

Более 600 корпоративных клиентов, более 40 000 подготовленных предпринимателей, управленцев и специалистов



**Система управления конкурентоспособностью  
предприятия торговли**

# **INFORT.Управление**

---

**маркетинг • продажи • закупки • финансы продвижения • персонал**

**© INFORT Group, 1990-2023**

Более 600 корпоративных клиентов, более 40 000 подготовленных предпринимателей, управленцев и специалистов

**INFORT.Управление с 1990 г.**

Технологии и системы управления в сфере коммерции и маркетинга

**INFORT.Консалтинг с 1996 г.**

Управленческий консалтинг, аутсорсинг в сфере коммерции и маркетинга

**INFORT.Исследования с 1997 г.**

Исследования более 50 рынков товаров и услуг

**INFORT.Телемаркетинг с 2001 г.**

Телефонный маркетинг «4 в 1»

**INFORT.DMS с 2001 г.**

CRM для активных B2B-продаж сложных продуктов и услуг

**INFORT.Школа с 1992 г.**

Технологии и системы управления для учебных заведений

**INFORT.Образование с 1992 г.**

Более 100 бизнес-курсов и семинаров по программам ДПО для СМСП.

1992-2018 – преподавание в РГТЭУ, РЭУ им. Г. В. Плеханова.  
С 2009 года **INFORT Group** входит в инфраструктуру поддержки СМСП г. Тула и в общественно-экспертный совет по МСП при главе Администрации г. Тула.  
Эксперты Единого центра предпринимательства Санкт-Петербурга

**Мы создаём для вас информацию.**



## Степанова Татьяна Викторовна

Руководитель **INFORT Group**



- ❑ **1988 г. – 1990 г. – инженер-программист** Института космических исследований.
- ❑ **1990 г. – 1992 г. – разработчик баз данных и систем управления торговлей.**
- ❑ **1992 г. – 2001 г. – руководитель проектов** Группы исследований и разработок при Московском государственном университете коммерции.
- ❑ **с 1997 г. – руководитель маркетинговыми исследованиями INFORT Group.**
- ❑ **с 2001 г. – руководитель корпоративными продажами услуг INFORT Group.**
- ❑ **с 2009 г. – руководитель образовательных и исследовательских проектов по поддержке микро, малого и среднего бизнеса.**

В соответствии с Постановлением Администрации города Тулы №3833 от 01.12.2009, **INFORT Group** входит в перечень организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства МО город Тула.

- ❑ **1992 г. – 2018 г. – учитель информатики, старший преподаватель, доцент** кафедры финансов и информационных технологий управления РГТЭУ, РЭУ им. Г. В. Плеханова.

## Степанов Вадим Григорьевич

Директор по R&D, руководитель проектов **INFORT Group**



**Более 600 корпоративных клиентов,  
более 40 000 подготовленных предпринимателей,  
управленцев и специалистов.**

- ❑ **Кандидат экономических наук** по специальностям «Бухгалтерский учет, контроль и анализ хозяйственной деятельности» и «Экономико-математические методы» (МГУК, Москва, 1999 г.).
- ❑ **Доцент** по кафедре ИТ и телекоммуникаций (РГТЭУ, Москва, 2009 г.)
- ❑ **Консультант в сфере коммерции и маркетинга.** Сертификат УЦ ТПП г. Лиона (Франция, 1998 г.)
- ❑ **Более 140 публикаций** на русском и английском языках, 9 монографий.



## **Степанов Вадим Григорьевич**

**Директор по R&D, руководитель проектов INFORT Group**



- с 1990 г. – разработчик технологий и систем управления торговлей.
- с 1996 г. – консультант по управлению в сфере коммерции и маркетинга.
- Руководитель подразделениями организаций торговли (аутсорсинг):
  - 1996 г.-2001 г. – заместитель генерального директора по маркетингу «ЭЛКО-офис», «Фронда-мебель»;
  - 2001 г.-2005 г. – директор службы маркетинга, директор по развитию ГК «Абсолют-продукт», ГК «Спиртофф»;
  - 2005 г.-2014 г. – консультант, директор по маркетингу «Здравсервис», Сеть аптек «Твой доктор» (100 аптек, опт).
- 1992-2018 – доцент, заместитель директора РГТЭУ, заведующий кафедрой финансов и информационных технологий управления РГТЭУ, РЭУ им. Г. В. Плеханова.
- с 1992 г. – автор и руководитель образовательных проектов для бизнеса.
- с 2013 г. – автор и руководитель проекта «Наука и образование для бизнеса».
- с 2009 г. – более 100 бизнес-курсов и семинаров для СМСП г. Санкт-Петербурга, г. Тулы и др. городов РФ.



