

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?



FORMA LIST

-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.



FORMA LIST

-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

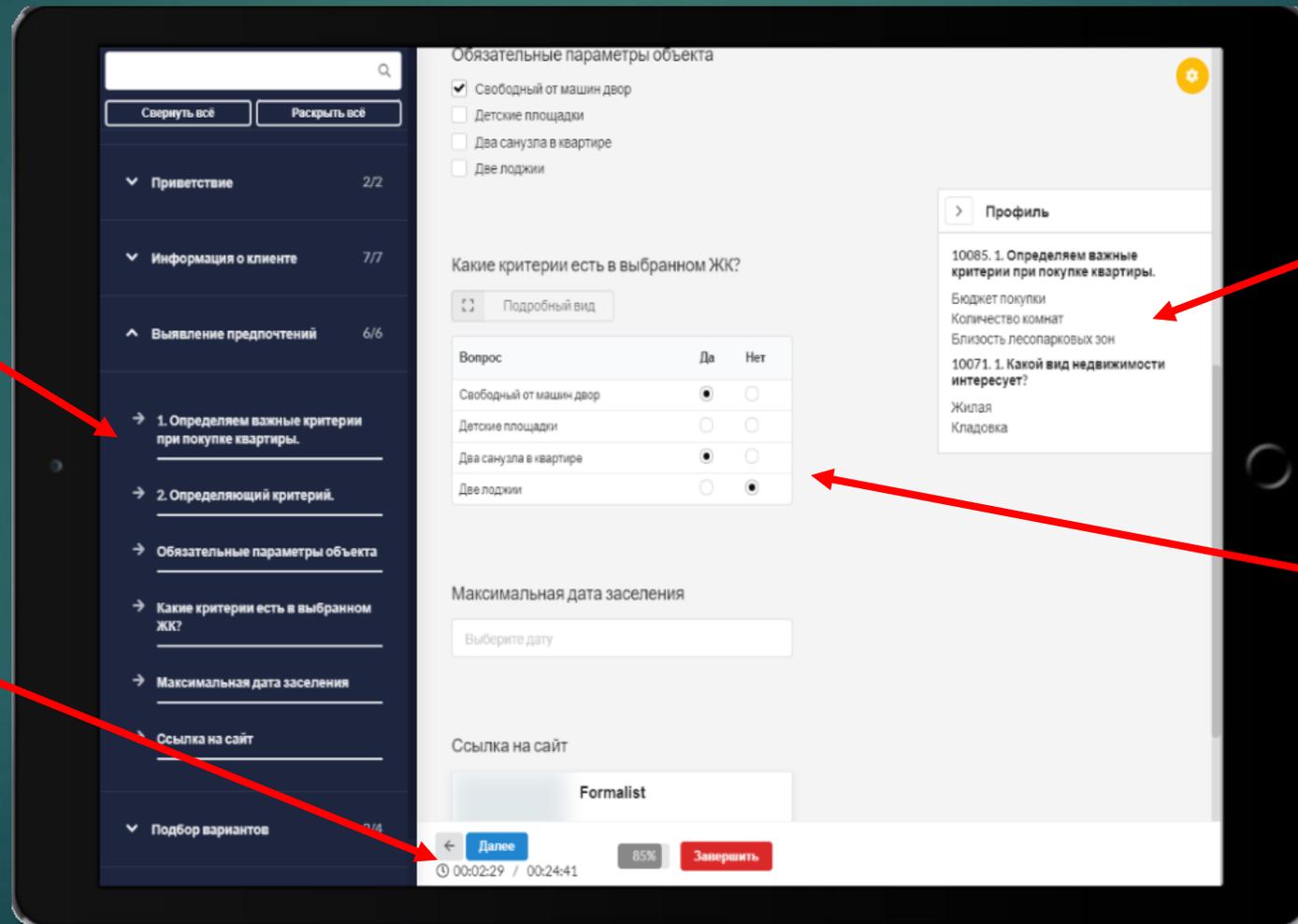
Приложение для Android и I-OS



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

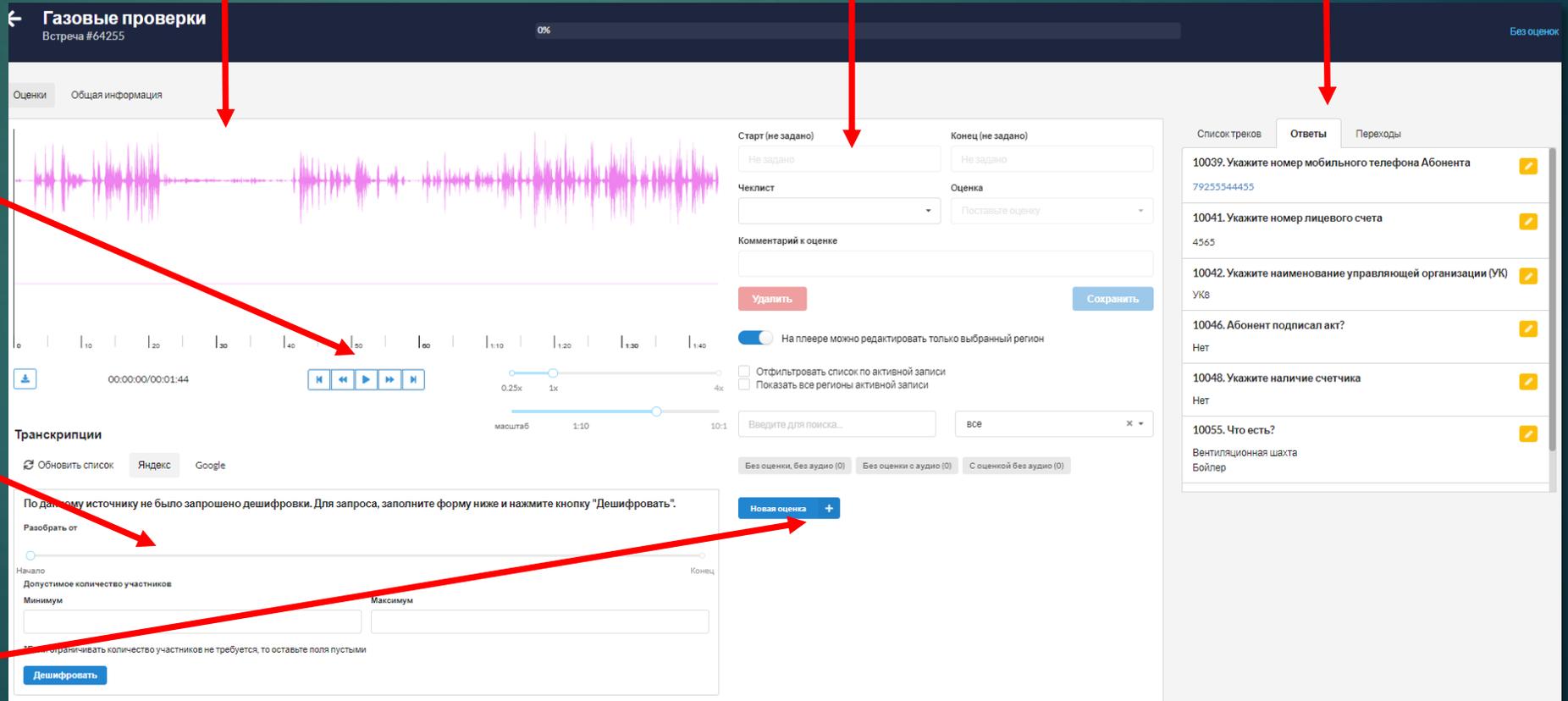
Аудиозапись встречи

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 'Газовые проверки' (Gas checks) interface for meeting #64255. It features an audio player with a waveform, a checklist, and a list of questions. Red arrows point from external text labels to specific UI elements: the audio waveform, the time selection controls, the 'Дешифровать' (Decrypt) button, and the question list.

