

фрии

# Проект MANAGER.BOT

---

Краснодар, 2016



Мы делаем проект MANAGER.BOT для CRM и интернет-магазинов, который автоматизирует процесс уведомления клиентов, экономит бюджет на смс сообщения и рабочее время сотрудников.

При размере отдела продаж или обслуживания 5-10 человек, MANAGER.BOT заменяет одного сотрудника и экономит в среднем 50% расходов на смс .

# Профиль клиента

---



- HR-агентства и отделы (с нагрузкой от 50 звонков в день).
- Аутсорсинговые call-центры (от 100 звонков в день).
- B2B компании с отделами продаж (от 100 клиентов в месяц).
- B2C компании с отделами продаж (от 100 клиентов в месяц).
  
- Интернет-магазины (от 30 заказов в день).
- Курьерские службы.
  
- Компании интеграторы

# Главные проблемы

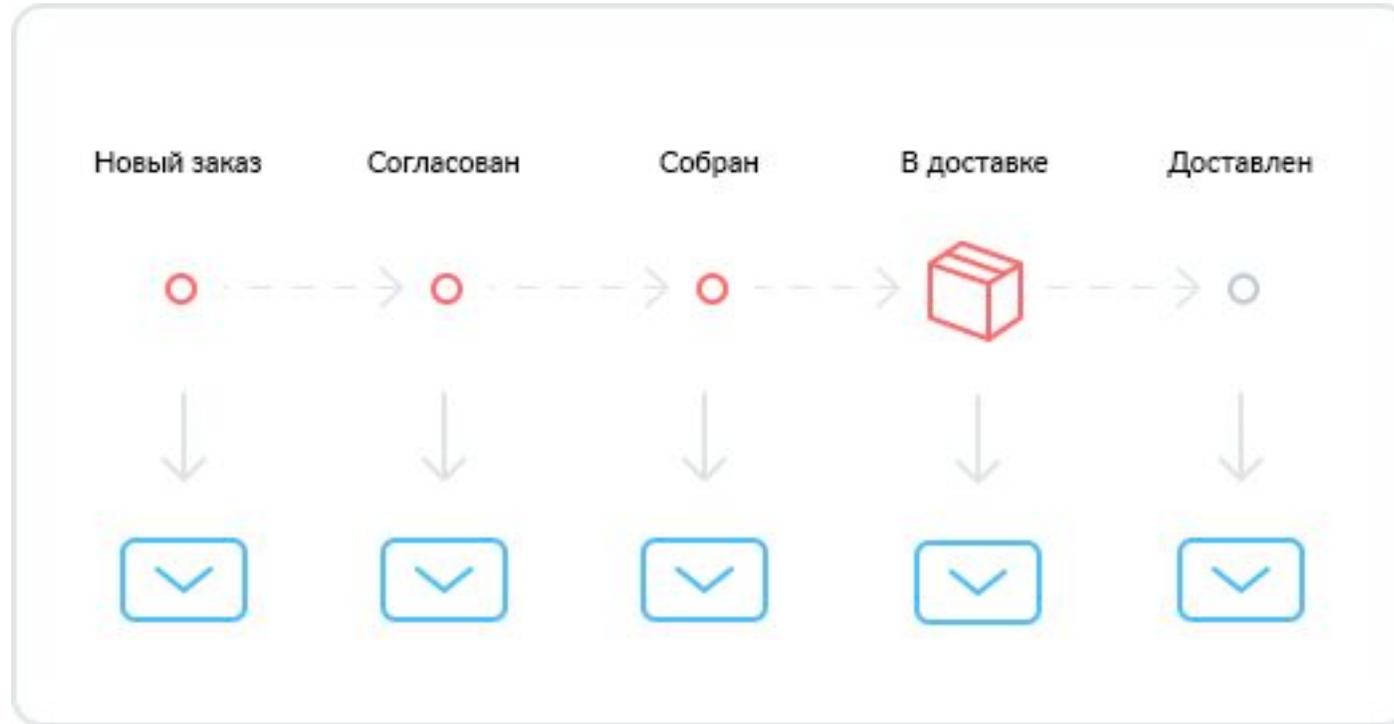
---

- Уведомления клиентов нет: теряются заказы и продажи.
- Уведомления производятся “по старинке” - голосом, что ведет к затратам на телефонию и времени менеджера на недозвоны, перезвоны, донесение информации.
- Высокие расходы на смс уведомления (стоимость смс выросла за последние 2 года на 800%).
- Оплачиваемое время сотрудников расходуется на рутинные процессы написания сообщения и его отправку, что снижает эффективность сотрудника.

