

The logo features a white checkmark inside a white circle on the left. To its right, the words 'FORMA' and 'LIST' are written in a large, white, sans-serif font, stacked vertically.

Многофункциональная система
коммуникаций с клиентами

Москва, июль 2021 г.

Качество продаж - основной элемент успешного бизнеса, НО ЧТО ВЫ ЗНАЕТЕ О ВАШИХ ПРОДАЖАХ?

Объективная информация:

- количество звонков
- количество встреч
- количество сделок
- объем продаж в деньгах



Субъективная информация:

- *Профессионализм продавцов*
- *Понимание продуктовой линейки*
- *Клиентоориентированность*
- *Причины неудачных встреч*
- *Факторы успешных сделок*

Что такое FORMALIST?



FORMALIST

-это многофункциональная система, позволяющая в полной мере реализовать концепцию CLM (Closed Loop Marketing) - маркетинг с замкнутой обратной связью, когда общение с клиентом строится по определенному, гибкому алгоритму двустороннего общения.



FORMALIST

-это единое коммуникационное приложение для встреч и переговоров, в котором собраны все необходимые функции для оценки объективной и субъективной информации о продажах.



Мобильное приложение для менеджера (iOS/Android) с записью разговора и геопозицией



Конструктор скриптов и опросов клиентов



Аудио запись встреч и переговоров, транскрипция в текст



ЛК руководителей и отдела контроля коммуникаций



Админ интерфейс по настройке всех функций ПО

✓ У вас много полевых сотрудников, которые часто общаются с клиентами вне офиса (инспекции торговых точек, дилеров, выездные исследования, промо акции, агитации итд).

✓ Ваши сотрудники проводят много встреч и переговоров вне вашего офиса (прямые продажи В-2-В). У вас много филиалов.

✓ Стоимость продукта, который вы продаете, достаточно высока и цена неудачной встречи или переговоров существенна. Требуется контроль качества переговоров.

ВАМ НУЖЕН

✓
FORMA
LIST

ЕСЛИ:

✓ Вашим сотрудникам необходимо единое, удобное приложение для встреч и переговоров, в котором бы были собраны все нужные коммуникативные функции (Запись переговоров, скрипты, рассылка опросов итд).

✓ Конструктор скриптов, которым вы пользуетесь сейчас очень сложен, изменения скриптов трудоемкий процесс.

✓ Ваши сотрудники работают с клиентами в торговом зале, на выставке, в show room, выезжают на осмотры, тех обслуживание оборудования и техники.



Аудиозапись и геопозиция встреч и переговоров



Интеграции с CRM на приём и передачу данных во время встреч, синхронизация встреч



Работа офлайн: демонстрация видео и аудиоматериалов во время встреч

В ЧЕМ ОСОБЕННОСТЬ СИСТЕМЫ



FORMALIST



Модуль для работы отдела контроля качества с расчётом KPI сотрудников, отделов и компании в целом



Удобный конструктор скриптов коммуникаций, анкет и опросов



Синхронизация учетных записей сотрудников из CRM с их уровнями доступа, отделами, должностями и ролями