**Система управления конкурентоспособностью  
предприятия торговли**

# **INFORT.Управление**

---

**маркетинг • продажи • закупки • финансы продвижения • персонал**

**© INFORT Group, 1990-2023**

**Краткий обзор**

# INFORT.Управление



**Бизнес похож на транспортное средство.  
С момента своего создания, он обязательно должен  
находиться в постоянном движении.**



**Бизнес должен развиваться.**

**Мы создаём для вас информацию.**

# INFORT.Управление



**Только находясь в движении,  
бизнес начинает приносить пользу  
своему владельцу.**



**Находясь в застое, как автомобиль на стоянке, в гараже  
или лодка у причала, бизнес бесполезен, и только  
отнимает силы и средства на своё содержание.**

**Мы создаём для вас информацию.**

# INFORT.Управление



**Как и любому транспортному средству,  
бизнесу необходима своя  
приборная панель управления.**

**Если такой панели нет, то бизнес похож  
на старинный велосипед,  
движущийся по скоростной автотрассе:**

**«Едет, но никого не обгоняет.  
И куда едет?....»**



**Мы создаём для вас информацию.**

# INFORT.Управление

**Мы создаём для бизнесов необходимые им приборные панели управления в виде системы информации, которая позволяет принимать оптимальные управленческие решения.**



**INFORT.Ассортимент**

**INFORT.Цены**

**INFORT.Продажи**

**INFORT.Запасы**

**INFORT.Финансы**

**INFORT.Классификатор**

**INFORT.Зарплата**

**INFORT.Брендинг**

**INFORT.Консалтинг**

**INFORT.Персонал**

**INFORT.Образование**

**INFORT.Исследования**

**INFORT.Телемаркетинг**

**INFORT.DMS**

**Мы создаём для вас информацию.**

# INFORT.Управление

## «Спираль удачи»

Тем самым формируется **спираль удачи** – процесс укрепления рыночной позиции, рост уровня конкурентоспособности бизнеса

INFORT.Телемаркетинг

INFORT.DMS

INFORT.Образование

INFORT.Персонал

INFORT.Консалтинг

INFORT.Исследования

INFORT.Зарплата

INFORT.Классификатор

INFORT.Ассортимент

INFORT.Брендинг

INFORT.Финансы

INFORT.Продажи

INFORT.Цены

INFORT.Запасы



Мы создаём для вас информацию.



# INFORT.Управление

## Идея управления

Чтобы успешно двигаться к цели, необходимо соблюдать правила управления, которые должны быть объединены общей **идеей**.

Идея **INFORT.Управление** :

I. **Конкурентоспособность** предприятия на рынке зависит от **эффективности** бизнеса.

«**Эффективность** → **Конкурентоспособность**»

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты}} \rightarrow \text{max}$$

Мы создаём для вас информацию.

# INFORT.Управление

## Идея управления

II. В **благоприятных** экономических условиях **эффективность** бизнеса можно обеспечить за счёт увеличения **результата** – роста выручки, прибыли.

**Затраты** необходимо и достаточно нормировать.

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результат} \rightarrow \text{max}}{\text{Затраты} = \text{norm}} \rightarrow \text{max}$$

Мы создаём для вас информацию.

# INFORT.Управление

## Идея управления

III. В **неблагоприятных** экономических условиях **эффективность** достигается за счёт максимального снижения **затрат** – за счёт **экономичности** бизнеса.

**Экономичность** – условие **эффективности** и **конкурентоспособности** бизнеса.

«**Экономичность** → **Эффективность** → **Конкурентоспособность**»

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты}} \rightarrow \text{max} \rightarrow \text{min}$$

Мы создаём для вас информацию.

