

Решение для эффективного анализа CRM информации на базе BI системы QlikView

Компания «ФБ Консалт», официальный партнер компании QlikTech в России и СНГ, предоставляющая весь спектр услуг по разработке и внедрению решений на базе продукта QlikView, предлагает комплексное решение для анализа CRM информации.

Сочетая в себе наглядность, мощь и простоту, решение позволяет провести детальный анализ CRM данных, получить ответы на ключевые вопросы и принять верное решение.

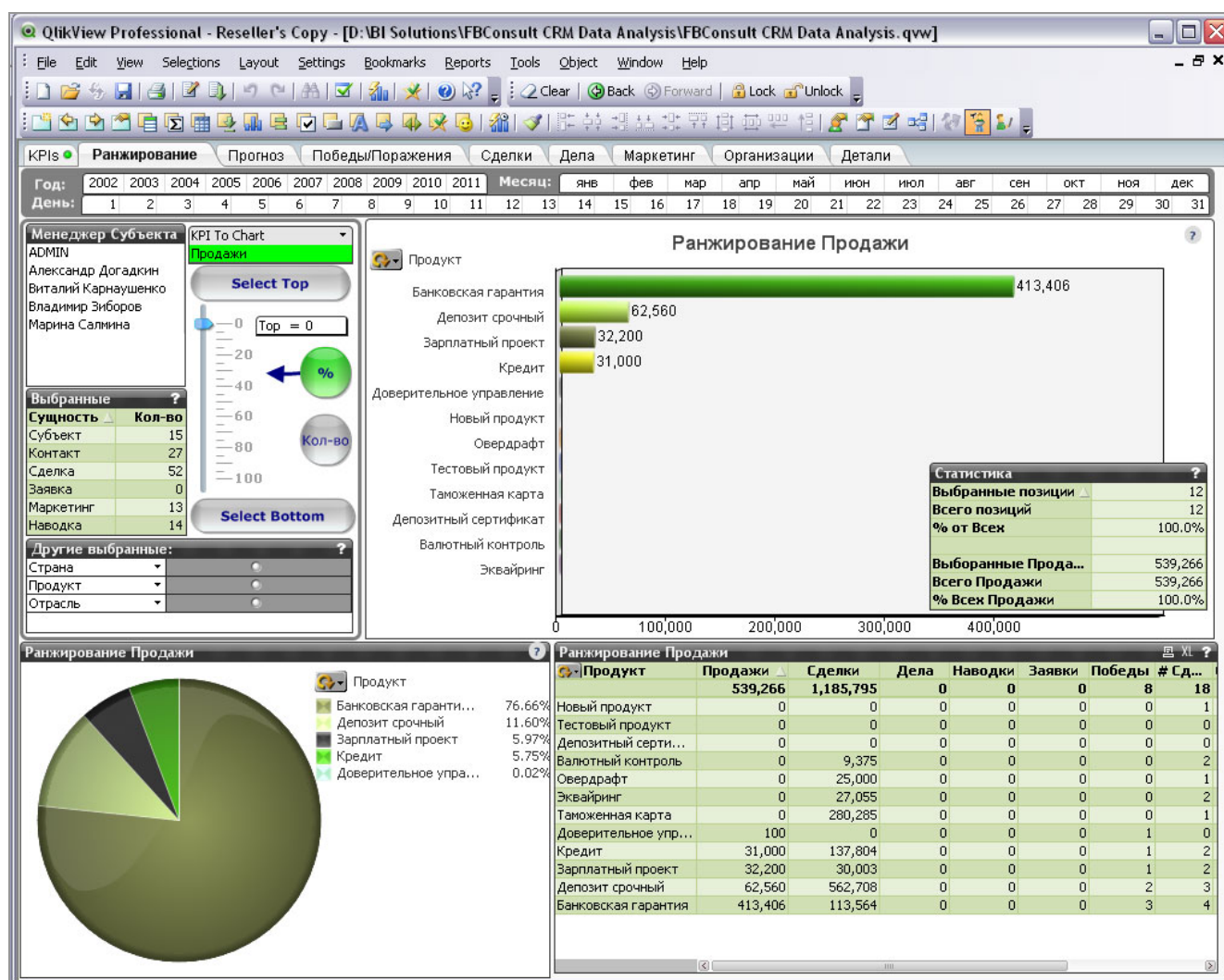
Сводный анализ ключевой информации

- ✓ Мониторинг ключевых показателей эффективности CRM, таких как объем продаж, количество сделок, дел, наводок, заявок, побед/поражений и др. в разрезах календарного года, месяца и региона;
- ✓ Анализ статистики отдельных менеджеров по всем ключевым показателям;
- ✓ Сравнение суммарной CRM информации по годам, кварталам или месяцам текущего и предыдущего годов;
- ✓ Отслеживание информации по ежемесячному росту совокупного объема продаж за текущий год, сравнение его с планируемым и объемом за предыдущий год.