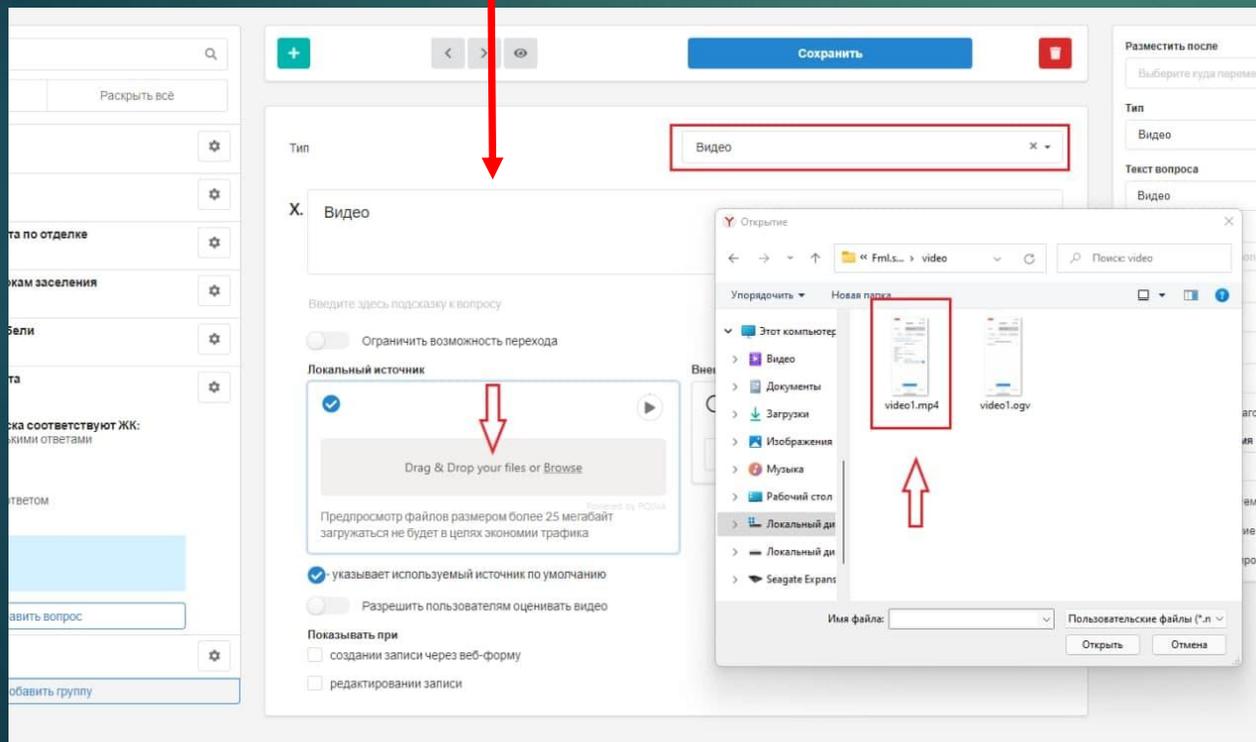
Список треков	Ответы	Переходы
10039. Укажите номер мобильного телефона Абонента	<input checked="" type="checkbox"/>	
79255544455		
10041. Укажите номер лицевого счета	<input checked="" type="checkbox"/>	
4565		
10042. Укажите наименование управляющей организации (УК)	<input checked="" type="checkbox"/>	
УКв		
10046. Абонент подписал акт?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Нет		
10048. Укажите наличие счетчика	<input checked="" type="checkbox"/>	
Нет		
10055. Что есть?	<input checked="" type="checkbox"/>	
Вентиляционная шахта Бойлер		

