

 **RapidSoft**

представляет  
**RapidSoft Direct®**

[www.rapidsoft.ru](http://www.rapidsoft.ru)



***Direct***

**Управление  
прямыми  
продажами**

## RapidSoft Direct – управление прямыми продажами

- Direct – это продукт компании RapidSoft для управления прямыми продажами
- RapidSoft Direct связывает подразделения, участвующие в процессинге заявки на приобретение продукта на всех этапах продажи, от оформления заявки в контакт-центре до дирекции продаж и конкретного выездного продавца и обеспечивает контроль и управляемость процесса продажи
- RapidSoft Direct ориентирован на крупные компании развивающие прямые продажи и телемаркетинг
- RapidSoft Direct основывается на внушительном объеме накопленных знаний о процессе прямых продаж в крупных российских компаниях и помогает избежать ошибок при постановке процесса
- RapidSoft Direct основан на открытой платформе RIWS компании RapidSoft, обеспечивающей быструю интеграцию, масштабируемость, расширяемость и отказоустойчивость

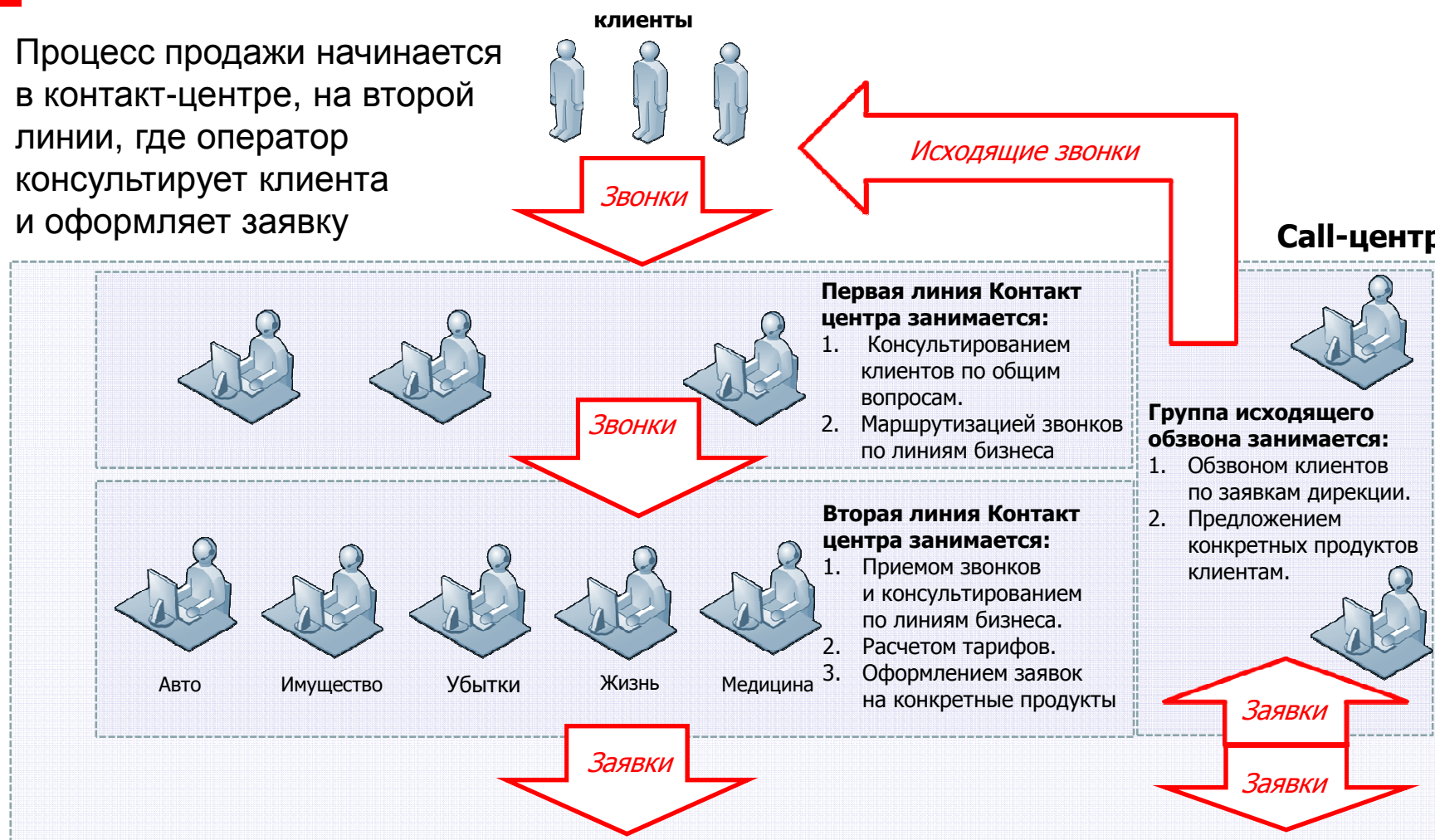
## Общая схема взаимодействия

RapidSoft Direct объединяет все подразделения участвующие в продаже



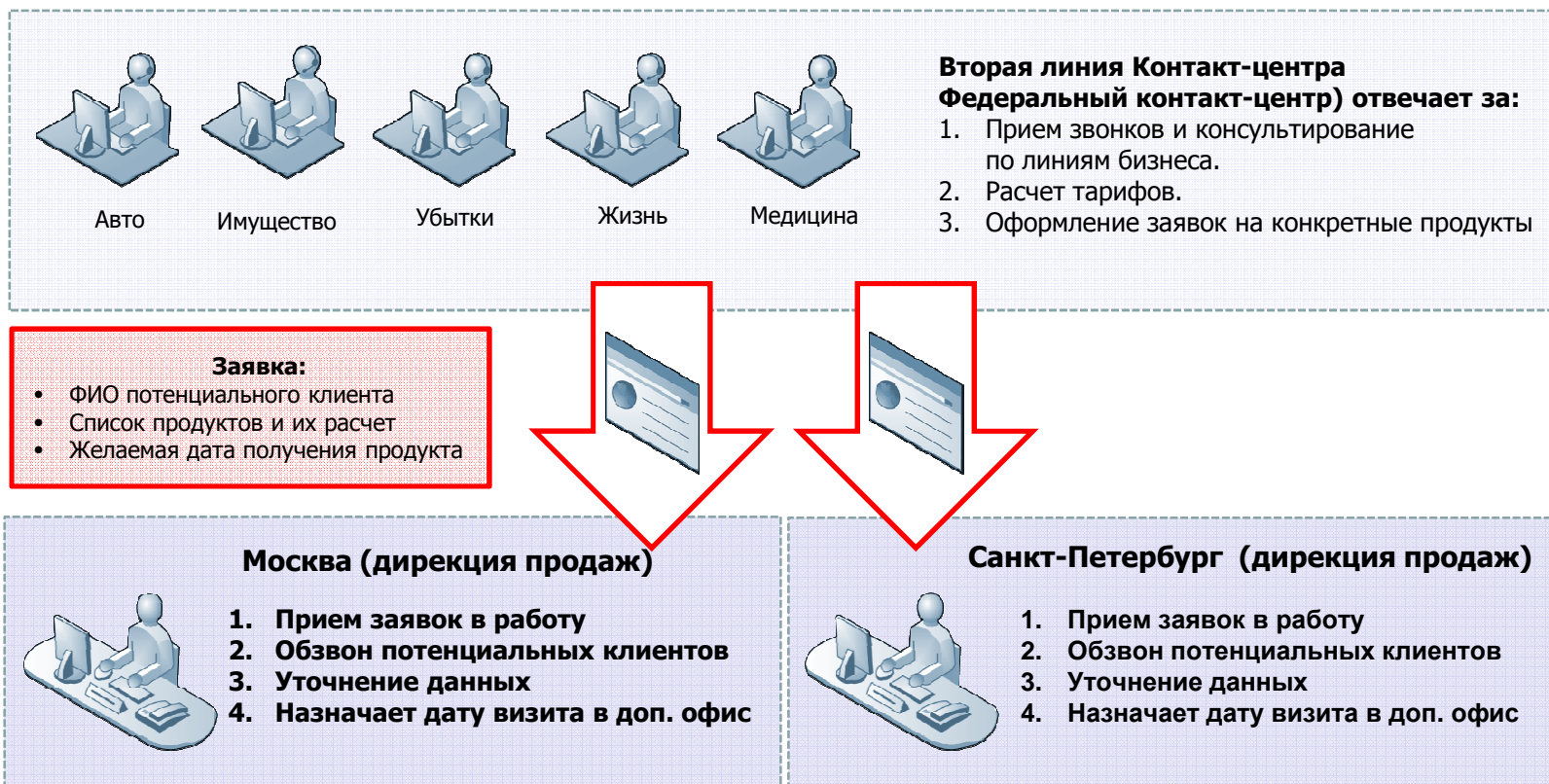
## Процесс 1: прием звонка от клиента

Процесс продажи начинается в контакт-центре, на второй линии, где оператор консультирует клиента и оформляет заявку