Система автоматизированных рассылок предложений, опросов и анкет



Дашборд с отчетами и уведомления ответственных по настраиваемым фильтрам

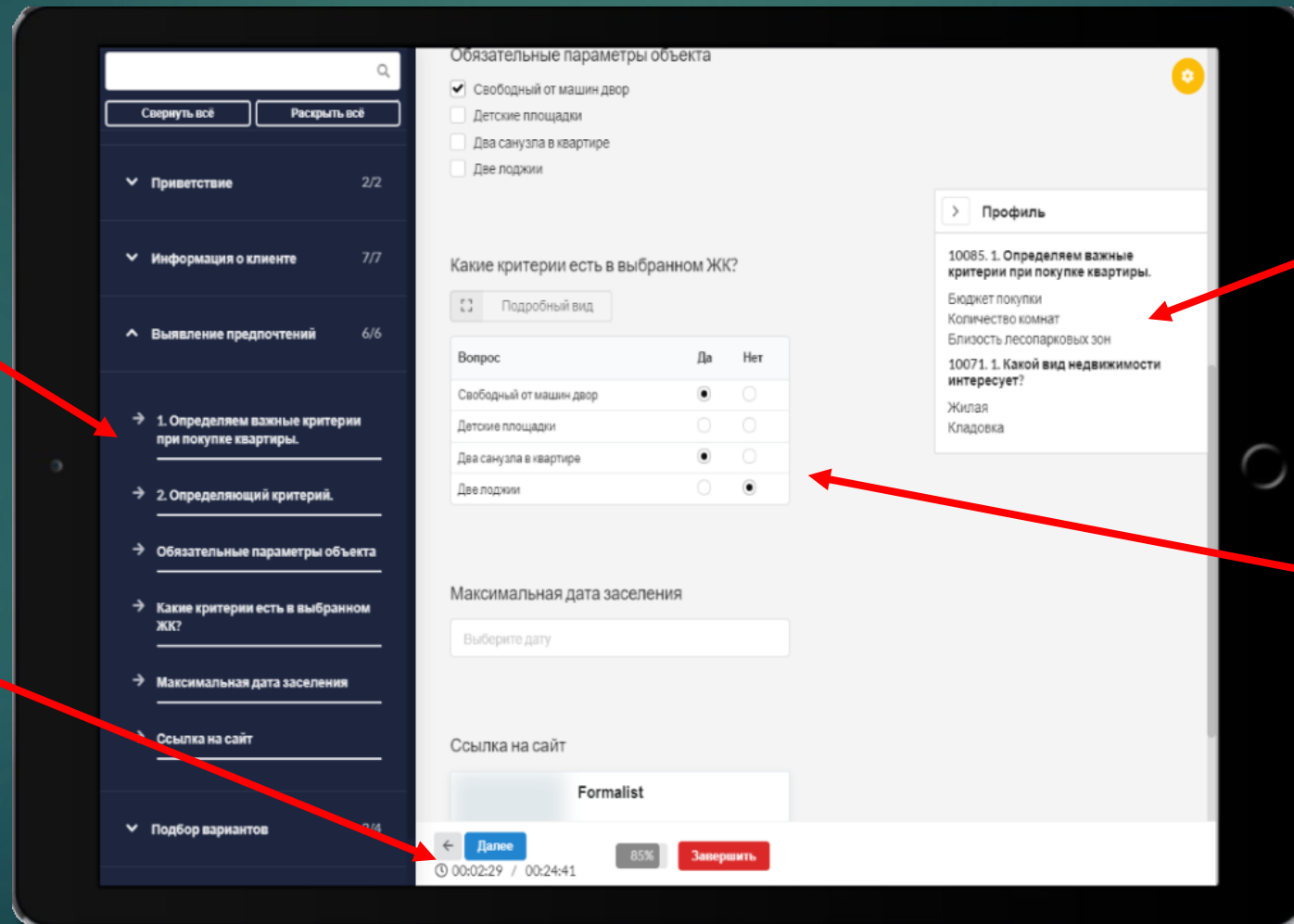
Приложение для Android и I-OS



На планшете и смартфоне

Меню всех групп вопросов. При нажатии на группу, разворачиваются все вопросы группы.

Время продолжительности и аудиозаписи встречи



Профиль клиента из CRM или вводится вручную при встрече. Подсказка следующих двух групп вопросов

Текущий вопрос и варианты ответов

Основной функционал системы

Аудиозапись и геопозиция встреч и переговоров

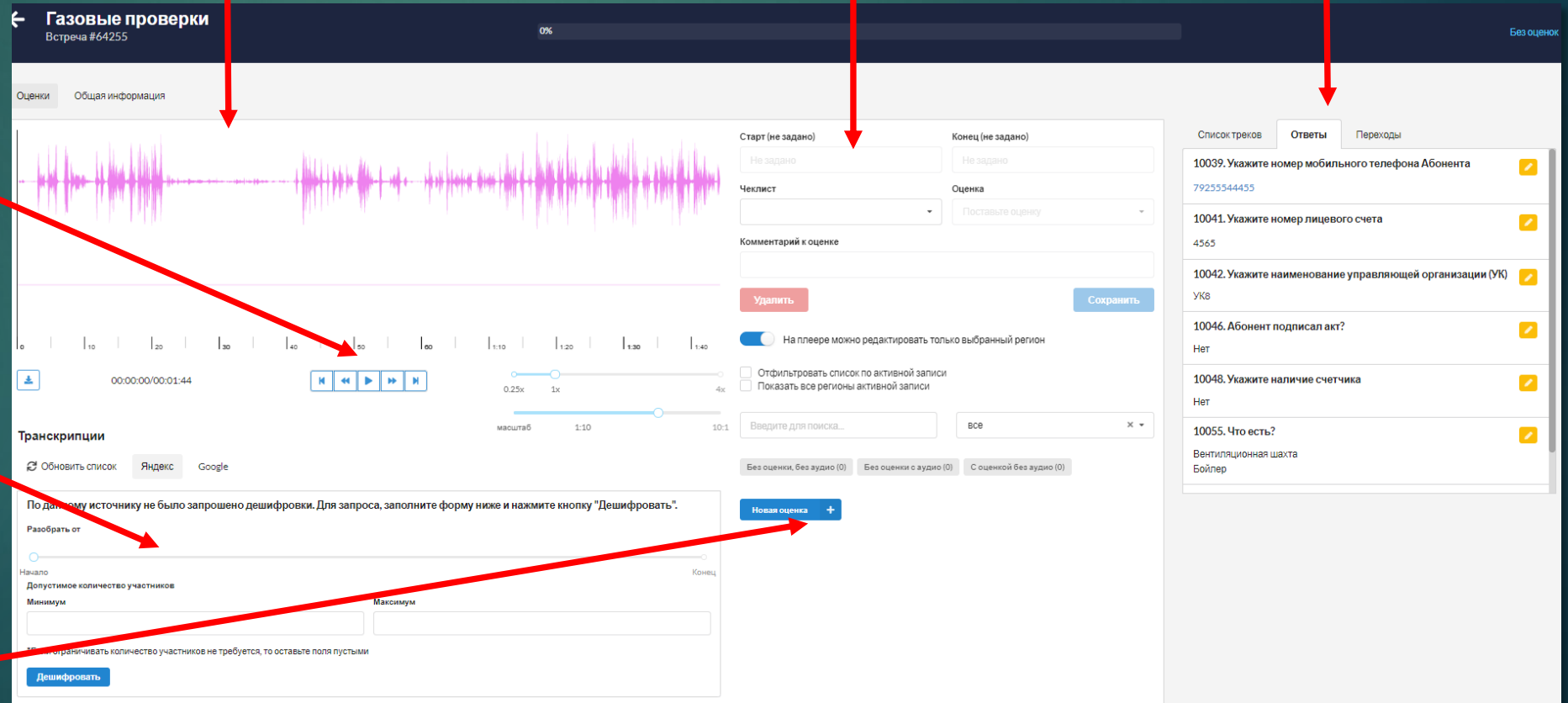
Аудиозапись встречи

Выбор фрагмента записи (временной интервал)

