



Общество с ограниченной ответственностью «Актив Регион»

Россия 188800, Ленинградская обл., г.Выборг, ул.Некрасова, дом 14.

Тел.: (81378) 3-08-38, 3-50-21

www.active-region.ru

Книга "CRM: Российская практика эффективного бизнеса" – пилотный выпуск

Книга адресована широкому кругу читателей: владельцам бизнеса, руководителям и менеджерам компаний, которые задумываются о внедрении CRM-технологий или уже внедряют CRM-систему у себя на предприятии, консультантам по внедрению CRM-систем. Книга позволяет за короткое время и в сжатом виде освоить теорию и практику применения клиентоориентированных технологий в бизнесе.

Цель книги состоит в том, чтоб познакомить читателя с одной из наиболее востребованных сегодня бизнес-технологий – управлением взаимоотношениями с клиентами (CRM) – и с возможностями построения CRM-систем на базе продуктов линейки "1С:CRM" (совместная разработка компаний "1С" и "1С-Парус"). Основываясь на российском и мировом опыте внедрения и использования CRM-технологий, авторы постарались дать ответы на ряд ключевых вопросов о построении клиентоориентированной компании.

Книга условно может быть поделена на две части.

В первой части (главы 1–6) книги авторы постарались дать ответ на главный вопрос – "Что такое CRM?". Читатель узнает о тех принципах и приемах клиентоориентированного подхода в бизнесе, благодаря которым передовые компании достигают впечатляющих результатов работы. Приводятся примеры эффективного использования систем, построенных на базе "1С:CRM" на различных предприятиях.

Вторая часть книги (главы 6–10) предназначена для тех, кто уже начинает или ведет проект внедрения CRM-системы у себя в компании. Здесь представлены конкретные рекомендации по эффективному внедрению и использованию CRM-систем.

Укрупненное оглавление книги:

Глава 1. Что такое CRM?

Глава 2. О CRM серьезно

Глава 3. CRM-функциональность

Глава 4. Что предлагает рынок

Глава 5. Основные критерии выбора CRM-системы

Глава 6. Примеры внедрения CRM на российских предприятиях

Глава 7. Практическое применение функционала "1С:CRM"

Глава 8. Технология внедрения CRM-системы

Глава 9. Практические рекомендации по управлению проектами внедрения "1С:CRM"

Глава 10. Семейство программных продуктов "1С:CRM". Рекомендации по выбору

Наименование	Рекоменд. розничная цена, руб., вкл. НДС 10%
Книга "CRM: Российская практика эффективного бизнеса" (пилотный выпуск)	450

14-й год работаем для Вас

ИНН 4704069447/ КПП 470401001

Р/с № 40702810900480001089

в Выборгском филиале Банка Москвы

К/с № 30101810000000000780

БИК 044109780

WWW.ACTIVE-REGION.RU

Тел.: (81378) 3-50-21, 3-08-38

Факс: (81378) 3-50-21, 3-08-38

E-mail: aktiv_region@lsi.ru

aktiv_region@hotmail.com

regions@front.ru

regions@rin.ru