

Коммерческое предложение

Разработка CRM системы

для компании

«ООО “Клуб Путешествий ПЕРСОНА”»

ВАД ГРУПП

О проекте

CRM Система предназначена для автоматизации действий сотрудников, учета данных, контроля выполнения задач сотрудниками компании Заказчика по следующим направлениям:

- Управление заявками
- Управление коммерческими предложениями
- Управление ценообразованием коммерческих предложений
- Управление клиентами
- Управление партнерами
- Управление оповещениями
- Управление задачами
- План счетов, балансы клиентов и партнеров
- Интеграция работы с почтой
- Аналитика и отчеты
- Управление счетами
- Управление платежами
- Управление комиссиями
- Управление сотрудниками
- Управление отзывами

Требования

ТРЕБОВАНИЯ К РАЗРАБОТКЕ

1. Язык используемый для разработки фронтенда - TypeScript
2. Фреймворк используемый для создания фронтенда - Angular 8
3. Язык используемый для разработки бэкенда - Java 11
4. Система контроля версий Git
5. Исходный код

ТРЕБОВАНИЯ К АРХИТЕКТУРЕ

1. Гексагональная монолитная архитектура. Разделение на слои Entity, Interactions, Gateways и Ports.
2. CQRS. Взаимодействие фронтенда и бэкенда осуществляется посредством отправки Command и получение информации посредством Queries.

ТРЕБОВАНИЯ К ЭКСПЛУАТАЦИИ

Общие требования 1. Операционная система Linux 2. Развёртывание в Docker контейнерах 3. СУБД - PostgreSQL 4. Веб сервер - Apache Web Server

Анализ отдела продаж (?)

Проведя анализ работы отделы продаж, мы выявили следующие барьеры:

1. Сотрудники до сих пор используют бумажные стикеры и Excel-таблицы, что существенно ухудшает результативность и систематизацию. Важная информация периодически теряется.
2. Руководитель отдела продаж не имеет возможности контроля своих сотрудников, так как история пресейла нигде не фиксируется (в том числе не производится запись звонков).
3. Отсутствуют возможности для аналитики — сложно понять, кто из сотрудников хорошо проявляет себя в работе с тем или иным сегментом клиентов, расчет результатов по выполнению плана продаж каждый раз требует много временных затрат и т. д.

Возможности CRM (?)



Сбор и анализ обратной связи от клиентов
(оценка работы отдела продаж)



Уведомления об акциях, изменениях
статуса заказа, поздравления клиентов



Оперативный доступ к любой необходимой
информации (с возможностью настройки
прав доступа)



Оптимизация процесса обработки
обращений и приема оплат



Быстрый подбор решений и формирование
документов на основе шаблонов

Применение CRM (?)

Предлагаем организовать применение CRM-системы в компании следующим образом:

	Роль в портале	Права доступа	Функции
Руководитель компании	Администратор	Максимальный доступ	<ul style="list-style-type: none">● Контроль работы отдела/-ов.● Просмотр статистики.
Руководитель отдела продаж	Руководитель отдела	Только данные своего отдела/сотрудников	<ul style="list-style-type: none">● Просмотр и корректировка клиентской базы.● Просмотр аналитики● Постановка задач.
Менеджер по продажам	Сотрудник	Только собственные данные	<ul style="list-style-type: none">● Работа с собственными лидами.
Маркетолог	Сотрудник	Только собственные данные	<ul style="list-style-type: none">● Просмотр статистики.● Функционал CRM-маркетинга (например, email-рассылки).

Состав работ (?) (вариант на 10 мультотв) и (вариант на 15-17 мультотв)

1. Углубленный аудит действующей ситуации.
2. Формирование технического задания.
3. Первичный запуск портала.
4. Настройка базового функционала.
5. Адаптация системы под нужды компании.
6. Консультация руководителя.
7. Проведение обучения для сотрудников + Приглашение пользователей портала.
8. Поддержка и доработка портала (по необходимости).

Проектная команда (?)

Над вашим проектом будут работать:

Алексей Олейник

Проджект-менеджер

“ Управляю специалистами на уровне джедая. Знаю, как заставить людей соблюдать сроки и требования к качеству.



Проектная команда (?)

Над вашим проектом будут работать:



Клоун 1

Бизнес-аналитик

«Люблю работать с цифрами, а также строить и проверять гипотезы. Считаю, что каждое бизнес-решение должно опираться на конкретные факты.»



Клоун 2

Специалист по реинжинирингу процессов

«Любой бизнес делиться на процессы. И я точно знаю, что каждый из них можно описать, оптимизировать и систематизировать таким образом, чтобы цели компании достигались еще быстрее»

Условия работы (?)

- Срок внедрения CRM-системы (без учета времени на согласование и предоставление информации) – **2 месяца.**
- Стоимость услуги – **75 000 руб.**
- Возможна поэтапная оплата.

