

1С® БУХФОН

1С:ФРАНЧАЙЗИ «ИТ НОВА»

**Новые возможности
Для продвижения регулярного
сервиса**

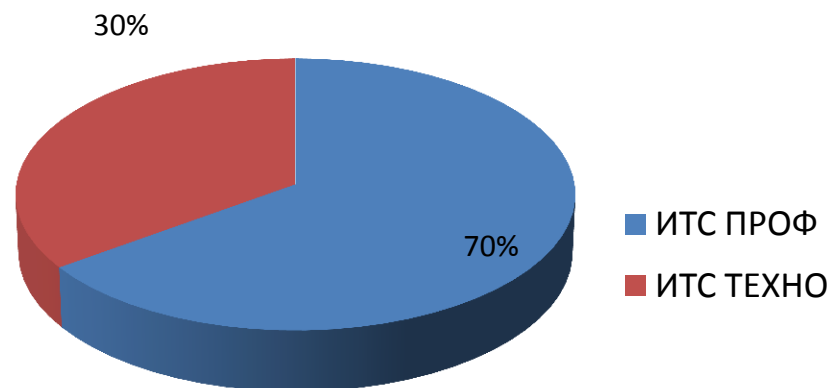
Подобед Юрий



Сотрудники, занятые в регулярном сервисе и продажах

- Сотрудники регулярно занятые в сервисе
- Доля ИТС ПРОФ

Соотношения ИТС по видам договоров



Необходимость в программе для удаленного обслуживания

- Не требуется выезд специалиста (оперативность реагирования и сокращение командировочных расходов)
- Сокращение расходов на телефоны
- У клиентов возможность дозваниваться без ожидания