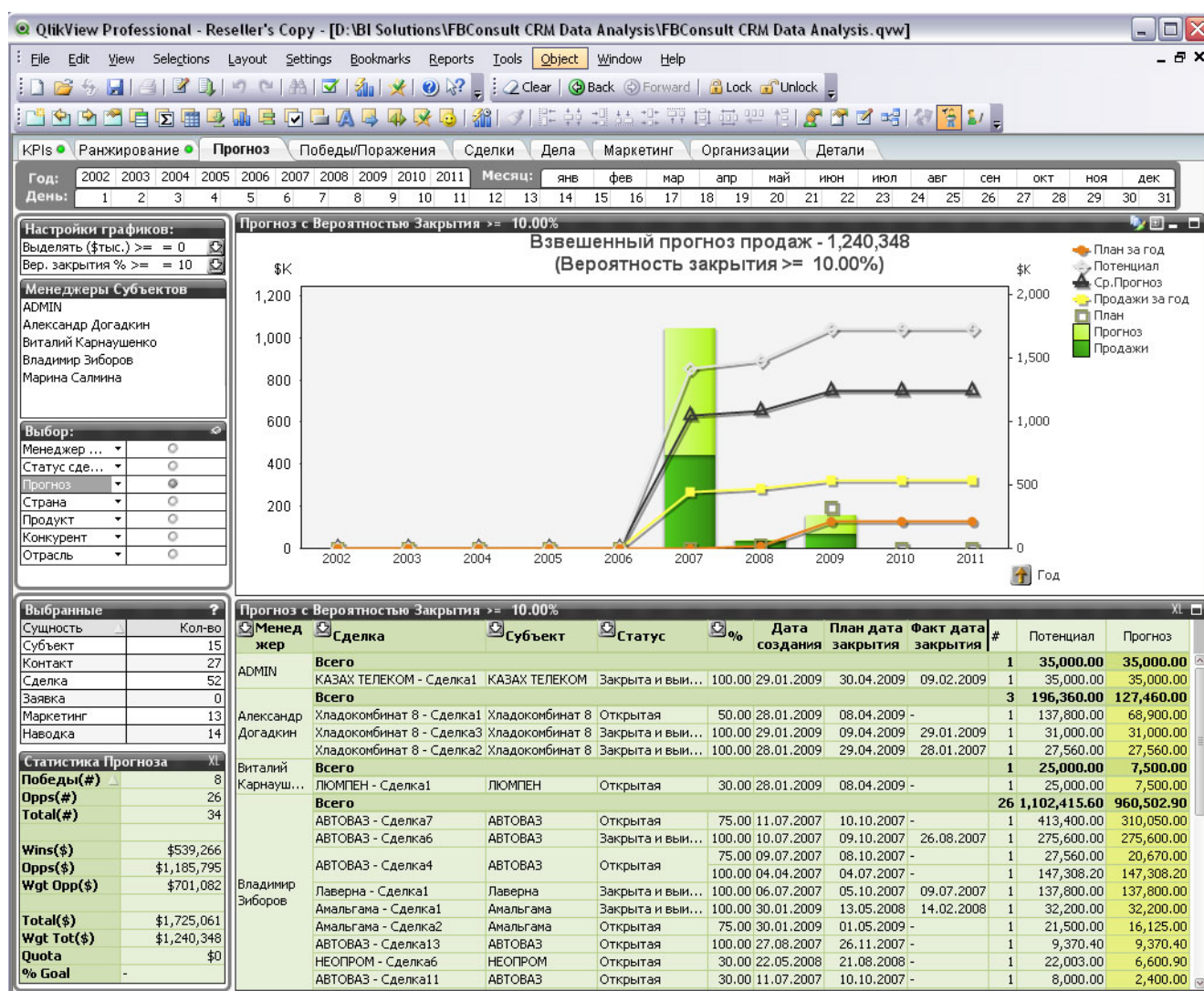
Статистика продаж

- ✓ Анализ информации о продажах по продуктам, субъектам и отраслям с возможностью фильтрации по году, месяцу, числу, региону и конкретному менеджеру;
- ✓ Просмотр основных показателей (продажи, сделки, наводки и др.) по каждому продукту, субъекту, отрасли и менеджеру;
- ✓ Возможность фильтрации по количеству отображаемых элементов или их доли в общем результате. *Например, показывать только первую десятку менеджеров – лидеров по объему продаж или только тех менеджеров, объем продаж которых составляет не менее 5% от общего объема.*



