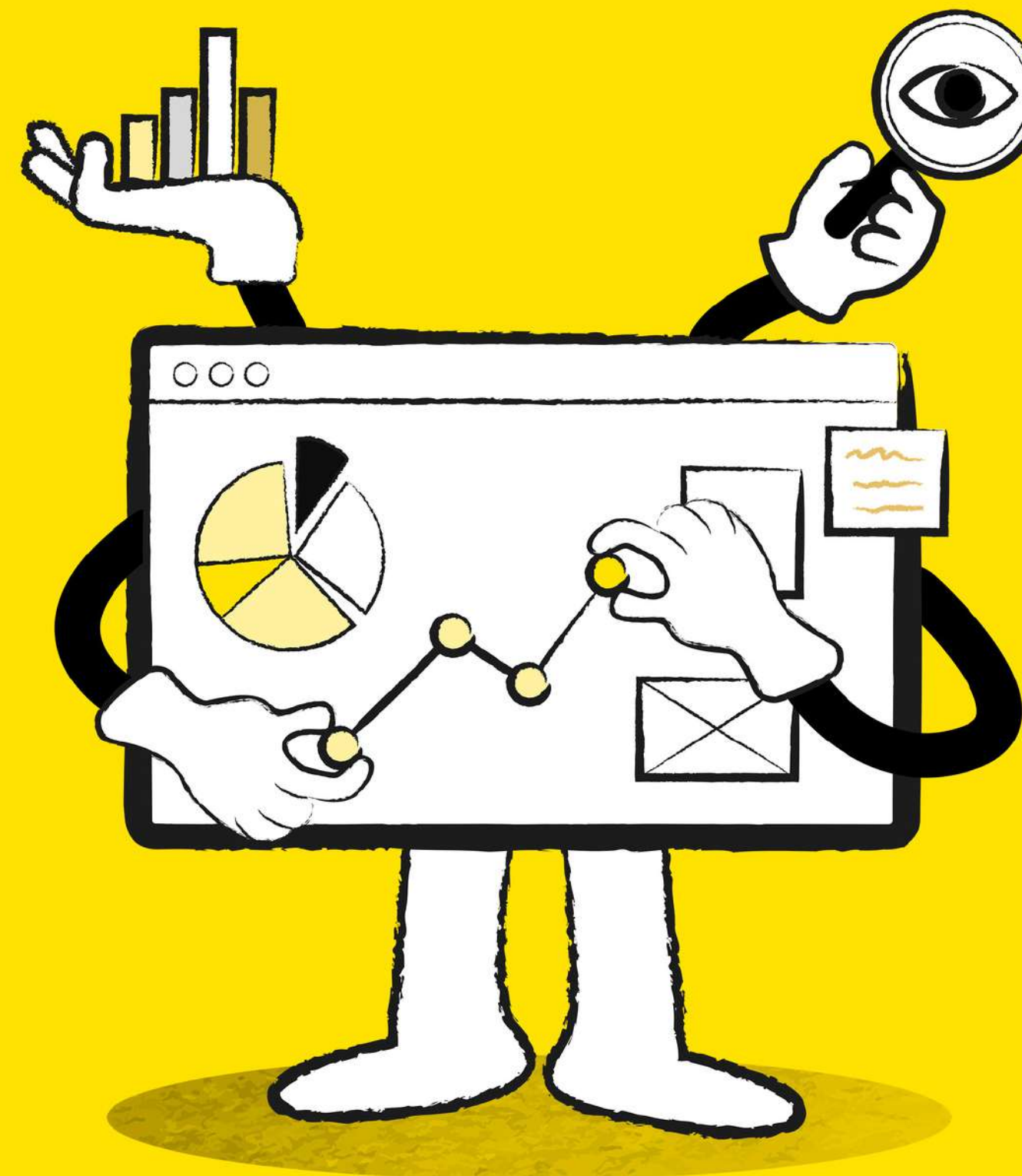


КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
BUSINESS MARKETING CONSULTING

ПРИКЛАДИ ДІДЖИТАЛ ІНСТРУМЕНТІВ, ЩО ДОПОМАГАЮТЬ КОНТРОЛЮВАТИ БІЗНЕС ПРОЦЕСИ В БУДЬ-ЯКІЙ СФЕРІ



[MARKETINGBMC.COM](https://marketingbmc.com)





ПРО НАС

Цей документ підготувала команда експертів BMC Консалтинг.

