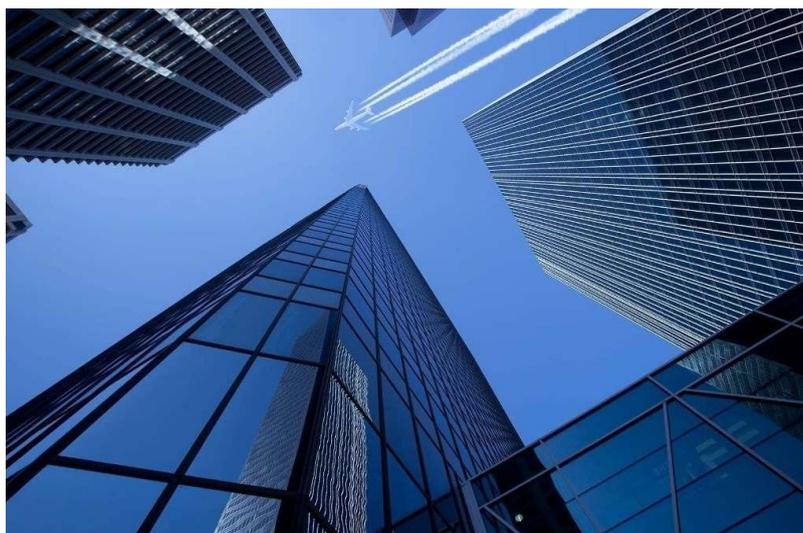


ALFA ПРОГРАММНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



Systematic CRM

КАТАЛОГ ПРОДУКЦИИ



СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СФЕРЫ НЕДВИЖИМОСТИ

- УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ
- УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ
- УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ПРОДАЖ
- УПРАВЛЕНИЕ ДОКУМЕНТАМИ
- ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ
- ПОСЛЕПРОДАЖНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- ПОСЛЕПЕРЕДАЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ



СФЕРА НЕДВИЖИМОСТИ И CRM

В строительной отрасли наблюдается очень быстрый рост. Особенно с началом нового тысячелетия темпы развития достигли по-настоящему головокружительного уровня.

В результате этого стремительного роста в отрасль входят новые компании, а конкуренция с каждым днём усиливается. Чтобы успешно конкурировать, компаниям необходимо правильно определять целевые рынки и разрабатывать проекты, ориентированные именно на эти цели.

В конкурентной борьбе между компаниями информация и данные играют ключевую роль. Самым важным источником, обеспечивающим компанию необходимым информационным потоком, является CRM. CRM обеспечивает сбор, хранение, анализ и оценку этих данных, разработку стратегий и своевременную передачу информации в соответствующие подразделения, тем самым становясь одним из важнейших конкурентных преимуществ вашей компании.

Компании, не сумевшие выстроить CRM-инфраструктуру, не могут наладить необходимое взаимодействие со своими клиентами — самым ценным активом бизнеса, не способны эффективно собирать и анализировать информацию. Такие компании не знают своих клиентов и не могут анализировать их ожидания и потребности. В результате для них становится сложным и трудоёмким процесс создания и развития продуктов и услуг, способных удовлетворить клиентов.

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Для многих потребителей приобретение недвижимости является одним из самых важных решений о покупке в их жизни; кроме того, недвижимость как инвестиционный инструмент представляет собой надёжный источник пассивного дохода. Потребители, находящиеся на этапе принятия такого важного решения, анализируют множество различных проектов и только после этого делают выбор. В отличие от прошлого, ожидания потребителей в отношении соотношения цены и качества, а также уровня сервиса, сегодня достигли максимального уровня. Клиенты отдадут предпочтение компаниям, которые выстраивают с ними наиболее эффективную коммуникацию, глубоко анализируют их потребности и приоритеты и развивают свои проекты с учётом этих факторов.

Чтобы строительные компании могли соответствовать ожиданиям своих клиентов, им необходимо перейти к клиентоориентированному подходу, то есть создать надёжную CRM-инфраструктуру. По всем этим причинам, если вы хотите контролировать маркетинговые активности, максимально эффективно управлять процессом продаж, использовать современные рекламные инструменты, такие как социальные сети, говорить с клиентами на одном языке всей командой и превратить это в часть корпоративной культуры, вам необходима CRM-система.

Приняв решение о внедрении CRM-системы, вы увидите, что большинство представленных на рынке решений не ориентированы на конкретную отрасль. Основная проблема таких универсальных программ заключается в том, что остаётся непонятным: вам придётся подстраиваться под систему или система сможет адаптироваться под вас. Используя RE-CRM в качестве строительной компании, вы не столкнётесь с подобными трудностями. RE-CRM разработана специально для строительной отрасли и продолжает развиваться с учётом её специфики. RE-CRM не содержит лишних функций, не относящихся к вашей сфере, и на каждом этапе вашего CRM-пути адаптируется под вас, помогая и направляя вас.

ОБЩИЕ ВОЗМОЖНОСТИ SYSTEMATIC

- ◆ ИНТЕГРИРОВАННАЯ МОДУЛЬНАЯ СТРУКТУРА
- ◆ ИНТЕГРАЦИЯ С ERP
- ◆ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ
- ◆ СИСТЕМА ОТЧЁТНОСТИ
- ◆ ОНЛАЙН-РАБОТА ВНЕ ОФИСА
- ◆ ИНТЕГРАЦИЯ С АТС
- ◆ ГИБКАЯ И ДЕТАЛЬНАЯ СИСТЕМА РАЗГРАНИЧЕНИЯ ПРАВ ДОСТУПА
- ◆ РАЗРАБОТКА И ДОРАБОТКА ПОД ЗАПРОСЫ

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

- ◆ ВИЗУАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ
- ◆ КОНТРОЛИРУЕМОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ
- ◆ УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ
- ◆ СИСТЕМА ПРЕМИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА
- ◆ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖЕЙ
- ◆ УПРАВЛЕНИЕ ПЛАНАМИ ПРОДАЖ

УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ

- ◆ УПРАВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ
- ◆ УПРАВЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЯМИ
- ◆ УПРАВЛЕНИЕ КАМПАНИЯМИ
- ◆ УПРАВЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЯМИ
- ◆ УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ
- ◆ УПРАВЛЕНИЕ ВСТРЕЧАМИ И НАПОМИНАНИЯМИ
- ◆ СИСТЕМА ПРОВЕДЕНИЯ ВСТРЕЧ И ОЦЕНКИ
- ◆ ИНТЕГРАЦИЯ С КОЛЛ-ЦЕНТРОМ
- ◆ ИНТЕГРАЦИЯ С СИСТЕМОЙ МАССОВОЙ SMS-РАССЫЛКИ
- ◆ УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТАМИ ФРОНТ-ОФИСА

