

The logo for Softline, featuring the word "softline" in a sans-serif font. The "soft" part is red, and the "line" part is grey. A white swoosh underline is positioned above the "line" portion. A registered trademark symbol (®) is located at the top right of the word.

**softline**®

Предложение Softline по реализации  
типового проекта внедрения  
SAP Cloud for Customer

# SAP Cloud for Customer – передовая платформа взаимодействия с клиентами



## SAP Cloud for Customer



web



mobile



IoT



marketplace



Search



sms/notifications



digital ads



email



social



agent tools



print



digital goods

Решение SAP Cloud for Customer (C4C) – это флагманское облачное решение класса CRM (Customer Relationship Management) компании SAP, разработанное и активно развиваемое самой компанией. Данное решение построено на самых современных технологиях и более чем 20-летнем опыте SAP в области CRM-решений, что определяет ее будущее технологическое превосходство по сравнению с имеющимися на российском и международном рынке игроками.

Решение поставляется по модели SaaS (Software as a Service) - бизнес-модель использования

программного обеспечения, при которой поставщик разрабатывает веб-приложение и самостоятельно управляет им, предоставляя заказчику доступ к программному обеспечению через Интернет.

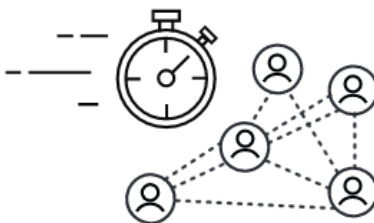
Основное преимущество модели SaaS для потребителя услуги состоит в отсутствии затрат, связанных с установкой, обновлением и поддержкой работоспособности оборудования и работающего на нём программного обеспечения.

# Основные возможности SAP C4C



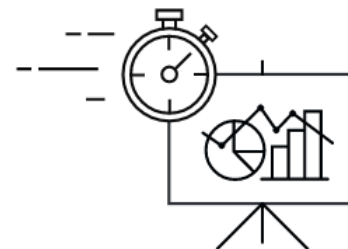
## Доступность на всех устройствах

Возможность проведения операций как на компьютерах, так и на всех видов мобильных устройств (планшеты, телефоны) под управлением Windows, iOS, Android.



## Эффективное исполнение полного цикла продаж

Удобные средства по учету задач и операций, взаимодействию с коллегами, клиентами и партнерами, планированию последующих шагов.



## Аналитика в реальном времени

Мгновенное получение целостной картины продаж посредством 400+ встроенных отчетов и набора интерактивных панелей.



## Интеграция с почтовыми системами

Встроенные средства взаимодействия с MS Outlook, Google Mail, Lotus Notes, Evernote.



## Удобство и персонализация

Современный пользовательский интерфейс с массой удобных «штучек» - установка тегов и флажков, социальное взаимодействие, упрощенное редактирование, и т.д.



## Облачная платформа

Быстрое начало работы с решением – не требуется усилий на подготовку аппаратных средств и установку программ.

# Выгоды от использования С4С

**655 %**

Достигает эффективность инвестиций (ROI)

**12 %**

Увеличение эффективности продаж

**20 %**

Увеличение качества прогнозирования

**10 %**

Сокращение сроков закрытия сделок

- **Увеличение выручки за счет лучшей видимости картины продаж**  
Система представляет полный обзор всего процесса продаж для всех участников сделки в соответствии с их полномочиями. Теперь все данные по взаимодействию с заказчиком (предпродажная подготовка, продажи, обслуживание) полностью централизованы.
- **Повышение эффективности работы сотрудников продаж**  
Унификация процессов продаж и упрощение работы с системой повышают степень адаптации сотрудников и ускоряют проведение операций.
- **Улучшение качества взаимодействия внутри команды продаж**  
Встроенные элементы социальных сетей позволяют быстро обмениваться информацией между всеми ролями процесса продаж.
- **Сокращение сроков закрытия сделок**  
Эффективное ведение этапов процесса продаж (кампания – lead – возможность) и простота контроля ускоряют обработку сделок.
- **Сокращение сроков получения отчетности**  
Вдобавок к встроенным 400+ отчетам, система представляет простые средства по быстрой разработке новых отчетов и интерактивных панелей

*A Forrester Total Economic Impact™ Study  
February, 2014*

# Варианты внедрения SAP C4C

1	<b>Внедрение SAP C4C в объеме типового решения <b>Standard</b></b> <i>Полный набор функций класса CRM для проведения операций на всех стадиях цикла продаж.</i>	от <b>0,7</b> млн. руб.
2	<b>Внедрение SAP C4C в объеме типового решения <b>Professional</b></b> <i>Помимо функций варианта «Standard», включены также возможности по сегментному планированию продаж, обработке сервисных запросов заказчиков, планирование маршрутов, работе с SDK.</i>	от <b>1,0</b> млн. руб.
3	<b>Внедрение SAP C4C в объеме типового решения <b>Enterprise</b></b> <i>Помимо функций вариантов «Standard» и «Professional», добавлены возможности по учету и обслуживанию установленного оборудования, активация промышленных решений, интеграция с сетью SAP Jam, предсказательный алгоритм в отборе перспективных возможностей</i>	от <b>1,5</b> млн. руб.
4	<b>Внедрение SAP C4C в объеме, превышающем типовые решения</b> <i>Реализация интеграционных взаимодействий для различных сторонних систем, а также разработка прочих нестандартных процессов</i>	подлежит уточнению

# Объем решения

## Standard

- Организационная модель
- Домашняя страница и рабочие места пользователей
- Роли и полномочия бизнес-пользователей
- Продуктовая модель компании
- Отчетность
- Управление потенциальными сделками
- Workflow и процессы утверждения
- Формы печатных документов
- Ведение клиентской базы данных
- Система уведомлений
- Внутренний канал связи (лента событий)
- Компоненты интеграции с Excel и Outlook
- Ведение инцидентов (запросы в службу поддержки)
- Календарь
- Ведение Активностей (звонки, письма, встречи, и т.д.)
- Работа со списками объектов
- Библиотека документов
- Ведение базы конкурентов
- Ведение базы партнеров
- Интерактивные панели для руководителей
- Загрузка начальных данных

## Professional

### Standard +

- Планирование целевых объемов продаж
- Сервисное обслуживание заказчиков
- Планирование маршрутов передвижений
- Набор разработчика SDK
- Поддержка режима offline

## Enterprise

### Standard + Professional +

- Интеграция с сетью SAP Jam
- Обслуживание установленного оборудования
- Предсказательный алгоритм в поиске перспективных возможностей
- Активация промышленных решений



GO GLOBAL, GO PUBLIC, GO CLOUD, GO INNOVATIVE