Оценка качества для КРІ

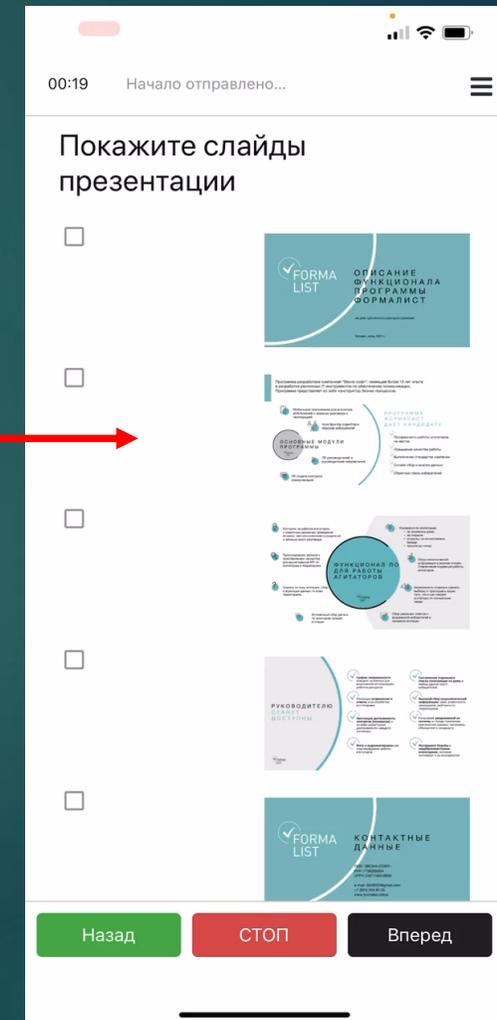
Основной функционал системы

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



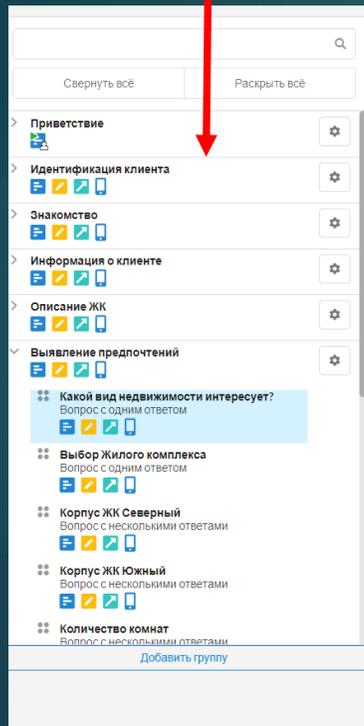
Пример показа презентации на смартфоне (вкл видео)