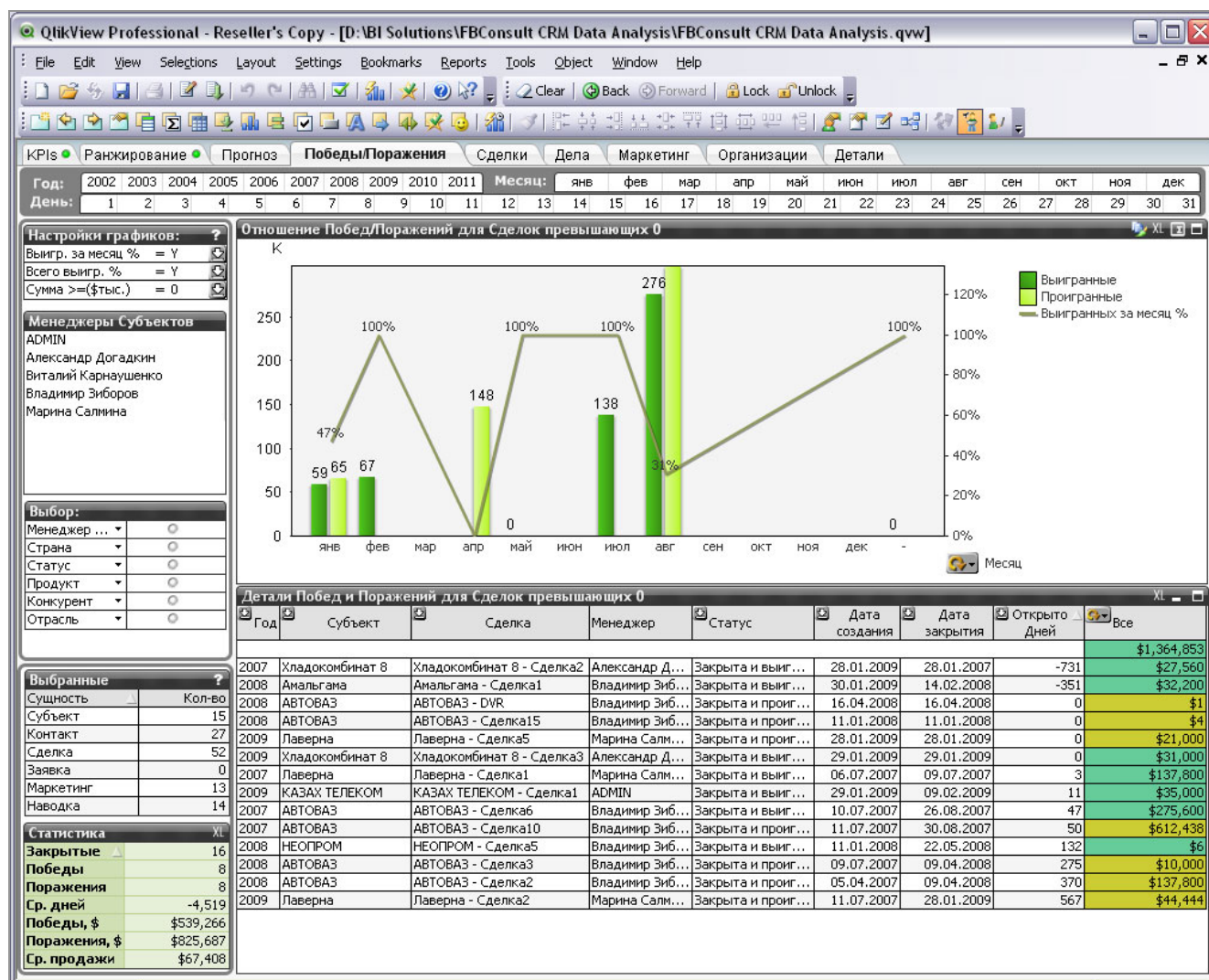
Прогнозирование продаж

- ✓ Просмотр прогноза продаж с учетом вероятности закрытия сделок. Возможен просмотр как общего прогноза, так и прогноза по конкретному продукту, региону, отрасли и менеджеру;
- ✓ Детальный просмотр прогноза продаж по кварталам, месяцам и отдельным дням;
- ✓ Сравнение фактических результатов объемов продаж с прогнозируемыми значениями;
- ✓ Анализ сводной информации о сделках (менеджер, субъект, статус, дата закрытия, потенциал, прогноз и др.).