Ми допомагаємо компаніям створювати, оптимізувати та автоматизувати бізнес-процеси.

Також створюємо прибуткові відділи продажу та відділи маркетингу з гарантією результату
Підвищуємо їх ефективність, навчаємо керівників та менеджерів.

Допомагаємо підібрати, адаптувати співробітників до комерційного відділу.

ТРИ КИТА УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ

**RPA РОБОТИ
(ROBOTIC
PROCESS
AUTOMATION)** →

**ERP
СИСТЕМА** →

**CRM
СИСТЕМА** →

RPA РОБОТИ (ROBOTIC PROCESS AUTOMATION)

Роботизована автоматизація бізнес-процесів за допомогою цифрових помічників RPA

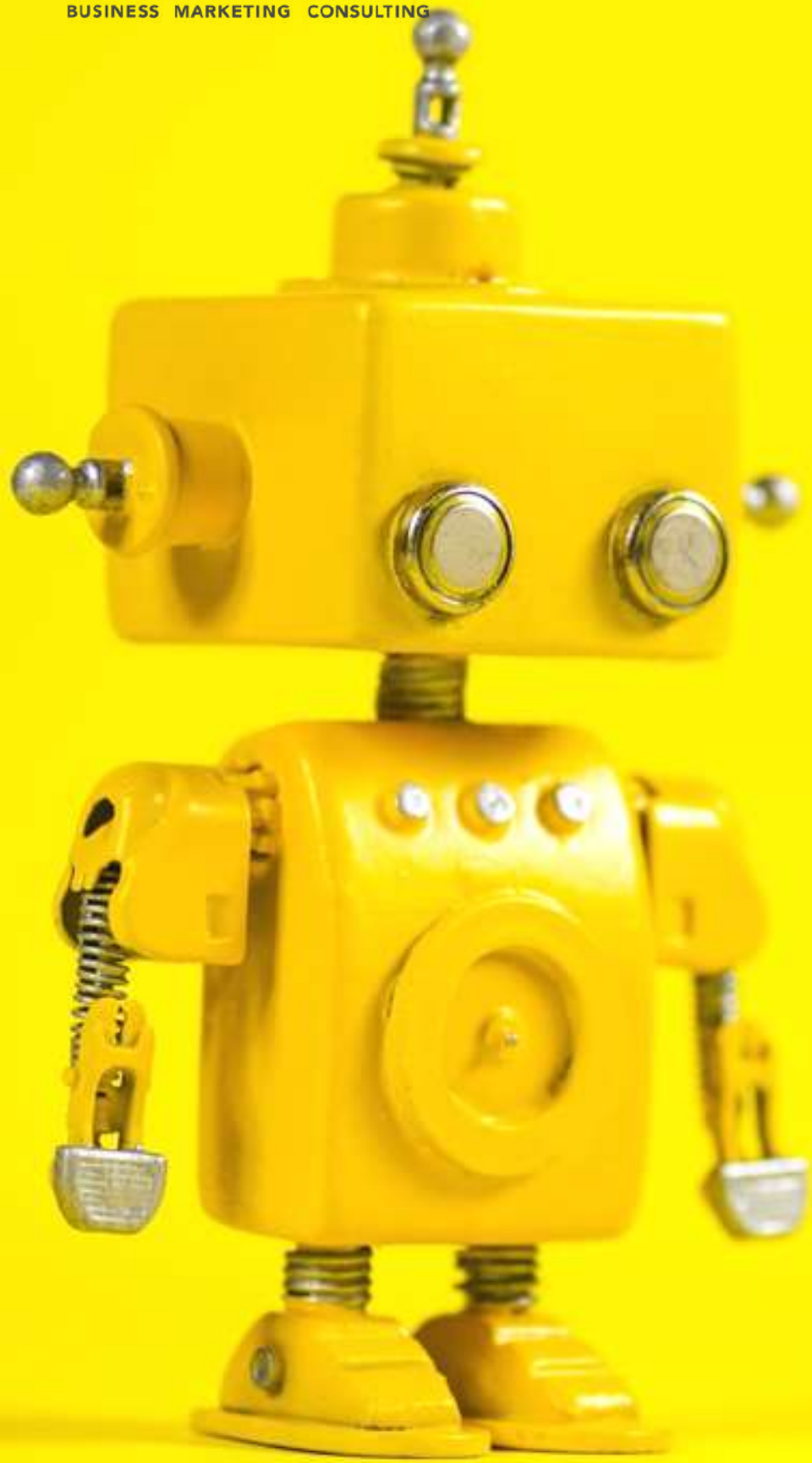
Одна з новітніх технологій,
частково заснована на використанні
Штучного Інтелекту





