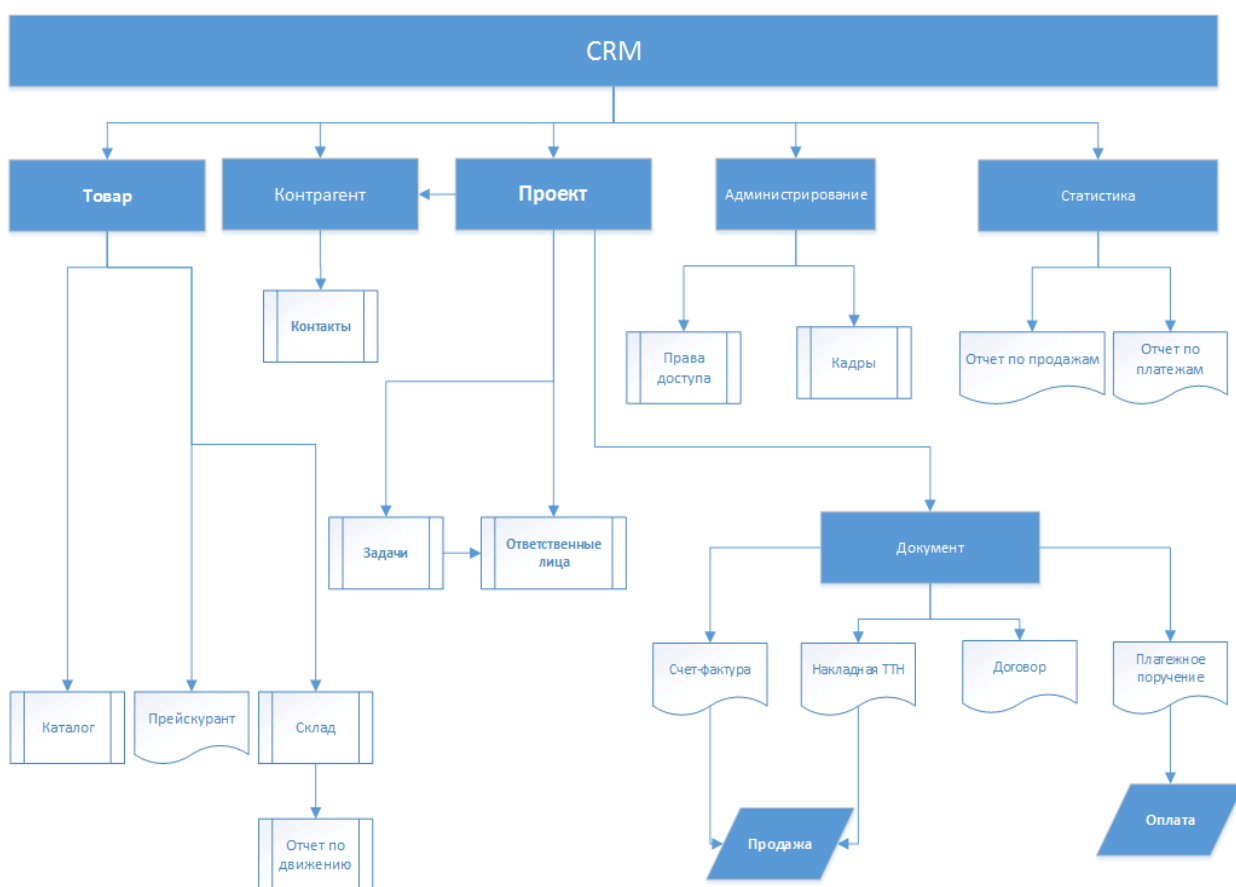


## Решение “Платформа CRPM BizoutLook”



### CRPM – Customer Related Project Management

(Customer Relation Management + Project Management = Customer Related Project Management)

Управление взаимоотношений с потребителями и поставщиками на основе проектного менеджмента.

