smi2go.ru

Low-Code, BI и коммуникационный центр: функциональные обновления T1 CRM

Тематика: **Консалтинг и B2B-услуги**
Корпоративные новости

Дата публикации: 18.01.2023

Дата мероприятия / события: 18.01.2023

г. Москва

Расширенные возможности позволят пользователям эффективнее управлять продажами, маркетингом и клиентским сервисом

T1 CRM, продукт Группы T1 — платформа для автоматизации продаж, маркетинга и клиентского сервиса, наращивает функциональность. В действующие модули решения интегрирован дополнительный инструментарий, подключены новые компоненты, выросло количество сервисов, запущенных в опытно-промышленную эксплуатацию. Расширенные возможности платформы упрощают для компаний-пользователей интеграцию с внешними поставщиками услуг и обеспечивают их средствами интеллектуальной аналитики для повышения эффективности бизнеса.

Новая функциональность доступна во всех модулях. Так, в T1 CRM Продажи, предназначенном для автоматизации корпоративного процесса продаж, появились дополнительные инструменты для работы с рамочными сделками и договорами, включая фиксацию лимита рамочного соглашения и контроль сроков заключения заявок. Возможность автоматического заполнения карточек сделки позволит ускорить подготовку документации и минимизировать число ошибок. Данные, в том числе выбор валюты операции и НДС, вносятся в нужные поля автоматически.

Актуальность и полноту клиентской базы в системе обеспечивает интеграция со специализированными информационными сервисами с возможностью проверки и исправления данных клиентов, от контактных до регистрационных. А благодаря Low-Code инструментам администратор может самостоятельно создавать новые экраны и сервисы.

Автоматизировать процессы привлечения и удержания клиентов, запускать эффективные программы лояльности позволит развитие модуля T1 CRM Лояльность. Готов действующий MVP, включая движок, обеспечивающий высокую производительность решения и гибкий конструктор промоакций. Пользователям доступно быстрое создание бонусных программ с различными механиками, начисление и списание баллов по заранее разработанным правилам с учетом сложных комплексных условий.

Новые сервисы модуля T1 CRM Маркетинг автоматизируют проведение маркетинговых активностей.

Сервис «Управление маркетинговыми мероприятиями» позволяет управлять полным циклом организации маркетинговых мероприятий: от создания программы, приглашения участников и подбора спикеров до формирования бюджета ивента и последующего анализа его эффективности. Также с платформой интегрирован чат-бот в Telegram с возможностью посмотреть программу, задать вопросы спикерам и оставить отзыв.

За работу с жизненным циклом лида — от генерации и его движения по воронке до конвертации в сделку — отвечает сервис «Лид-менеджмент».

Автоматизировать рассылку сообщений и оценить ее эффективность помогает сервис «Маркетинговые кампании». Специальный конструктор сегментов позволяет привязывать маркетинговые активности к определенной аудитории.

Модуль T1 CRM Аналитика стал полноценным BI-приложением для создания управленческой отчетности, которое также упрощает процессы консолидации, обработки и проверки корректности данных для принятия

бизнес-решений. Модуль позволяет подключать различные источники данных, проводить операции с большими массивами информации, включает преднастроенные дашборды и инструменты интерпретации. В будущем планируется развитие функциональности модуля, в том числе за счет инструментов прогнозирования, поиска скрытых закономерностей и инсайтов.

Омниканальную связь с клиентами без сложной настройки и интеграций обеспечивает коммуникационный центр в модуле Т1 CRM Сервис. В модуль добавлена опция запуска контакт-центра для обработки клиентских обращений, в том числе в мессенджерах и почте с поддержкой формирования очереди обращений. Также реализован сервис внутренних чатов, обеспечивающий коммуникацию в контексте сделок и договоров с сохранением истории взаимодействия, добавлением новых участников, поддержкой видео- и аудио общения. Коммуникации с клиентами максимально интегрированы в операционные процессы.

«Несмотря на то, что расходы на системы для управления взаимоотношениями с клиентами со стороны бизнеса растут по всему миру, все больше внимания компании уделяют тем решениям, которые позволяют закрывать потребности комплексно. Такой подход при автоматизации бизнес-процессов показывает наибольшую эффективность. Вектор развития функциональности продукта Т1 CRM полностью соответствует глобальному тренду. За минувший год возможности системы существенно расширились, она превратилась в полноценную CRM-платформу с широким набором различных модулей с востребованным инструментарием для рынка. Сегодня она позволяет автоматизировать управлением продажами, маркетингом и отношениями с клиентами в режиме 24х7 внутри платформы, минимизируя затраты на внедрение и использования дополнительных сервисов. Это обеспечивают не только новые модули платформы, но и дополнительные возможности по интеграции со сторонними приложениями. При этом особое внимание мы уделяем простоте и удобству использования системы, постоянно оттачиваем ее интерфейс — именно этот фактор в ближайшие годы также станет одним из ключевых конкурентных преимуществ на рынке», — отмечает Тимур Порошин, главный владелец продукта Т1 CRM.

#
Т1 CRM — модульная платформа для автоматизации продаж и клиентского сервиса. Решение высокой степени готовности для enterprise-компаний, позволяющее быстро заменить зарубежные CRM-системы. Обеспечивает гибкую автоматизацию ключевых бизнес-процессов: B2B и B2C-продаж, маркетинга, клиентского сервиса, а также позволяет работать с финансовыми показателями компании для формирования управленческой отчетности. Входит в реестр российского ПО.

Группа Т1 – многопрофильный холдинг, один из лидеров российского ИТ-рынка, является партнером ключевых мировых и отечественных производителей и разработчиков. Компании группы начинают историю с 1992 года. В штате – 14,5 тысяч сотрудников. В 2021 году оборот холдинга составил 87,7 млрд рублей. По версии аналитических агентств CNews Analytics, TAdviser и RAEX, Группа Т1 входит в топ-10 крупнейших российских ИТ-компаний.
Компании группы предоставляют полный спектр ИТ-услуг для реализации высокотехнологичных проектов с учетом отраслевой специфики заказчиков. В состав холдинга входят компании Т1 Интеграция, Т1 Консалтинг, Т1 Cloud, Сервионика, МультиКарта, Иннотех и Дататех. Они обладают профессиональной экспертизой в области системной интеграции, консалтинга, разработки ПО, сервисной поддержки и аутсорсинга, Big Data и машинного обучения, информационной безопасности, роботизации рутинных операций, процессной аналитики Process Mining, Интернета вещей. Компетенции группы позволяют разрабатывать концепцию, проектировать и реализовывать комплексные проекты в области цифровой трансформации для заказчиков любой отрасли, уровня развития инфраструктуры и масштаба.
Среди заказчиков Группы Т1 – государственные структуры и крупнейшие компании ключевых отраслей экономики: операторы связи, финансовые организации, промышленные, топливно-энергетические, транспортные и торговые предприятия.
Подробнее: t1.ru.

Контакты для СМИ:
e-mail: pr@t1.ru
тел.: +7 495 727-09-85
Telegram: https://t.me/T1Holding

Постоянная ссылка на материал: http://smi2go.ru/publications/149239/