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ПРОДАЖ

- ◆ ВИЗУАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ
- ◆ КОНТРОЛИРУЕМЫЙ ПРОЦЕСС ПРОДАЖ
- ◆ УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ
- ◆ СИСТЕМА ПРЕМИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА
- ◆ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖЕЙ
- ◆ УПРАВЛЕНИЕ ПЛАНАМИ ПРОДАЖ

УПРАВЛЕНИЕ ДОКУМЕНТАМИ

- ◆ УПРАВЛЕНИЕ ДОГОВОРАМИ И ВЕКСЕЛЯМИ
- ◆ ПРОЕКТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ
- ◆ CRM-ДОКУМЕНТАЦИЯ
- ◆ ДОКУМЕНТАЦИЯ ПО ПРОДАЖАМ
- ◆ ДОКУМЕНТАЦИЯ ПОСЛЕПРОДАЖНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ
- ◆ ДОКУМЕНТАЦИЯ ПОСЛЕ ПЕРЕДАЧИ
- ◆ ФИНАНСОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

ПОСЛЕПРОДАЖНЫЕ ОПЕРАЦИИ

- ◆ УВЕДОМЛЕНИЯ О ПЕРЕДАЧЕ ОБЪЕКТА ПОД КЛЮЧ
- ◆ ФОРМЫ ПЕРЕДАЧИ НЕДВИЖИМОСТИ
- ◆ ОФОРМЛЕНИЕ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ
- ◆ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ РАБОТЫ / ПРОЦЕДУРЫ
- ◆ ОТЧЁТНОСТЬ ПО ПЕРЕГОВОРАМ

ПОСЛЕПЕРЕДАЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ

- ◆ УПРАВЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЕЙ ПОСЛЕ ПЕРЕДАЧИ
- ◆ УПРАВЛЕНИЕ ЖАЛОБАМИ КЛИЕНТОВ
- ◆ АНАЛИЗ УДОВЛЕТВОРЁННОСТИ ПОСЛЕ ПЕРЕДАЧИ
- ◆ УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДОЙ ПОСЛЕ ПЕРЕДАЧИ
- ◆ ПЛАНИРОВАНИЕ ПОСЛЕ ПЕРЕДАЧИ

ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

- ◆ ИНТЕГРАЦИЯ ПРОДАЖ И ФИНАНСОВ
- ◆ ГИБКАЯ СИСТЕМА ПРОДАЖ
- ◆ УПРАВЛЕНИЕ КАМПАНИЯМИ
- ◆ РАСЧЁТ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА
- ◆ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЁТНОСТЬ
- ◆ ИНТЕГРАЦИЯ С БУХГАЛТЕРИЕЙ
- ◆ КРЕДИТНАЯ, РАССРОЧЕННАЯ И НАЛИЧНАЯ ПРОДАЖА
- ◆ ПОДДЕРЖКА НЕСКОЛЬКИХ ВАЛЮТ
- ◆ СИСТЕМА КОНТРОЛЯ ПЛАТЕЖЕЙ

ОБЩИЕ ВОЗМОЖНОСТИ SYSTEMATIC

ИНТЕГРИРОВАННАЯ CRM-СИСТЕМА

Systematic, помимо автоматизации работы отдела продаж для строительных компаний, успешно управляет и другими ключевыми для отрасли бизнес-процессами, такими как управление портфелем, финансовое управление, управление документацией, послепродажные операции, процессы после передачи объекта и аренда. Благодаря этому Systematic является единственной интегрированной CRM-системой в отрасли.



ИНТУИТИВНАЯ CRM-СИСТЕМА

Systematic, интуитивными возможностями управления выгодно выделяется среди аналогов. Во время выполнения пользователями повседневных операций в системе Systematic автоматически запускает множество процессов или активирует механизмы оповещения в зависимости от происходящих действий. Благодаря этому становится возможным своевременно реагировать на проблемы, задержки или новые возможности в различных областях — от маркетинга до финансов — и эффективно достигать поставленных целей. Systematic постоянно расширяет свои интуитивные функции, и в ближайшее время для дополнительной поддержки этих процессов в систему будет внедрена поддержка искусственного интеллекта.

УПРАВЛЕНИЕ НЕСКОЛЬКИМИ ПРОЕКТАМИ

С помощью Systematic вы можете одновременно работать с различными проектами в сфере недвижимости и офисами, расположенными в разных регионах. Интегрировав ваши офисы продаж с центральной системой, вы получаете полный контроль над всеми процессами.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДОКУМЕНТАМИ

Systematic также является системой управления документацией. В процессе продаж и после его завершения она автоматически подготавливает все необходимые документы, такие как договоры, векселя и другие. При этом система не только формирует документы, но и обеспечивает хранение их подписанных оригиналов с «живой» подписью.

ВИЗУАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПРОДАЖ

Ваша команда продаж с удовольствием будет использовать Systematic. Благодаря 2D-визуальным экранам продаж вы сможете на ситуационном плане видеть информацию о проданных и доступных объектах в каждом блоке. Переходя к визуализации блока, можно наглядно отслеживать статус продаж квартир непосредственно на изображении блока.

ГИБКАЯ СИСТЕМА ПРОДАЖ

Для компаний, обладающих гибкими возможностями продаж, модуль предложений является незаменимым инструментом. С его помощью вы можете автоматически выполнять расчёты в соответствии с платёжеспособностью клиента, условиями рассрочки и заданными коэффициентами, предлагать эти варианты клиенту и сохранять их для использования в будущем. Кроме того, вы можете анализировать подготовленные предложения.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ

Устанавливая планы продаж для ваших проектов, вы можете отслеживать уровень их выполнения. Цели продаж можно формировать по проектам, офисам продаж и отдельным сотрудникам, а также управлять ими по таким показателям, как площадь, количество и сумма.

С помощью Systematic вы можете рассчитывать премиальные выплаты для вашей команды продаж и работающих с вами агентств, а также применять различные системы премирования и начислений.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ

Вы можете управлять бюджетами, выделенными на маркетинговые активности, и формировать отчёты по откликам клиентов, полученным в результате этих мероприятий. Также система позволяет рассчитывать маркетинговую стоимость каждого клиента.

КОНТРОЛИРУЕМЫЙ ПРОЦЕСС ПРОДАЖ

Процесс продаж является одной из ключевых функций Systematic. Благодаря контролируемому процессу продаж обеспечивается безошибочный рабочий поток. Эта система предотвращает выполнение пользователями некорректных операций и минимизирует возможные ошибки.