#### Основные функции:

Система управления взаимоотношений с клиентами(CRM).

Каталог продукции (PLM - компонента) система визуального планирования производства.

Продажи через презентационный web-сайт.

Встроенная система управления веб-контентом [Unobtrusive CMS]

Система обратной связи с покупателем. Информационный сервис новостей.

Складской учет и управление взаимоотношений с поставщиками (SRM-компонента).

Формирование MRP – склада под производственный объект

Анализ заказов и логистика поставок

Прайс – лист и возможность резервирования товаров под клиента.

Учет договоров, счетов и накладных на отгрузку.

Учет платежей, баланс контрагента и история финансовых взаимоотношений с клиентом.

Учет покупателей, потребителей и контактов с ними.

Управление пользователями, ролями пользователей и правами доступа.

Учет и планирование задач(-активностей), выполняемых сотрудниками компании (**ERP style**).

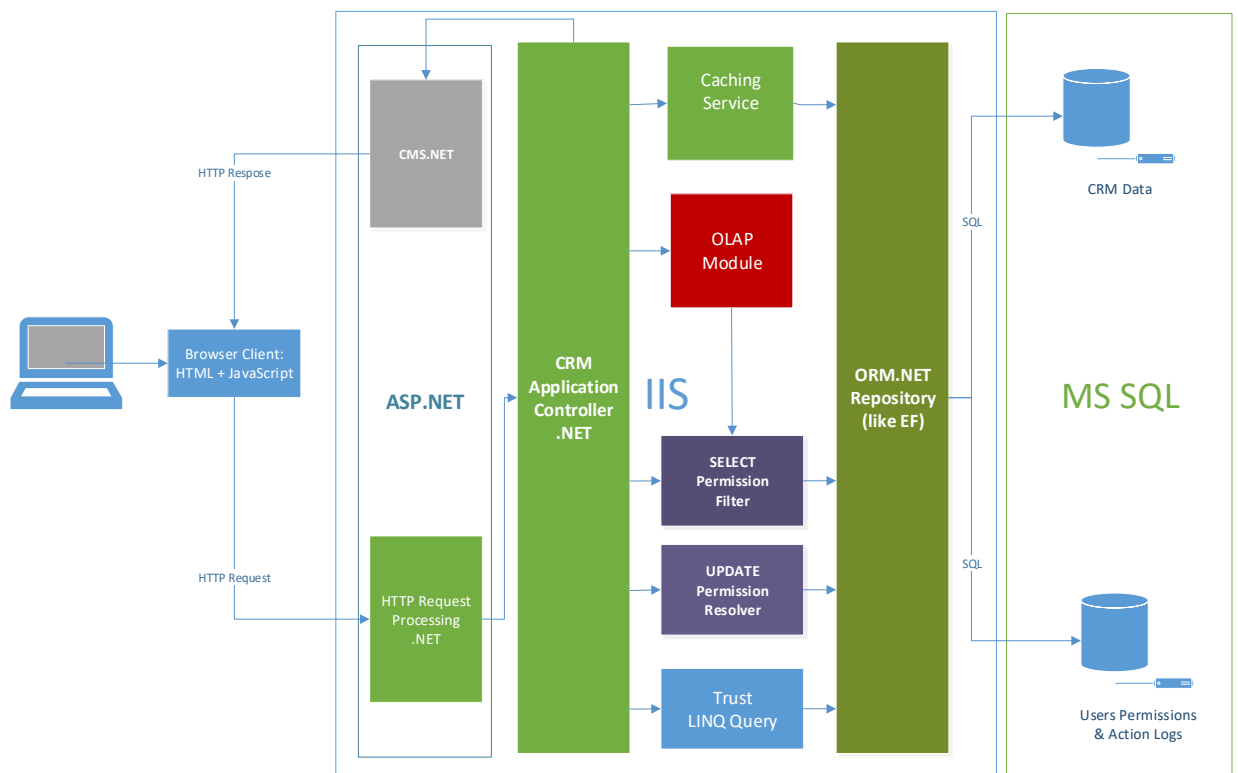
Элементы проектного менеджмента: Постановка задач персоналу (**Task Management**) и контроль времени исполнения (**Time Management**).