Выбор фрагмента записи при конкретном вопросе скрипта

Возможность прослушать запись встречи

Настройка транскрипции выбранного участка записи в текстовый файл



The screenshot displays the main interface of the system. At the top, there is a header with a back arrow, the title "Газовые проверки" (Gas checks), and a meeting ID "Встреча #64255". A progress bar shows 0% completion. Below the header, there are two tabs: "Оценки" (Evaluations) and "Общая информация" (General information). The main area is divided into several sections:

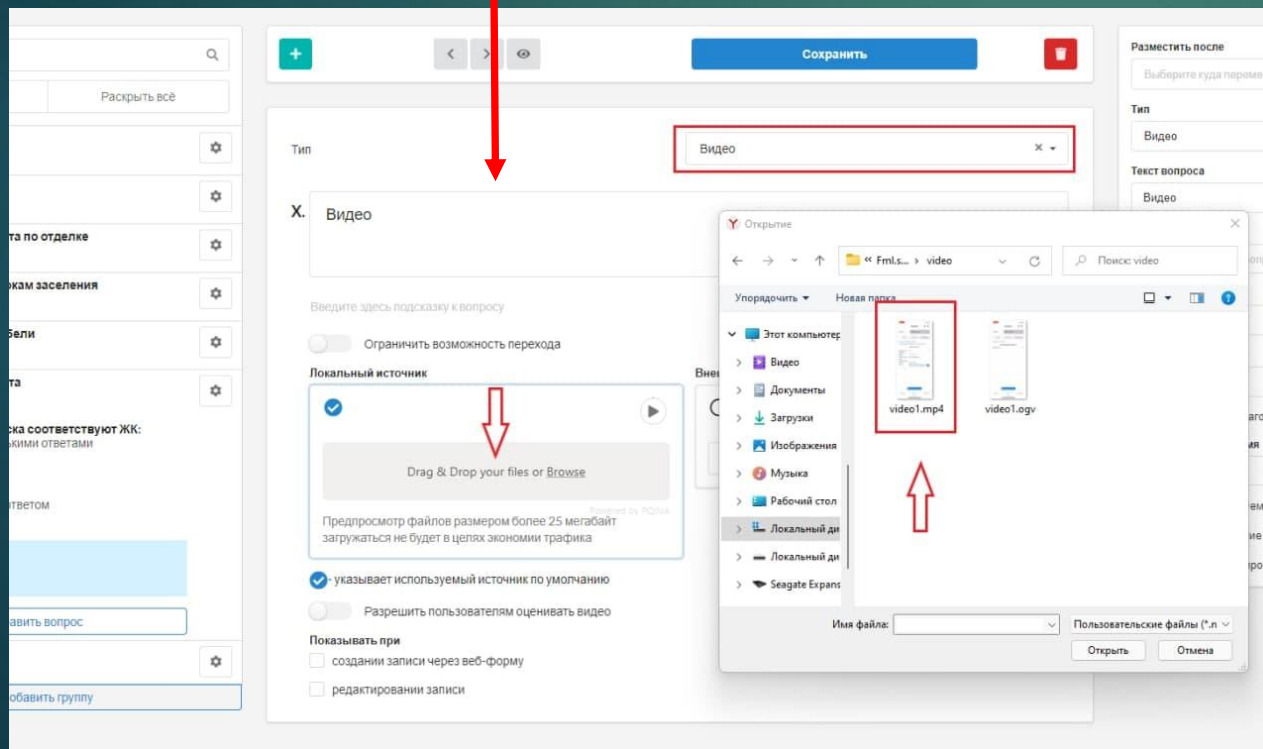
- Audio Player:** A purple waveform visualization of the audio recording. Below it is a timeline with a playhead at 00:00:00/00:01:44. Playback controls (play, stop, previous, next) and a volume slider are visible.
- Transcription:** A section with a "Транскрипции" header. It includes a "Обновить список" (Refresh list) button and search engines "Яндекс" and "Google". A note states: "По данному источнику не было запрошено дешифровки. Для запроса, заполните форму ниже и нажмите кнопку 'Дешифровать'." (No decryption was requested for this source. To request it, fill out the form below and click the 'Decrypt' button.) Below this is a form with fields for "Разобрать от" (Decipher from), "Начало" (Start), "Допустимое количество участников" (Acceptable number of participants), "Минимум" (Minimum), and "Максимум" (Maximum). A "Дешифровать" (Decrypt) button is at the bottom.
- Evaluation Form:** A section for creating or editing an evaluation. It includes fields for "Старт (не задано)" (Start (not set)) and "Конец (не задано)" (End (not set)). There is a "Чеклист" (Checklist) dropdown, an "Оценка" (Evaluation) dropdown, and a "Комментарий к оценке" (Comment on evaluation) text area. A "Удалить" (Delete) button and a "Сохранить" (Save) button are present. A toggle switch is labeled "На плееере можно редактировать только выбранный регион" (Only the selected region can be edited on the player). There are also checkboxes for "Отфильтровать список по активной записи" (Filter list by active recording) and "Показать все регионы активной записи" (Show all regions of active recording). A search bar with "Введите для поиска..." (Enter search...) and a "все" (all) dropdown is also visible.
- Track List:** A section on the right with tabs for "Список треков" (Track list), "Ответы" (Answers), and "Переходы" (Transitions). It shows a list of tracks with their IDs and descriptions, such as "10039. Укажите номер мобильного телефона Абонента" (Specify the mobile phone number of the subscriber) and "10041. Укажите номер лицевого счета" (Specify the account number). Each track has a yellow checkmark icon.

