



# **ПРОЕКТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

## О компании:



[web.saoneclick.ru](http://web.saoneclick.ru)

- Входим топ 100 интеграторов в РФ среди 10 000 партнеров
- Внедрили Битрикс24 более 100 компаний в абсолютно разных отраслях. Кейсы имеются практически в каждой сфере
- Оцифровали 3 компании, которые за время сотрудничества стали компаниями-миллиардерами
- Работая с нами компания «Пионер Авто» стали №1 в Оренбурге и получили номинацию – «Самая оцифрованная компания в РФ на автомобильном рынке - 2021»
- Вывели Магазин клиента из кризиса при падении продаж на 80% в COVID-19, сейчас клиент открыл производство и +2 магазина
- На тех. сопровождении более 50 компаний, топим за результат, а не за часы

Контакты по реализованным проектам для обратной связи можно запросить у менеджера.

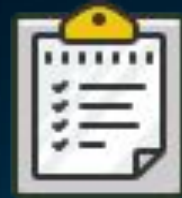
# Процесс внедрения CRM системы



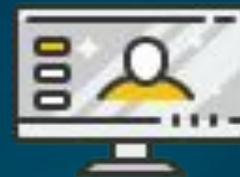
web.saoneclick.ru



Разбор



Техническое  
Задание



Обучение



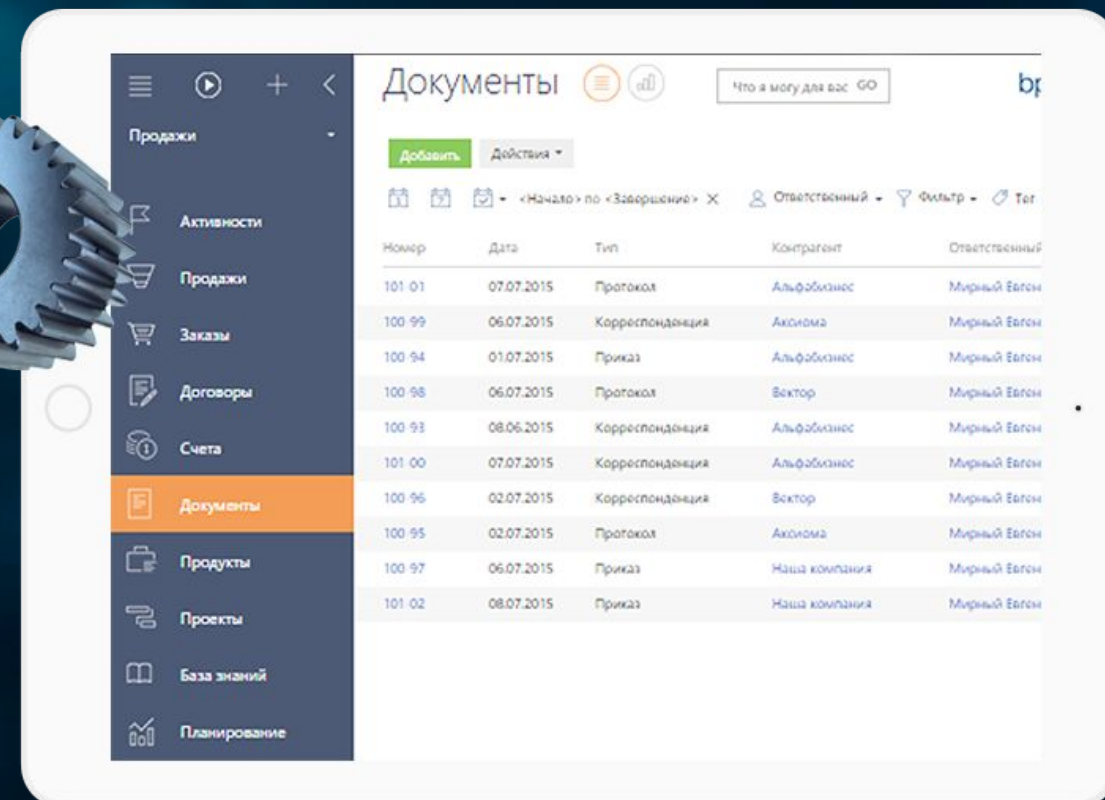
База знаний



Администрирование



Настройка



# Написание Технического Задания



web.saoneclick.ru

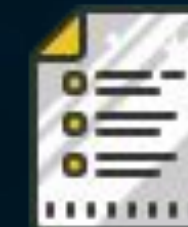
## В Техническом Задании описываются:

1. Интеграции с каналами входящих обращений в блоке CRM;
2. Воронки;
3. Внутренняя автоматизация: задачи, автозадачи, роботы
4. Триггеры, рабочие группы, проекты;
5. Описание карточки клиента, дополнительные поля;
6. Характеристики и свойства лидов/сделки.