BI - настраиваемый уровень аналитик статистики продаж, статистика поставок.

Кадровый учет (**Human Capital**)

Гибкий уровень настроек системы. Настройка прав пользователей и аудит действий пользователя в системе.

### СИСТЕМНАЯ АРХИТЕКТУРА CRM

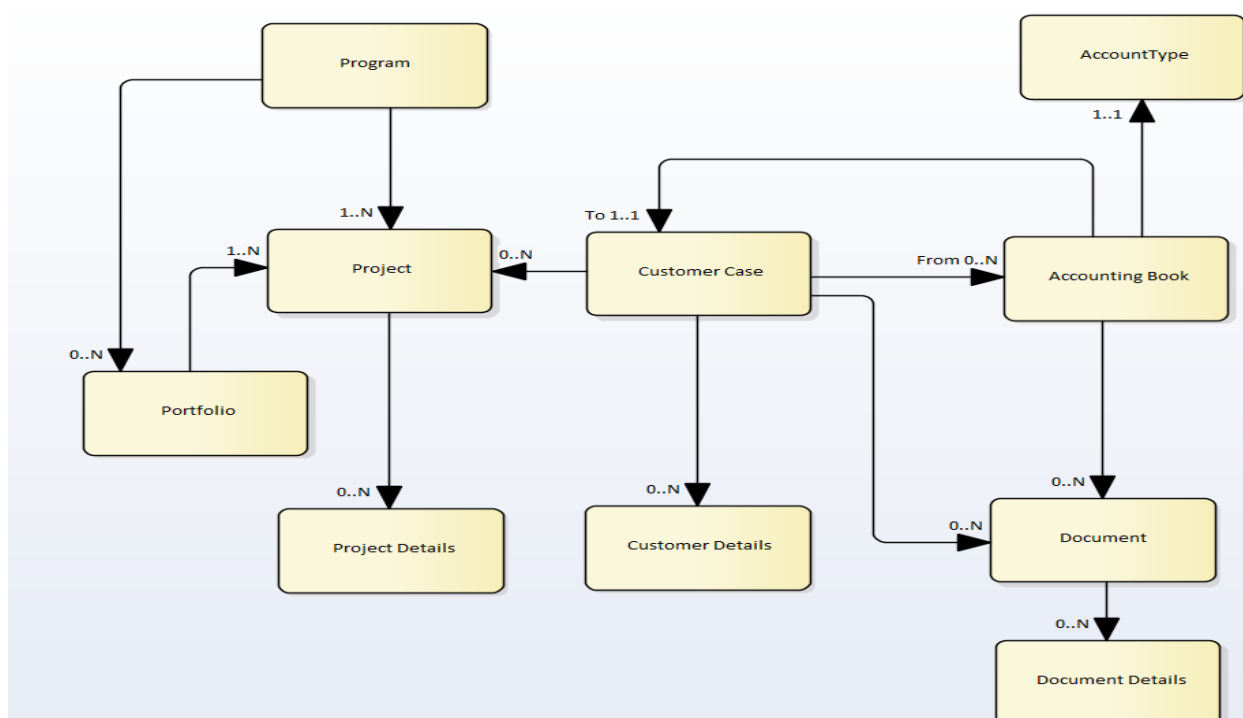


## Маркетинговая концепция:

Продукт CRM – нужен всем!

