



#Первый по внедрению CRM!

Ваши цели:

- › Фиксировать поступление заказов и электронных обращений в CRM (телефонные звонки, e-mail, сайт, Facebook, Instagram, Telegram, Viber)
- › Автоматически распределять обращения по менеджерам
- › Фиксировать стадии обработки заявок
- › Обеспечить прозрачность работы менеджеров
- › Наладить активную работу с клиентской базой
- › Контроль выполнения задач и поручений
- › Анализ продаж
- › Анализ эффективности работы персонала
- › Учёт и статистика телефонных звонков
- › Планирование продаж и деловых событий
- › Анализ исполнения планов

« Base »

Проект предназначен для небольших активных компаний, которые только начинают свой путь по внедрению CRM.

CRM для малого бизнеса

249 000 тенге

Сроки реализации проекта до 5-ти дней

до 5-ти сотрудников

Base позволит увидеть бизнес совсем с другой стороны.

При правильном использовании современный бизнес-инструмент раскроет потенциал вашей компании и принесёт увеличение объема продаж как минимум на 20%

+ Обучим сотрудников

Практикум по обработке и конвертации лидов, ведению сделок по стадиям.

Техническая поддержка бесплатная в течении 10 дней

Что мы делаем?

- › Активируем коммерческий тариф
- › Приглашаем сотрудников
- › Создаём спецификацию сделок
- › Создаем и настраиваем воронку продаж (1 направление)
- › Автоматизируем движение по этапам воронки продаж
- › Распределяем права пользователей на портале
- › Формируем и автоматизируем пакет типовых задач
- › Подключаем и настраиваем форму обратной связи на вашем сайте
- › Подключаем открытые линии на сайт
- › Подключаем IP-телефонию по готовым интеграциям
- › Подключаем сервисы по готовым решениям
- › Используем готовые решения совершенствования ваших бизнес-процессов
- › Создаём организационную структуру компании, отдела продаж
- › Оптимизируем стадии групп и проектов в рамках Задач
- › Настраиваем типовые фильтры лидов, сделок
- › Оптимизируем карточку лида, контакта, компании, сделки
- › Подключаем к CRM общий корпоративный e-mail
- › Подключаем к CRM электронные адреса менеджеров
- › Настраиваем экраны отчётов в категориях лиды и сделки
- › Настраиваем права доступа к CRM
- › Подключаем социальные сети и мессенджеры
- › Импортируем клиентскую базу контактов/компаний в CRM
- › Интегрируем CRM с сервисами записи звонков



Standart включает в себя цели базового пакета и дополняет себя:

- › Определением действий и ответственных на каждом этапе бизнес-процесса
- › Сокращением человеческого фактора – система сама ставит задачи и отслеживает их исполнение
- › Исключением разрывов в процессе
- › Отсутствием простоев между задачами и исполнителями
- › Контролем исполнения сроков каждого участника процесса

« Standart »

Проект предназначен для компаний, которые уже имеют позицию на рынке, накопили опыт и планируют развитие в части автоматизации бизнес-процессов

Комплексное внедрение

549 000 тенге

Сроки реализации проекта до 10-ти дней

до 20-ти сотрудников

Standart позволит идентифицировать процессы в компании, ускорить их протекание и оптимизировать функциональную нагрузку подразделений и сотрудников

+ Обучение сотрудников пользованию CRM

+ Логика настроенного бизнес-процесса

Практикум по обработке и конвертации лидов, ведению сделок по стадиям.

Техническая поддержка бесплатная в течении 10 дней

Настройка CRM:

- › Создание направлений сделок (до 5-ти направлений)
- › Настройка CRM-формы на сайт (до 3-х форм)
- › Автопланирование касаний с клиентом
- › Автоматизация регулярных продаж
- › Кросс-продажи
- › Настройка тоннеля продаж
- › Разработка и автоматизация форм договора, коммерческого предложения
- › Настройка скоринга
- › Интеграция с многоканальной IP-телефонией
- › Аудит основного бизнес-процесса
- › Описание бизнес-процесса
- › Разработка регламента (карты процесса)
- › Автоматизация бизнес-процесса в CRM
- › Настройка справочников

Profi позволит:

- › Контролировать выполнение процесса через утвержденный регламент
- › Оптимизировать основные бизнес-процессы компании, исключить дублирующие действия и выявить «бутылочное горлышко»
- › Реализовать в процессе нелинейные сценарии прохождения заказов
- › Выделить подпроцессы
- › Избавиться от рисков неиспользования CRM сотрудниками и руководителями
- › Автоматизировать основные и внутренние бизнес-процессы

« Profi »

Проект для производственных и торговых компаний, проектных организаций и гос. Учреждений

Корпоративный портал

от 950 000 тенге

Сроки реализации проекта от 10-ти дней

до 50-ти сотрудников

Profi определяет стратегию развития процессов в компании. Повышает эффективность деятельности компании за счёт оптимизации ключевых процессов. Позволит снизить издержки и ускорит принятие управленческих решений

+ Обучим сотрудников

Практикум по обработке и конвертации лидов, ведению сделок по стадиям.