ГИБКАЯ И ДЕТАЛЬНАЯ СИСТЕМА РАЗГРАНИЧЕНИЯ ПРАВ ДОСТУПА

В Systematic предусмотрена очень детальная система разграничения прав доступа. Полномочия могут настраиваться по проектам, командам и отдельным пользователям. Центральный офис управляет всеми проектами, тогда как каждый офис видит только своих клиентов и собственные проекты. Пользователей можно наделять правами в каждом модуле с возможностью добавления, редактирования и удаления данных. В разделах, содержащих финансовые записи, удаление данных не допускается — предусмотрена только функция отмены. Отменённые записи помечаются и отображаются соответствующим образом на всех экранах системы.

СИСТЕМА ОТСЛЕЖИВАНИЯ ЗАПИСЕЙ (ИСТОРИЯ)

Одной из мер безопасности Systematic является система истории изменений. Администратор системы может просматривать предыдущие и последующие состояния записей при выполнении операций редактирования и удаления. Данная функция стандартно доступна во всех модулях системы. Кроме того, сохраняются копии и журналы всех списков, экспортируемых пользователями.



СИСТЕМА ОТЧЁТНОСТИ

Systematic готов приятно удивить вас своей богатой библиотекой отчётов. Отчёты, специально разработанные для отрасли с использованием Microsoft Power BI (Reporting Service), доступны к использованию со всей гибкостью, которую предоставляет современная технология.

К отчётам Systematic можно получать онлайн-доступ из любой точки, где есть интернет, с помощью компьютера или мобильного телефона. Кроме того, вы можете настроить автоматическую отправку отчётов выбранным пользователям по электронной почте через заданные промежутки времени.

КОРОТКИЙ СРОК ВНЕДРЕНИЯ

Срок внедрения Systematic в вашей компании может вас приятно удивить. Благодаря системе, полностью интегрированной с Excel, ранее используемые таблицы и данные — такие как информация о клиентах, портфеле, прайс-листах и другие — автоматически переносятся в систему. Это обеспечивает быстрый переход на программное обеспечение и предотвращает потерю данных.

ПОДДЕРЖКА НЕСКОЛЬКИХ ВАЛЮТ

Systematic поддерживает работу с несколькими валютами. Вы можете осуществлять продажи в любой выбранной валюте, а система автоматически выполняет валютные конвертации. Systematic предлагает развитые инструменты для отслеживания финансовых операций, являющихся частью процесса продаж. На этапе продажи с помощью модуля кампаний можно настраивать автоматические рассрочки, а также выполнять расчёты разницы по срокам и основного долга.



ИНТЕГРИРОВАННАЯ CRM-СИСТЕМА

Systematic был разработан с целью предоставить пользователям полностью интегрированную систему — и эта цель успешно реализована. В Systematic предусмотрены интеграции с MS Office, телефонной станцией, системой массовой SMS-рассылки и ERP-системами.

Эти интеграции выводят эффективность системы на максимальный уровень. Поскольку различные подразделения компании развивают свои бизнес-процессы, работая с единой базой данных, разрывы в информационных потоках отсутствуют, а риск ошибочных операций сводится к минимуму.

Дополнительными преимуществами таких интеграций являются экономия времени, предотвращение дублирования данных и повышение внимательности и точности работы пользователей.

ИНТЕГРАЦИЯ С АТС

Благодаря интеграции с АТС Systematic может распознавать входящие и исходящие звонки с номеров, зарегистрированных в системе, и автоматически сохранять информацию о разговоре в истории взаимодействий соответствующего клиента.

ИНТЕГРАЦИЯ С СИСТЕМОЙ МАССОВОЙ SMS-РАССЫЛКИ

Systematic также интегрируется с системами массовой SMS-рассылки, значительно упрощая проведение маркетинговых кампаний и других коммуникационных мероприятий.

ИНТЕГРАЦИЯ С ФОРМАМИ ВЕБ-САЙТА

Systematic упрощает управление заявками, автоматически принимая данные из регистрационных форм на вашем веб-сайте и распределяя их между уполномоченными сотрудниками внутри системы.

ИНТЕГРАЦИЯ ЧАТ-КОНСУЛЬТАЦИЙ С ВЕБ-САЙТА

Systematic сохраняет чат-переписку, осуществлённую на вашем веб-сайте. Вы можете просматривать копии чат-диалогов, проведённых сотрудниками, в списке клиентских коммуникаций и детально изучать содержание переписки.

ИНТЕГРАЦИЯ ЛИДОВ ИЗ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Systematic принимает рекламные лиды, сформированные через социальные сети, интегрирует их в систему и автоматически назначает ответственным сотрудникам, значительно упрощая процесс управления. Вам больше не требуется выгружать данные в Excel или создавать дополнительную нагрузку для персонала — система минимизирует ручные операции и предотвращает потерю данных.



УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ И ОФИСАМИ

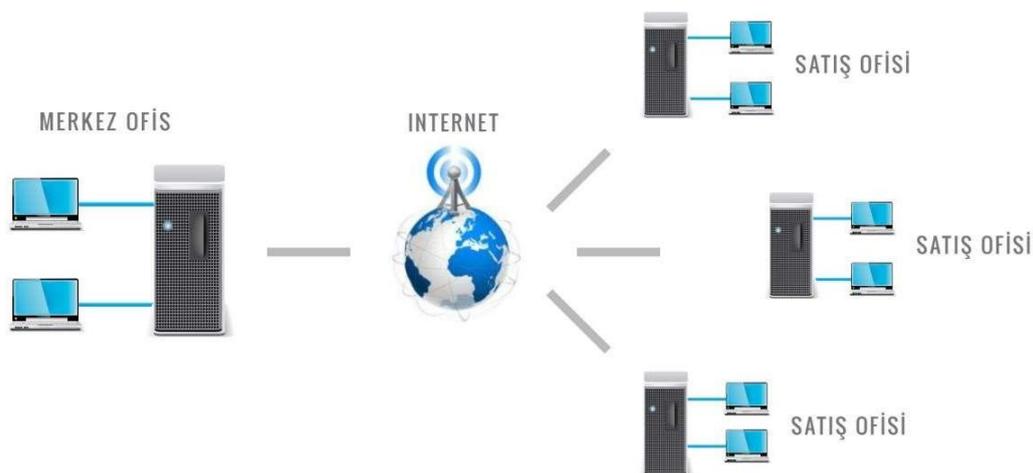
УПРАВЛЕНИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКИМИ ПРОЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

Systematic разработан для эффективного управления большим количеством проектов и офисов продаж. В системе вы можете определить свои проекты и офисы продаж, а также назначить каждому офису индивидуальные полномочия по продажам.