Данное утверждение основывается на том что для коммерческих предприятий чрезвычайно важно иметь отлаженную систему управления взаимоотношений с клиентами(-контрагентами)

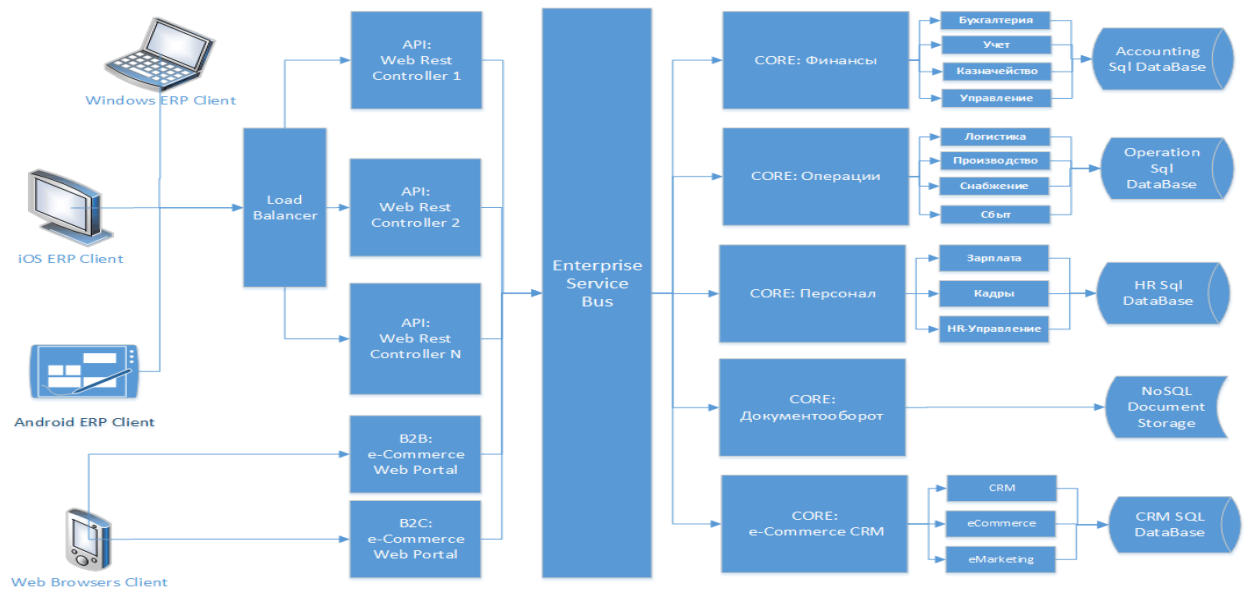
Наряду с данным фактом необходимо отметить что в деятельности компании также необходимо иметь некую упорядоченность и оценку эффективности работы компании в целом. В продукте **Bizoutlook** CRPM для достижения цели повышения экономической эффективности используется проектный менеджмент. Вводится возможность оценивать экономическую эффективность как отдельных проектов, так и портфелей проектов / коммерческих программ.



Фокус-группа	Товар
ИП и малый бизнес	CRM как учебно-методическое пособие для обучения грамотному взаимодействию с клиентами.
Средний бизнес	CRM как система расширения клиентской базы и стабилизации взаимоотношений с клиентами.
Крупный бизнес	CRM как система оптимизации взаимоотношений с клиентами. Тут CRM переходит в ERP, то есть в систему планирования и оптимизации использования корпоративных ресурсов.



## Перспективы развития:



Планируется разработка финансового модуля, существенные доработки оперативного модуля главным образом в сторону производства. К учету персонала добавить функционал начисление заработной платы с учетом повременного тарифа оплаты труда. Разработка полноценного модуля корпоративного документооборота.

Также разработка маркетингового модуля **e-Marketing** с возможностью **machine learning** – машинного обучения и **artificial intelligence**-искусственного интеллекта главным образом в области прогнозирования планируемых объемов продаж и определения маркетингового спроса на те либо иные товары и услуги. В том числе анализ индивидуального спроса с учетом психологического профиля как индивидуальных потребителей, так и определенных групп потребителей.