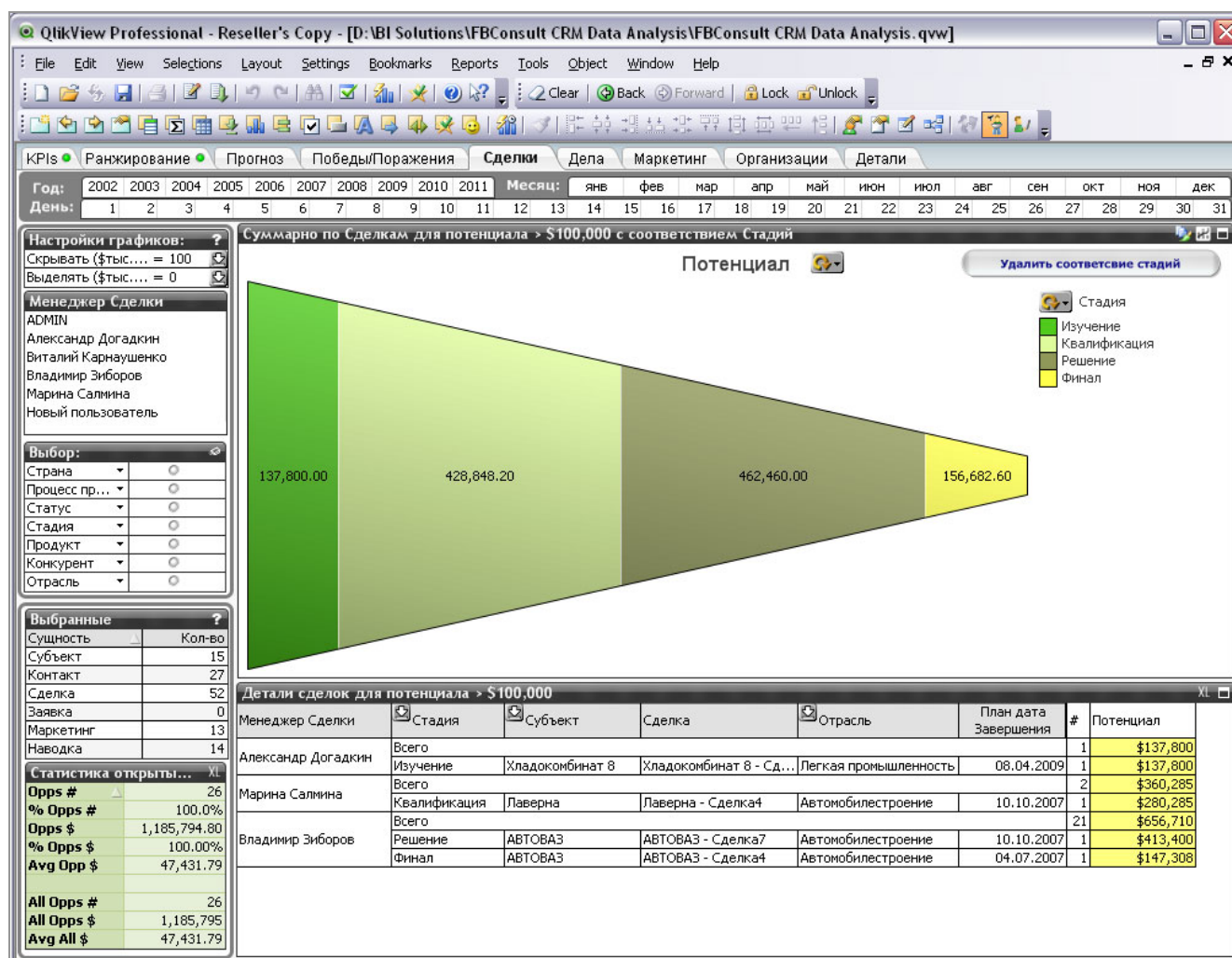
Анализ выигранных и проигранных сделок

- ✓ Анализ выигранных и проигранных сделок по месяцам с фильтрацией по датам, отраслям, регионам и продуктам;
- ✓ Статистика отдельных менеджеров по сделкам;