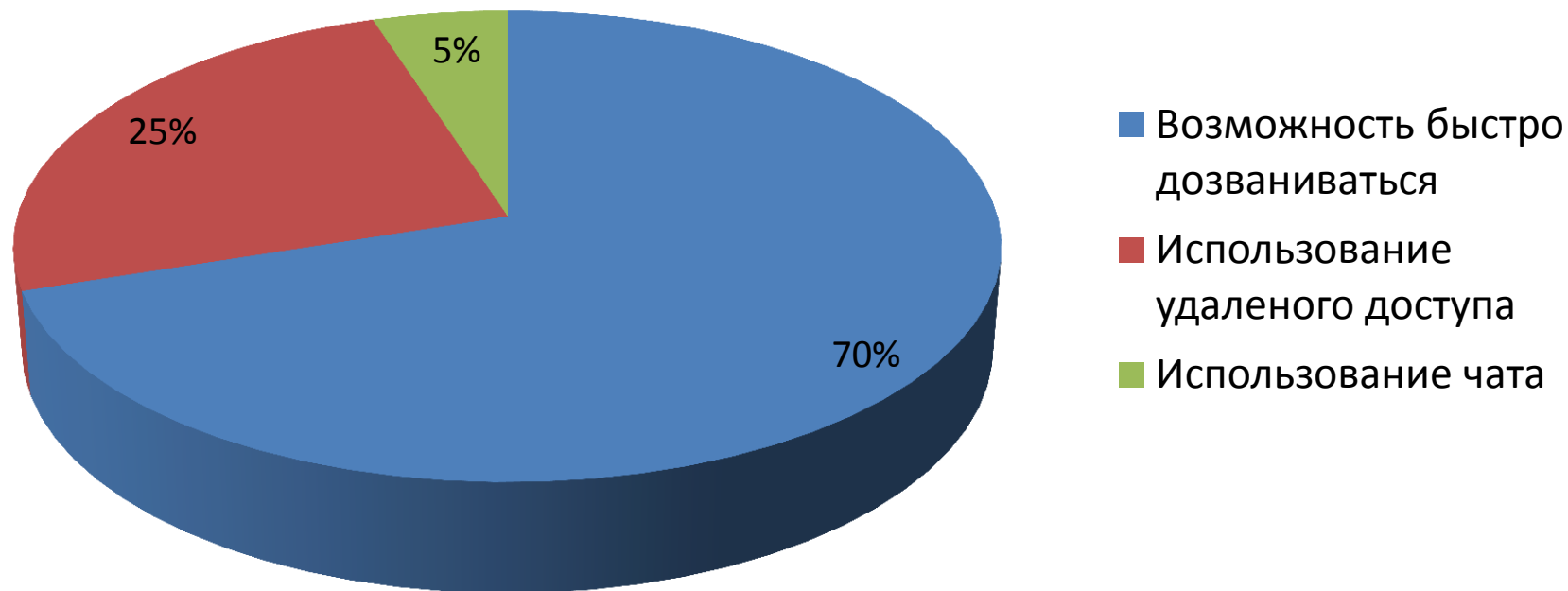
Мероприятия по внедрению 1С-БухФона

- Договор с Дистрибьютором на использование 1С-БухФона
- Установка 1С-БухФона своим сотрудникам
- Работа с лояльными клиентами
- Проведение акций «Подключись к 1С-БухФону и получи наушники в подарок»
- Обслуживание клиента в рамках ИТС ПРОФ через 1С-БухФон бесплатно

Сложности в работе при внедрении 1С-БухФона

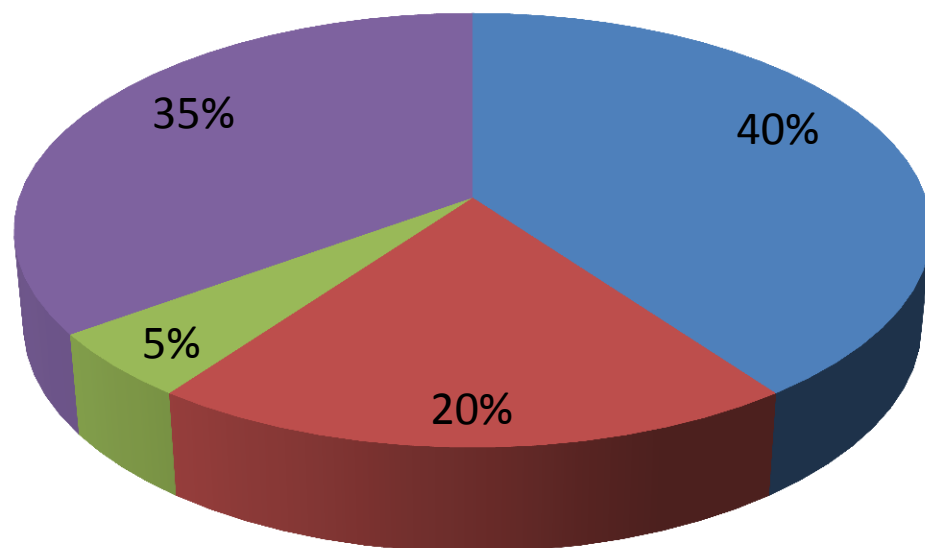
- Территориальная отдаленность клиентов (решение: совмещение запланированных поездок по обслуживанию с установкой 1С-БухФон)
- Нежелание клиентов звонить через 1С-БухФон (привычка, решение: проведение обучения, при звонке по телефону, просим перезвонить по 1С-БухФон)
- Технические особенности компьютеров клиента (интернет и старый парк компьютеров, решение: консультации и помощь в обновлении парка компьютеров, увеличении скорости интернета)

