

Внедрение и сопровождение Битрикс 24 и AmoCRM

IT аутсорсинг

Управление ИТ инфраструктурой

Администрирование серверов

Информационная безопасность

Web-разработка

Внедрение, доработка и сопровождение 1С

Служба поддержки пользователей

Управление оргтехникой

VDI - Виртуальный рабочий стол

Внедрение ITSM системы

НАШИ УСЛУГИ

Описание услуг

Анализ потребностей бизнеса

- Определение целей и задач, которые должна решить CRM-система
- Оценка текущих бизнес-процессов

Настройка и кастомизация

- Подбор подходящей версии и инструментов для вашего бизнеса
- Настройка полей, воронки продаж, отчетности
- Интеграция с другими сервисами (почта, телефония, соцсети)

Миграция данных

- Перенос данных из старых систем
- Обучение персонала по правильному внесению и обновлению данных

Обучение сотрудников

- Проведение тренингов для пользователей CRM-систем
- Инструкции и поддержка по работе с основными функциональными возможностями

Сопровождение и техническая поддержка

- Решение возникающих вопросов по эксплуатации
- Регулярное обновление системы
- Обновления и улучшения функционала по мере необходимости

О КОМПАНИИ



ИКСОН ДЕВЕЛОПМЕНТ

Компания с многолетним опытом в области IT-консалтинга и автоматизации бизнеса.

Более 10 лет предоставляем комплексные услуги по внедрению и сопровождению популярных CRM-систем — Битрикс 24 и AmoCRM.

Множество успешных кейсов для различных отраслей: от малого и среднего бизнеса до крупных корпоративных клиентов.

Гибкость

мы настраиваем CRM с учетом специфики вашего бизнеса

Поддержка

поддержка и оперативное решение вопросов

Обучение

подробное обучение и адаптация команды

Интеграции

возможность интеграции с другими корпоративными сервисами

CRM-СИСТЕМЫ

ЧТО ТАКОЕ

БИТРИКС 24

это комплексная платформа для бизнеса с возможностями CRM, управления проектами, коммуникаций и HR. Она помогает компаниям организовать все внутренние процессы, обеспечивая высокую степень автоматизации.

ОСОБЕННОСТИ БИТРИКС 24

- CRM для продаж и обслуживания клиентов
- Инструменты для командной работы (чат, задачи, календари)
- Управление проектами и задачами
- Система аналитики и отчетности
- Интеграции с различными сервисами

ЧТО ТАКОЕ

AmoCRM

это простая и эффективная CRM-система для бизнеса, ориентированная на управление продажами и улучшение клиентского сервиса.

ОСОБЕННОСТИ AmoCRM

- Удобная в использовании система для малых и средних предприятий
- Простая настройка и внедрение
- Мобильное приложение для работы в любом месте
- Интеграции с внешними сервисами (email, соцсети, телефония)
- Визуализация воронки продаж и автоматизация задач

ПЛАН ВНЕДРЕНИЯ

Оценка потребностей

анализ бизнес-процессов,
определение целей

01

Выбор и настройка CRM

настройка системы под задачи
компании

02

Миграция данных

перенос данных из старых
систем

03

Обучение сотрудников

обучение всех
пользователей CRM

04

Запуск и сопровождение

поддержка на всех этапах
работы

05

Кейс #1

Внедрение корпоративного портала Б24 для компании «Джи-групп»

ООО «Джи-групп» - представлен тремя основными брендами:

1. «Унистрой» — в сфере жилой недвижимости,
2. «UD Group» — в сфере коммерческой недвижимости
3. «Corner» — в сфере ИЖС

Задача:

ООО «Джи-групп» столкнулось с необходимостью внедрения единой системы управления для повышения эффективности работы и улучшения взаимодействия между отделами. Сложности в организации совместной работы и отсутствие централизованного управления доступом мешали достижению оптимальной производительности.

Решение:

Внедрение корпоративного портала «1С-Битрикс24: Энтерпрайз» стало ключевым шагом для решения проблем. Платформа автоматизировала рабочие процессы, упростила управление доступом и улучшила взаимодействие сотрудников.

Результаты:

- Единая система управления
- Повышение эффективности
- Улучшение коммуникации между сотрудниками
- Сокращение ошибок
- Увеличение прозрачности и возможность отслеживать продвижение проектов, анализировать эффективность работы отделов и принимать более информированные решения

Вывод:

Внедрение корпоративного портала «1С-Битрикс24» позволило компании «Джи-групп» достичь значительного прогресса в организации работы и управлении бизнесом. Система стала неотъемлемой частью работы компании и помогает ей достигать новых успехов в развитии бизнеса.

Кейс #2

Сопровождение Б24 для компании «Технозис»

ООО «Технозис» — поставщик честной техники для работы в российских условиях.

Задача:

Необходимость внедрения единой системы управления для повышения эффективности работы с клиентами и улучшения работы отдела продаж.

Решение:

Для решения этой задачи было принято решение о внедрении корпоративного портала Битрикс24 в качестве единой платформы для автоматизации рабочих процессов отдела продаж.

Работы, которые были выполнены:

- Настройка карточек лидов, сделок, контактов и компаний
- Распределение прав доступа сотрудникам
- Выстраивание структурной лестницы организации
- Перенос клиентской базы в Битрикс24
- Подключение телефонии
- Настройка бизнес-процессов
- Настройка интеграции с Авито
- Синхронизация Битрикс24 с IP-телефонией
- Синхронизация Битрикс24 с почтой
- Выстраивание воронок продаж
- Создание отчетов по сделкам на базе конструктора отчетов
- Обучение функционалу Битрикс24

Вывод:

Внедрение «1С-Битрикс24» позволило компании «Технозис» улучшить работу отдела продаж, повысить эффективность взаимодействия с клиентами и принять более информированные решения. Система стала неотъемлемой частью бизнеса компании и помогает ей достигать новых успехов.

