



Три инструмента для автоматизации бизнеса в облаках

Автоматизация стала важнейшим трендом в бизнес-сфере. Предприниматели стремятся освободить своих сотрудников от выполнения рутинных однообразных задач, экономя время и человеческие ресурсы, повышая производительность труда и эффективность управления бизнесом. Для того, чтобы снизить затраты на автоматизацию, собственники бизнеса все чаще прибегают к облачным инструментам автоматизации.

Облачные системы пользуются большой популярностью у представителей малого бизнеса. Они не требуют больших стартовых расходов и долгого сложного внедрения, при этом способны дать быстрый результат. Предприятие платит только за используемые ресурсы и может в любой момент увеличить или сократить их потребление. Нового оборудования почти или вообще не требуется. Как правило, достаточно уже существующих в компании персональных компьютеров и интернета. А все внедрение сводится к настройке системы и занимает 1-2 дня.

На какие же продукты и программы стоит обратить внимание в первую очередь? Без чего не может обойтись бизнес в мире современных технологий?

Александр Каменских, директор по b2b филиала «Дом.ru Бизнес» в Тюмени рассказал о самых полезных инструментах автоматизации даже для небольшого бизнеса:

CRM-система

- Сбор и учет контактов текущих и потенциальных клиентов.
- Сегментация базы и анализ покупки клиентов.
- Контроль качества работы отдела продаж.
- Персонализированные коммуникации (e-mail, sms, чат-боты и т.п.), рассылка спец.предложений, информации об акциях, бонусах и т.п.

1С:Предприятие 8 через Интернет

- Организация совместной удаленной работы.
- Ведение бухгалтерского, налогового и управленческого учета из любой точки мира.
- Сдача отчетности через интернет.
- Автоматическое обновление приложений и форм отчетности.

Облачная телефония

- Повышение качества продаж и сервиса, анализ эффективности рекламных каналов.
- Прием нескольких звонков одновременно, клиент никогда не услышит «занято», позвонив вам.
- Распределение звонков в зависимости от дня недели, времени суток, отпусков менеджеров или выезда их на личные встречи.

- Запись, история и статистика разговоров – кто, куда, когда звонил, сколько было принято звонков, а сколько пропущено, и как менеджер общался с клиентами.
- Облачная АТС может быть интегрирована с CRM: вы видите карточку клиента при входящем звонке, звонок автоматически попадает на ответственного менеджера, можно отправлять SMS-визитку с контактами менеджера.

Высокие скорости в принятии решений, многозадачность в управлении, необходимость снижения затрат и повышения эффективности требуют современных подходов. Новые технологии способствуют эффективной работе и развитию бизнеса. Комплекс услуг телеком-оператора «Дом.ru Бизнес», дополненный легкомасштабируемыми облачными сервисами, позволяет выстроить инфраструктуру организации в целом, автоматизировать и оптимизировать бизнес-процессы, сократить затраты и увеличить продажи.