# Кейсы автоматизации уведомлений.

Воронка	Перевод Водителя	Список	Поиск и фильтр			ЕЩЕ	ДОБАВИТЬ СДЕЛКУ
Первичный контакт 19 сделок: 0 руб	Принимают решение 20 сделок: 0 руб	Готовят документы 922 сделки: 0 руб	Прислали документы 26 сделок: 0 руб	Записаны на обучение 49 сделок: 0 руб	Обучились и г 29 сделок		
<p>Быстрое добавление</p> <p>Пропущенный 79272444034 (784: Сегодня Пропущенный 79272444034 (784320... Нет задач ●</p> <p>Александр Александр Сегодня Нет задач ●</p> <p>Пропущенный 79608756733 (880: Сегодня Пропущенный 79608756733 (880070... Нет задач ●</p> <p>Пропущенный 79270013330 (784: Сегодня Пропущенный 79270013330 (784621... Нет задач ●</p> <p>Роман Роман Сегодня Нет задач ●</p> <p>Ашик Ашик Сегодня Нет задач ●</p> <p>сергей сергей Сегодня Нет задач ●</p> <p>татьяна татьяна Сегодня Нет задач ●</p> <p>татьяна татьяна Сегодня Нет задач ●</p> <p>Эдуард Эдуард Сегодня Нет задач ●</p>	<p>Максим Максим 07.10.2016</p> <p>АЛЕКСЕЙ АЛЕКСЕЙ 07.10.2016</p> <p>Андрей Убер 07.10.2016 Нет задач ●</p> <p>Эдмонт Эдмонт 05.10.2016 Нет задач ●</p> <p>Евгений Евгений 05.10.2016</p> <p>Альберт Альберт 04.10.2016</p> <p>анастасия анастасия 01.10.2016 Нет задач ●</p> <p>Максим Максим 30.09.2016 Нет задач ●</p> <p>Павел Павел 29.09.2016</p> <p>хараманов олег хараманов олег 29.09.2016 Нет задач ●</p> <p>ДЕНИС ЛФНИС 28.09.2016</p>	<p>Максим убер Сегодня Нет задач ●</p> <p>Денис Денис Сегодня</p> <p>Денис убер Сегодня Нет задач ●</p> <p>Станислав Станислав Сегодня</p> <p>Иван убер Сегодня Нет задач ●</p> <p>Фарид Фарид Сегодня</p> <p>Евгений Евгений Сегодня</p> <p>Михаил убер Вчера Нет задач ●</p> <p>Денис убер Вчера Нет задач ●</p> <p>Рустам убер Вчера Нет задач ●</p> <p>Алексей Малыга убер Вчера</p>	<p>Коптелов Захар убер Вчера Нет задач ●</p> <p>Дерзавев Дмитрий Дмитрий Вчера Нет задач ●</p> <p>Махарадзе Виталий виталий Вчера Нет задач ●</p> <p>Ибилгасимов Эльгам убер Вчера Нет задач ●</p> <p>Макаров Максим убер Вчера Нет задач ●</p> <p>Шулепов Сергей убер Вчера Нет задач ●</p> <p>Палеев Алексей Алексей Вчера Нет задач ●</p> <p>Олег Жегалин Олег Вчера</p> <p>Владимир Убер 07.10.2016 Нет задач ●</p> <p>Соколовский Денис Убер 07.10.2016 Нет задач ●</p> <p>Немченко Алексей Убер 07.10.2016</p>	<p>Никифоров Алексей Алексей 07.10.2016</p> <p>Мирзоян Сергей Убер 07.10.2016 Нет задач ●</p> <p>Балафин Павел Павел 07.10.2016</p> <p>Затеев Александр Александр 07.10.2016</p> <p>Прудников Андрей Убер 07.10.2016 Нет задач ●</p> <p>Бобов Евгений Евгений 07.10.2016 Нет задач ●</p> <p>Гарипов Анис, Название не указано Убер 07.10.2016 Нет задач ●</p> <p>Кондратенко Михаил Убер 07.10.2016</p> <p>Мерлицкий Павел Убер 07.10.2016 Нет задач ●</p> <p>Севастьянов Илья Илья 07.10.2016 Нет задач ●</p> <p>Кияметдинова Лилия 07.10.2016</p>	<p>Артур Акопов убер</p> <p>Станислав Убер</p> <p>Никитенко Дмитрий Дмитрий</p> <p>Жинжиков Юрий Юрий</p> <p>Григорян Ильич убер</p> <p>Евстигнеев Алексей Убер</p> <p>Коровин Сергей Сергей</p> <p>Байчурин Искандер убер</p> <p>Полосков Владимир Владимир</p> <p>Ширшов Сергей Убер</p> <p>Мелехов Александр Убер</p>		