Оценка качества для КРІ

Основной функционал системы

Демонстрация видео и буклетов во время встреч

Перед встречей, из библиотеки можно загрузить любой видео файл или презентацию и открыть ее или прописать ссылку на youtube, vimeo или внутренние онлайн библиотеки компании



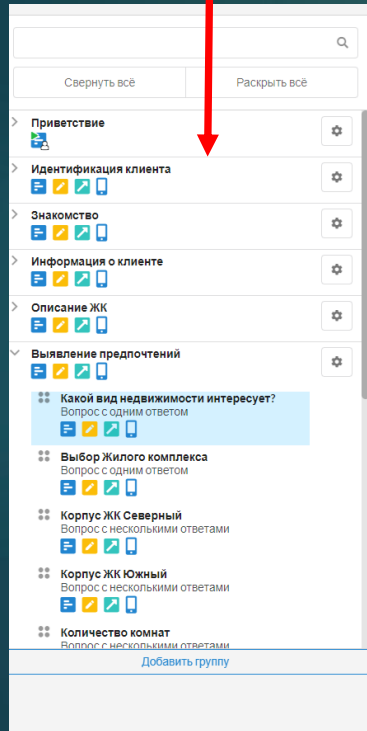
Пример показа презентации на смартфоне (вкл видео)



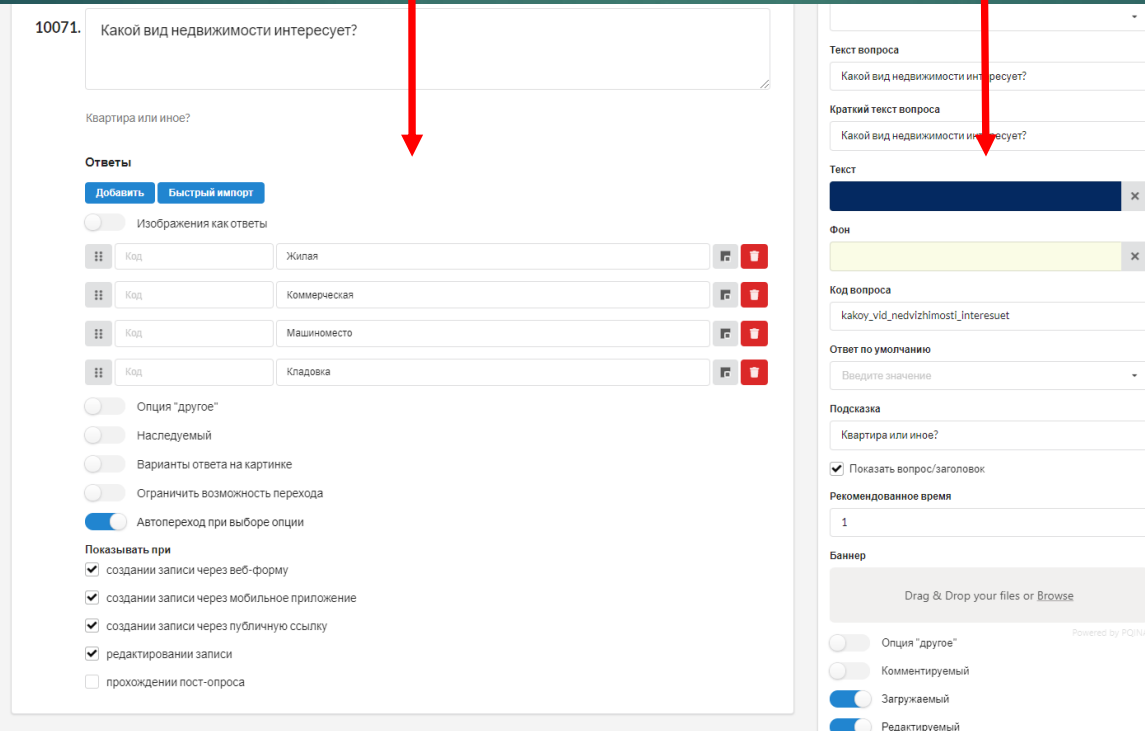
Основной функционал системы

Конструктор скриптов

Меню групп вопросов

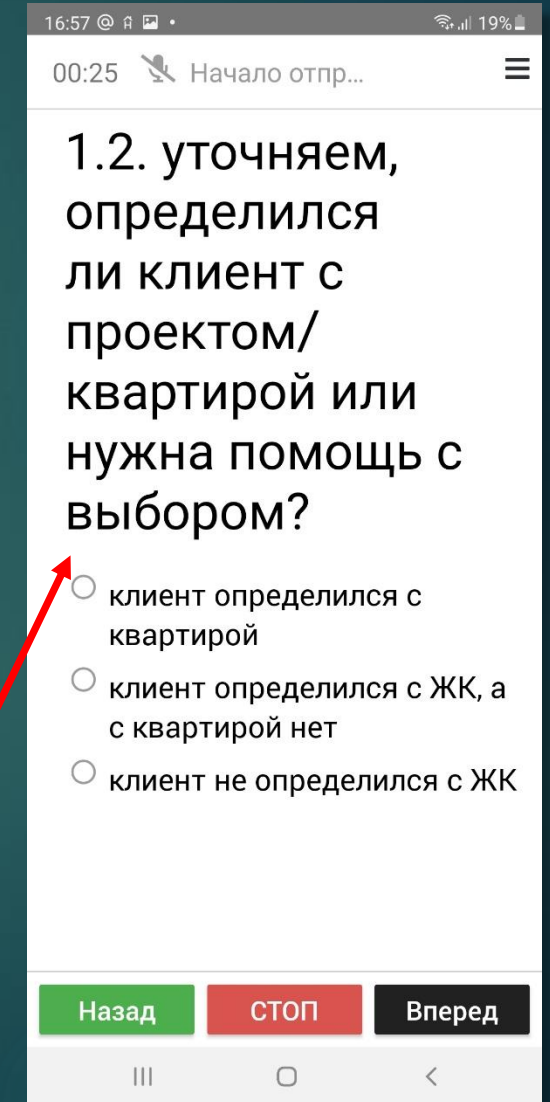


Создание вопросов и вариантов ответов или подсказок



Настройка параметров вопросов и подсказок, их отображения

Пример отображение настроенного скрипта



Основной функционал системы

Логика скриптов

Логика проекта / Новое условие

Название условия: 1.2 в 1.4

Приоритет: Очень низкий

Действия

Добавить действие

0.