RPA РОБОТИ

У своєму серці RPA - це програма, що імітує роботу користувача за комп'ютером. Це вдосконалений макрос, здатний виконувати операції не тільки всередині однієї програми і не тільки на програмному рівні, але і з використанням графічного інтерфейсу, що є основною рисою технології від «класичних» методів автоматизації.



RPA РОБОТИ (ROBOTIC PROCESS AUTOMATION)

Клієнтський сервіс

✓
Обробка звернень клієнтів, автоматизована обробка замовлень, управління та моніторинг замовлень, управління документообігом із клієнтами тощо.

HR

✓
Пошук персоналу на сайтах та сервісах, обробка вхідних повідомлень, допомога у плануванні співбесід, адаптація нового співробітника та видача доступів, первинне навчання, обробка платежів тощо.

Логістика

✓
Аналіз попиту та пропозиції, моніторинг замовлень та цін, обробка повернень покупок, управління контрактами, підбір оптимального маршруту тощо.

IT

✓
Моніторинг серверів та програм, робота з внутрішніми поштовими сервісами та обмеженнями, резервне копіювання, управління обліковими даними користувачів і т.д.

Бухгалтерський Облік / Фінанси

✓
Щомісячна / квартальна / річна звітність, обробка платежів та заклад первинки, управління даними контрагентів, заклад дзеркальних замовлень та договорів тощо.

РЕКОМЕНДУЄМО НАСТУПНІ RPA СИСТЕМИ

**BLUE
PRISM** →

**PIX
ROBOTICS** →


**KRYON
HYBRID RPA** →



ERP-СИСТЕМА

ERP-система (Enterprise Resource Planning) – це інструмент для планування ресурсів підприємства, необхідних для продажу, виробництва, закупівель, логістики та обліку в процесі виконання клієнтських замовлень

ФУНКЦІЇ ERP СИСТЕМИ



Об'єднати всі бізнес-процеси та вести відносини за єдиними стандартами в рамках однієї системи;

Покращити якість планування;

Об'єднати роботу всіх служб та підрозділів;

Координувати виробництво та виробляти «точно вчасно»;

Контролювати роботу підрозділів;

Підвищити прозорість бізнес-процесів;

Оцінювати якість роботи підрозділів, відділів та співробітників;

Оперативно отримувати інформацію про всі сторони діяльності та приймати точні управлінські рішення.