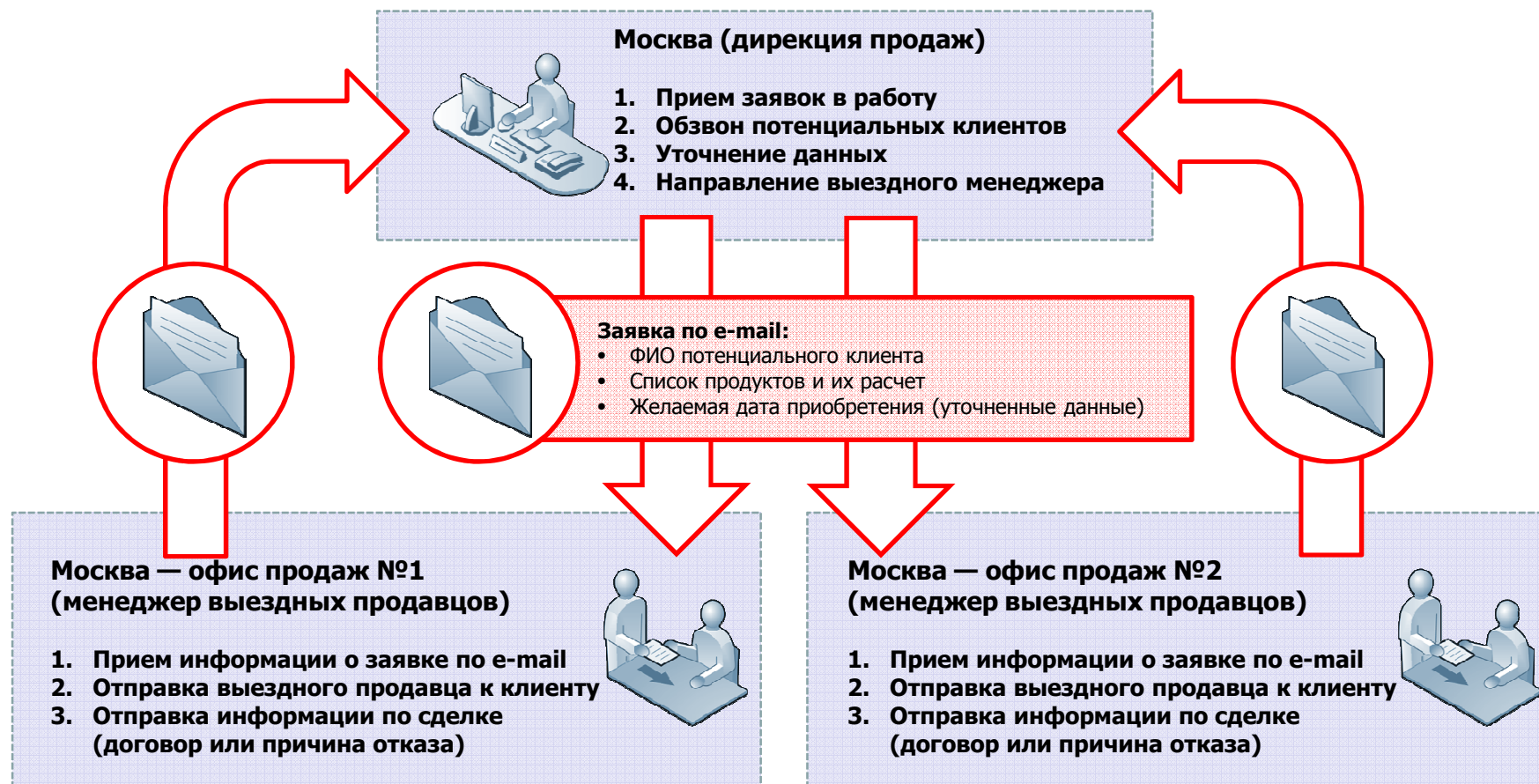
## Процесс 2: назначение заявки в дирекцию