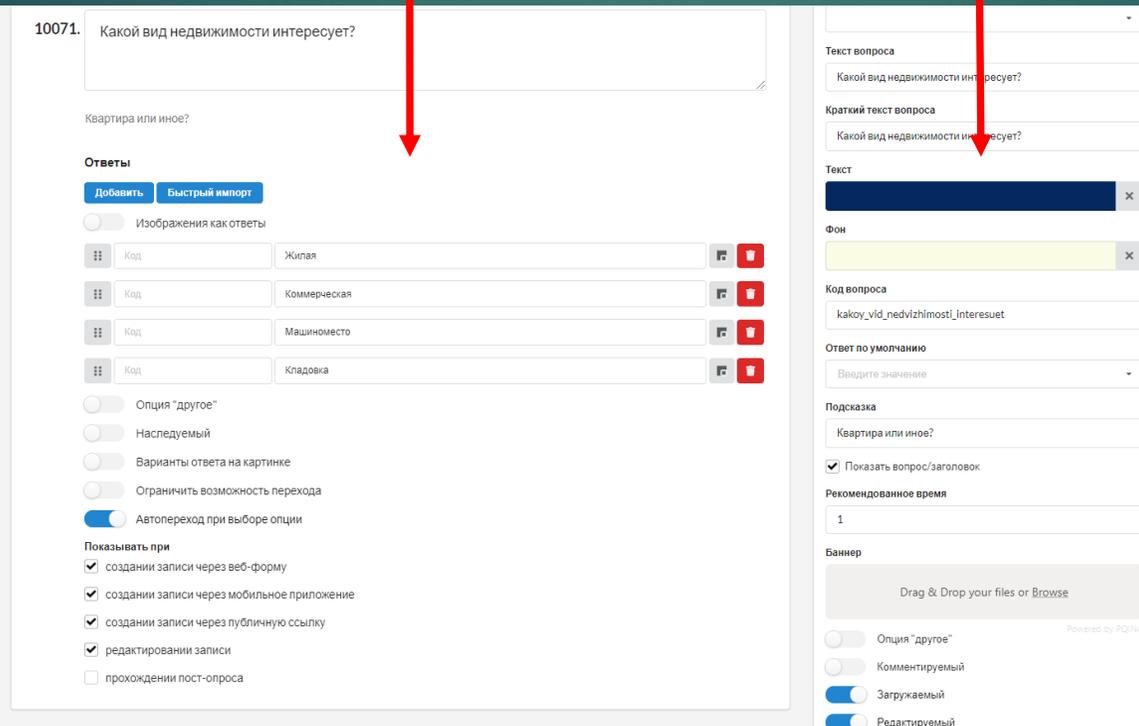
Основной функционал системы

Конструктор скриптов

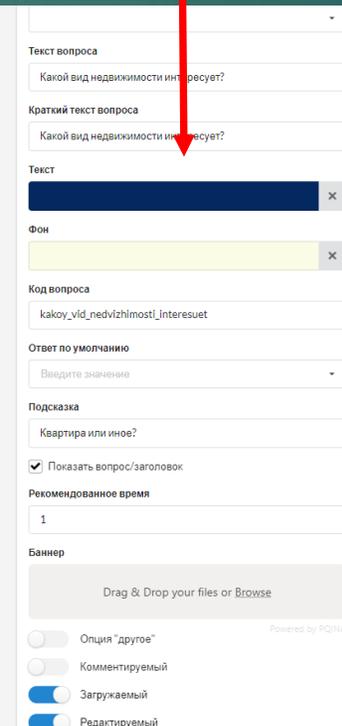
Меню групп вопросов



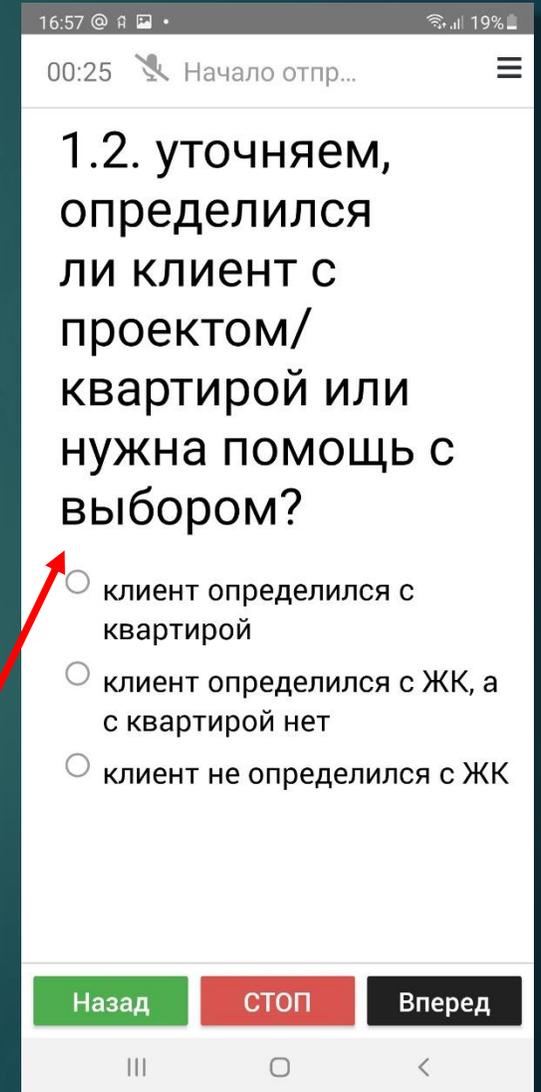
Создание вопросов и вариантов ответов или подсказок



Настройка параметров вопросов и подсказок, их отображения



Пример отображение настроенного скрипта



Основной функционал системы

Логика скриптов

Логика проекта / Новое условие

Название условия:

Приоритет:

Действия

Добавить действие

0.

Добавить действие

Проверки

Добавить проверку

Добавить проверку

Удалить

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

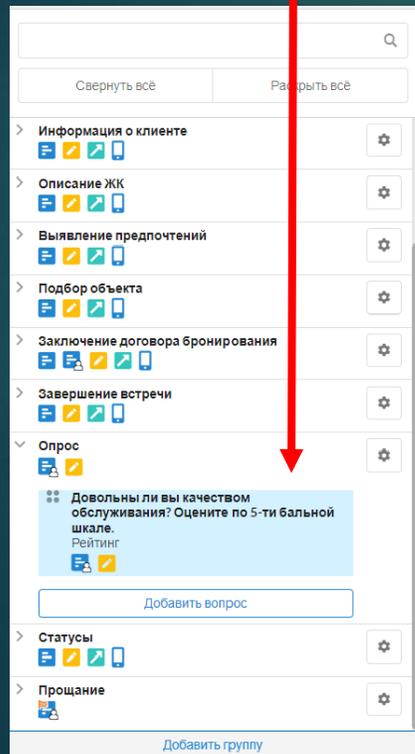
Задаем условие, при котором будет выполнено это действие. Например: если выбран один из таких ответов.....