- ✓ Углубленный анализ деталей выигранных и проигранных сделок (субъект, статус, дата закрытия);
- ✓ Быстрый просмотр общей статистики сделок (победы/поражения, количество закрытых сделок и др.).



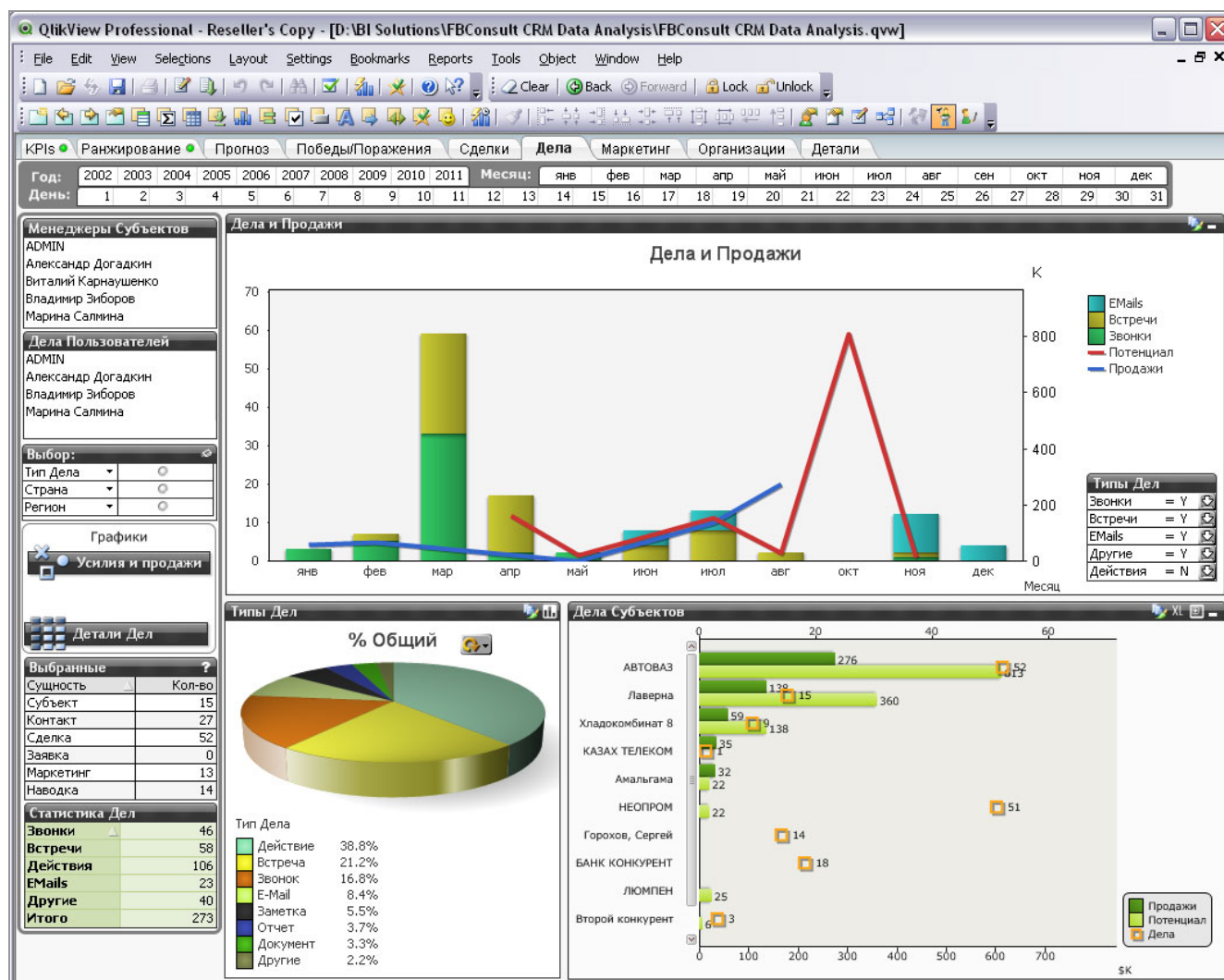
Совокупная информация по сделкам («воронка продаж»)

