

Пакет «Оптима»

Пакеты настроек Битрикс24 для быстрого начала работы



Подготовительные работы:

- Подбираем для вас оптимальный тарифный план облачного Битрикс24.
- Выставляем счет-оферту на оплату тарифа.
- Вы производите оплату тарифа.
- Проводим предпроектное онлайн-интервью.
- Готовим договор и счет на оплату пакета.
- Подписываем договор.
- Вы производите оплату пакета.
- Приступаем к работе по настройке Битрикс24.

Состав работ:

- Регистрируем для вас облачный портал Битрикс24.
- Создаем структуру компании.
- Приглашаем сотрудников и распределяем их по структуре*.
- Настраиваем права для пользователей.
- Настраиваем карточки CRM (убираем ненужные поля, добавляем необходимые):
 - Карточка Лида ○
Карточка Сделки ○
Карточка Компании ○
Карточка Контакта
- Настраиваем воронки продаж в соответствии с вашими направлениями деятельности*:
 - Воронка
привлечения и первой
продажи ○ Передача в
производство (на
отгрузку или т.п.) ○
Воронка повторных
продаж
- Настраиваем статусы и создаём печатную форму счета (шапка, печать, подпись)*.
- Подключаем электронную почту (например info@company.ru, office@company.ru)*.
- Подключаем телефонию и настраиваем облачную АТС Битрикс24.
- Подключаем коммуникации с клиентами:

- Социальные сети
- Электронная почта
- Сайт
- Проводим двухчасовой онлайн-практикум по работе с Битрикс24*.
- Оказываем консультации по Битрикс24 на весь период проведения работ.
- За проектом закрепляется персональный менеджер.

Стоимость и параметры пакетов

Параметр влияющий на стоимость*	Оптим.Standart	Оптим.Plus	Оптим.Мах
Количество пользователей (человек)	до 20	до 50	до 100
Интеграция с электронной почтой (адресов)	2	5	8
Подключение телефонии (номеров)	1	3	5
Направлений сделок (воронки)	2	4	6
Печатная форма счета (штук)	1	2	4
Практикум по Битрикс24 (человек)	8	12	18
Срок выполнения (рабочих дней)	от 7	от 10	от 15
Стоимость (руб.)	36 000	48 000	60 000

Результат работ:

- Создан портал Битрикс24.
- Сформирована структура компании с распределенными по ней сотрудниками. □ Сотрудники понимают основные инструменты Битрикс24.
- Сотрудники общаются между собой в едином информационном пространстве, используют чат, аудио и видео-звонки, соц. сеть компании.
- Руководители ставят задачи и контролируют их выполнение.
- Сотрудники пользуются календарями и ведут свое расписание.
- Менеджеры работают в CRM.

- Менеджеры не теряют и не забывают сделки, при необходимости подключают коллег к обсуждению.
- Менеджеры выставляют счета в CRM и оперативно отправляют их клиентам.
- Клиенты получают оперативную обратную связь через удобные для них каналы обращений.
- Руководители – видят общую картину сделок, находящихся в работе, контролируют и корректируют работу по ним.
- Ни один телефонный звонок не остается без ответа, все звонки записываются в историю клиента.

Экономический эффект:

Общий экономический эффект может состоять в экономии рабочего времени сотрудников минимум на 20% и увеличении продаж минимум на 30%.

За счет чего будет достигнут такой эффект:

Освобождается время сотрудников для решения приоритетных задач:

- Сотрудники не отвлекаются на разрозненные каналы коммуникаций и общаются в едином пространстве.
- Исполнители автоматически получают задачи от руководителей.
- Сотрудники планируют своё рабочее время в личном и общих календарях.
- Для совместного обсуждения задач или проектов нет необходимости собираться очно.
□ Сохраняется история общения (обсуждения, обмена информацией).

Экономится время руководителей:

- Сотрудники реже отвлекают руководителей очно и проявляют больше самостоятельности.
- Нет необходимости постоянно помнить и контролировать статус поставленных задач.
- Сотрудники не забывают о поставленных задачах и отчитываются об их выполнении.
- Поставленные задачи выполняются в срок.
- Руководители видят нагрузку подчиненных при постановке задач.

Все сделки берутся под жесткий контроль:

- У менеджеров нет забытых сделок.
- Менеджеры контролируют оплату по выставленным счетам.
- Руководители видят все сделки и их статус.
- Руководители получают аналитику по продажам.

Появляется возможность продавать повторно:

- Продавать постоянному клиенту всегда проще чем новым.
- В CRM Битрикс24 накапливается клиентская база с историей продаж.
- Менеджеры видят периодичность покупок действующих клиентов и могут заранее предлагать им повторное оказание услуг (покупку товаров).

Появились вопросы по данной услуге?

Задайте их на нашем сайте <https://csn.ru/> или по телефонам:

Москва: +7 (495) 414-35-85, **Регионы России:** +7 (495) 414-35-85, **Белгород:** +7 (4722) 777-033

Рязань: +7 (4912) 47-46-42

Наши преимущества:

- **Входим в ТОП-3 интеграторов Битрикс24 Центрального Федерального округа**
- Золотой сертифицированный партнер **Битрикс24**
- Золотой сертифицированный партнер **1С-Битрикс**
- Официальный **хостинг-партнер** 1С-Битрикс
- Участник программы **мониторинга качества** 1С-Битрикс.
- Имеем опыт внедрения и эксплуатации интернет - ресурсов различного уровня сложности для коммерческих и государственных организаций.
- Сотрудники проходят подготовку и сертификацию по специальным методикам и курсам разработчиков.
- Опыт работы в IT более **20 лет**.

