

Инновационная система Synergy CRM помогает оптимизировать бизнес-процессы российских компаний.

Система Synergy CRM предназначена для автоматизации процессов управления клиентами и продажами, а также объединения информации в одном месте. CRM-система помогает организовать работу так, чтобы бизнес становился более предсказуемым и управляемым. Клиенты получают лучшее обслуживание, сотрудники – удобный инструмент, а руководство – прозрачность маркетинговых инвестиций и контроль над продажами. Уже сейчас система внедрена в работу более 30 российских компаний.

Информационную поддержку CRM-системы помог организовать Российский фонд развития информационных технологий (РФРИТ). В рамках программы продвижения российского ПО компания «Синергия Софт» получила возмещение 80% затрат на рекламу продукта, что позволило привлечь новых клиентов, которые теперь активно используют Synergy CRM для оптимизации бизнес-процессов. Это успешный пример того, как государственная поддержка способствует развитию отечественного IT-сектора и стимулирует рост компаний.

Благодаря поддержке РФРИТ российский софт становится доступнее для компаний, которые стремятся оптимизировать свою работу и повысить эффективность. Программа поддержки позволяет разработчикам ПО получить финансовую помощь для продвижения своих продуктов, что в свою очередь помогает расширять рынок и усиливать позиции отечественных решений.

Результат:

на 12% выросли продажи. Три настроенные воронки продаж улучшили качество взаимодействия с клиентами и способствовали увеличению объемов продаж.



Внедрение Synergy CRM у наших клиентов – это очередное подтверждение высокого качества российских программных продуктов. Поддержка, полученная от РФРИТ, позволила нам реализовать успешную рекламную кампанию и привлечь новых пользователей. Мы гордимся тем, что наш софт помогает бизнесу оптимизировать процессы, и уверены, что это только начало масштабного роста наших решений на рынке.

Вадим Лобов,
президент Корпорации «Синергия»