Техническая поддержка бесплатная в течении 10 дней

Настройка CRM

- › Настройка неограниченного количества воронок продаж в CRM
- › Подключение любой виртуальной АТС и настройка логики звонков
- › Подключение территориальных офисов и обучение сотрудников
- › Подключение виджета генерации типовых документов (10 типов документов)
- › Подключение виджета быстрого создания коммерческих предложений
- › Подключение любого числа форм обратной связи и звонка ваших Интернет-площадок
- › Создание алгоритма работы в CRM системе
- › Разработка бизнес-процессов компании, их внедрение и автоматизация
- › Настройка реферальных бизнес-процессов в Битрикс24
- › Подключение сквозной аналитики ROISTAT
- › Интеграция с 1С (штатный модуль обмена с редакцией УТП 8.3)
- › Установка коробочной версии Битрикс24 на сервер Заказчика



Особенности Call-центра:

- › Текучесть кадров – важна история звонков
- › Бесконтрольность – накатываем KPI
- › Неразбериха с перезвонами – правильно настраиваем маршрутизацию
- › Сотрудники плавают в скриптах – подключаем электронный скрипт в CRM

Результат:

- › Обученные сотрудники смогут совершать звонки через Битрикс24
- › Все звонки будут записаны и распределены по карточкам клиентов
- › Руководитель сможет вести учёт звонков и легко работать с показателями KPI
- › Прозрачная статистика. Видим количество полезных и непринятых звонков

« Call-центр »

Битрикс24

От 249 000 тенге

Сроки реализации проекта до 10-ти дней

+ Обучим сотрудников

Показываем сотрудникам call-центра, какие обязательные действия совершать в системе

Техническая поддержка бесплатная в течении 10 дней

Настраиваем Битрикс24

- › Приглашаем сотрудников
- › Распределяем права доступа
- › Импортируем клиентскую базу
- › Настраиваем автодозвон
- › Настраиваем автоответчик
- › Подключаем открытые линии на сайт

Подключаем телефонию

- › Выбираем выгодного оператора
- › Прописываем sip-номера в системе
- › Интегрируем виртуальную АТС с Битрикс24
- › Настраиваем маршрутизацию
- › Интегрируем Битрикс24 с сервисами аналитики Roistat, Ringostat (при необходимости)
- › Интегрируем телефонию с сервисом Asterisk (при необходимости)
- › Подключаем стационарные телефонные аппараты и гарнитуру
- › Тестируем



Особенности:

- › Дорогой лид – нельзя терять горячие обращения
- › Длинный цикл сделки – важна история
- › Для клиента квартира – это дорогостоящая, эпохальная покупка, поэтому клиент ждёт к себе особого отношения
- › Отсутствие консолидированного инструмента продаж – важно отслеживать брони

Результат:

- › Возможность бронирования по заданным правилам
- › Вся информация о квартирах в удобном каталоге
- › Вся история взаимоотношения с клиентом в одном месте
- › Сквозной параметрический поиск по жилым комплексам

« Для застройщиков »

Битрикс24

от 599 000 тенге

Сроки реализации проекта до 10-ти дней

+ Обучим сотрудников

Показываем менеджерам отдела продаж, какие обязательные действия совершать в системе

Техническая поддержка бесплатная в течении 10 дней

Настраиваем Битрикс24

- › Выстраиваем направления
- › Вносим пул объектов в CRM
- › Настраиваем тоннели продаж
- › Импортируем клиентскую базу
- › Настраиваем шахматку в CRM
- › Размещаем смарт-каталог на сайт
- › Настраиваем карточку клиента и сделки
- › Настраиваем call-трекинг
- › Настраиваем CRM-аналитику
- › Интегрируем Битрикс24 с сервисами аналитики
- › Roistat, Ringostat (при необходимости)
- › Интегрируем IP-телефонию с CRM

Особенности:

- › Проверка перевозчиков занимает время.
- › В процессах много хаоса
- › Отдел продаж состоит из штатных сотрудников, агентов и партнеров. Система мотивации отличается
- › Менеджеры проводят некоторые заказы мимо компании

Результат:

- › Возможность автоматически формировать контракт-заявки
- › Ускорение процесса ценообразования
- › Автоматизация процесса обработки заявки на перевозку
- › Формализовать работу с клиентской базой

« Для логистов »

Битрикс24

от 650 000 тенге

Сроки реализации проекта до 20-ти дней

+ Обучим сотрудников

Показываем менеджерам отдела продаж, какие обязательные действия совершать в системе

Техническая поддержка бесплатная в течении 10 дней

Настраиваем Битрикс24

- › Разрабатываем автоматизированные печатные формы договоров, ТТН, контракт-заявок с заказчиком и перевозчиком, шаблоны LTL, Авиа, ЖД, Multimodal
- › Связываем задачами операционный отдел и отдел продаж
- › Разрабатываем и автоматизируем бизнес-процессы приёма заявки, доставки груза и т.д.
- › Автоматизируем бизнес-процесс проверки перевозчика (юр/ч.л)
- › Делаем возможным учитывать время простоя и штрафы
- › Разрабатываем форму анализа и согласования ценовых предложений от перевозчиков
- › Разрабатываем карточку перевозчика (номер авто, уд. личности, наличие лицензии и т.д.)
- › Разрабатываем карточку сделки с возможностью загрузки фото и документов разного формата
- › Сегментируем клиентскую базу
- › Разрабатываем форму расчета маржинальности внутри сделки
- › Поможем разработать план продаж для менеджеров по сумме и кол-ву сделок за период
- › Привяжем ваш сайт к Битрикс24: сможете получать больше заявок и контролировать их.
- › Подключим социальные сети
- › Разберемся с телефонией
- › Привяжем корпоративную почту



www.B1.Business

client@b1.business

+7 707 754 5111

г.Алматы, пр. Назарбаева 301, блок Ж1, офис 168. ЖК Ренессанс