

Инструмент эффективных продаж от Гравител и amoCRM.

Май 2014, г. Москва

Гравител и amoCRM представили современный инструмент для любого отдела продаж. Основная цель - максимально повысить эффективность работы компании - достигнута! Еще до ответа вы знаете, кто звонит. Вся история общения, включая записи разговоров, содержится в карточке клиента. Звонки из CRM осуществляются в один клик. Новые сервисы предназначены для любого клиентоориентированного бизнеса.

Оптимизация бизнес-процессов является ключевой задачей каждой компании. IT-инструменты помогают решить данную задачу. Но всегда остается вопрос, как объединить разные сервисы? Компании «Гравител» и «amoCRM» соединили воедино процессы коммуникаций с клиентами и CRM-систему учета потенциальных клиентов и сделок. Это позволило:

- ✓ Распределять входящие звонки по ответственным менеджерам.
- ✓ Открывать карточку клиента во время звонка.
- ✓ Автоматически фиксировать в CRM-системе все входящие и исходящие вызовы.
- ✓ Хранить и прослушивать все записи разговоров с клиентом в его карточке.
- ✓ Все исходящие звонки осуществлять в один клик из CRM-системы.
- ✓ Контролировать работу сотрудников в любое время и из любого места.
- ✓ Анализировать воронку продаж в удобное время.

Как приятно, когда вы звоните в одну и ту же организацию с перерывом в день, неделю или год, и вас всегда приветствуют по имени, а историю работы с вами всегда помнят. Расположите к себе клиента, теперь это возможно с первого слова. Приветствуйте клиента по имени.

Интеграция инфокоммуникаций Гравител и amoCRM – неотъемлемый помощник для стабильной и продуктивной работы компании любого масштаба. Это отличное решение для улучшения качества обслуживания клиентов, как в больших call-центрах, так и в молодых развивающихся компаниях. Вы сможете быстро обработать любое число входящих и исходящих телефонных вызовов. Откажитесь от лишней траты сил и времени на внедрение сложных систем. Наша интеграция облегчит работу вашим сотрудникам, выводя их на новый уровень.

Гравител – лицензированный оператор телефонной связи. Предоставляет комплексное решение бизнес-коммуникаций: от электронной почты до распределенной телефонной сети. С полной информацией о компании можно ознакомиться на сайте <http://www.gravitel.ru/> или по тел. 8 (800) 555-95-77.

amoCRM – это простая и понятная система учета потенциальных клиентов и сделок, которая поможет контролировать и увеличивать Ваши продажи. Полная информация о компании находится на сайте <http://www.amocrm.ru/> или по тел. 8 (800) 555-73-64.