# INFORT.Управление

## Идея управления

«**Экономичность** → **Эффективность** → **Конкурентоспособность**»



**Экономичность** означает, что необходимо обращать внимание на те **затраты**, которым раньше не уделялось особого внимания –

- на **затраты**, связанные с **ошибками управления**, и которые раньше компенсировались наличием спроса и высокими результатами продаж.

**Мы создаём для вас информацию.**

# INFORT.Управление

## Идея управления

«**Экономичность** → **Эффективность** → **Конкурентоспособность**»

**Экономичность** бизнеса – это сокращение **затрат**, связанных с **ошибками управления**:

1. ассортиментом → **несоответствие спросу**;
2. товарными запасами → **затоваривание или дефицит**;
3. ценами → **неконкурентоспособность цен и низкая рентабельность продаж**;
4. продажами → **невнимание к факторам продаж, влияющим на результаты**;
5. персоналом → **низкий уровень мотивации и производительности труда**;
6. рекламными и промо кампаниями → **низкая отдача от продвижения**;
7. коммерческими и маркетинговыми проектами → **инвестиционные потери**.



Мы создаём для вас информацию.

# INFORT.Управление

## Технологии управления



Принципы, модели, методы и алгоритмы решения стандартных управленческих задач нестандартными способами.

## INFORT.Консалтинг

1. Документационное обеспечение;
2. Консультации и обучение;
3. Варианты сопровождения:
  - a. выполнение расчётов;
  - b. разработка программного обеспечения;
  - c. постановка задач.

## Инструментальные средства

### INFORT.BIS

Business Intelligence System



# INFORT.Управление

Система реализована на основе модульного принципа. Наши пользователи выбирают для формирования панели управления своим предприятием те модули, которые необходимы им в данный момент для успешного движения к цели.



Мы создаём для вас информацию.

# INFORT.Управление

## INFORT.Ассортимент

Оптимальный по своему составу и структуре, соответствующий реальному спросу, ассортимент товаров предприятия, является тем ключевым фактором, который обеспечивает эффективность, финансовую устойчивость и конкурентоспособность бизнеса.

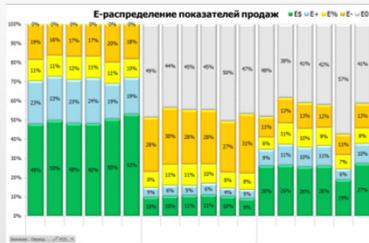
Поэтому первое, что мы делаем – это решаем задачу планирования и контроля оптимальной структуры ассортимента в разрезе точек продаж – магазинов, аптек, складов и пр.

**В рамках решения данной задачи мы выполняем:**

- 1. Анализ эффективности продаж ассортимента:** комплексную оценку эффективности продаж товаров за предыдущие периоды времени.
- 2. Планирование ассортимента:** формирование оптимального состава и структуры ассортимента.
- 3. Оптимизация параметров закупки товаров:** расчёт прогноза объёмов продаж товаров и уровня обеспеченности продаж товарными запасами.
- 4. Динамическое ценообразование:** расчёт оптимальных наценок для различных категорий товаров.

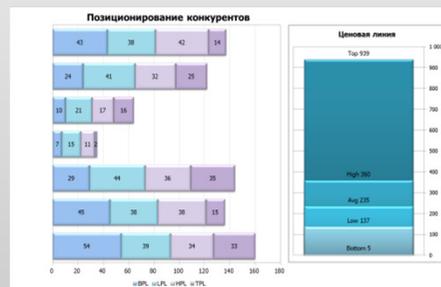
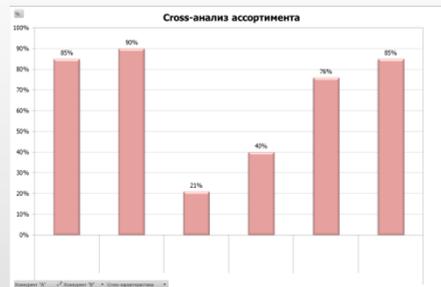
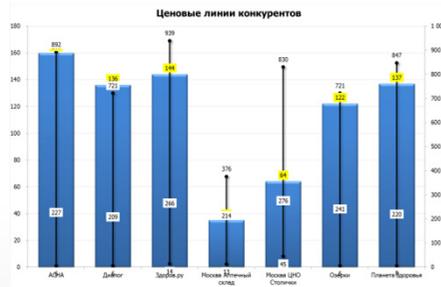
**Расчёты выполняются ежемесячно.**

**Мы создаём для вас информацию.**



# INFORT.Управление

## INFORT.Цены



Важным фактором эффективности продаж являются конкурентоспособные цены на товары и услуги предприятия.

