

04 сентября 2017

«КОРУС Консалтинг» разработал чат-бота, позволяющего работать с данными из CRM-системы через Telegram

ГК «КОРУС Консалтинг» создала CRM чат-бот, который позволяет контролировать работу по продажам, оперативно получать информацию о клиентах и сделках, хранящуюся в CRM, прямо из мессенджера Telegram.

Новый виртуальный помощник, интегрированный с Microsoft Dynamics 365, позволяет через команды в Telegram мгновенно находить информацию о клиенте или контактном лице, заведенном в системе, уточнять контактные данные ответственного за них менеджера внутри компании.

Через чат-бот можно вводить новые контакты и сделки в **Microsoft Dynamics 365** прямо из телефонной книги смартфона пользователя, фиксировать информацию обо всех активностях с организацией. Также с помощью CRM-бота можно ставить задачи ответственным менеджерам — уведомление о необходимости сделать звонок, написать письмо или организовать встречу моментально попадает в CRM-систему.



Дополнительная функциональность, которая особенно важна для руководителей отделов продаж и топ-менеджмента, это возможность прямо из мессенджера получать список открытых сделок по конкретным сотрудникам отдела продаж. Это позволит оперативно получать данные о продажах и клиентах, имея под рукой лишь мобильный телефон.

Чат-бот помогает повысить вовлеченность пользователей в работу с CRM, а также в разы упрощает процесс адаптации сотрудников к новой системе после проекта внедрения Microsoft Dynamics 365. Менеджеры учатся быстро заносить и уточнять информацию, а руководители получают удобный инструмент для ежедневного контроля продаж. В будущем, планируется, что чат-бот дополнительно сможет выгружать в Telegram планы и прогнозы продаж.

«CRM — очень мощный инструмент, который не всегда используется на все 100%, из-за чего компании ежегодно теряют сотни тысяч, а в некоторых случаях и миллионы рублей. Чат-бот мы разработали в ответ на потребности рынка, для того, чтобы ускорить работу продавцов и маркетологов с системой и избавить их от необходимости вносить руками данные. Для руководителей это тоже экономит время — всю информацию можно посмотреть через привычный мессенджер, не заходя даже в мобильную версию CRM. По первым пользователям бота мы уже видим, что сотрудники, ответственные за продажи, стали пользоваться CRM-системой гораздо активнее, а для руководителей работа сотрудников и ситуация с продажами стала еще прозрачнее», — комментирует **Мария Бар-Бирюкова, заместитель генерального директора ГК «КОРУС Консалтинг».**