- ✓ Анализ сводной информации по стадиям продаж, «воронка продаж»;
- ✓ Анализ сводной информации о сделках по субъектам, отраслям, продуктам и процессу продажи;
- ✓ Сводная статистика отдельных менеджеров по сделкам;
- ✓ Детальный анализ информации о сделках (стадия, субъект, отрасль, потенциал и др.);
- ✓ Быстрый просмотр сводной статистики по открытым сделкам (количество проспектов, предполагаемая выручка и др.).



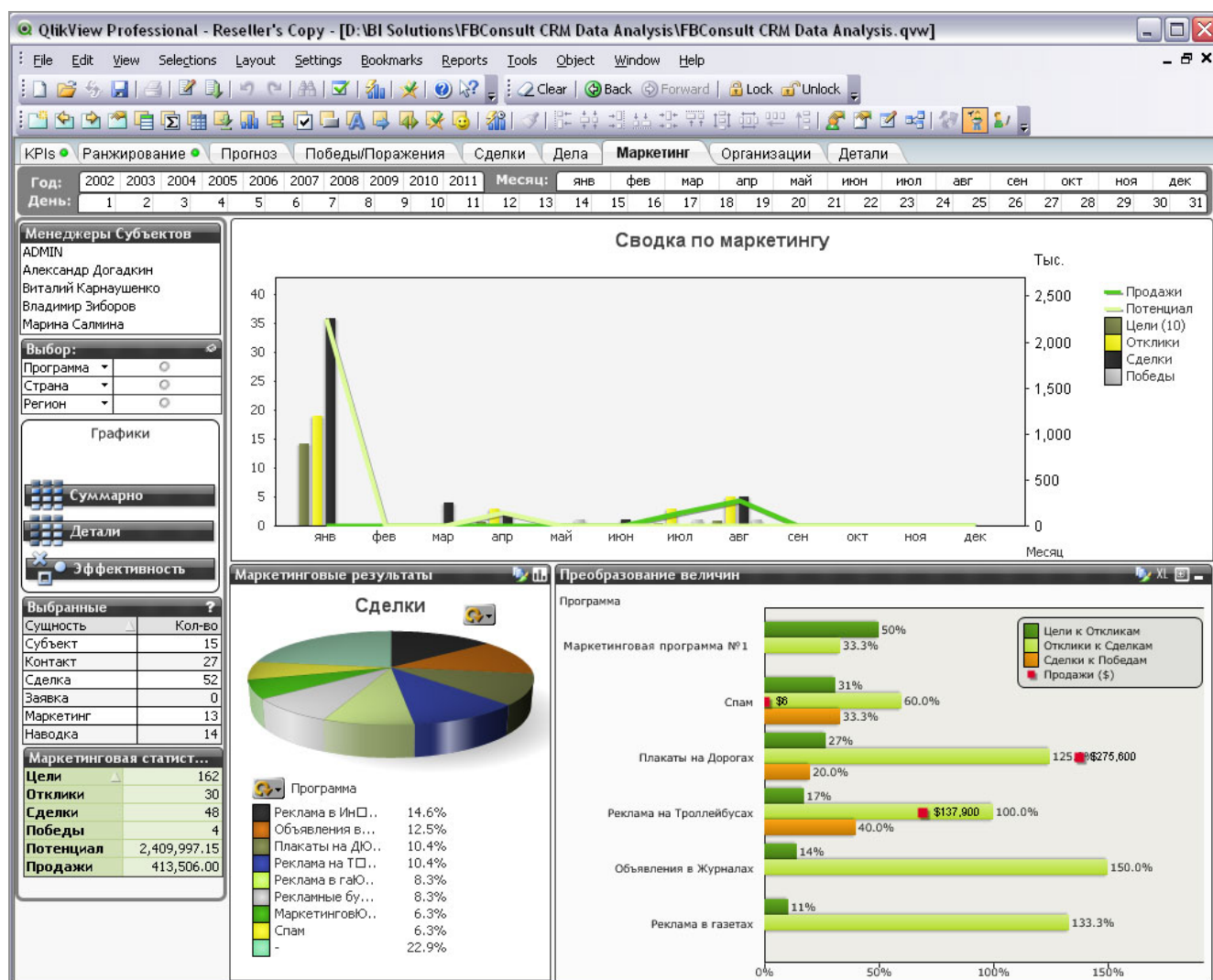
Анализ детальной информации по делам

- ✓ Детальный анализ информации по текущим и завершенным делам (субъект, контакт, звонки, встречи, необходимые действия и др.) с возможностью фильтрации по годам, месяцам и отдельным дням;
- ✓ Анализ дел отдельных менеджеров;
- ✓ Сводная информация по типам дел;
- ✓ Сравнительный анализ по делам для конкретных субъектов.



