

Типовой запуск 1С:CRM

Особенности подхода к типовому запуску:

- Получение результатов по выбранным бизнес-процессам в течение 1-2 недель;
- Максимально выгодное использование типового функционала системы "1С";
- Сохранение конфигурации "1С" в типовом виде с возможностью её дальнейшего автоматического обновления;
- Минимизация затрат заказчика за счет типизации/стандартизации процесса запуска системы;
- Быстрый запуск наиболее важных для компании бизнес-процессов в автоматизированной системе;
- Поэтапность запуска ключевых бизнес-процессов с контролируемыми результатами.

Типовой запуск 1С:CRM проходит по уникальной технологии, предполагающую работу с кейсами по автоматизации. Вы можете выбрать для себя кейсы, отвечающие вашим задачам:

НАИМЕНОВАНИЕ КЕЙСА	СОСТАВ РАБОТ И РЕЗУЛЬТАТ	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ РАБОТ	СТОИМОСТЬ (₽)
Работа менеджеров	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Сбор требований к системе (опрос сотрудников, оформление протоколов). ▪ Настройка соответствующих разделов программы <ul style="list-style-type: none"> ▪ Общие настройки. ▪ Общие настройки (CRM). ▪ Клиенты и продажи. ▪ Оповещения. ▪ Заполнение справочника пользователей (до 20). ▪ Настройка работы с карточкой клиента (заполнение необходимых справочников для формирования портрета клиента): <ul style="list-style-type: none"> ▪ Дополнительные реквизиты. ▪ Виды контактной информации. ▪ Типы отношений. ▪ Классификации. ▪ Взаимосвязи с другими контрагентами. ▪ Отрасли (виды деятельности) и пр. ▪ Настройка сценариев продажи (не более 5). 	10 рабочих дней	149 000 ₽

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Этапы продажи (от интереса до выставления счета). ▪ Планирование взаимодействий с клиентами. ▪ Причины отказов от сделки. ▪ Управление рабочим временем менеджера <ul style="list-style-type: none"> ▪ Работа с личными задачами. ▪ Настройка работа с календарем менеджера ▪ Настройка универсального рабочего стола менеджера: <ul style="list-style-type: none"> ▪ АРМ Мои дела. ▪ АРМ Мои продажи. ▪ Быстрый доступ к базе клиентов и взаимодействий. ▪ Настройка одной общей учетной записи электронной почты ▪ Настройка типовых отчетов для менеджеров (не более 3) для анализа клиентской базы и анализа продаж ▪ Моделирование контрольного примера по ведению клиентской базы. ▪ Пошаговое описание реализации контрольного примера для менеджеров. ▪ Обучение сотрудников в соответствии с утвержденной моделью учета на контрольном примере в формате тренинга - 4 часа. <p>Результат: Программный продукт настроен для работы с клиентами с хранением истории взаимодействия в единой базе. Есть инструменты для планирования и фиксации контактов с контрагентами, анализа профиля клиента и продаж.</p>		
<p>Анализ деятельности компании (кейс для руководителя)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Сбор требований к системе (опрос сотрудников, оформление протоколов). ▪ Настройка соответствующих разделов: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Управление показателями ▪ Маркетинг ▪ Работа с поручениями: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Постановка задач менеджерам. ▪ Контроль поручений, возврат на доработку. ▪ Анализ выполнения задач в срок\ не в срок. ▪ Настройка инструментов для анализа первичного обращения клиента. ▪ Настройка инструментов для анализа работы отдела продаж: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Анализ сделок с клиентами. ▪ Анализ показателей деятельности предприятия (только для КОРП). ▪ Анализ потерянных клиентов. ▪ Воронка продаж по компании и по менеджерам. ▪ Моделирование контрольного примера по работе руководителя. 	<p>7 рабочих дней</p>	<p>92 000 ₽</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Пошаговое описание реализации контрольного примера для руководителя. ▪ Обучение руководителя в соответствии с утвержденной моделью учета на контрольном примере в формате тренинга - 4 часа. <p>Результат: программный продукт настроен для анализа деятельности отдела продаж как в целом, так и по каждому менеджеру в отдельности. Есть инструменты для принятия управленческих решений при выявлении проблем во взаимодействии с клиентами.</p>		
Бизнес-процессы (БП)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Сбор требований к системе (опрос сотрудников, оформление протоколов). ▪ Согласование маршрутов БП. ▪ Создание карт маршрутов БП (до 5). ▪ Настройка воронки продаж по созданным БП. ▪ Настройка отчета по БП (до 5). ▪ Моделирование контрольного примера по работе с БП. ▪ Пошаговое описание реализации контрольного примера. ▪ Обучение сотрудников в соответствии с утвержденной моделью учета на контрольном примере в формате тренинга - 4 часа. <p>Результат: программный продукт настроен для пошаговой работы по бизнес-процессам компании с напоминаниями и автоматическим переходом задач на ответственных сотрудников. Есть инструменты для отслеживания и анализа процессов.</p>	10 рабочих дней	119 000 ₽
Дополнительные работы	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Синхронизация с Бухгалтерией 3.0. ▪ Интеграция телефонии (не входит настройка АТС): <ul style="list-style-type: none"> ▪ Настройка сервера СофтФона. ▪ Настройка СофтФона на местах. ▪ Интеграция с соцсетями и мессенджерами. ▪ Настройка прав доступа. 	почасовка	2 800 ₽

ИТОГО: По выбранным кейсам По выбранным кейсам

Заказать типовой запуск 1С:CRM

- по телефону **+7 (812) 325-40-45**
- e-mail: zakaz@sb-vnedr.ru
- сайт: sb-vnedr.ru