Добавить действие

Проверки

Добавить проверку

Добавить проверку

Удалить

Задаем действие, которое будет в данном вопросе. Например: перейти в такой вопрос....

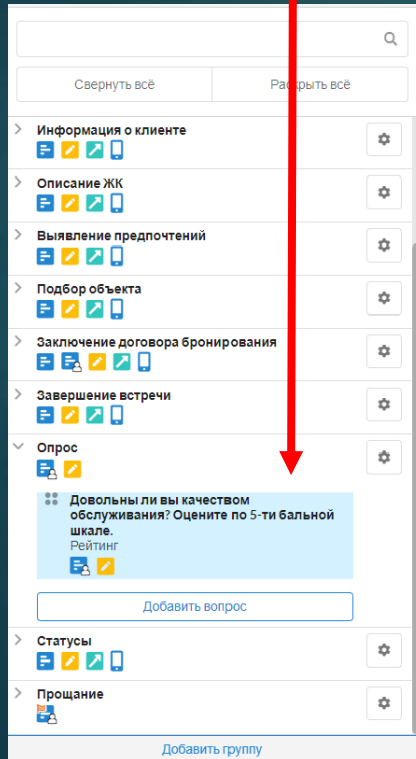
Задаем условие, при котором будет выполнено это действие. Например: если выбран один из таких ответов.....

- Конструктор скриптов позволяет применить логику любой сложности..... Если ответ Да, то..., Если ответ Нет, то..., направляя ход встречи в нужную ветку.
- Взаимоисключающие вопросы, в зависимости от ответов, не будут показаны в скрипте.