- 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.

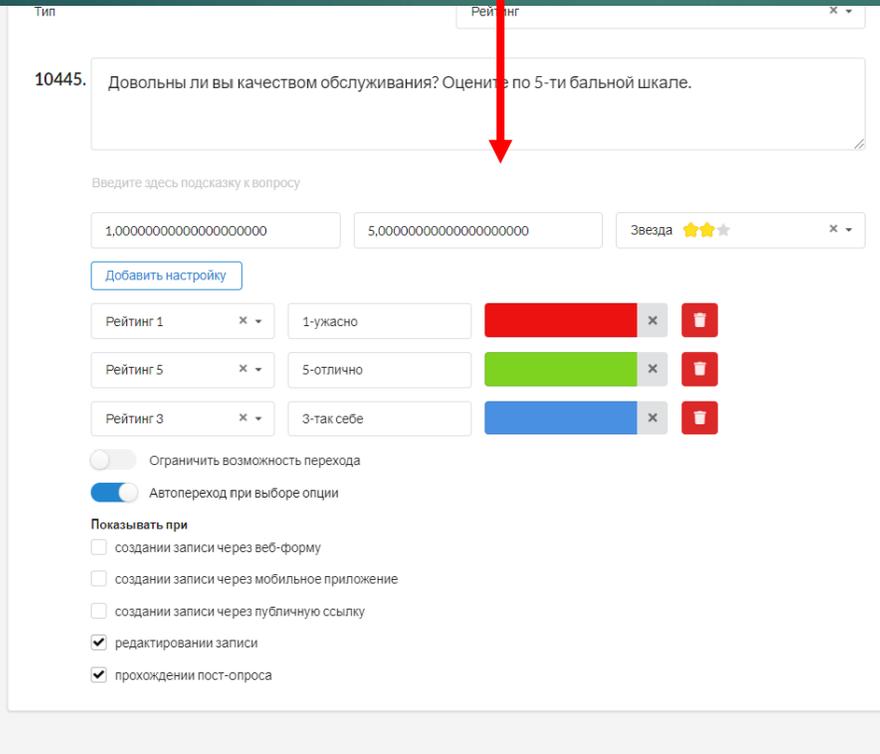
Основной функционал системы

Конструктор опросов

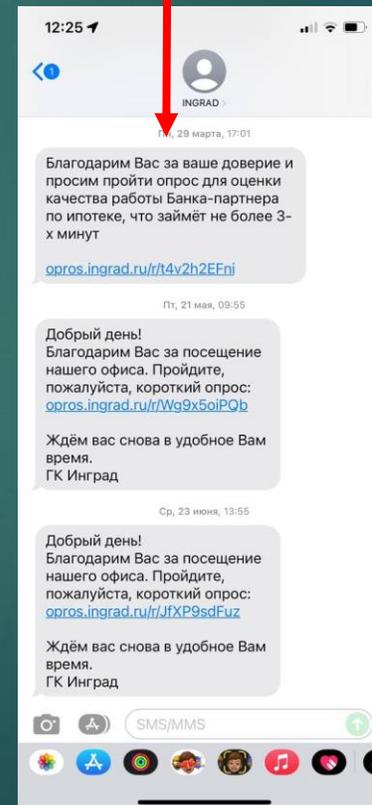
Меню вопросов, анкет, опросов



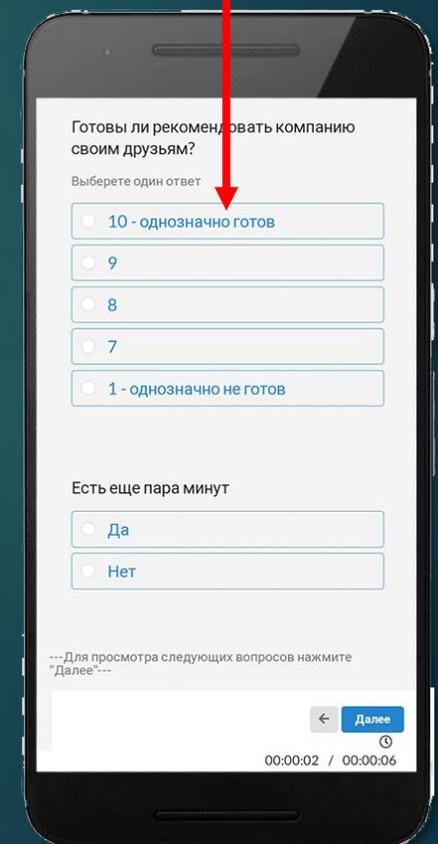
Конструктор опросов, анкет, рассылок



