



Цифровизация бизнес-процессов с помощью CRM систем

 День 1

 8 академических часов

 Кофе-паузы днем и вечером

10:00–10:45

Основы и инструменты CRM-маркетинга

- Изучение ключевых принципов CRM-маркетинга.
- Обзор инструментов, которые помогают улучшить взаимодействие с клиентами.

10:45–11:30

Настройка воронки продаж

- Пошаговое руководство по созданию воронки продаж.
- Оптимизация этапов для повышения конверсии.

Перерыв

11:30–11:45

11:45–13:00

Современные маркетинговые инструменты

- Обзор актуальных инструментов для продвижения.
- Выбор подходящих инструментов для бизнеса.

Обеденный перерыв

13:00–14:00

14:00–15:45

Выбор и внедрение CRM системы

- Критерии выбора подходящей CRM-системы.
- Этапы успешного внедрения CRM в компанию.

15:45–16:30

Настройка CRM под задачи

- Адаптация CRM-системы под специфические нужды бизнеса.
- Примеры успешной настройки.

Перерыв

16:30–16:45

16:45–17:20

Управление сделками и автоматизирование продаж

- Эффективные методы управления сделками.
- Автоматизация процессов для увеличения продаж.

17:20–17:30

Сессия вопросов и ответов

Завершение 1 дня семинара.

 День 2

 8 академических часов

 Кофе-паузы днем и вечером

10:00–10:30

Обсуждение результатов и ответ на вопросы по первому дню

10:30–11:30

Создание и настройка сайта в CRM системе

- Пошаговое руководство по созданию сайта.
- Настройка сайта для привлечения и удержания клиентов.

Перерыв

11:30–11:45

11:45–13:00

Интеграция различных каналов коммуникации в CRM

- Интеграции: IP телефония, СМС и E-mail маркетинг, Чат-боты.
- Преимущества использования интеграций для бизнеса.

Обеденный перерыв

13:00–14:00

14:00–15:00

Работа с клиентской базой и сегментирование

- Эффективные методы управления клиентской базой.
- Сегментирование клиентов для персонализированного подхода.

15:00–15:30

Автоматизация коммуникации с клиентами

Настройка автоматизированных сценариев взаимодействия с клиентами.

Перерыв

15:30–15:45

15:45–16:30

Автоматизация бизнес-процессов

Оптимизация бизнес-процессов для повышения эффективности

16:30–17:20

Настройка сквозной аналитики и анализ ключевых показателей

- Как настроить сквозную аналитику для отслеживания результатов.
- Анализ ключевых показателей для принятия обоснованных решений.

17:20–17:30

Сессия вопросов и ответов