

Специалисты компании VIPRO завершили тестирование нового программного продукта «CRM Lite — Управление продажами». Система предназначен для управления отношениями с клиентами и эффективной работы с клиентскими базами данных.

Перед группой разработчиков стояла задача о создании коробочной версии продукта. Это позволит ускорить процесс внедрения и адаптации программы под потребности компании. Помимо универсальной функциональности (база данных, история взаимоотношений, планировщик, статистика платежей), в систему могут быть установлены дополнительные функциональные модули исходя из конкретных бизнес-задач.

Система стала более гибкой и легко настраиваемой. Основное внимание рабочей группы было направлено на усовершенствование пользовательского интерфейса. Он был полностью переработан. Значительно упрощена навигация. Пользоваться системой стало намного удобнее, что позволит осуществлять управление взаимоотношениями с клиентами гораздо эффективнее.

Новая CRM позволяет осуществлять настройки групповых и индивидуальных интерфейсов под более широкий круг задач. Среди преимуществ CRM Lite можно так же назвать: возможность работы с клиентской базой через интернет и удобный экспорт, импорт и обмен данными с любыми другими программами, неограниченное количество рабочих мест.

В настоящее время CRM Lite внедрена в компании VIPRO и успешно эксплуатируется специалистами отдела продаж.

Над созданием новой версии CRM Lite работали: Комаров Олег, Ким Владимир, Баринков Григорий, Смирнов Андрей и Лукашев Антон.