Для определённой товарной группы, на основе данных о ценах на товары у конкурентов на территории продаж, мы выполняем:

- 1. Конкурентный ассортиментно-ценовой анализ территории продаж.**
- 2. Расчёт оптимальных базовых наценок и цен.**

Оптимальные наценки вычисляются с учётом степени и цены конкуренции по каждому товару.

**Мы создаём для вас информацию.**

# INFORT.Управление

## INFORT.Продажи

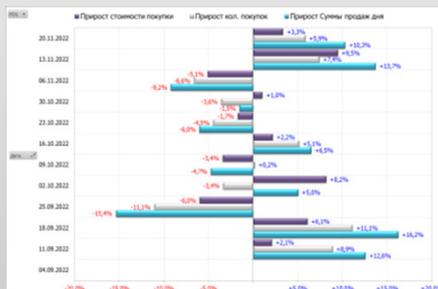
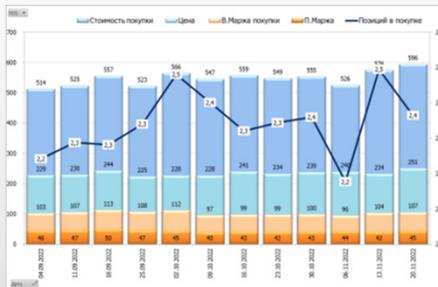
Мощный инструмент оперативного управления, обеспечивающий выявление факторов, влияющих на уровень продаж, и своевременную реакцию на изменение ситуации на рынке.

На основе факторной модели управления продажами, мы выполняем:

- 1. Ежемесячное планирование факторов продаж:** расчёт прогноза целевых значений показателей-факторов, влияющих на результаты продаж.
- 2. Еженедельный контроль факторов продаж:** расчёт значений показателей-факторов в разрезе точек продаж.
- 3. Еженедельные консультации:** на основе полученных результатов мы даём нашим пользователям необходимые рекомендации.

**Расчёты и консультации осуществляются еженедельно.**

08.01.2022	01.01.2022	25.12.2021	18.12.2021				
11.12.2021	04.12.2021	27.11.2021	20.11.2021				
13.11.2021	06.11.2021	30.10.2021	23.10.2021				
Покупки дил*	81	162	145	125	96	161	123
Покупки дил	94	171	139	148	71	174	133
+/- Покупки дил	-13	-8	6	-23	+5	-13	+10
Стоимость покупок*	822	813	896	514	366	792	826
Стоимость покупок	525	574	631	454	523	724	572
+/- Стоимость покупок	-107	-41	-64	-60	-42	-68	-64
Цена*	253	221	263	219	198	305	243
Цена	245	231	271	217	240	318	254
+/- Цена	-7	+10	-7	-2	+41	+13	+11
Позиция в покупке*	2,51	2,78	2,64	2,35	2,85	2,60	2,62
Позиция в покупке	2,10	2,40	2,30	2,00	2,10	2,30	2,18
+/- Позиция в покупке	-0,41	-0,38	-0,34	-0,35	-0,75	-0,40	-0,44
Наценка*	22,9%	26,7%	23,0%	23,9%	23,4%	24,7%	23,9%
Наценка	22,7%	23,3%	20,4%	23,3%	22,3%	22,9%	22,5%
+/- Наценка	-0,2%	-3,4%	-2,6%	-0,5%	-1,1%	-1,8%	-1,5%
Маржа*	18,7%	19,1%	18,7%	18,2%	18,3%	18,8%	18,2%
Маржа	18,9%	19,2%	17,2%	18,3%	18,5%	18,9%	18,7%
+/- Маржа	+0,2%	-0,9%	-1,5%	+0,1%	+0,2%	-0,8%	-0,6%



**Мы создаём для вас информацию.**

# INFORT.Управление

## INFORT.Запасы

Поддержание оптимального уровня товарных запасов – важнейший фактор эффективности продаж, ликвидности активов, платежеспособности, финансовой устойчивости и конкурентоспособности бизнеса.

