

CRM-ը՝ հաճախորդների մասին է, ERP-ը՝ բիզնեսի ամբողջ կառուցվածքի:

Միասին դրանք ձևավորում են միասնական էկոհամակարգ, որտեղ ամեն ինչ աշխատում է հստակ և համակարգված:

Ի՞նչ է CRM-ը և ERP-ը

CRM (Customer Relationship Management) – հաճախորդների հարաբերությունների կառավարման համակարգ է:

Այն օգնում է կլինիկային կամ կազմակերպությանը տեսնել ամբողջ պատմությունը յուրաքանչյուր հաճախորդի հետ՝ սկսած առաջին զանգից մինչև ծառայության մատուցում և հետադարձ կապ:

CRM-ը բարձրացնում է սպասարկման որակը, հեշտացնում է հաղորդակցությունը և ավելացնում է վաճառքները:

CRM-ի գլխավոր նպատակը հաճախորդների պահպանումն ու եկամտի աճն է՝ արդյունավետ աշխատանքի միջոցով:

ERP (Enterprise Resource Planning) – ընկերության բոլոր ռեսուրսների կառավարման և պլանավորման համակարգ է:

Այն միավորում է ֆինանսները, պահեստը, անձնակազմը, հաշվետվությունները և գործընթացները մեկ հարթակում:

ERP-ն ապահովում է ղեկավարին ամբողջական պատկեր բիզնեսի վիճակի մասին՝ իրական ժամանակում:

ERP-ի գլխավոր նպատակը գործընթացների ավտոմատացումն ու արդյունավետության բարձրացումն է: