

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

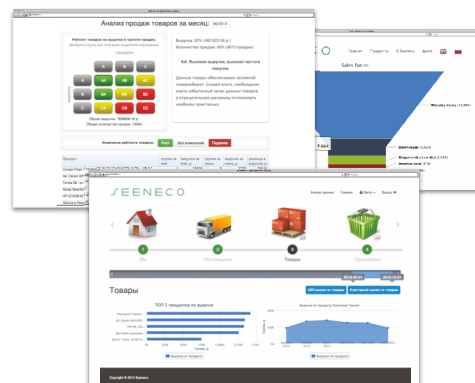
Сервис позволяет планировать, контролировать и анализировать продажи организации.

Удобное моделирование планов реализации продуктов и услуг в различных временных, географических, продуктовых и клиентских разрезах.

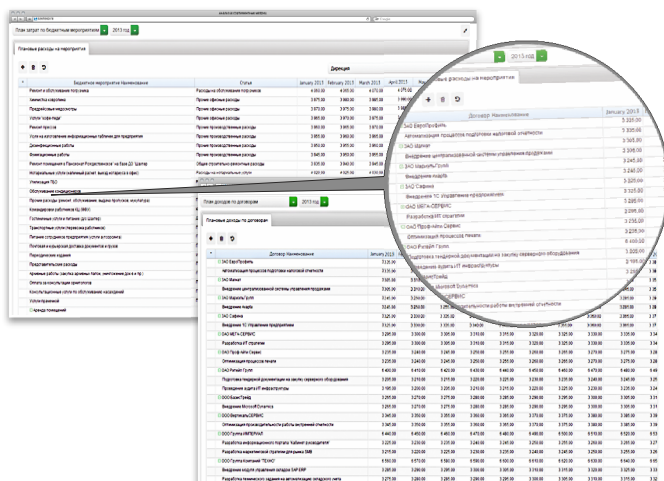
Наглядные панели управления — дашборды — позволяют контролировать процессы продаж по различным характеристикам и KPI.

Мощный аналитический блок предоставляет возможности анализа ассортимента, клиентов и поставщиков по различным моделям — ABC, XYZ, ABC-XYZ, RFM и другие.

Также в наглядном виде сервис демонстрирует динамику по товарам, клиентам и поставщикам, позволяя своевременно реагировать на различные отклонения.



ПЛАНИРОВАНИЕ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ



Промышленная платформа построения бюджетных моделей позволяет значительно повысить эффективность процессов бизнес-планирования и бюджетирования.

Удобный интерфейс сокращает время на ввод и обработку бюджетных заявок и позволяет избежать множества ошибок.

Дружественные интерфейсы настройки бюджетной модели обеспечивают её гибкость в процессе эксплуатации и при этом оставляют процесс в жестких формализованных рамках.

Это позволяет всегда иметь актуальную информацию по план-факт-прогнозу и контролировать бюджетную дисциплину.

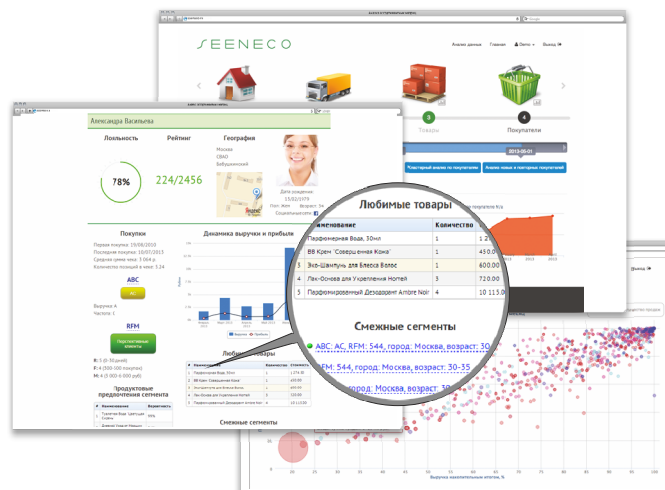
УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ

Включает в себя блок операционного и аналитического CRM.

Операционный CRM отвечает за организацию процессов взаимодействия с клиентом и автоматизацию процессов продаж, управление клиентской базой, управления воронками.