Наличие необходимых запасов – основа для удовлетворения спроса и роста продаж.

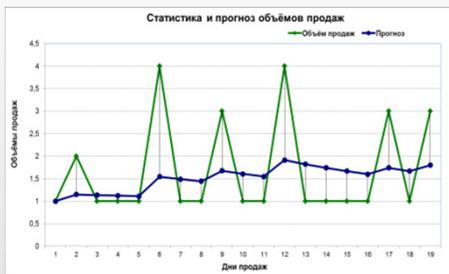
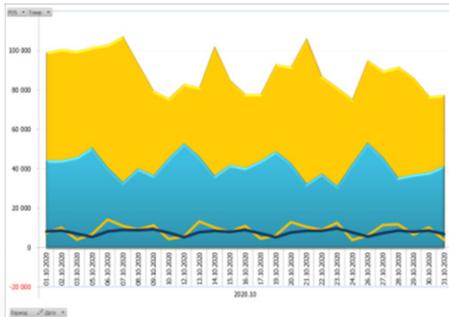
Но запасы – это и замороженные денежные средства предприятия.

**Правильный заказ – ключ к решению этой дилеммы.**

**Мы выполняем расчёт оптимального объёма заказа товаров, с учётом ограничений на стоимость закупки.**

Точность заказа обеспечивается:

1. за счёт использования эффективных параметров и модели контроля уровня товарных запасов.
2. за счёт использования уникального алгоритма расчёта прогноза объёма продаж по каждому товару.



**Мы создаём для вас информацию.**

# INFORT.Управление

## INFORT.Классификатор

Переход от управления ассортиментом, как массой товаров, к управлению товарными категориями позволяет существенно повысить эффективность продаж.

Мы осуществляем:

1. разработку структуры классификатора товаров, оптимального для категорийного менеджмента продаж
- и, при необходимости,
2. выполняем привязку товаров.

Дл	Группа	Подгруппа	Итого
▣	A Пищеварительный тракт и обмен веществ		4 483
▣	B Кровь и система кроветворения		663
▣	C Сердечно-сосудистая система		3 465
▣	D Дерматологические препараты		2 214
▣	G Мочеполовая система и половые гормоны		1 214
▣	H Гормональные препараты системного действия, кроме половых гормонов и инсулинов		173
▣	I Противомикробные препараты системного действия		1 405
▣	L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы		399
▣	M Костно-мышечная система		1 913
▣	N Нервная система		2 859
▣	P Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты		400
▣	R Дыхательная система		3 195
▣	S Органы чувств		880
▣	V Прочие препараты		409
▣	W БАД		4 460
▣	X Изделия медицинского назначения	X04 Медицинские материалы и средства	2 453
		X02 Оптика	1 581
		X05 Медицинские приборы, материалы и средства диагностики	926
		X06 Медицинские изделия и оборудование	749
		X01 Средства контрацепции и женского применения	573
		X03 Ортопедические изделия	1 536
		X08 Медицинские инструменты	530
		X09 Материалы и средства по уходу за больными	161
		X07 Одежда и обувь медицинского назначения, средства защиты	871
		<b>Итого</b>	<b>9 380</b>
▣	Y Парафармацевтика		13 450
▣	Не определено		246
	<b>Общий итог</b>		<b>51 809</b>