Заявка направляется в региональную дирекцию продаж в зависимости от местонахождения клиента



## Процесс 3: назначение заявки в офис продаж

Назначение производится менеджером дирекции продаж



## Процесс 4: выезд продавца к клиенту

Менеджер контролирует работу выездных продавцов



## Процесс 5: контроль процесса продаж

Менеджеры в центральном офисе контролируют:

- объемы продаж по продуктам и филиалам
- процент отказа от покупки на различных этапах сделки
- степень загруженности дирекций продаж
- загруженность контакт центра





# Функциональные роли

В процессе продажи участвуют три основные функциональные роли

## Оператор контакт-центра



1. Оформление заявок

## Координатор Дирекции



1. Оформление заявок
2. Прием заявок в работу
3. Проставление статусов заявки
4. Назначение менеджера выездных продавцов на заявку
5. Ввод информации о проданных продуктах

## Контролер ЦО



1. Оформление заявок
2. Просмотр всех заявок
3. Получение оперативной отчетности
4. Составление аналитических срезов
5. Редактирование справочников

## Почему RapidSoft Direct?

- Решает проблему быстрой организации прямых продаж в крупной компании
- Помогает сократить время обработки заявки и увеличить процент успешно заключенных сделок
- Короткий срок внедрения
- Окупаемость проекта за 2–4 месяца
- Легко настраивается под реальные потребности и с учетом специфики бизнес-процессов заказчика
- Позволяет интегрироваться с внутренними системами заказчика: Кадры, ERP, CRM, OLAP и т.д.
- Содержит развитые возможности по разграничению прав доступа
- Платформенное решение с набором дополнительных бизнес модулей (хранилище документов, база знаний, контроль исполнения поручений, работа с жалобами от клиентов, воронки продаж)

## Дополнительные модули RIWS

1. **Телефонный справочник и структура компании**
2. **Документы** – централизованная система хранения и поиска документов
3. **Новости** – призван донести внутренние корпоративные сведения, известия и информационные сообщения до всех сотрудников компании, заменить рассылку информационных сообщений по электронной почте
4. **Информационный портал** – «базы знаний» по продуктам и услугам компании, а также удобный инструмент для организации источника справочной информации
5. **Поручения** – система назначения и контроля исполнения поручений в рамках крупных организаций и холдинговых структур
6. **Жалобы** – модуль, ориентированный на систематизацию процесса приема, хранения и обработки телефонных жалоб клиентов.

## История успеха

Система RapidSoft Direct внедрена в 2006 году в составе корпоративного Интранет портала компании Росгосстрах. Через систему Direct производятся все телефонные продажи компании продуктов авто-, имущественного страхования и страхования от несчастных случаев.

В состав системы входят следующие модули:

- **Информационный портал** – «базы знаний» по продуктам и услугам компании, а также удобный инструмент для организации источника справочной информации.
- **Журнал заявок** – данный модуль ориентирован на систематизацию процесса приема, хранения и обработки телефонных заявок от потенциальных клиентов.
- **Жалобы** - модуль, ориентированный на систематизацию процесса приема, хранения и обработки телефонных жалоб клиентов.



**Клиент:**

СК «Росгосстрах»

**Начало сотрудничества:**

2005

**Продукты:**

Direct, Portal, RIWS Platform

## О компании

- Компания **RapidSoft** разрабатывает, развивает и поддерживает корпоративные IT-решения с повышенными требованиями к надежности и производительности
- Основана в 1999 году
- RapidSoft имеет статус **Microsoft Gold Certified Partner**, в том числе в компетенции «Решения управления базами данных» и **Oracle Gold Partner**
- Продуктами RapidSoft пользуются Fortune Top 100 компании (Microsoft, BP, Adobe, SUN, Expedia, T-mobile), а также компании СК «Росгосстрах» и ГК «Связной»



## Контактная информация

### Департамент продаж

Беликов Максим –  
Коммерческий директор

E-mail: [mbelikov@rapidsoft.ru](mailto:mbelikov@rapidsoft.ru)

Тел.: +7 (495) 926-58-09

125130, Москва,  
Старопетровский пр-д д.7А  
строение 25 подъезд 6 этаж 2

[www.rapidsoft.ru](http://www.rapidsoft.ru)