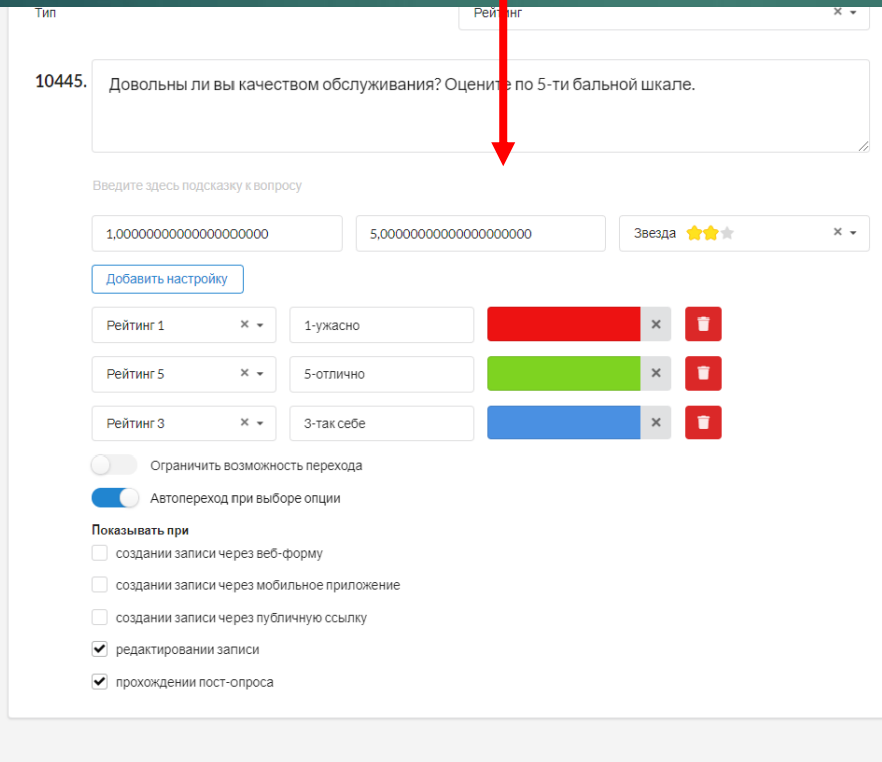
Основной функционал системы

Конструктор опросов

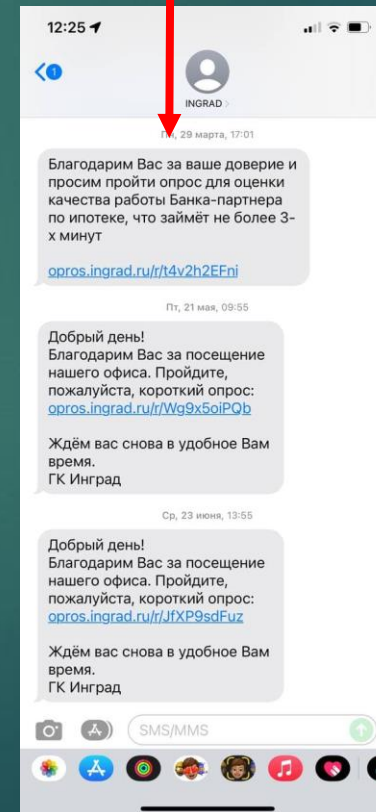
Меню вопросов, анкет, опросов



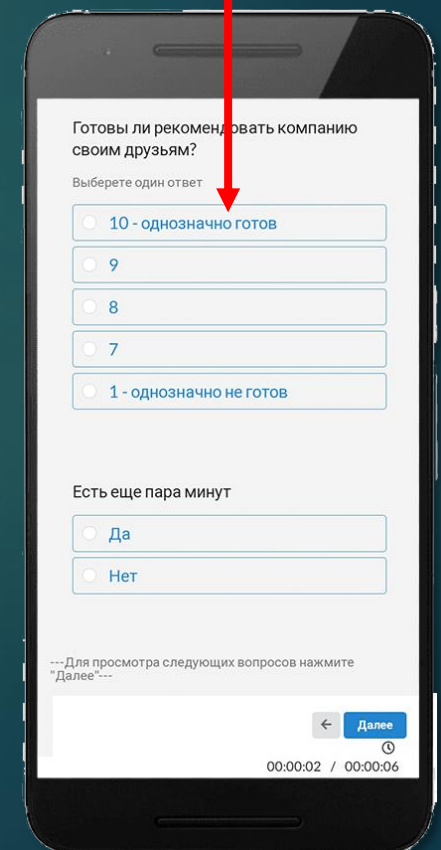
Конструктор опросов, анкет, рассылок



Пример SMS с опросом, который получает клиент

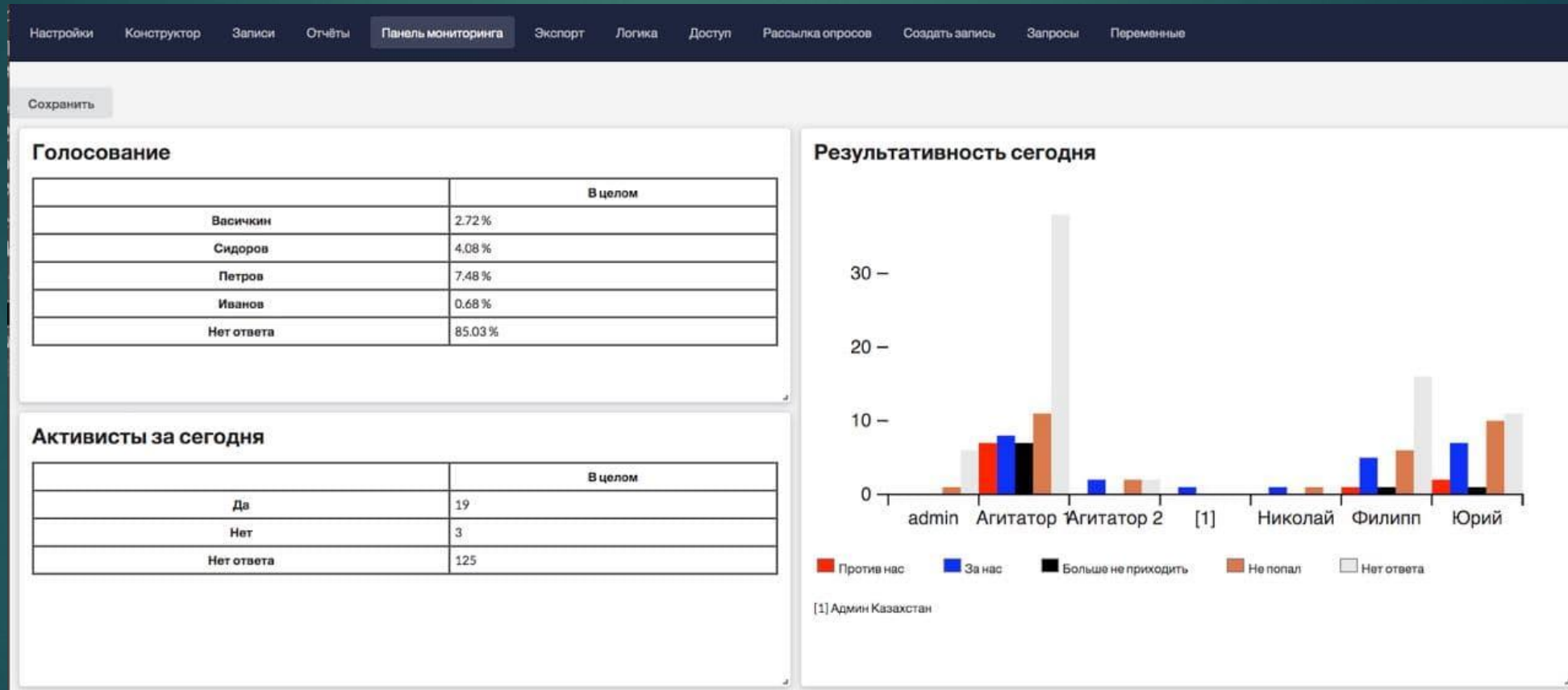


Пример опроса, который получает клиент



Основной функционал системы

Дэшборд с отчетами

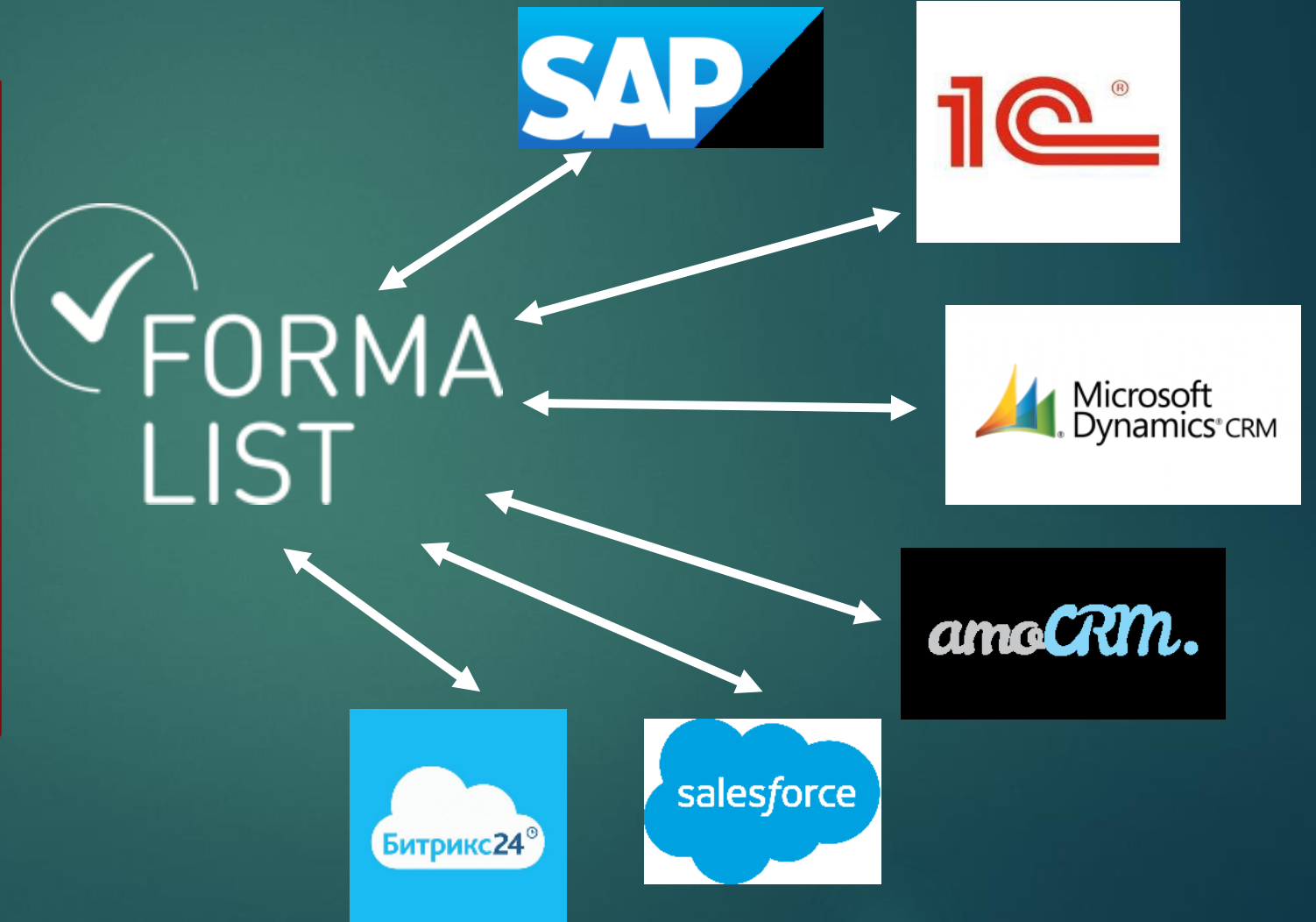


Дашборд с отчетами и уведомлением ответственных сотрудников по настраиваемым фильтрам. Настройка сигналов тревоги, в случае получения негативных отзывов по встрече.

Основной функционал системы

Интеграция с CRM

- Интеграции с CRM на приём и передачу данных во время встреч, синхронизация встреч
- Синхронизация учетных записей сотрудников из CRM с их уровнями доступа, отделами, должностями и ролям



**МЕНЕДЖЕРАМ
СТАНУТ
ДОСТУПНЫ**

**FORMA
LIST**

✓ Возможность проводить онлайн и офлайн переговоры с сохранением всего функционала FORMALIST.

✓ Возможность снимать фото и видео в приложение, с автоматической отправкой на сервер компании

✓ Подсказки по решению большинства ситуаций во время беседы.

✓ Актуальный график встреч и онлайн переговоров с клиентами, синхронизация с CRM.

✓ Наличие под рукой всех маркетинговых материалов, в т.ч. презентации, видеоролики, тех спецификации, прайс листы и другие материалы во время оффлайн встреч.