Кейс #3

Внедрение и сопровождение Б24 для консалтинговой компании NDA

Задача:

Консалтинговая компания «NDA» столкнулась с проблемой неэффективного управления клиентскими данными, отсутствием единой системы для ведения проектов и коммуникации с клиентами. Компания нуждалась в централизованной платформе для повышения эффективности работы отдела продаж и управления проектами.

Решение:

Внедрение «1С-Битрикс24» для автоматизации бизнес-процессов и управления отношениями с клиентами.

Работы, которые были выполнены:

- Настройка карточек лидов, сделок, контактов и компаний
- Распределение прав доступа сотрудникам
- Выстраивание структурной лестницы организации
- Перенос клиентской базы в Битрикс24
- Подключение телефонии
- Настройка бизнес-процессов
- Синхронизация Битрикс24 с IP-телефонией
- Синхронизация Битрикс24 с почтой
- Настройка прямых ссылок на WhatsApp для чата в один клик с клиентом
- Выстраивание воронок
- Создание отчетов по сделкам на базе конструктора отчетов
- Обучение функционалу Битрикс24
- Автоматизация сбора сообщений
- Настройки обработки сообщений
- Подключение форм на сайтах
- Аналитика

Вывод:

Внедрение «1С-Битрикс24» стало ключевым шагом для компании в развитии бизнеса. Система позволила автоматизировать бизнес-процессы, улучшить коммуникацию с клиентами и принять более информированные решения, что привело к повышению эффективности работы и улучшению финансовых показателей компании.

Кейс #4

Внедрение мессенджеров в AmoCRM

Проблема:

Для руководителей:

- Отток клиентов из-за неполного ответа по телефону
- Потеря дохода из-за несовершенства коммуникации
- Риск потери базы клиентов вместе с сотрудником, так как менеджеры использовали личные мобильные телефоны для коммуникаций

Для сотрудников:

- Потеря данных по клиенту
- Трудозатраты на перенос данных с мессенджеров в AmoCRM

Решение:

Интеграция мессенджеров в CRM позволила переписываться с клиентами непосредственно из системы, что сократило время на коммуникацию. После переписки сотрудник может сразу поставить задачу на дальнейшую работу. Готовые шаблоны сообщений оптимизировали время на набор текста. Всплывающие push-уведомления в CRM позволили отвечать клиенту, не отвлекаясь на личные переписки. Отдел качества получил возможность анализировать работу контакт-центра и отдела продаж на основе переписок.

Вывод:

Ускорило взаимодействие клиент-сотрудник, и сообщения клиента не остаются без ответа. Анализ работы сотрудника по скриптам и регламентам увеличил конверсию в сделку. Вся история клиента сохраняется в компании даже после увольнения сотрудника.

Кейс #5

Внедрение Salesbot в AmoCRM

Задача:

Создать бота, который будет отвечать на запросы клиентов на сайте, в социальных сетях и мессенджерах, предоставляя первичную информацию о записи в детскую футбольную школу (расположение залов, время тренировок) и записывать на тренировку, оптимизируя работу администратора.

Решение:

Создан бот, который:

1. Предоставляет информацию о:

- Футбольной команде
- Тренерах
- Местоположении залов
- Отзывах
- Стоимости абонемента

2. Дает возможность записаться в выбранный зал на определенное время.

3. Напоминает о записи за 24 часа и за 9 часов до тренировки (подсказывает, что необходимо взять на тренировку).

4. При необходимости переносит тренировку на другую дату и время.

Осуществляется автоматический переход клиента по автоворонке от новой заявки до записи на тренировку. Если у клиента остаются вопросы, создается автоматическая задача связаться с клиентом.

Результат:

Автоматизировали систему ответов на первичную информацию и запись на тренировку. Оптимизировали время работы администратора клуба и оцифровали ключевые запросы родителей.

Кейс #6

Внедрение AmoCRM и Profitbase застройщику

Задача:

- Выбрать и внедрить CRM-систему, которая сократит количество потерянных контактов клиентов. На момент обращения менеджеры хранили всю информацию в блокнотах и Excel-таблицах
- Подключить все источники трафика для анализа каналов
- Внедрить цифровую экосистему для застройщика Profitbase для ускорения рабочих процессов

Решение:

Для решения данной задачи было принято решение о внедрении и настройке CRM-системы – AmoCRM:

1. Разработали воронку продаж
2. Подключили виртуальную АТС Sipuni и перенесли в неё все рабочие телефоны
3. Подключили все каналы связи (сайт, мессенджеры, телефония, почта)
4. Автоматизировали процессы постановки задач
5. Создали чат-ботов для сайтов
6. Подключили и интегрировали шахматку Profitbase
7. Создали отчёты

Результат:

Отдел продаж получил удобный и эффективный инструмент для увеличения продаж. Вся работа менеджеров стала прозрачной. Виджет Profitbase для AmoCRM представляет собой удобный интерактивный каталог с шахматкой и поэтажным планом, что позволяет менеджерам видеть всю актуальную информацию в одном окне и получать данные по выбранному клиентом варианту и этапам продаж.



**Просто свяжитесь с нами
и мы значительно упростим
рабочие процессы в вашей
КОМПАНИИ**

Гулия Валеева

Руководитель отдела
веб-разработки

+7 (962) 550 15 24

gkh.valeeva@xondev.ru