

Автоматизация B2B-продаж: как без головной боли выбрать и внедрить CRM



Про Мегаплан

С 2008 года

Мегаплан вышел в открытую продажу и стал одним из первых облачных сервисов в России.



CRM

Задачи и проекты

Бизнес-процессы

База знаний

Мессенджеры

Мобильное приложение

megaplan.ru

Услуги для бизнеса

Производство

Оптовые продажи

Строительство

Особенности продаж в B2B

Длинный цикл
сделки

Много
коммуникаций

Индивидуализа-
ция

Мало клиентов,
повторные
продажи

Критерии выбора CRM в B2B

Скорость
настройки воронки
продаж

Хранение
истории общения

Интеграции

Автоматизация
рутинны

Понятная
аналитика

Внедрение,
обучение,
поддержка

Подготовка к внедрению CRM

Определите
рабочую группу

Соберите
требования

Запишите цели
внедрения

Дополните
систему
мотивации

Внедрение CRM

Настройте CRM

1

Проведите
обучение
рабочей группы

2

Подготовьте
инструкции
и запишите
видео-обучение

3

Учтите
обратную связь

4

Типичные ошибки

Выбор CRM
только на
основе цены

Отсутствие
вовлечённости
команды

Формальное
внедрение

Обилие лишних
функций

megaplan.ru

8 800 555-56-37

Самое важное

Вовлеченная
рабочая группа
— залог успеха

Разберитесь
в своих бизнес-
процессах, а
потом выбирайте
CRM

Начните
с простого
решения и
развивайте его

