью модуля репликации сотрудники удаленных подразделений могут регулярно обмениваться коммерческой информацией, постоянно обновляя и расширяя базу клиентов. Это позволяет избегать дублирования документов и возможных ошибок, связанных с повторным вводом информации.

Разработчики системы Monitor CRM считают данный проект знаковым, поскольку это первый случай внедрения CRM-системы в сфере медицинского обслуживания. Рынок медицинских услуг является очень специфичным, в первую очередь, в связи с тем, что права на ошибку в этом бизнесе не существует. Именно поэтому необходимость максимальной автоматизации всех процессов так актуальна. Кроме того, приятно осознавать, что представители медицинской сферы стали задумываться не только о физическом состоянии своих пациентов, но и о том, как сделать взаимодействие более комфортным.

По словам Михаила Кадыкова, генерального директора Monitor CRM, внедрение CRM-системы – это закономерный шаг, который предпринимают компании, стремящиеся преуспеть в среде высокой конкуренции, и компании медицинской сферы не являются исключением.