✓ Отпадёт необходимость закрывать встречи в CRM, заполнять карточку клиента и описывать результат встречи. Синхронизация с CRM.

✓ Возможность апеллировать к необоснованным жалобам и претензиям со стороны клиентов (плохо проконсультировали, нахамили итд).

✓ Оперативная корректировка и создание скриптов под конкретную встречу или бизнес-процесс. Автоматическая рассылка опросов и анкет.

РУКОВОДИТЕЛЮ
СТАНУТ
ДОСТУПНЫ

✓ Работа сотрудников будет носить системный характер, инструкции из формальных бумаг станут реальным инструментом работы.

✓ Экономия средств за счет отказа от услуг "Тайных покупателей"

✓ Получение реальной информации о продолжительности встреч и месторасположении менеджеров для последующего Планирования их работы.

✓ Получение реальных возражений от клиентов, а не пересказ от менеджеров.

✓ Dashboard с оперативными отчетами по работе сотрудников, их результативности.

✓ Быстрая реакция на негатив со стороны клиента, и нейтрализация негатива до появления в Интернете.

✓ Автоматический расчёт KPI сотрудников и отделов.

✓ Обучение сотрудников на лучших примерах реальных разговоров менеджеров с клиентами.

Реализованные проекты

Решение для агитаторов

Клиент: Предвыборный штаб политической партии

Задача: Заказчику необходимо было контролировать большой штат агитаторов-волонтеров.

Решение: автоматизировать работу агитаторов с помощью приложения "Формалист".