При централизованном управлении всеми проектами каждый офис продаж будет иметь доступ исключительно к собственному портфелю, клиентам и операциям.

В рамках проектов вы можете структурировать объекты недвижимости и обеспечить полный контроль над управлением вашим портфелем.

Для каждого проекта возможно формирование прайс-листов и отслеживание изменений цен. Systematic сохраняет всю историю цен и предоставляет данные о предыдущих изменениях в виде наглядных отчетов.



УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ НЕДВИЖИМОСТИ

Systematic делает управление портфелем максимально простым и позволяет настраивать уровень детализации в соответствии с вашими потребностями. Вы можете формировать отчёты и проводить различные аналитические исследования по объектам недвижимости, добавленным в систему, на основе таких параметров, как статус продаж и складских остатков, площадь, оборот, количество, проект, секция, тип и других характеристик.

Для каждого проекта можно задать индивидуальные правила продаж и обеспечить реализацию объектов в соответствии с этими правилами. Вы также можете гибко распределять портфель, открывая одни объекты для продажи, а другие — для аренды.

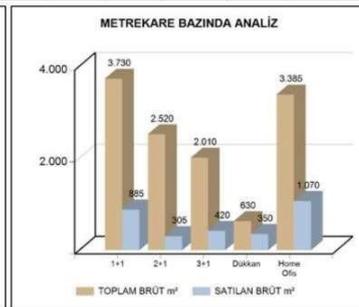
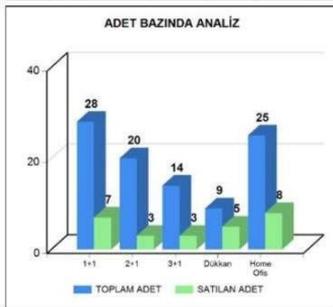
Объекты, принадлежащие владельцам земельных участков и другим инвесторам, могут быть классифицированы и при необходимости открыты или закрыты для продаж. Для реализации квартир возможно внедрение моделей распределения доходов.

Загрузив в систему визуальные материалы портфеля — такие как генеральный план, поэтажные планы и планы квартир — вы сможете автоматически использовать их на этапах продаж, оформления договоров и в других процессах.

С помощью веб-отчётности вы можете открыть доступ к своему портфелю агентствам, наделённым правом продаж, обеспечив тем самым возможность реализации ваших проектов из любой точки мира.

DAİRE TİPİ BAZINDA SATIŞ - STOK ANALİZİ

EV TİPİ	TOPLAM ADET	SATILACAK ADET	SATIŞ ADET	SATILACAK STOK ADET	TOPLAM STOK ADET	SATIŞ ORANI (ADET)	TOPLAM m ²	SATIŞ m ²	STOK m ²	SATIŞ ORANI (m ²)	TOPLAM TUTAR	BRÜT SATIŞ TUTARI	STOK TUTARI	NET SATIŞ TUTARI	SATIŞ ORANI	SATIŞ CİROSUNDA PAY
1+1	28	28	7	21	21	25%	3.730 m ²	885 m ²	2.845 m ²	24%	8.285.000 TL	2.040.000 TL	6.245.000 TL	1.552.000 TL	25%	19%
2+1	20	20	3	17	17	15%	2.520 m ²	305 m ²	2.215 m ²	12%	6.815.000 TL	1.880.000 TL	4.935.000 TL	1.880.000 TL	28%	18%
3+1	14	14	3	11	11	21%	2.010 m ²	420 m ²	1.590 m ²	21%	4.440.000 TL	945.000 TL	3.495.000 TL	925.000 TL	21%	9%
Dükkan	9	9	5	4	4	56%	630 m ²	350 m ²	280 m ²	56%	6.300.000 TL	3.500.000 TL	2.800.000 TL	3.475.000 TL	56%	33%
Home Ofis	31	25	8	17	23	32%	3.385 m ²	1.070 m ²	2.315 m ²	32%	7.415.000 TL	2.280.000 TL	5.135.000 TL	2.180.000 TL	31%	21%
PROJE TOPLAM	102	96	28	70	76	27%	12.275 m²	3.030 m²	9.245 m²	25%	33.255.000 TL	10.665.000 TL	22.590.000 TL	10.022.000 TL	32%	



УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ (CRM)

УПРАВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ (ЛИДАМИ)

Одним из ключевых требований CRM-проектов является создание комплексной базы клиентской информации. Система Systematic, помимо стандартных данных о клиентах — таких как адрес, контактная информация, уровень дохода и профессия, — также предоставляет отраслевые поля, адаптированные под специфику бизнеса. К ним относятся подробные критерии, включая информацию о текущей недвижимости клиента, цель покупки, предпочтительный регион и проект, бюджетный диапазон, а также ожидаемые характеристики объекта. Это позволяет более точно анализировать потенциальных клиентов и эффективнее управлять процессами продаж.

ВОЗМОЖНОСТИ / УПРАВЛЕНИЕ СДЕЛКАМИ

Потенциальных клиентов можно классифицировать и оценивать их этапы в рамках процесса продаж. Для клиентов на каждом этапе возможно проведение отдельных маркетинговых мероприятий. Контролируя активности продаж, вы сможете выявлять и привлекать новые возможности для сделок. С помощью отчетов по завершённым и незавершённым коммуникациям можно эффективно анализировать и оценивать маркетинговые возможности.

УПРАВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ

Одним из первоочередных требований CRM-проектов является формирование базы данных клиентской информации. Система Systematic, помимо стандартных сведений о клиентах — таких как адрес, контактные данные, уровень дохода и профессия, — также включает отраслевые поля. К ним относятся информация о текущей недвижимости, цель приобретения, предпочтительный регион и проект, бюджет, а также ожидаемые характеристики объекта в рамках проекта.

КОНТАКТНЫЙ ФРОНТ-ОФИС

Фронт-офис является подразделением, в котором потенциальный клиент впервые принимается, проходит предварительную регистрацию и направляется в общий пул для последующей встречи с менеджером по продажам. Контактный фронт-офис спроектирован таким образом, чтобы оперативно получать доступ к информации о клиенте, идентифицировать его и направлять к соответствующему менеджеру по продажам. Если клиент уже обращался ранее и был зарегистрирован в системе, открывается диалог с тем менеджером по продажам, с которым он взаимодействовал при первом визите. Если же клиент регистрируется в системе впервые, менеджер по продажам, следующий по очереди, берет клиента в работу и продолжает процесс обслуживания. На основании данных, полученных от клиента во фронт-офисе, может быть распечатана клиентская карточка.