Аудит проводится по 41 параметру и далее производится описание требований к проекту по внедрению Вашей CRM.

**Стоимость: 40.000 р.**

Срок исполнения проекта: 2-3 недели.



[Пример технического задания](#)

# Список работ - Страница 1



[web.saoneclick.ru](http://web.saoneclick.ru)

## 1-Административный блок:

Настройка обязательных и дополнительных полей карточек Лидов, Сделок/Контактов/Компаний

Настройка режима работы CRM, количества воронок продаж.

Настройка стадий Сделок/ЛИДов

Настройка основных справочников. Настройка прав доступа сотрудников к CRM.

Подключение к CRM и настройка общего корпоративного Email.

Подключение сервиса «Открытые линии» (онлайн-чат + интеграция соц.сетей).

Настройка Виджета на сайт (обратный звонок, форма обратной связи)

**Результат: настроена структура компании, распределены права, есть воронка продаж, настроена карточка клиентская и удобный интерфейс и подключена почта. Клиенты двигаются строго по этапам, лиды не теряются, менеджер имеет доступ только к своим данным. Все лиды в одном месте, коммуникации в CRM.**

## Список работ - Страница 2



[web.saoneclick.ru](http://web.saoneclick.ru)

### 1-Административный блок:

Создание отдельных воронок и стадий :

Воронка новые клиенты/первичные обращения

Воронка повторные покупатели

**Результат: По каждой воронке отдельно можно отследить эффективность отдельных сотрудников, удобство в работе, менеджер отвечает только за свои шаги воронки и не видит других. можно отследить точные метрики по каждому этапу.**

## Список работ - Страница 3



[web.saoneclick.ru](http://web.saoneclick.ru)

### **2-Автоматизация :**

Настройка роботов для автоматической постановки задач  
напоминания о предстоящих задачах

Уведомления о звонках / входящих письмах

Уведомления руководителю о невыполненных задачах сотрудников

Автоматические уведомления для клиентов о принятии оплаты ,стадии выполнения работ и тд.

Маршрутизация заявок между отделами и сотрудниками

Настройка регулярных сделок с постоянными клиентами (при необходимости)

**Результат: Исключение человеческого фактора, менеджеры не будут забывать о важных задачах и событиях, все заявки будут попадать сразу в нужные руки, руководитель будет всегда знать на какой стадии все задачи, и понимать какие просрочены, получая автоматические уведомления об этом.**

## Список работ - Страница 4



[web.saoneclick.ru](http://web.saoneclick.ru)

### Автоматизация :

Автоматизация документооборота  
-Шаблоны документов

**Результат: Экономия времени менеджеров, в среднем менеджер тратит 1 час на подготовку документов, каждый день!**

**В данном случае документы формируются за 1 минуту.**

**Также формируется реестр договоров с клиентом в одном месте.**



## Список работ - Страница 5



[web.saoneclick.ru](http://web.saoneclick.ru)

### Подключение IP Телефонии и Hyper Script ,внутренняя маршрутизация звонков

#### Настройка индивидуальной системы отчетности

По воронки продаж

По звонкам

По счетам и оплатам

По активностям менеджера

По мероприятиям

По источникам продаж

**Результат: Прозрачная отчетность для руководителя.**



## Список работ - Страница 6



[web.saoneclick.ru](http://web.saoneclick.ru)

### Комплексное обучение

Общее обучение ,знакомство с основными блоками CRM  
Обучение для руководящего звена  
Обучение для сотрудников

**Результат: Сотрудники и руководители понимают как работать в CRM, база знаний по пользованию сохранена в CRM**

# Календарный план реализации проекта



[web.saoneclick.ru](http://web.saoneclick.ru)

Наименование работ							
Разбор и написание Технического задания							
Интеграция каналов коммуникаций							
Интеграция телефонии							
Административные настройки							
Настройка автоматизации							
Обучение и аттестация персонала							
База знаний CRM							

## Заключение



[web.saoneclick.ru](http://web.saoneclick.ru)

**Общий срок реализации проекта 2 месяца.** Стоимость 90 000- 150 000 рублей

Так же актуальна скидка на проект в размере 5% от стоимости лицензии при оплате в текущем месяце.

Точная сумма будет известна по факту написания ТЗ ,но за данные рамки не выйдет , срок полной окупаемости проекта - 3-4 месяца

Старт использования системы в тестовом режиме может быть через 3-4 недели после подписания договора.

**Средний показатель ROI (возврат инвестиций) от внедрения CRM системы составляет 271%**



**[web.saoneclick.ru](http://web.saoneclick.ru)**

**[info@saoneclick.ru](mailto:info@saoneclick.ru)**

**+7 (353) 245-02-38**