Результат: Штаб получил

1. **График загруженности** каждого агитатора для возможной оптимизации рабочих ресурсов
2. Реальные **возражения и ответы** и их отработка агитаторами
3. **Настоящая достижимость контактов (конверсия)** и онлайн мониторинг достижимости каждого агитатора
4. **Фото и аудио материалы** как подтверждение работы агитаторов
5. **Составление отдельного списка голосующих на дому** и любых других групп избирателей
6. **Быстрый сбор социологической информации:** явка, известность кандидатов, рейтинги по территориям
7. Получение **уведомлений из системы** в случае появления критических данных: например, обращений к кандидату
8. **Инструмент борьбы с недобросовестными агитаторами**, которые агитируют и за конкурентов

Результат:

1. Кандидат выиграл муниципальные выборы.

Реализованные проекты

Девелопмент: Департамент продаж новостроек

Клиент: Строительная компания ИНГРАД, г. Москва

Задача: Заказчику необходимо было систематизировать работу департамента продаж **ОФЛАЙН ПРОДАЖИ**.

Решение: автоматизировать работу sales менеджеров внедрив приложение "Формалист".



Руководителю отдела продаж и маркетинга стали доступны:

1. Реальная **маркетинговая информация по клиентам**.
2. Реальные **пожелания, возражения и ответы** и их отработка менеджерами.
3. Реальная **Эффективность менеджеров по продажам**, их профессионализм.
4. **Аудио материалы** всех встреч как инструмент повышения качества продаж.
5. **Быстрый сбор маркетинговой информации:** портрет и предпочтения клиента, пожелания и осведомленность, реакция клиентов на промоакции, рейтинги ЖК.
6. Оперативное получение **уведомлений из системы** в случае появления критических данных: недовольство, жалобы клиентов.
7. Оперативное **реагирование на негатив** со стороны клиентов.

Результат:

1. Увеличилось кол-во заключенных договоров в день на 15% на одного сотрудника.
2. Снизилась затраты на 15%, за счет оптимизации процесса продажи жилья, и времени на оформление сделки.
3. Увеличилась прибыль на 10% за счет оптимизации всего процесса заключения договоров продажи новостроек.

Реализованные проекты

Агентство недвижимости

Клиент: Крупное агентство недвижимости TRADE-IN REALTY, г. Москва

Задача: Заказчику необходимо было систематизировать работу штатных риелторов по схеме TRADE-IN.

Решение: автоматизировать работу риелторов, внедрив приложение "Формалист".



Руководителю отдела продаж и маркетинга стали доступны:

1. Реальная **маркетинговая информация по клиентам**.
2. Реальные **пожелания, возражения и ответы** и их отработка риелторами.
3. Автоматизированы процессы оценки, осмотра квартир, согласования условий и цен вторичного жилья клиента.
4. **Аудио материалы** всех встреч как инструмент повышения качества продаж.
5. **Быстрый сбор маркетинговой информации:** портрет и предпочтения клиента, пожелания и осведомленность, реакция клиентов на промоакции, рейтинги ЖК.
6. Оперативное получение **уведомлений из системы** в случае появления критических данных: недовольство, жалобы клиентов.
7. Оперативное **реагирование на негатив** со стороны клиентов.

Результат:

1. Увеличилось кол-во объектов оценки жилья и договоров TRADE-IN в день на 20% на одного риелтора.
2. Снизилась затраты на 15%, за счет оптимизации процесса оценки, жилья, сокращения штата, и времени на оформление сделки.
3. Увеличилась прибыль на 20% за счет оптимизации всего процесса заключения договоров.

Реализованные проекты

Инженеринговая компания

Клиент: Городская Инженерная служба Павловский Пасад, Московская обл.

Задача: Заказчику необходимо было систематизировать работу инженеров по проверке и ремонту газового оборудования в жилых домах и квартирах.

Решение: автоматизировать работу инженеров, внедрив приложение "Формалист".



Руководителю отдела продаж и маркетинга стали доступны:

1. Реальная **маркетинговая информация** о состоянии и марках оборудования.
2. Реальные **пожелания, возражения и ответы** и их отработка инженерами.
3. Онлайн планирование загрузки инженеров и их маршрутов осмотра.
4. **Аудио материалы** всех встреч как инструмент повышения качества обслуживания.
5. **Видео и фото** материалы состояния газового оборудования.
6. Заполнение и подписание **электронных актов** осмотра объектов.
7. **Фиксация** статуса осмотра объекта онлайн.
8. Оперативное получение **уведомлений из системы** в случае появления критических данных: неисправное оборудование, утечки газа итд.

Результат:

1. Увеличилось кол-во объектов осмотра в день на 40% на одного инженера.
2. Снизились затраты на оказание услуг на 25%.
3. Увеличилась прибыль на 15% за счет большего кол-ва объектов осмотра теми же ресурсами.

О КОМПАНИИ



ООО «ВЕСНА-СОФТ», специализируется на разработке IT-программ для улучшения коммуникаций в сфере управления и продаж. У нас огромный опыт в разработке IT-платформ для решения задач в сфере продажи недвижимости, автоматизации услуг ЖКХ / УК, управления бизнес-центрами и т.д.

Мы проектируем и внедряем IT-системы, которая позволит Вам перевести бизнес на новый качественный технологический уровень. IT-система от ООО «ВЕСНА-СОФТ» позволит Вам объединить все процессы компании в единую платформу и повысить эффективность деятельности сотрудников и качества как внутренней так и внешней коммуникации, и все это способствует увеличению лояльности клиентов и как следствие прибыли компании.

ООО «Весна-СОФТ»

ИНН 7736285654

ОГРН 5167746448656

Москва, улица Молодцова, дом 23, корп. 2



Контактные данные:

Юрий Богдай, Директор ТОО "Global Track» - официальный дистрибьютор ООО "ВЕСНА-СОФТ" в Казахстане.

Казахстан, Алматы, Богенбай Батыра 86

e-mail: sales@globaltrack.com

+7 705 5052416

+77272508800

sales@globaltrack.kz

www.formalist.kz