Сотрудники отдела продаж могут просматривать клиентов, зарегистрированных в контактном фронт-офисе и ожидающих своей очереди, и инициировать с ними общение.



УПРАВЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЯМИ

Каждое взаимодействие с клиентом обладает потенциалом для создания значимых возможностей. По этой причине все установленные коммуникации должны фиксироваться и храниться в системе. Пользователи вносят в систему информацию о личных встречах с клиентами в письменном виде. Помимо этого, телефонные разговоры сохраняются в аудиоформате, а данные из форм веб-сайта обрабатываются системой в интегрированном виде и в письменной форме.

ВСТРЕЧИ И НАПОМИНАНИЯ

По результатам установленного взаимодействия пользователь может создать напоминание и запланировать встречу с клиентом на будущую дату. Когда наступают указанные день и время напоминания, система активирует напоминание и уведомляет пользователя.

АКТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ КОММУНИКАЦИЙ

Менеджеры по продажам обязаны фиксировать результат каждого клиентского взаимодействия. Встреча может быть завершена со статусом «Отрицательно», «На контроле» или «Продажа». Контрольные (отслеживаемые) взаимодействия позволяют менеджеру по продажам проще управлять и контролировать «тёплых» клиентов.



ОЦЕНКА ВСТРЕЧИ

С помощью функции оценки встречи вы можете определить, насколько каждый клиент близок к совершению покупки, используя стандартизированную систему баллов. На первом этапе в системе задаются стандартные вопросы и соответствующие им оценки по результатам встречи (например: посещал ли клиент демонстрационную квартиру, вел ли клиент переговоры о цене, пришёл ли клиент один или вместе с супругом/супругой).

По итогам встречи менеджеру по продажам предлагается ответить на данные вопросы. Каждый из предоставленных ответов имеет определённое количество баллов и коэффициент. Общий балл, рассчитанный на основе этих показателей, отражает степень готовности клиента к покупке. Благодаря данной системе оценки, помимо субъективной оценки менеджера по продажам, формируется также объективный показатель вероятности покупки. Система оценки встреч обеспечивает оптимальные результаты для компаний, работающих с многопроектной командой продаж.

СТЕНДОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

На презентационных стендах, организованных вами в торговых центрах и на выставках, вы можете использовать систему Systematic в режиме онлайн. Клиенты и встречи, зарегистрированные в системе через стенды, будут собираться и анализироваться в отдельном разделе как «стендовые встречи».

По всем стендовым встречам вы сможете формировать различные отчёты и оценивать их эффективность.

ИНТЕГРАЦИЯ КОЛЛ-ЦЕНТРА

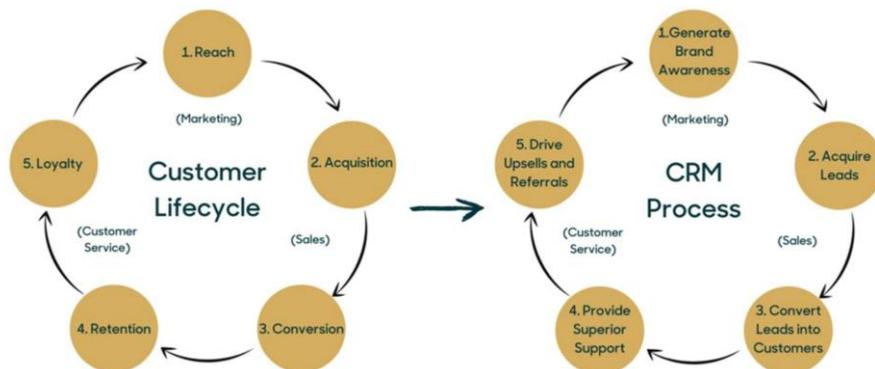
Систему Systematic могут использовать и сотрудники вашего колл-центра. Независимо от того, работают ли они внутри компании или удалённо, система позволяет записывать их звонки. Клиенты, добавленные в систему колл-центром, собираются в единый пул. Этот пул отслеживается командой продаж, что обеспечивает контроль всех этапов процесса продажи. Благодаря интеграции с колл-центром каждый входящий звонок оценивается, и вероятность его упущения минимизируется.

НЕ ЗАБЫВАЙТЕ О СВОИХ КЛИЕНТАХ

В особые даты ваших клиентов, такие как день рождения или годовщина свадьбы, срабатывает система оповещений. Эти события отображаются пользователям на экранах с напоминаниями и при желании могут автоматически отправляться подтверждённые поздравительные SMS. Таким образом, вы никогда не забудете о важных днях ваших клиентов.

ГИБКАЯ СИСТЕМА ОТЧЁТОВ

Вы можете получать отчёты о коммуникациях за выбранный вами период и оценивать эффективность вашей команды продаж. Система предоставляет готовые стандартные отчёты для быстрого получения результатов. Кроме того, с помощью инструментов формирования отчётов вы можете создавать отчёты по своему усмотрению, исходя из ваших потребностей и креативных идей.



СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ

ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ АКТИВНОСТИ

Вы можете планировать свои маркетинговые активности по времени и статьям расходов, а также по основным и дополнительным каналам. Запланированные мероприятия можно корректировать в зависимости от их выполнения, чтобы отслеживать актуальное состояние.

ФАКТИЧЕСКИ ПРОВЕДЁННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ АКТИВНОСТИ

Вы можете фиксировать выполненные части запланированных маркетинговых мероприятий по кампании, каналам, подканалам и статьям расходов. В Systematic отдел маркетинга работает в интеграции с отделом по работе с клиентами.

В результате этой интеграции вы получаете доступ к информации о посещениях клиентов, бронированиях и продажах, которые были вызваны каждой маркетинговой активностью. Система, способная оценивать результаты проведённых мероприятий и полученные продажи, позволяет анализировать маркетинговые расходы на каждую продажу по каналам.