РЕКОМЕНДУЄМО НАСТУПНІ ERP СИСТЕМИ

1С:ERP →

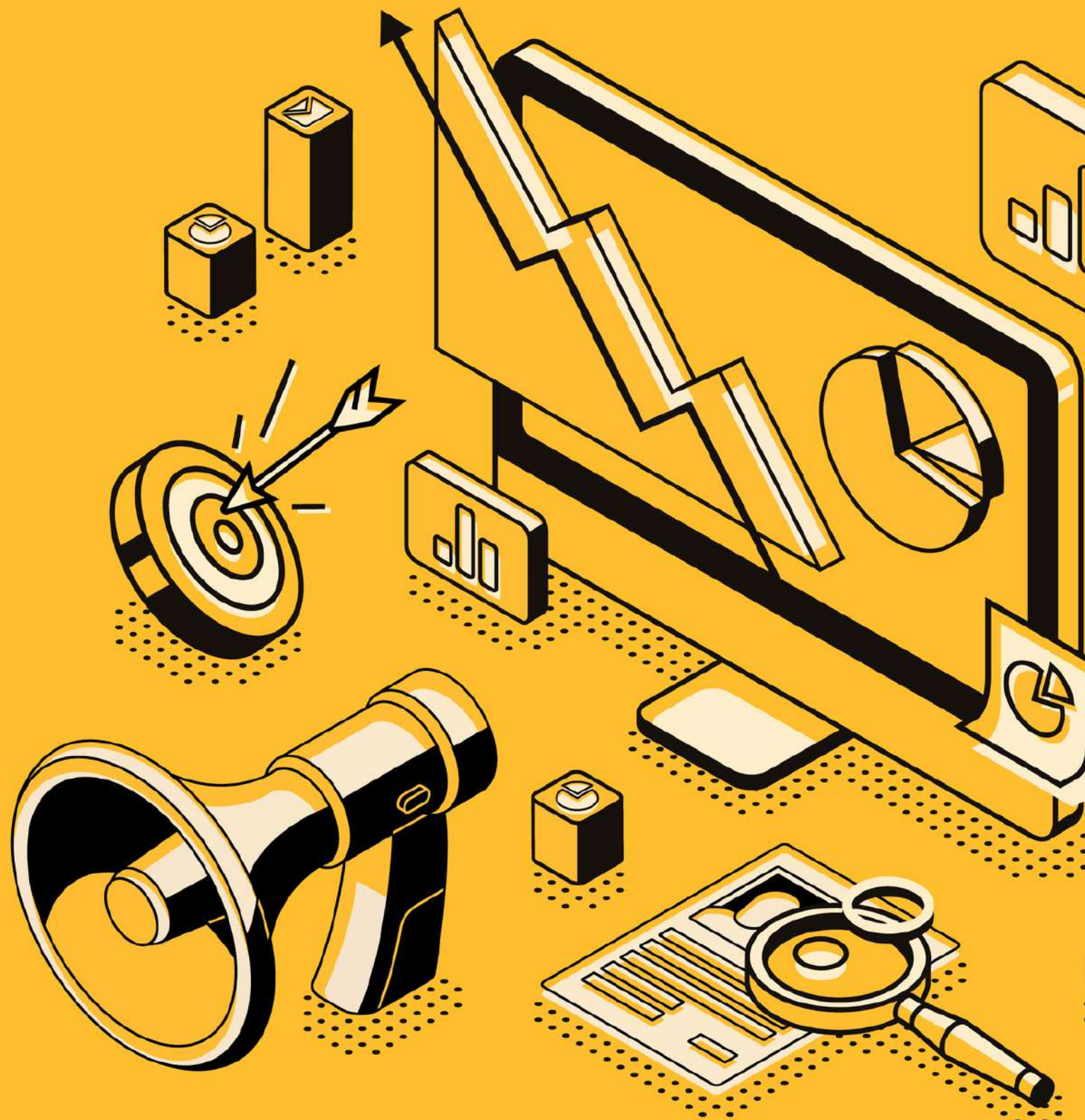
ODOO →

ONEBOX →

CRM-СИСТЕМА (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

Управління взаємовідносинами з клієнтами. Це програмне забезпечення, призначене для автоматизації стратегій взаємодії із замовниками (клієнтами). Зокрема підвищення рівня продажів оптимізації маркетингу та поліпшення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів та історії взаємовідносин з ними. Встановлення та покращення бізнес-процесів та подальшого аналізу результатів. 3





**CRM - ЦЕ ПРОГРАМА ДЛЯ ВІДДІЛУ
ПРОДАЖІВ, ДОЗВОЛЯЄ:**

- 1. ОРГАНІЗУВАТИ ТА РЕГЛАМЕНТУВАТИ РОБОТУ МЕНЕДЖЕРІВ,**
- 2. КОНТРОЛЮВАТИ ЇХ РОБОТУ,**
- 3. АВТОМАТИЗУВАТИ ПРОЦЕС УГОДИ З КЛІЄНТОМ,**
- 4. СКОРОТИТИ ЧАС НА ВИКОНАННЯ ПОВТОРЮВАНИХ ПРОЦЕСІВ,**
- 5. КОНТРОЛЮВАТИ КОМУНІКАЦІЮ МЕНЕДЖЕРІВ З КЛІЄНТАМИ**

**CRM - ЦЕ ПРОГРАМА ДЛЯ ВІДДІЛУ
ПРОДАЖІВ, ДОЗВОЛЯЄ:**

- 1. АНАЛІЗУВАТИ РІВЕНЬ ЗАЛУЧЕНОСТІ ДО РОБОТИ ВАШИХ СПІВРОБІТНИКІВ,**
- 2. АНАЛІЗУВАТИ РІВЕНЬ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТА ДО ВАШОЇ КОМПАНІЇ,**
- 3. ЗБЕРІГАТИ БАЗУ КЛІЄНТІВ ТА ЗБИРАТИ ІСТОРІЮ ВЗАЄМОДІЇ З НИМИ,**
- 4. НЕ ВТРАТИТИ ЖОДНОГО КЛІЄНТА, ЯКИЙ ВИЯВИВ ІНТЕРЕС ДО ВАШОЇ КОМПАНІЇ.**

