



Аналіз ефективності
проведення маркетингових
акцій, маркетингових
комунікацій за допомогою
систем автоматизації бізнесу.

*Тетяна Тятіна
компанія "Рарус-Львів."*



Про нас

- На ринку автоматизації з 2005 року
- 4-х обласних центрах України
- 200 спеціалістів по Україні
- Географія наших проектів:
 - США
 - Мексика
 - Азербайджан
 - Чехія
 - Україна
 - Казахстан

Наші клієнти



PROMOTION

SALES



Акції
заради
акцій

**Ми не можемо керувати
тим, що не рахуємо**



Акційні кейси

Програмний продукт	Акція
Звіти по залишках на складі (по номенклатурним групам, датам, регіонам і т.д.)	Акція на залежаний товар
Вибірка постійних клієнтів із обсягами продаж в різних розрізах	Розробка системи знижок
Обсяги продаж в розрізі регіонів	Акції з прив'язкою до регіонів



CRM

Управління клієнтами:

- ❖ Взаємовідносини (фіксація дзвінків, зустрічей електронних листів..)
- ❖ Календар та планування часу
- ❖ Масові розсилки листів, смс
- ❖ Аналітична звітність (воронка продаж, аналіз ефективності менеджерів)

Маркетинг:

- ❖ Сегментація клієнтів та номенклатури
- ❖ Угоди з клієнтами
- ❖ Ціноутворення, знижки
- ❖ Планування продаж, сценарії планування
- ❖ Аналіз продаж, клієнтів, цін,

А/Б тест



2 акції
2 номера
Інтерфейс
між АТС і
ПП





Дякую за увагу!

РАРУС ЛЬВІВ

Електронна пошта:

sale@rarus.lviv.ua

Сайт: www.rarus.lviv.ua