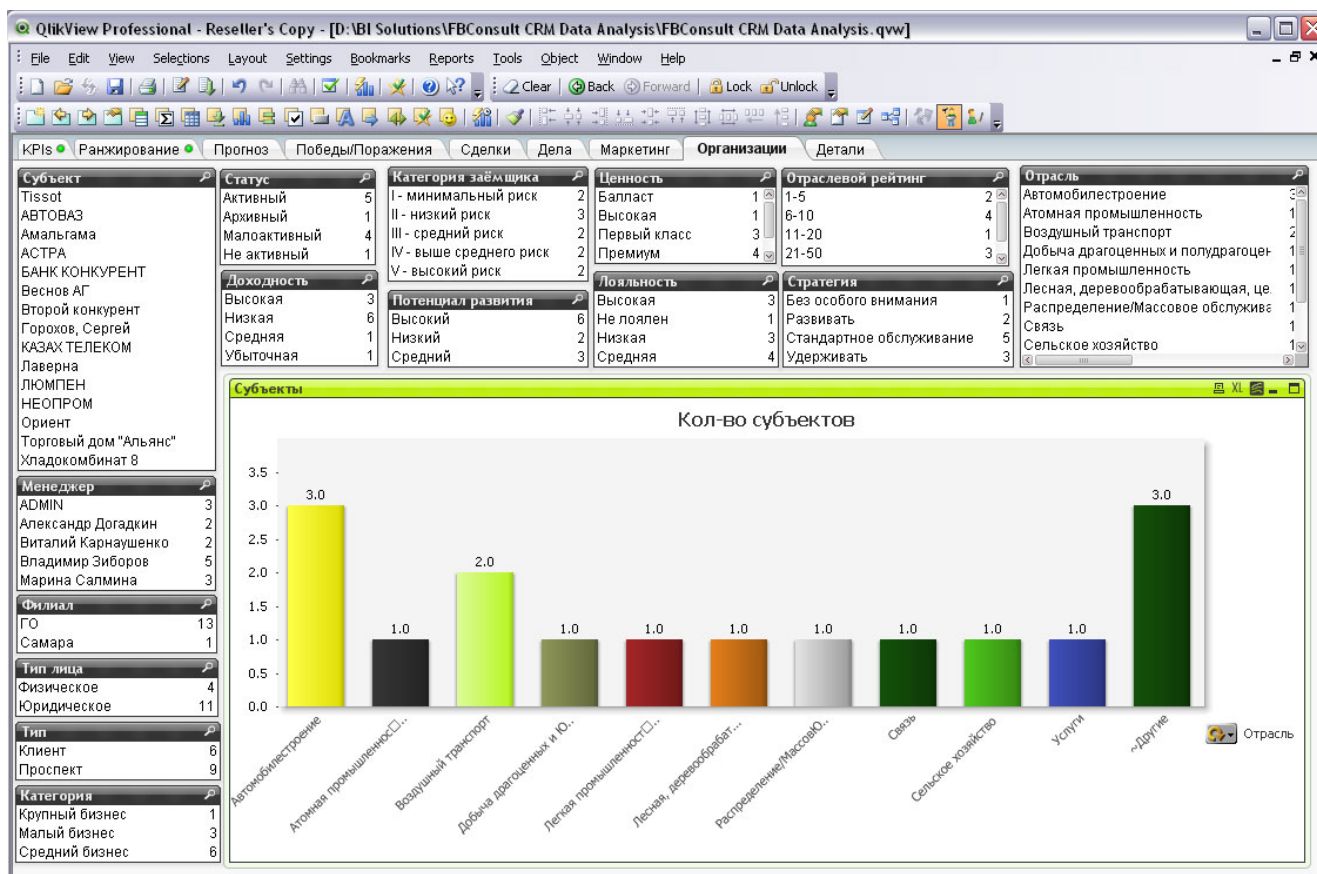
Анализ эффективности маркетинга

- ✓ Анализ общей сводки маркетинга по годам, месяцам и отдельным дням с возможностью фильтрации по региону и менеджеру. Сопоставление целей, количества полученных откликов, объема продаж и количества сделок;
- ✓ Сводная статистика эффективности различных типов рекламных ресурсов;
- ✓ Анализ эффективности маркетинговых программ и кампаний: сопоставление целей, откликов и выигранных сделок;
- ✓ Детальный анализ информации по маркетинговым кампаниям и программам: дата запуска, цели по откликам, отклики, количество сделок и др.



Анализ данных по организациям

- ✓ Быстрое получение детальной информации по организациям с возможностью фильтрации по таким параметрам как название субъекта, тип лица, категория (крупный, малый или средний бизнес), отрасль и отраслевой рейтинг, менеджер по продажам;
- ✓ Просмотр сводного графика по количеству организаций, работающих в конкретных отраслях, находящихся в определенных регионах, имеющих тот или иной тип или категорию, закрепленных за определенными менеджерами.



Детальный анализ общей CRM информации

- ✓ Быстрое получение детальной информации по сделкам, делам, субъектам и менеджерам с возможностью фильтрации по году, месяцу, дате, региону и продукту;
- ✓ Фильтрация информации по таким параметрам как ФИО менеджера и ФИО контакта в организации, типу, дате и категории дела, статусу и стадии сделки, отрасли, в которой работает организация;
- ✓ Просмотр сводной статистики по сделкам, делам и маркетингу.

Сделка	Статус	Стадия	Потенциал	Вероятность	Сумма	План дата закрытия	Дата закрытия
Лаверна - Сделка1	Закрыта и выиграна	***None	137,800	100.0	137,800	05.10.2007	09.07.2007