ANA MECRA	ALT MECRA	DETAY MECRA	PROJE	2011 EKİM	2011 KASIM	2011 ARALIK	Toplam
GAZETE	GAZETE	HÜRRİYET	BEYAZ GÜL KONAKLARI	4.000 TL	5.500 TL	3.600 TL	13.100 TL
		MİLLİYET	BEYAZ GÜL KONAKLARI	3.000 TL	5.450 TL	2.700 TL	11.150 TL
		HABERTÜRK	BEYAZ GÜL KONAKLARI	2.500 TL	3.500 TL	3.000 TL	9.000 TL
		Toplam		9.500 TL	14.450 TL	9.300 TL	33.250 TL
TELEVİZYON	YURTDIŞI KANALLAR	KANAL D	BEYAZ GÜL KONAKLARI	16.000 TL			16.000 TL
		HABERTÜRK	BEYAZ GÜL KONAKLARI	15.500 TL			15.500 TL
		ATV	BEYAZ GÜL KONAKLARI	14.750 TL			14.750 TL
	YURTDIŞI KANALLAR	SHOW	BEYAZ GÜL KONAKLARI		6.250 TL	7.000 TL	13.250 TL
		KANAL D	BEYAZ GÜL KONAKLARI		6.300 TL	6.150 TL	12.450 TL
		STAR	BEYAZ GÜL KONAKLARI		6.900 TL	5.450 TL	12.350 TL
		Toplam		46.250 TL	19.450 TL	18.600 TL	84.300 TL
INTERNET	INTERNET	EMLAK KULİŞİ	BEYAZ GÜL KONAKLARI	3.000 TL		4.000 TL	7.000 TL
		GOOGLE ADWORDS	BEYAZ GÜL KONAKLARI	2.500 TL		3.000 TL	5.500 TL
		SAHİBİNDEN.COM	BEYAZ GÜL KONAKLARI	950 TL		1.400 TL	2.350 TL
	Toplam		6.450 TL		8.400 TL	14.850 TL	
				62.200 TL	33.900 TL	36.300 TL	132.400 TL
SATIŞ TUTARI				1.500.000 TL	2.250.000 TL	3.000.000 TL	6.750.000 TL
SATIŞ METREKARE				520	710	900	2.130 TL
ZİYARETÇİ SAYISI				45	77	96	218 TL
SATIŞ ADET				11	16	22	49 TL
CİRO/MASRAF ORANI				0,0415	0,0151	0,0121	0,02

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОПРОСАМИ

В вашей компании вы можете проводить опросы как общего характера, так и специально для отдельных проектов.

Вы можете формировать вопросы для каждого проекта индивидуально, получая результаты измерений, соответствующие особенностям этих проектов. Каждый опрос можно детально анализировать отдельно или проводить перекрёстные измерения с другими опросами для получения комплексных отчётов. Это позволяет анализировать ожидания клиентов и измерять степень их удовлетворённости вашими проектами и услугами.

Результаты опросов можно визуализировать в виде графиков, а также стандартизировать отчёты для их автоматического формирования. Вы сможете выявлять причины, по которым клиенты принимают решение о покупке или отказе от ваших проектов.

На этапе разработки новых проектов вы сможете определить, какие факторы — регион, местоположение, цена — следует сделать приоритетными, и развивать новые проекты на основе этих данных.

Используя результаты опросов для оценки ожиданий клиентов, вы сможете корректировать маркетинговые активности. Маркетинговые мероприятия, сформированные на основе данных опросов, приведут вас к наиболее точным результатам.



УПРАВЛЕНИЕ СИЛАМИ ПРОДАЖ

ПОСТОЯННО ОЦЕНИВАЙТЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВАШЕЙ КОМАНДЫ ПРОДАЖ

Вы можете в реальном времени получать информацию о продажах, звонках, бронированиях и других показателях вашего персонала.

Данные о продажах сотрудников доступны как в количественном, так и в денежном выражении, при этом вы можете сравнивать их с данными о коммуникациях в одном отчёте.

Вы сможете анализировать выполнение целей, сравнивая установленные для сотрудников показатели продаж с фактическими результатами в одном отчёте. Цели продаж можно задавать в метрах², суммах или единицах.

Помимо целей продаж, вы можете устанавливать цели по регистрации новых клиентов и проведённым встречам, что позволит повысить эффективность вашей команды.

Разделяя персонал на команды, вы сможете измерять эффективность каждой команды отдельно.



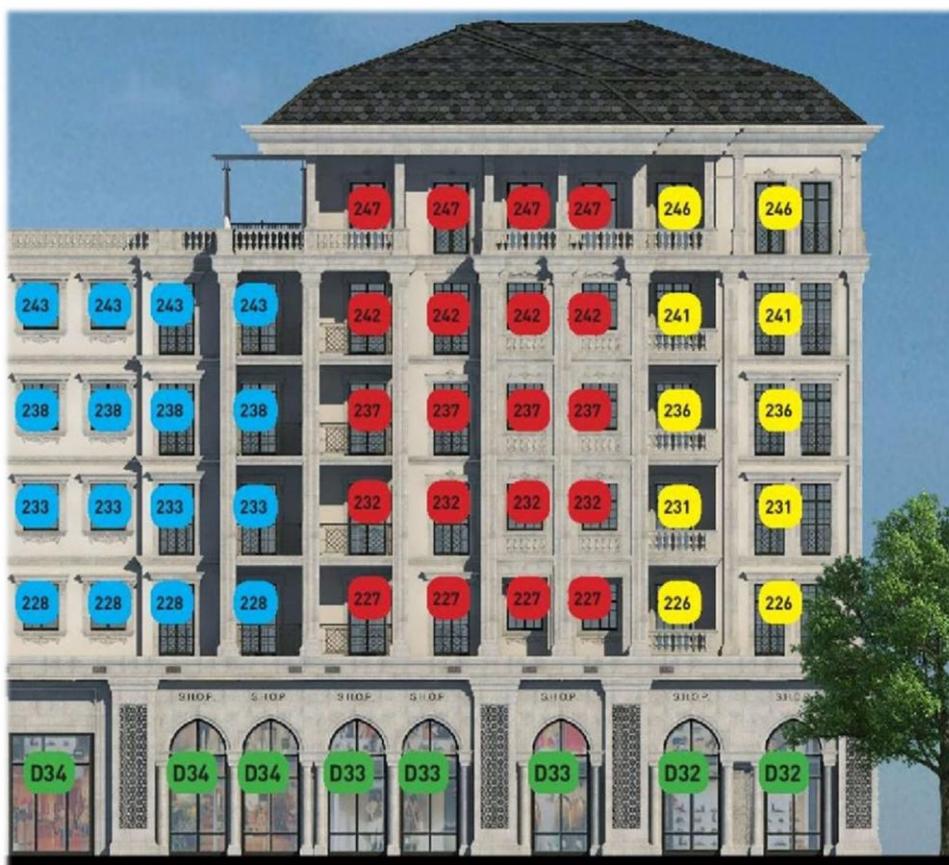
ВИЗУАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Systematic предлагает визуальную систему продаж для упрощения процессов продажи. Благодаря этой системе процесс продаж становится значительно проще, а для клиентов приобретаемые квартиры визуализируются.

С помощью визуальной системы продаж можно получить доступ к плану расположения проекта и выбрать блоки через этот план.