Аналитический CRM осуществляет сегментацию клиентов и решает задачу поиска оптимального персонализированного предложения и прогнозирования вероятности потери клиента.

Снабжает смежные подразделения компании достоверной информацией о клиентах.

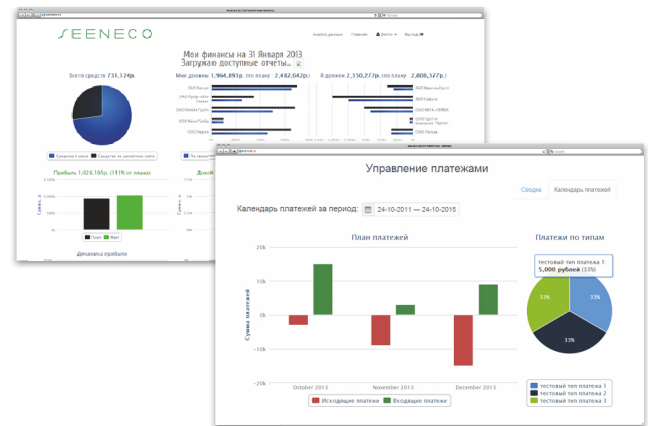


УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

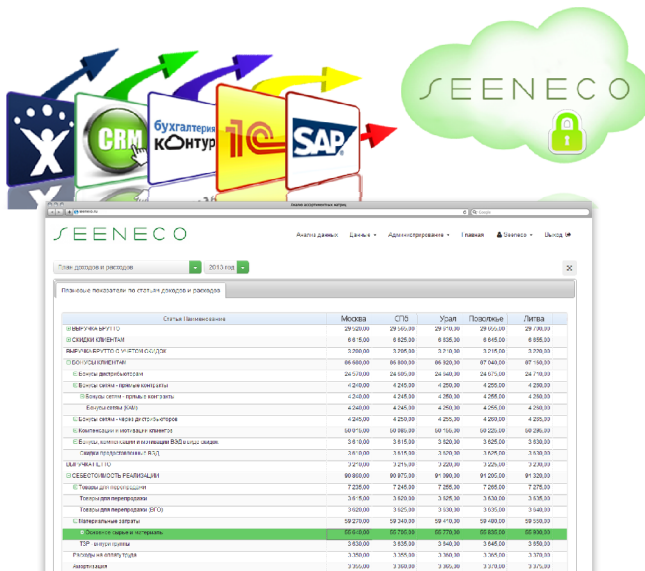
Сервис представляет функциональность, необходимую для операционного и стратегического управления компанией.

Анализ и ведение договоров с клиентами, календарь платежей и прогноз кассовых разрывов, планирование ключевых финансовых показателей и анализ «план-факт».

Возможность работать как с данными других программных продуктов, так и с данными которые вносятся в систему. При работе с внешними данными они проходят очистку, трансформацию и сохраняются в системе



КОНСОЛИДАЦИЯ И ЗАКРЫТИЕ



Комплекс для решения задач финансового управления компанией и холдингом.

Консолидация, закрытие и прогнозирование налоговых отчислений.

Аналитика и финансовая управленческая
отчётность в разрезе линий бизнеса,
продуктов, бизнес-единиц и т.д.

Возможность работать как с данными других программных продуктов, так и с данными которые вносятся в системе.

При работе с внешними данными они проходят очистку, трансформацию и сохраняются в системе

О КОМПАНИИ

Компания «Seeneco» — российский разработчик программного обеспечения класса Corporate Performance Management (CPM — Управление эффективностью организации), Business Intelligence и Management Information System (MIS — Системы управленческой отчётности и KPI).

Компания Seeneco первая на Российском рынке предложила современную модель использования данных решений в виде SaaS-сервисов, при этом сохранив возможность их установки в локальной инфраструктуре заказчика.

В данный момент Компания предлагает полный спектр продуктов CPM и MIS для коммерческих организаций, бюджетных учреждений и банков.

В мае 2013 года Компания Seenесо привлекла стратегического инвестора. Им стала компания «Диасофт», лидер на рынке банковской автоматизации России. Сегодня компания Seenесо входит в группу компаний «Диасофт».

Головной офис Seeneso находится в Москве.