АВТОВАЗ - Сделка6	Закрыта и выиграна	Финал	275,600	100.0	275,600	09.10.2007	26.08.2007
АВТОВАЗ - Сделка21	Закрыта и выиграна	Финал	100	100.0	100	21.08.2008	22.05.1809
Амальгана - Сделка1	Закрыта и выиграна	Финал	32,200	100.0	32,200	13.05.2008	14.02.2008
КАЗАХ ТЕЛЕКОМ - Сд...	Закрыта и выиграна	Финал	35,000	100.0	35,000	30.04.2009	09.02.2009
НЕОПРОМ - Сделка5	Закрыта и выиграна	Финал	6	100.0	6	21.03.2008	22.05.2008
Хладокombинат 8 - Сд...	Закрыта и выиграна	Финал	27,560	100.0	27,560	29.04.2009	28.01.2007
Хладокombинат 8 - Сд...	Закрыта и выиграна	Финал	31,000	100.0	31,000	09.04.2009	29.01.2009
АВТОВАЗ - Сделка2	Закрыта и проиграна	***None	137,800	0.0	0	05.07.2007	09.04.2008
АВТОВАЗ - Сделка10	Закрыта и проиграна	***None	612,438	0.0	0	10.10.2007	30.08.2007
АВТОВАЗ - Сделка15	Закрыта и проиграна	Квалификация	4	0.0	0	21.03.2008	11.01.2008
Лаверна - Сделка2	Закрыта и проиграна	Квалификация	44,444	0.0	0	10.10.2007	28.01.2009
Лаверна - Сделка5	Закрыта и проиграна	Квалификация	21,000	0.0	0	29.04.2009	28.01.2009
АВТОВАЗ - DVR	Закрыта и проиграна	Финал	1	0.0	0	16.07.2008	16.04.2008

QlikView разработан компанией QlikTech, которая является одним из лидеров в области бизнес-аналитики нового поколения и одним из самых динамично развивающихся поставщиков BI решений в мире. QlikTech является единственным поставщиком BI решений, который гарантирует максимально быстрый возврат инвестиций. Более 10500 клиентов и 500 партнеров в 92 странах по всему миру уже выбрали QlikView.

В 2009 году QlikView был признан лидером в классе систем BI/Performance Management по результатам исследования Aberdeen AXIS.

Узнать подробную информацию, запросить презентацию или демо-версию продукта QlikView Вы можете по адресу info@fbconsult.ru или по телефону +7 (495) 781-6400.