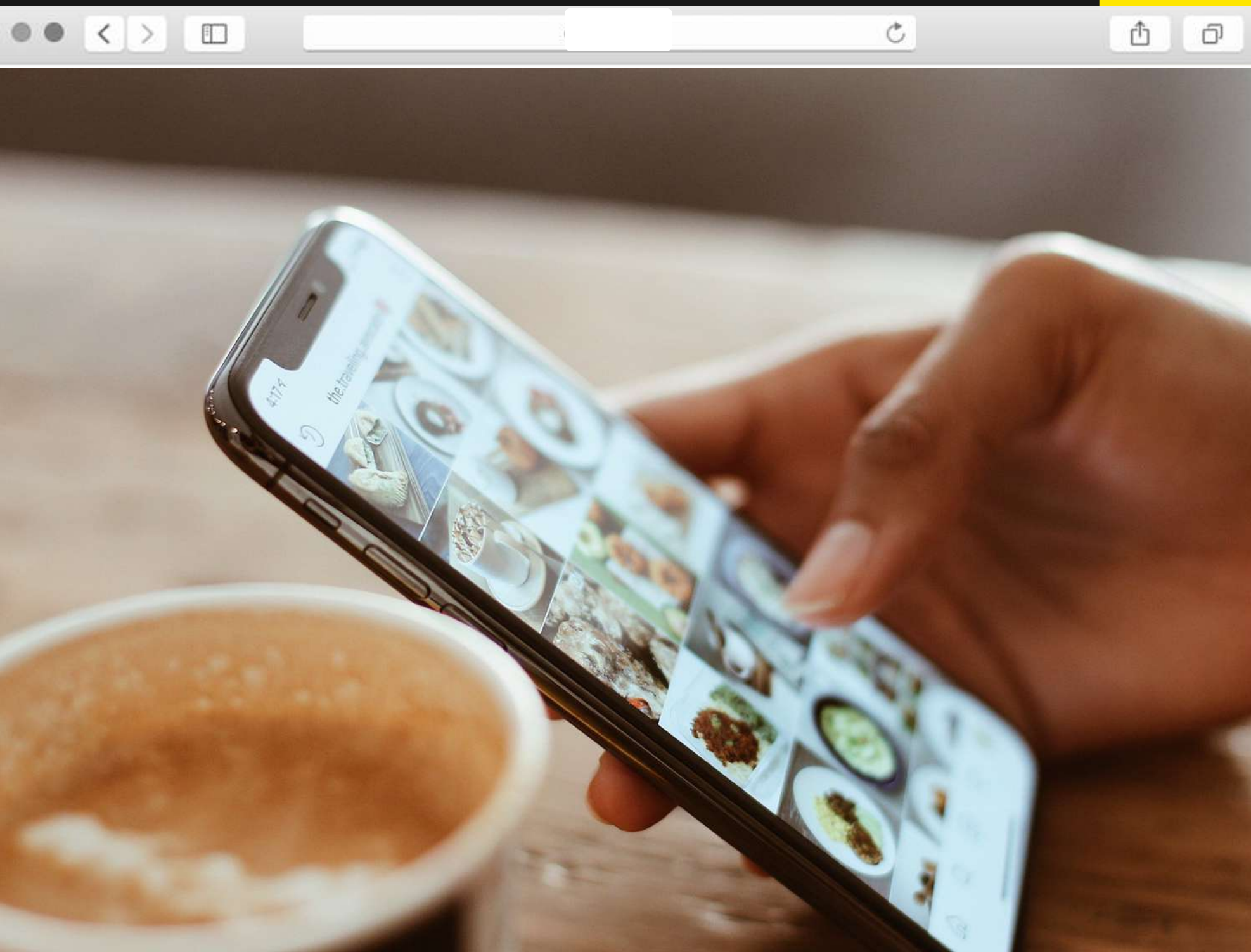


РЕКОМЕНДУЄМО НАСТУПНІ CRM СИСТЕМИ

ВІТРИХ24 →

АМОСРМ →

CREATIO →



ДЯКУЄМО ЗА УВАГУ



+38 (068) 711-51-51
+38 (067) 658-24-05



САЙТ
MARKETINGBMC.COM