ID	Направление
0	НЕ ОПРЕДЕЛЕНО
1	ВОДКИ И ЛИКЕРО-ВОДОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ
101	ВОДКИ
102	ЛВИ
2	ВИНА И ВИНОДЕЛЬЧЕСКАЯ ПРОДУКЦИЯ
201	ВИНА
202	ВИНА ШАМПАНСКИЕ И ИГРИСТЫЕ
202001	ВИНА ИГРИСТЫЕ
202002	ВИНА ИГРИСТЫЕ ИНКЕРМАН
202003	ВИНА ИГРИСТЫЕ КОКТЕБЕЛЬ
202004	ВИНА ИГРИСТЫЕ ЛАМБУРСКО ЭМИЛИЯ
202005	ВИНА ИГРИСТЫЕ МАТИНИ АСТИ
202006	ВИНА ИГРИСТЫЕ СОКРОВИЩА КРЫМА
202007	ВИНА ИГРИСТЫЕ ШАТО ТАМАНЬ
202008	ВИНА ШАМПАНСКИЕ РОССИЙСКИЕ
202009	ВИНА ШАМПАНСКИЕ РОССИЙСКИЕ АБРАУ-ДЮРСО
202010	ВИНА ШАМПАНСКИЕ РОССИЙСКИЕ НАСЛЕДИЕ МАСТЕРА ЛЕВЬ ГОЛИЦЫНЬ
202011	ВИНА ШАМПАНСКИЕ РОССИЙСКИЕ ПИТЕРСКАЯ НОЧЬ
203	НАПИТКИ ВИННЫЕ
204	КОНЬЯКИ, КОНЬЯЧНЫЕ НАПИТКИ
3	СЛАБОАЛКОГОЛЬНЫЕ НАПИТКИ
301	ПИВО
302	ПИВНЫЕ НАПИТКИ
303	КОКТЕЙЛИ СЛАБОАЛКОГОЛЬНЫЕ
304	НАПИТКИ МЕЛОВОЕ И СЛИВЫ

Мы создаём для вас информацию.

# INFORT.Управление

## INFORT.Финансы

**INFORT.Финансы** – это оптимальное финансовое планирование и своевременный контроль коммерческих и маркетинговых проектов, таких как, открытие новых точек продаж, развитие товарных направлений, проведения рекламных кампаний, инвестиций в развитие бизнеса.

В рамках решения данной задачи мы выполняем:

- 1. Выбор места для реализации проекта:** расчёты по выбору оптимального местоположения точки продаж.
- 2. Финансовое планирование проекта:** оценку рентабельности и срока окупаемости проекта, подбор оптимальных значений параметров проекта.
- 3. Финансовый контроль проекта:** оценку эффективности и безубыточности продаж, ликвидности активов, устойчивости финансового состояния и рисков при реализации проекта.

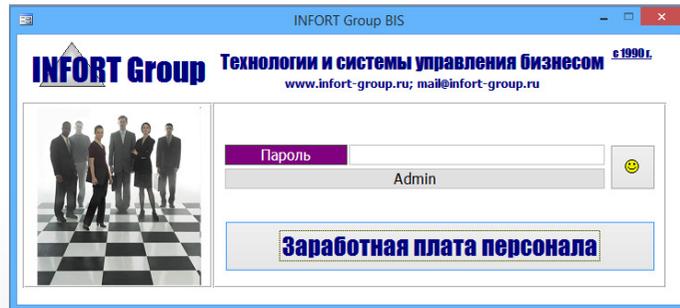
**Для предприятий микро, малого и среднего бизнеса, в том числе и с УСН.**



**Мы создаём для вас информацию.**

# INFORT.Управление

## INFORT.Зарплата



Расчетный период: 2020.11

Умеренная оценка результата и 10% предельное отклонение индекса результата

Подразделение	Должность	Аванс	Основной финансовый результат	Рабочее время	Оценка качества труда	Выручка	Плотность продаж	П.Маржа	Оценка тонизи продаж
Апт.пункт №3	Зав.з/пунктом-провизор	15 000	555 000	172	9	555 000	586	42	17
Аптека №42	Фармацевт	12 000	378 952	168	10	951 600	750	45	16
Аптека №42	Фармацевт	12 000	298 756	165	9	951 600	750	45	16
Аптека №44	Консультант	12 000	714 380	170	9	1 989 000	900	47	14
Аптека №44	Консультант	12 000	592 420	172	10	1 989 000	900	47	14
Аптека №44	Провизор	15 000	689 764	168	10	1 989 000	900	47	14
Аптека №99	Зав.аптекой-провизор	15 000	894 567	172	10	1 386 000	750	42	19
Аптека №99	Фармацевт	12 000	609 784	150	10	1 386 000	750	42	19
Аптека №99	Фармацевт	12 000	732 598	160	10	1 386 000	750	42	19
Предприятие	Директор предприятия	40 000	4 881 600	168					
Предприятие	Главный бухгалтер	25 000	4 881 600	168					
		182 000			10				

Высокий уровень производительности труда – важнейший фактор конкурентоспособности бизнеса.