# Решение



*MANAGER.BOT - сервис, который подключается к любой CRM за 5 минут, сам настраивает уведомления для событий воронки продаж и экономит бюджет на смс сообщения.*

## *ЭКОНОМИЯ НА ОТПРАВКЕ SMS.*

*Перед отправкой сообщения, MANAGER.BOT проверяет, есть ли у абонента email или интернет мессенджер (например Viber), если да - то отправляет туда сообщение, если сообщение не прочитывается в течение 15 минут, то отправляет смс. У 70 млн. человек в России есть Viber.*

*Экономия при отправке сообщения в Viber: 30-600% (по отношению к отправке SMS-сообщений).*

# Как работает экономия

---

*Экономия на рабочем времени сотрудников, для компаний с высокой нагрузкой на отдел продаж/обслуживания.*

*В среднем, при зарплате менеджера по продажам/оператора в регионах 21 120 руб., себестоимость 1 минуты сотрудника составляет 2 рубля., а в Москве - около 3 рублей.*

*MANAGER.BOT в среднем экономит 30-60 минут рабочего времени каждого сотрудника в день. В месяц это составляет 11-22 часа или 1 320 – 3 960 руб.*

*Если в компании большой отдел продаж – это существенная экономия.*

*Если отдел продаж маленьких – это эффективное распределение средств.*

# Примеры автоматизации уведомлений

---

- *Клиент не дозвонился, так как все линии были заняты - MANAGER.BOT отправит смс уведомление о том, что мы обязательно ему перезвоним.*
- *После первого разговора с клиентом, MANAGER.BOT отправит контакты личного менеджера и адрес сайта, чтобы они всегда были под рукой*
- *Клиент сделал заказ - MANAGER.BOT отправит необходимую информацию о дальнейших действиях*
- *Ждете действий от клиента? MANAGER.BOT автоматически напомнит ему об этом и сократит цикл продаж*
- *Заказ клиента готов и отправлен - MANAGER.BOT будет держать клиента в курсе, отправит трек-код и ссылку для отслеживания*
- *Заказ выполнен - MANAGER.BOT узнает у клиента остался он доволен или нет и почему, занесет эти данные в карточку клиента*

# Конкуренты



- *Автоматизации отправки смс нет почти ни у кого.*
- *Отправка смс по шаблону есть только у Р1.*
- *Отправки на интернет мессенджеры нет ни у кого*

**180 млн. руб.**

# Рынок (SMS-трафик)

---

TAM: Годовой объем рынка смс рассылок в России по оценкам РАЭК составил на начало 2016 г. – 14.5 млрд. руб, а к концу года вырастет до 18.1 млрд. руб.

SAM: Более 10% смс трафика приходится не e-commerce, что составляет >1.8 млрд. рублей.

SOM: Количество активных интернет магазинов в 2016 году составляло 24.900, с учётом этого и конкурентов, мы планируем занять 10% рынка SMS-уведомлений e-commerce, это 180 млн. руб.

# Мировой рынок (автоматизация уведомлений)

---

**\$1,315 млрд.**

# Рынок (автоматизация уведомлений)

---

TAM: Годовой объем рынка CRM-систем \$26,3 млрд. (2015 год, Gartner).  
На протяжении последних 3х лет рынок растет на 12-14% в год.

SAM: Около 50% рынка приходится на крупные продукты (SAP, Salesforce, IBM, Oracle, Microsoft) для крупного бизнеса.  
На малый приходится \$13,15 млрд.

SOM: С учётом готовых решений (конкурентов), компаний интеграторов, в нашем решении нуждается около 10%, это \$1,315 млрд.

# Стадия проекта

---

- 20 продаж
- Абонентское обслуживание 6 000 руб. / год.

# Планы развития до конца года

---

- Выложить наше решение в маркетплейс amoCRM
- Протестировать 3 канала продаж в течение 3 мес.
- Сделать 100 продаж
- Составить на основе реальных данных модель юнит-экономики (выход в другие CRM и платформы ИМ).
- Сделать необходимые корректировки цены, аудитории, предложения и доработки случае необходимости или не сходимости экономики

Планируем участие в заочном и очном акселераторе ФРИИ.

- Гулин Петр: действующий предприниматель, интернет-маркетолог, имеет сильные компетенции в запуске интернет-продаж и в проджект-менеджменте, за 2015-2016 год помог построить интернет продажи на сумму более 60 млн.руб.
- Рыбьяков Сергей: основатель компании-интегратора Rybyakov IT, программист, имеет свой штат из 3х разработчиков, средняя ежемесячная выручка компании 500 тыс.руб., основная компетенция – автоматизация бизнес-процессов и рутины.

# БЕЗ АВТОМАТИЗАЦИИ В КРИЗИС НИКАК

---

Краснодар, 2016