Пример SMS с опросом, который получает клиент

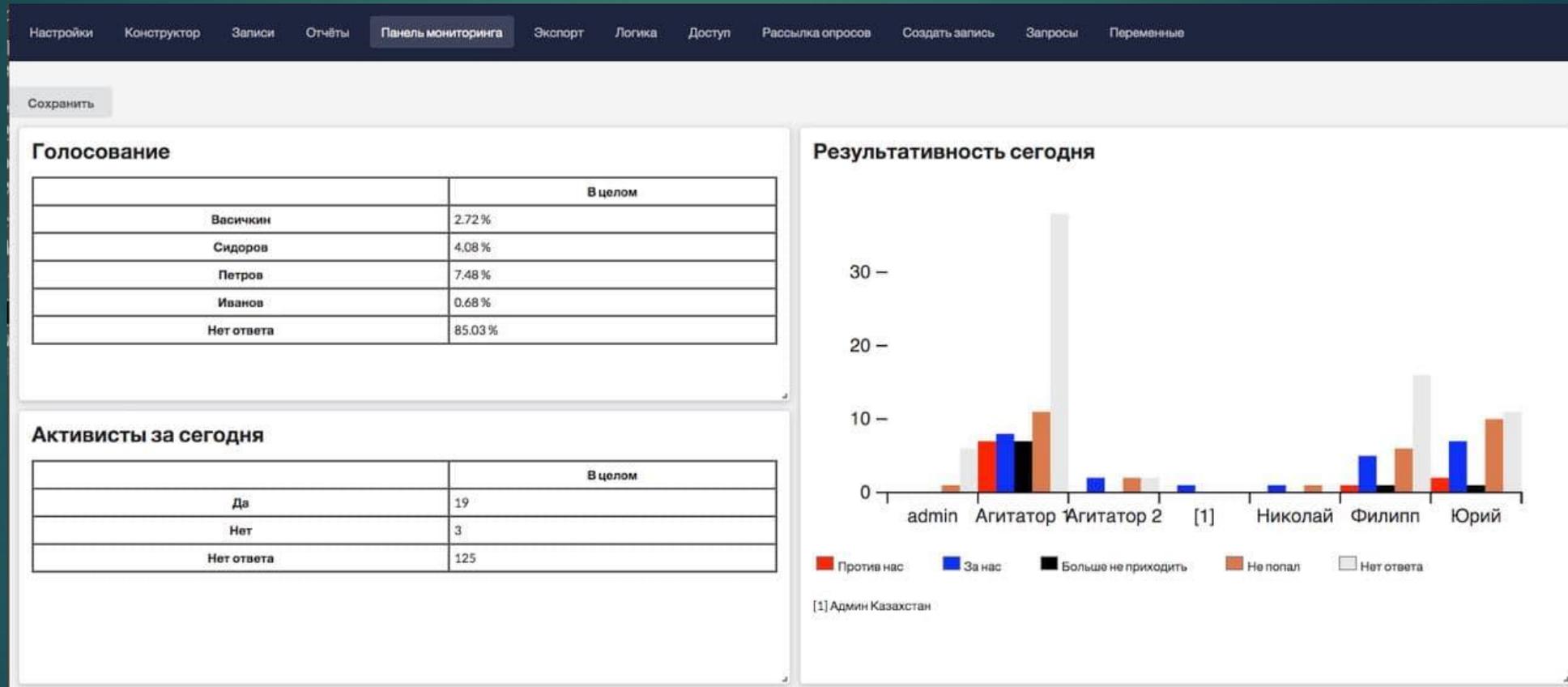


Пример опроса, который получает клиент



Основной функционал системы

Дэшборд с отчетами

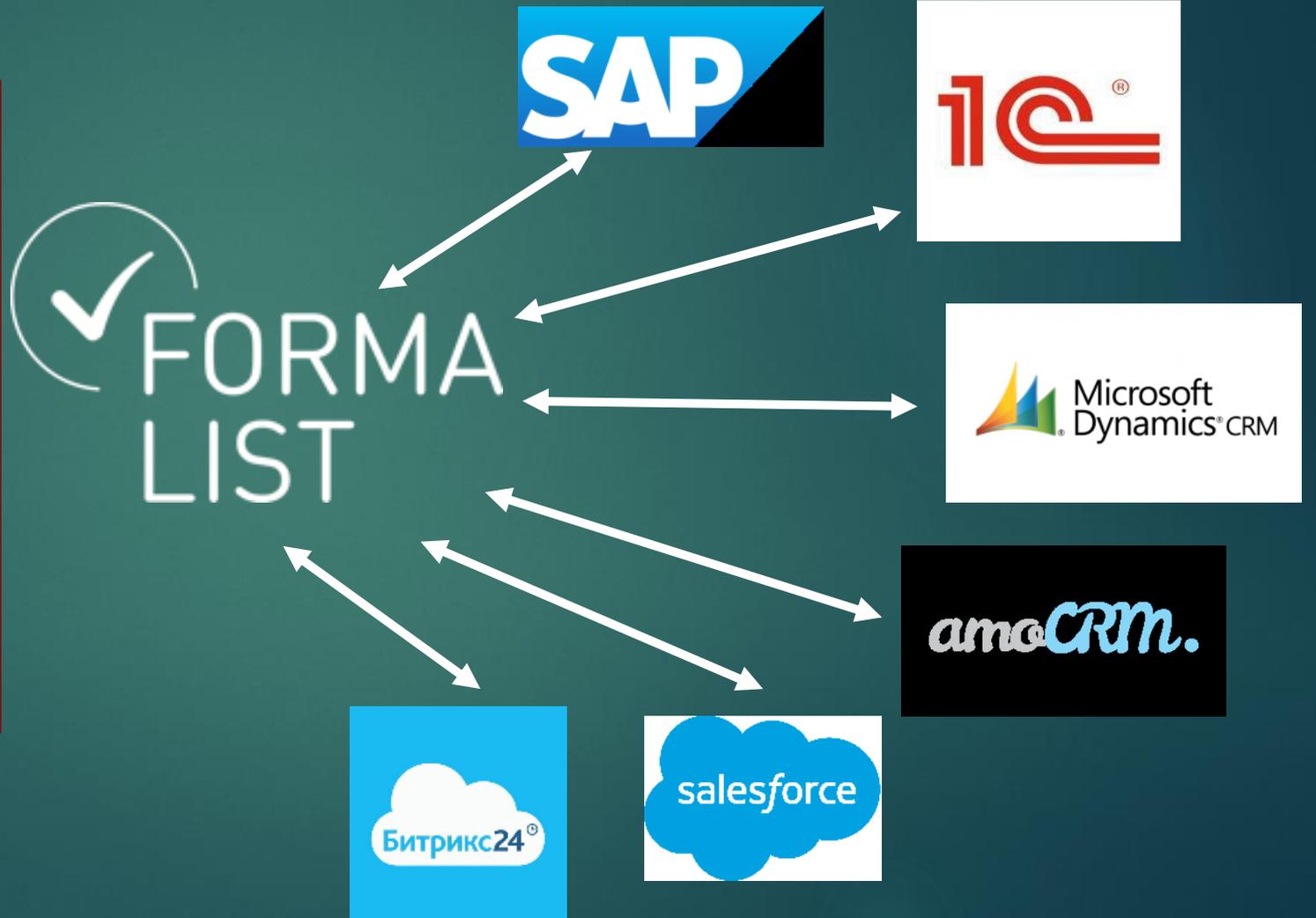


Дашборд с отчетами и уведомлением ответственных сотрудников по настраиваемым фильтрам. Настройка сигналов тревоги, в случае получения негативных отзывов по встрече.

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.



FORMA
LIST



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. Снизилась 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