В рамках решения данной задачи мы разрабатываем систему денежной мотивации работников на основе набора **ключевых показателей эффективности труда** (KPI) торгового и управленческого персонала предприятия, который формируется с учётом необходимости качественного решения задач **INFORT.Управление**.

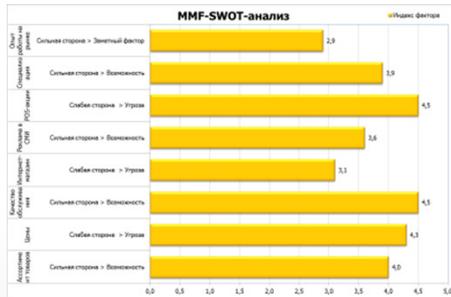
Нашим пользователям мы предоставляем:

1. Положение о системе денежной мотивации работников;
2. Программное обеспечение для расчёта заработной платы, Microsoft Excel / Access.

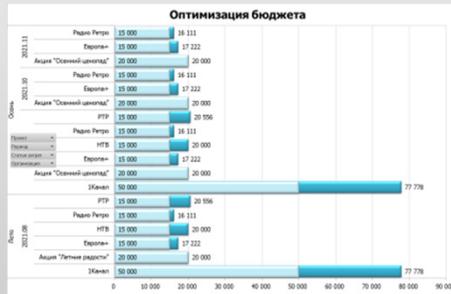
**Мы создаём для вас информацию.**

# INFORT.Управление

## INFORT.Брендинг



Признак	Рейтинг признака	Цвет	Распределение признаков в кластер
Упорный	100%	Зеленый	23%
Способный соперничать	100%	Синий	22%
Серьезный	100%	Желтый	15%
Специализация к услуге	100%	Красный	15%
Выполнитель к своим делам	100%	Коричневый	13%
Экстремальный	100%	Голубой/темн.	9%
Способный к сотрудничеству	100%	Темно-зеленый/красн.	7%
Стабильный	100%	Черный	7%
Уважающий себя	100%	Фиолетовый	6%
Надежный	100%	Оранжевый	6%
Целенаправленный	100%	Белый	6%
Продвиный	100%	Темно-синий	6%
Борьба душой	100%	Серый	6%
Вызывающий доверие	100%	Светло-зеленый/красн.	6%
Деловый человек к новому, современному	100%	Светло-зеленый	6%
Инициативный	100%	Итого	100%



**INFORT.Брендинг** -- это технология позиционирования, планирования и контроля продвижения торговой марки предприятия, её товаров и услуг на территории продаж – в квартале, районе, городе, регионе.

В рамках решения данной задачи мы выполняем:

- 1. Кластерный анализ рынка:** оценку подобия потребительских сегментов, точек продаж, товарных категорий по набору показателей, и объединение их в группы (кластеры) с целью разработки для каждого кластера единой стратегии позиционирования и продвижения.
- 2. Факторный анализ рынка:** оценку потребительских сегментов и основных конкурентов, для выбора оптимальной стратегии позиционирования торговой марки на территории продаж.
- 3. Разработку инструментов позиционирования торговой марки:** дифференцирующей идеи, характеристик и образа бренда.
- 4. Оптимальное планирование и контроль бюджета маркетинга.**

**Мы создаём для вас информацию.**

# INFORT.Управление



## INFORT.Консалтинг

Консультационные услуги по вопросам управления в сфере коммерции и маркетинга включают:

- 1. Консультационное сопровождение в рамках решения задач INFORT.Управление.**
- 2. INFORT.Персонал:**
  - 1) разработку организационной структуры и функционала работников.
  - 2) расчёты по оптимизации систем торгового обслуживания.
  - 3) психологическое тестирование работников для оценки их личности, эффективности управления предприятием и рабочими группами.
- 3. Помощь в разработке бизнес-планов.**
- 4. INFORT.Образование:** обучение по программе повышения квалификации «Технологии рационального управления бизнесом в сфере коммерции и маркетинга».