На визуальном изображении блока отображаются номера каждой квартиры и её статус продажи (Продано, Забронировано и т.д.). Также указываются цвета и расположение квартир, что позволяет легко отличать проданные и забронированные объекты.

На этом экране сотрудник отдела продаж может фильтровать квартиры по этажу, фасаду, цене, типу, статусу продажи и другим параметрам, чтобы подобрать объект с нужными характеристиками для клиента. Через экран визуальных продаж можно выполнять бронирование, оформлять продажу и даже печатать договор.



УПРАВЛЕНИЕ КОНТРОЛИРУЕМЫМ ПРОЦЕССОМ ПРОДАЖ



Процесс продажи управляется восемью указанными выше этапами. Система контролирует процесс и автоматически определяет этапы, не требуя вмешательства пользователя. При желании вы можете добавлять дополнительные этапы в процесс продажи.

На основе этих этапов можно получать отчёты и видеть, на каком этапе находится продажа недвижимости и с какой даты она ожидает перехода на следующий этап.

Все необходимые документы для процесса продажи — договоры, расписки, квитанции, формы запроса на жильё и др. — система создаёт и хранит автоматически.

Вы можете назначать несколько покупателей для одной сделки, и все документы будут подготовлены с учётом каждого покупателя.

Система поддерживает ипотечные и нотариально заверенные продажи, позволяя отслеживать все необходимые данные для этих операций.

Можно заключать соглашения с банками о долевом участии и отслеживать расходы по продажам с долевым участием.

Доступна возможность бартерных сделок: приобретённые участки, квартиры, автомобили и другие товары будут отслеживаться системой.

Можно проводить продажи с отделкой или без, с возможностью отслеживания финансового аспекта этих операций.

В зависимости от формы продажи система позволяет отслеживать и добавлять к стоимости продажи НДС, налоги, расходы на электроэнергию, воду и другие сопутствующие затраты.

Для минимизации ошибок персонала вы можете заранее задать в системе параметры, специфичные для проекта: количество дней бронирования, максимальный процент скидки, банковские реквизиты, графики платежей и другие данные, что позволит предотвратить возможные ошибки.

ГИБКАЯ СИСТЕМА ПРОДАЖ

Компании, желающие предложить своим клиентам гибкие варианты оплаты, могут использовать модуль предложений. Этот модуль, исходя из полной стоимости недвижимости, формирует график платежей в соответствии с желаемым сроком и установленной процентной ставкой, а затем сохраняет его для каждого клиента отдельно.

УСТАНОВИТЕ ЦЕЛИ ПРОДАЖ И КОНТРОЛИРУЙТЕ ИХ ВЫПОЛНЕНИЕ

Одним из ключевых этапов процесса продажи недвижимости являются финансовые операции. В строительной отрасли разделение функций продаж и финансов, а также разрыв коммуникации между подразделениями, отвечающими за эти процессы, может приводить к ошибкам и потерям времени. В системе Systematic предоставлены все необходимые инструменты и интеграции, позволяющие вашей команде продаж и финансовой команде «говорить на одном языке».

С помощью финансовой системы Systematic можно одновременно создавать несколько кампаний и графиков платежей. В платежных планах можно задавать как последовательные, так и промежуточные платежи. Это позволяет пользователям быстро и без ошибок формировать платежные графики в процессе продажи и переходить к этапу заключения договора.

Одной из наиболее востребованных клиентами информации является распределение платежей при использовании банковского кредита. С помощью инструмента расчёта кредита RE-CRM вы можете вводить процентную ставку, срок и сумму кредита и быстро формировать таблицу погашения.

Systematic поддерживает все методы продаж, необходимые для рынка недвижимости. Через систему можно одновременно осуществлять продажи по схемам: полная оплата, с использованием банковского кредита, рассрочка, комбинированные схемы «полная оплата + рассрочка» и «полная оплата + рассрочка + кредит».

Система поддерживает работу с несколькими валютами одновременно. Один проект можно продавать сразу в любом количестве валют. Для зарубежных офисов можно создавать прайс-листы в валюте соответствующей страны.

Systematic может быть интегрирована с вашей бухгалтерской системой. В ходе интеграции информация о клиентах, продажах и платежах, созданная в Systematic, автоматически передаётся в бухгалтерскую систему, формируя бухгалтерские записи.

С помощью Systematic вы можете эффективно управлять целями продаж и коммуникаций.



В случае продаж в рассрочку векселя, необходимые для этого, будут автоматически распечатаны системой. Помимо генерации векселей, система также отслеживает их состояние.

Модуль управления просроченными платежами — отличный инструмент для вашей команды, следящей за задержками в оплате. С помощью этого модуля отображаются платежи, срок которых ещё не наступил, и просроченные платежи, что позволяет пользователю легко отделять их друг от друга. При необходимости можно отправлять напоминания и уведомления о приближающихся или просроченных платежах в виде писем или SMS. Разговоры с клиентами по вопросам просроченных платежей можно фиксировать в системе, а также создавать напоминания и назначения по оплате.

Вы можете получать финансовые отчёты в любом формате, включая просроченные платежи, оставшиеся месяцы, а также прогнозы платежей вперёд и назад по годам.

Сотрудникам можно предоставлять права на скидки в различных пределах, ограничивая возможность выхода за эти рамки.

Systematic может быть интегрирована с банковской системой. Модуль интеграции с банками позволяет автоматически обновлять состояние векселей на основе ежедневных выписок по счетам, получаемых из банка.

Для персонала можно создавать различные системы премирования. Вы можете рассчитывать премии команды продаж как процент от оборота, так и фиксированную сумму за каждую продажу. При расчёте премий для каждого продавца отдельно, руководитель продаж может получать сводный расчёт по всей команде.

Комиссии риелторов также будут автоматически рассчитаны системой.

Компании, продающие с использованием собственной кредитной системы, могут активировать модуль для клиентов через веб-интерфейс. С помощью этого модуля клиенты получают доступ в систему по предоставленным имени пользователя и паролю, где могут просматривать информацию о своём счёте и векселях.