Предпочтения клиентов в пользовании 1С-БухФоном



Структура клиентов, использующих 1С-БухФон

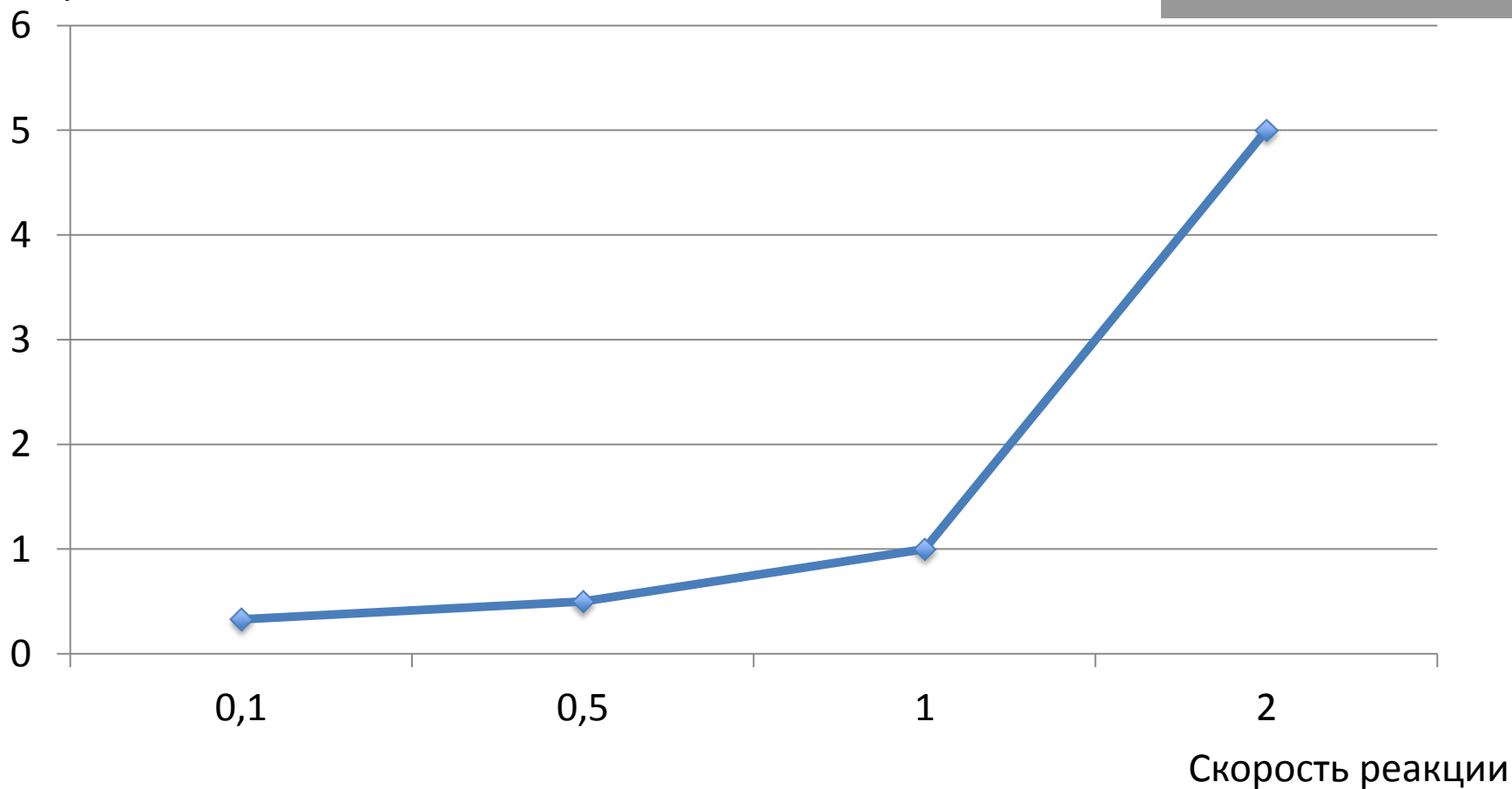
Лояльность клиентов



- Довольные (часто используют)
- Нейтрально настроенные (используют не часто)
- нет желания что-либо менять
- еще не определились с подключением