**Мы создаём для вас информацию.**

# INFORT.Управление

## Маркетинговые исследования

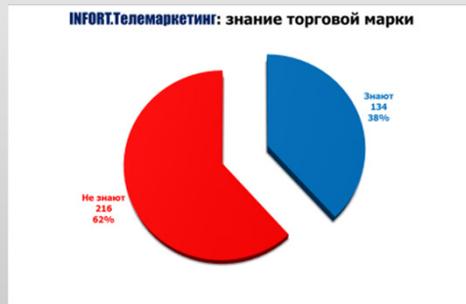
С 1997 года исследовано более 50 различных рынков товаров и услуг.

### I. INFORT.Исследования: проблемные исследования потребительских и корпоративных рынков.

Методы исследований: экспертный анализ, опросы по телефону и в общественных местах, наблюдения и сбор данных.

### II. INFORT.Телемаркетинг: исследование корпоративных рынков.

1. Презентация товара или услуги Заказчика его потенциальным и реальным потребителям по телефону.
2. Пересылка коммерческого предложения потенциальным потребителям по электронной почте.
3. Оценка знания потребителями торговой марки.
4. Оценка спроса на товар или услугу.



Мы создаём для вас информацию.

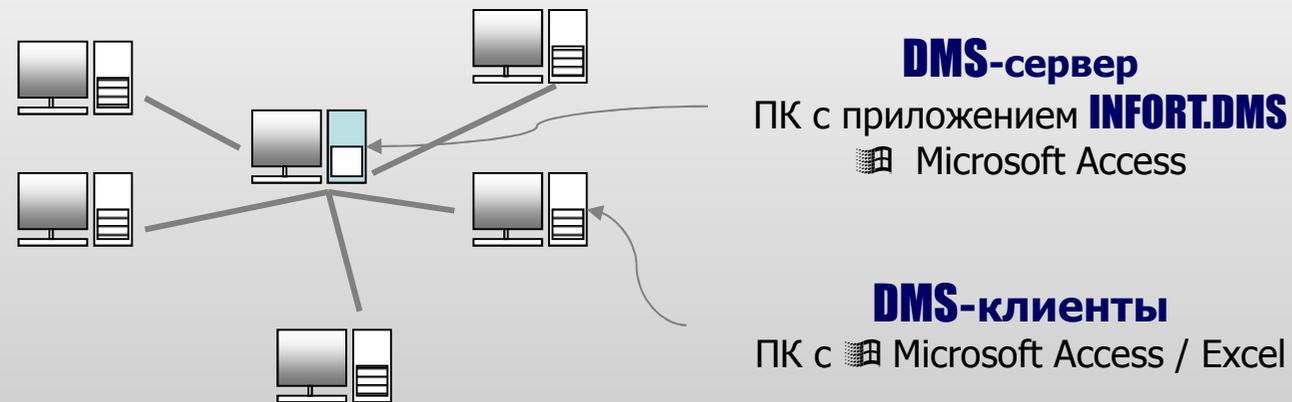
# INFORT.Управление

## INFORT.DMS

### INFORT. Direct Marketing System

**CRM-система управления корпоративными продажами сложных продуктов и услуг на предприятиях микро, малого и среднего бизнеса.**

- ❑  Microsoft Access, Excel
- ❑ Сетевая версия без ограничения на количество рабочих мест.
- ❑ Дистанционное обучение работе с системой в объёме двух часов.



**Мы создаём для вас информацию.**

# **INFORT.Управление**

Система **INFORT.Управление** – это приборная панель управления продвижением к поставленной цели по «**Спирали удачи**».

Мы предлагаем принципы, методы и инструменты управления, не требующие больших финансовых вложений.

**Наши технологии – это готовые решения, проверенные многолетней практикой их применения.**

Мы уверены – в результате работы с нами Вы сможете найти решение многих проблем, и, тем самым, обеспечите успех Вашего бизнеса.

**Мы создаём для вас информацию.**

# INFORT.Управление

*«Как приятно знать, что ты что-то узнал!»*

*Мольер.*

## Презентация INFORT.Управление

- Мы проведём для Вас презентацию дистанционно по **Skype**, подробно расскажем о нашей системе и представим примеры её практической реализации.

Продолжительность презентации: 40 - 50 минут.

Регистрация в **Skype** не требуется.

- Сообщите, пожалуйста, удобное для вас время для проведения презентации.

Наш адрес электронной почты: [mail@infort-group.ru](mailto:mail@infort-group.ru)

**Мы создаём для вас информацию.**





**Мы создаём для вас информацию.**