SATIŞ ve TAHSİLAT ÖZETİ (TL)	
-------------------------------------	--

A. PROJE PERFORMANSI

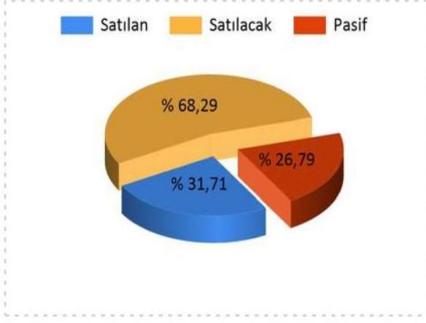
A.1	Haftalık daire satışı	:	0
A.2	Haftalık daire iadesi	:	0
A.3	Haftalık ziyaretçi sayısı	:	65
A.4	Satılan alan yüzdesi	:	% 31,71
A.5	Ortalama m ² satış fiyatı	:	679,63 TL/m ²
A.6	Yapılan sözleşme sayısı	:	11 adet



SPG
Satış Fiyatı
Performansı



PPG
Pazarlama
Performansı



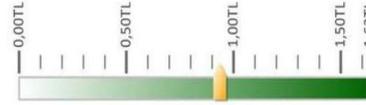
GRAFİK1 - Satılan daire alanları

B. SATIŞ DURUMU

B.1	Satılan daire sayısı	:	13 adet
B.2	Satılık daire sayısı	:	26 adet
B.3	Rezerve daire sayısı	:	2 adet
B.4	Satışa kapalı daire sayısı	:	15 adet
B.5	Satılan alan	:	2.405 m ²
B.6	Satılacak alan	:	5.180 m ²
B.7	Satışa kapalı alan (pasif)	:	2.775 m ²

C. TAHSİLAT DURUMU

C.1	Toplam satış cirosu	:	1.634.500
	Tahmini kalan ciro	:	4.001.400
	Tahmini toplam ciro	:	5.635.900
C.2	Tahsilat toplamı	:	935.478
	Kapora	:	0
	Peşinat	:	884.478
	Banka Kredisi	:	0
	Vadeli	:	51.000
C.3	Alacak toplamı	:	699.022
	Peşinat	:	205.000
	Banka Kredisi	:	0
	Vadeli	:	494.022



GRAFİK2 - Satış cirosu tahsilat durumu



GRAFİK3 - Tahsilat şekilleri

Satış tahsilat raporu ile; Satış ve Tahsilat durumunuzu aynı raporda alabilir , hedeflenende gerçekleşen sonuçları ölçebilirsiniz.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДОКУМЕНТАМИ

Система управления документами, предлагаемая Systematic, значительно упрощает работу строительных компаний.

Вы можете сохранять в системе визуальные материалы проекта, такие как план участка и план этажей. При совершении продажи через систему соответствующий блок на плане автоматически отмечается, а номер проданной квартиры фиксируется. Этот документ можно приложить к договору для клиента.

С помощью системы управления документами Systematic вы можете печатать стандартные документы, такие как договоры и векселя, а также хранить их оригиналы с ручной подписью в системе.

Система знает обязательные поля, необходимые для подготовки документа, и уведомляет пользователя, предотвращая ошибки при оформлении.

Вы можете сделать обязательным предоставление документов для продажи, таких как копия удостоверения личности или паспорта, и хранить их в системе.

Постоянно используемые в вашей компании документы, такие как выписки о подписях или доверенности, можно зарегистрировать в системе, чтобы уполномоченные лица могли распечатывать их по мере необходимости.

СИСТЕМА ДОКУМЕНТОВ Systematic

ДОКУМЕНТЫ ПРОЕКТА

План этажа

2D-экран

План расположения участка

ДОКУМЕНТЫ ПО КОНТАКТАМ

Форма запроса на жильё

Форма бронирования

ДОКУМЕНТЫ ПРОДАЖ

Форма предварительного запроса

Договор

Форма ценового предложения

Форма активности продаж

Расписка об освобождении от обязательств

Техническое задание

ДОКУМЕНТЫ КЛИЕНТА

ДОКУМЕНТЫ ПОСЛЕ ПРОДАЖИ

Письмо-уведомление о передаче ключей

Форма передачи ключей

Письмо-уведомление о передаче права собственности

Форма передачи права собственности

Документ запроса после продажи

ДОКУМЕНТЫ ПОСЛЕ ПЕРЕДАЧИ

Форма уведомления о жалобе

Форма выявления и обслуживания жалоб

ФИНАНСОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Вексель

Реестр векселей

Квитанция о задатке

График платежей

Выписка по платежам

Форма текущих операций

ДОКУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛЫМ КОМПЛЕКСОМ

ПОСЛЕПРОДАЖНЫЕ ОПЕРАЦИИ

После продажи процессы разработаны для управления официальной процедурой, начинающейся с продажи, и взаимодействием с клиентами в этом периоде.

Вы можете массово печатать письма или отправлять электронные письма клиентам, которым предстоит передача ключей.

Можно управлять клиентами, которым уже переданы ключи, а также автоматически печатать соответствующие формы передачи из системы.

Вы можете инициировать процесс регистрации права собственности и отслеживать весь этот процесс через систему.

Клиенту можно отправить уведомление о передаче права собственности, а также массово печатать письма или отправлять электронные письма.

Система позволяет отслеживать процессы подключения электроэнергии, воды и газа и формировать отчёты о текущем статусе этих операций.

Все взаимодействия с клиентом после продажи, как и до продажи, фиксируются в системе и доступны для просмотра в хронологическом порядке.

ОСЛЕПРОДАЖНЫЕ ОПЕРАЦИИ ПЕРЕДАЧИ

Процессы после передачи разработаны для управления жалобами и запросами клиентов, возникающими после передачи объекта, а также для контроля процесса их решения.

Жалобы клиентов, возникающие на этапе передачи, фиксируются в одном центре и заносятся в систему с использованием стандартных кодов ошибок и запросов, определённых в системе.

Жалобы, накопившиеся в разделе после передачи, оформляются через форму жалобы клиента и список рабочих заданий и передаются в соответствующее подразделение или подрядчику для устранения.

Соответствующее подразделение устраняет проблему и возвращает форму удовлетворённости клиента в центр управления после передачи с подписью клиента.

Центр управления после передачи связывается с клиентом для получения подтверждения и затем закрывает жалобу или продолжает процесс через повторное рабочее задание.

После завершения всех этих операций можно формировать отчёты по проекту на этапе передачи: сколько всего жалоб было получено, их детализацию по категориям и сведения о подрядчиках.





ООО "ALPHA DASTURIY TAMINOT TEXNOLOGIYALARI"

136/1 улица Шота Руставели,
кв. 132, район Яккасарай,
Ташкент, Узбекистан

Телефон:(+998) 77 522 10 50
Телефон:(+998) 77 522 10 40
Телефон:(+90) 531 839 67 01
Электронная почта: info@alfasoftuz.com

ООО "ALPHA DASTURIY TAMINOT TEXNOLOGIYALARI"
ИНН: 310 366 314
Р/ч: 2020 8000 8056 3084 5001
Банковский код: 01033
Банк: «Kapital Bank», филиал Чорсу