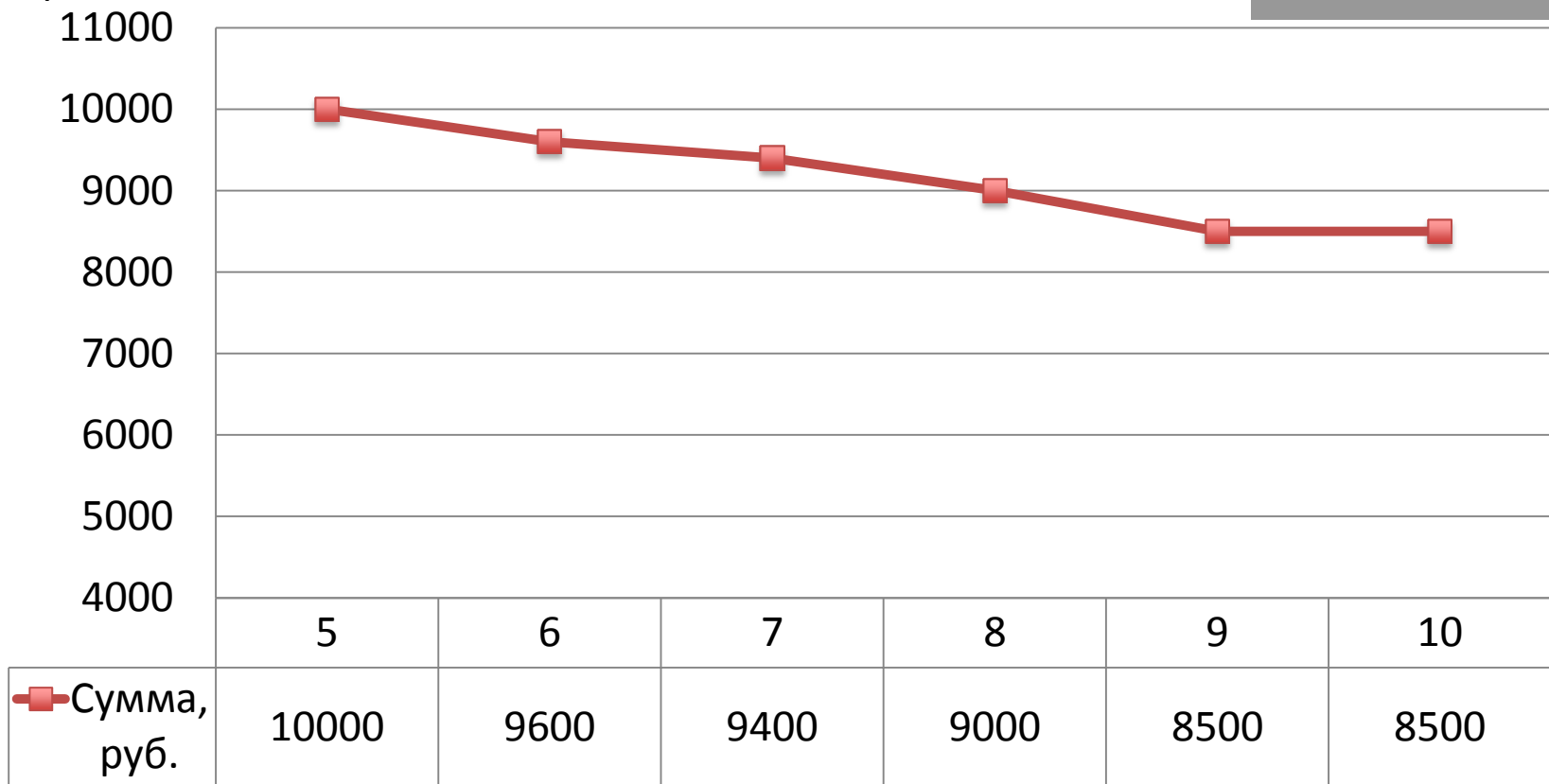
Показатели использования 1С-БухФон

Оперативность



Снижение затрат на связь

Затраты на связь



Месяц