

Название ПО – "Новогис"

ПО предназначено для решения специфических отраслевых задач (Программные системы, предназначенные для специализированного информационного обеспечения в различных отраслях экономической деятельности).

Краткое описание возможностей

Наше программное обеспечение представляет собой мощный инструмент для управления клиентскими отношениями, который автоматизирует ключевые процессы продаж. Система выявляет потенциальных клиентов через обработку гибкими диалоговыми скриптами по схеме "вопрос-ответ". Это позволяет не только собирать структурированные данные о клиентах, но и эффективно контролировать каждый этап воронки продаж.

Особое внимание уделено аналитическому функционалу: система в реальном времени отслеживает динамику продаж и результативность менеджеров. Интеграция всех этих возможностей в единую платформу позволяет значительно повысить конверсию, оптимизировать бизнес-процессы и увеличить доходность.

Функциональные характеристики CRM-системы для управления звонками и недвижимостью

1. Управление звонками и аналитика

- Сбор и вывод статистики по количеству звонков с применением фильтров.
- Детальный отчет о звонках, включающий:
 - Руководителя группы и менеджера
 - Имя и номер клиента
 - ЖК, застройщик, оффер, площадку
 - Статус соединения, длительность разговора
 - Внешний ID, город, дата и время звонка
 - Настройка периода формирования отчета

Функционал "Интерес" – автоматическое добавление клиентов в список для повторного обзвона, если разговор длился более 8 секунд, но не завершился сделкой.

2. Профили объектов недвижимости

- Профиль застройщика (наименование, контакты, описание).
- Профиль ЖК с полными данными:
 - Фотографии, наименование, застройщик, город
 - Координаты (широта/долгота), сайт
 - Описание локации, инфраструктуры, метро
 - Способы оплаты, теги

3. Управление офферами и площадками

- Создание офферов с настройками:

- Наименование, приоритет, город, площадка
- SIP URL, срок уникальности, лимит звонков
- Время для переводов, вознаграждение оператора
- Обязательные вопросы
- Заведение площадок (название) и настройка графика работы (начало/конец смены, перерывы).

4. База объектов недвижимости

- Создание квартир/комнат с параметрами:
- Название, ЖК, комнатность, тип, отделка
- Метраж, цена, срок сдачи, Яндекс ID

5. Справочники и геоданные

- Регионы и города:
- Список областей (ID, страна, название)
- Список городов (ID, страна, область, координаты)
- Транспортная инфраструктура:
- Линии метро (ID, город, цвет, тип)
- Ж/д станции (ID, название, город, линия)

6. Управление пользователями и доступом

- Регистрация пользователей (ФИО, email, дата рождения, роли).
- Черный список номеров (номер, дата добавления, кто добавил).
- Группы пользователей с разграничением прав и аналитикой эффективности.
- Управление ролями (активация/деактивация доступов).

7. Дополнительные инструменты

- Скрипты разговоров – гибкая настройка и редактирование.
- Обязательные вопросы – формирование списка для застройщиков.
- Универсальные действия во всех разделах:
- Копирование, удаление, просмотр, редактирование, поиск

Система обеспечивает полный цикл управления звонками, клиентами и объектами недвижимости с детальной аналитикой и гибкими настройками.