Арзамасский хлеб

Тщательное ведение базы данных клиентов организации является важнейшим инструментом CRM-технологии, то есть бизнес системы, которая призвана модернизировать взаимоотношения компании с клиентами. С этой целью заполняют специальную карточку на каждого клиента. В нее вносится информация о клиенте – юридическом или же физическом лице, для точного отображении в договоре поставки (1.1).

1.1. Шаблон карты клиента

Наименование	Телефон контрагента	Адрес т т	Телефон тт	Время доставки	График работы	Оплата	Упаковка	Плательщик НДС	Необходимали счет-фактура