



ЧЕГО НЕ ХВАТАЕТ ОТДЕЛАМ ПРОДАЖ В ПРЕДЛАГАЕМЫХ CRM-СИСТЕМАХ

МЕЕТ UP:ОТДЕЛЫ ПРОДАЖ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ И
РАЗРАБОТЧИКИ, ИНТЕГРАТОРЫ CRM-СИСТЕМ





Основные причины поиска ОП жилого комплекса CRM систем



→ | Желание не растерять базу контактов потенциальных и существующих клиентов



→ | Необходимость оценки эффективности применяемых каналов коммуникаций



→ | Автоматизация рутинной работы

**МЕЕТ UP:ОТДЕЛЫ ПРОДАЖ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ И
РАЗРАБОТЧИКИ, ИНТЕГРАТОРЫ CRM-СИСТЕМ**



Основные причины поиска ОП жилого комплекса CRM систем



Оценка и контроль работы менеджера по продажам



Необходимость одновременной работы с обширным объемом данных большого количества пользователей

**МЕЕТ UP:ОТДЕЛЫ ПРОДАЖ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ И
РАЗРАБОТЧИКИ, ИНТЕГРАТОРЫ CRM-СИСТЕМ**





Чего не хватает ОП жилых комплексов в предлагаемых CRM системах



Наглядности и облегченной считываемости данных для пользователей



Возможности осуществления cross – продаж и апсейл



Возможности тесной коллаборации с клиентами

**МЕЕТ UP:ОТДЕЛЫ ПРОДАЖ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ И
РАЗРАБОТЧИКИ, ИНТЕГРАТОРЫ CRM-СИСТЕМ**





Чего не хватает ОП жилых комплексов в предлагаемых CRM системах



Интеграции с соцсетями, лид-формами, профильными интернет порталами



Скорости и легкости внедрения CRM системы

ОБСУДИМ ВОЗМОЖНОСТИ?

**МЕЕТ UP:ОТДЕЛЫ ПРОДАЖ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ И
РАЗРАБОТЧИКИ, ИНТЕГРАТОРЫ CRM-СИСТЕМ**

