

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
ПО ВНЕДРЕНИЮ ВИРТУАЛЬНОЙ АТС/CRM-СИСТЕМЫ
БИТРИКС 24/ КОЛЛ-ЦЕНТРА.

Весь спектр услуг
для бизнеса



Виртуальная (облачная) АТС (автоматическая телефонная станция) — это телефония, которая работает через интернет. Позволяет быстро обеспечить надежной связью бизнес любого масштаба.



- **Запись разговоров;**
- **Голосовое приветствие;**
- **SMS визитка;**
- **Перевод вызова;**
- **Интеграция с CRM – системами;**
- **Пропущенные звонки.**

Что такое система Битрикс 24?

Битрикс 24 – это система, которая позволяет наладить управление работой компании (бизнесом). Эта система нужна, чтобы оптимизировать бизнес-процессы организации, а также дать руководителю надежные инструменты контроля над подчиненными.



- **Создание клиентской базы;**
- **Работа с клиентами;**
- **Проведение сделок**
- **Анализ и отчетность**
- **Анализ сотрудников;**

Call-center (от английского слова call – звонок) – это подразделение компании или отдельная организация, предоставляющая услуги обработки входящих и исходящих вызовов клиентов.



- Обработка потока входящих звонков от постоянных клиентов, новых покупателей и заказчиков;
- Создание возможности прослушать информацию о вызове (и сам звонок) в виде голосовых сообщений, а также обеспечения доступа к этим данным в автоматическом режиме;
- Современное оборудование позволяет автоматизировать ряд задач;
- Сервисная служба, поддержка потребителей;
- Организация эффективной связи за счет снижения времени ожидания ответа, использования в общении сценариев продаж;

ВОЗМОЖНОСТИ И ВЫГОДЫ

АТС		CRM Битрикс 24		КОЛЛ-ЦЕНТР	
ВОЗМОЖНОСТИ	ВЫГОДЫ	ВОЗМОЖНОСТИ	ВЫГОДЫ	ВОЗМОЖНОСТИ	ВЫГОДЫ
<p>Всегда свободный телефон. Многоканальный номер одновременно принимает неограниченное количество звонков от клиентов.</p>	<p>Дешевле и проще аналоговой АТС.</p>	<p>Управление задачами и проектами.</p>	<p>Заявки потенциальных покупателей на сайте и звонки через АТС автоматически фиксируются в базе и превращаются в задачи для сотрудников службы продаж. Потери обращений исключаются.</p>	<p>Организацию телефонных продаж через «холодные» и «горячие» звонки.</p>	<p>Максимально эффективное распределение коммуникативных ресурсов компании. Это распределение вызовов, автоматические обзвоны, настройка ролей, создание базы клиентов и другое.</p>
<p>Телефония без проводов. Принимайте звонки на SIP-телефон, компьютер, мобильный телефон или планшет. Разговаривайте бесплатно внутри компании.</p>	<p>Бесплатное тестирование.</p>	<p>Планирование рабочего времени.</p>	<p>Все этапы договора контролируются в информационной системе. Программа подсказывает сотруднику дальнейшие действия. Например, напомнить заказчику о сроках, поменять статус сделки, выставить счет. Благодаря работе в CRM-системе, ущерб от ошибок и забывчивости персонала сводится к минимуму.</p>	<p>Обзвон клиентов для увеличения ключевых показателей бизнеса (средний чек, повторные покупки и т. д.).</p>	<p>Качественная аналитика и контроль работы. Колл-центр, помимо прямых продаж и сервиса, ведет сбор аналитических данных, записывает разговоры с покупателями. Всё это помогает повысить лояльность клиентов и разработать более эффективные маркетинговые программы.</p>
<p>Умное распределение звонков Автоматически переводите звонки на свободных сотрудников или настройте переадресацию по нужному сценарию.</p>	<p>Запись и хранение звонков Хранение 1 год, безлимитно.</p>	<p>Ведение клиентской базы.</p>	<p>Автоматическая мотивация сотрудников.</p>	<p>Создание информационно-справочных служб, горячих линий, технической поддержки и консультационных служб.</p>	<p>Повышение эффективности обработки клиентов. Операторы используют в разговоре продающие скрипты – сценарии продаж.</p>
<p>Интеграция с CRM или 1С Работайте из своей CRM или 1С. Или интегрируйте нужную систему через REST API.</p>	<p>---</p>	<p>Все звонки, письма, чаты с клиентами на сайте и в соцсетях сохраняются в CRM.</p>	<p>---</p>	<p>---</p>	<p>Колл-центр помогает тестировать на реальных покупателях различные маркетинговые методики.</p>

Наименование товара/услуг	Количество единиц/период	Стоимость за един./период	Общая сумма
Виртуальная АТС.	Ежемесячно	5200 руб	5 200 руб
Закупки:			
Стационарные-радио телефоны.	1 база (Поддерживает до 8 трубок)	7 000 руб.	14 000 руб.
Дополнительные трубки к базам.	10 ед.	5 500 руб.	55 000 руб.
Стационарные sip телефоны.	2 ед.	3 000 руб	6 000 руб.
Мобильные телефоны.	10 ед.	15 000 руб.	150 000 руб.
Монтаж			
Организация облачной CRM-системы Битрикс 24.	3 дня	20 000 руб.	20 000 руб.
Интеграция CRM-системы Битрикс 24 с телефонией Заказчика.	3 дня	10 000 руб.	10 000 руб.
Обслуживание CRM-системы Битрикс 24.	Ежемесячно	15 000 руб.	15 000 руб.
Предоставление услуг колл-центра 24/7 (до 2 000 мин.).	Ежемесячно	35 000 руб.	35 000 руб.
Формирование сценариев диалога для операторов колл-центра и согласование их с Заказчиком.	10 дней	15 000 руб.	15 000 руб.
Тестирование операторов колл-центра / вывод на линию.	3 дня	Бесплатно	Бесплатно

Спасибо за внимание!