

Коммерческое предложение

Внедрение CRM Битрикс24
в компанию "Окна Кирова"

Превратите хаос в порядок с Битрикс24

Битрикс24 — это комплекс полезных инструментов для вашего бизнеса, которые помогают работать вместе, успевать вовремя и повышать продажи

CRM

Помогает продавать больше



Все звонки, письма, чаты с клиентами на сайте и в соцсетях сохраняются в CRM



CRM сама ведет клиента по воронке: от холодного контакта до успешной сделки



Роботы отправляют клиентам письма, SMS и автоматизируют продажи

Задачи и проекты

Помогают работать вместе



Битрикс24 напомнит и поможет выполнить задачу в срок



Методики: список, Мой план, канбан, диаграмма Ганта



Разделение на роли поможет лучше спланировать работу

Контакт-центр

Помогает любить клиентов



Ваши Facebook, Instagram, ВКонтакте, телефон и почта подключены к Битрикс24



Контакты, вся переписка и записи разговоров с клиентами сохраняются в CRM



Вы отвечаете клиентам быстро и там, где им удобно

А также: Сквозная аналитика, Отчеты, Приложения, Интеграция с 1С, Бизнес-процессы, Конструктор сайтов и интернет-магазинов, Мобильное приложение, Календарь, Диск, Документы и многое другое.

Что дает Битрикс24 руководителю



Делает работу прозрачной

Благодаря одной информационной среде, в которой работают все отделы, и интеграции с 1С, вы видите эффективность каждого сотрудника в разрезе прибыли.



Готовит наглядные отчёты

Более 20 готовых отчетов по продажам, маркетингу и аналитики бизнеса.



Объединяет всю коммуникацию

Благодаря интеграции с IP-телефонией, почтой, мессенджерами, Email и sms-рассылками, вся коммуникация с клиентом идет из интерфейса crm.



Помогает контролировать сроки

Цветовой индикатор отметит все просроченные задачи и менеджеру поступит автоматическое напоминание.



Управляет продажами

Воронка продаж и Канбан продаж помогут сосредоточиться на перспективных клиентах и выявить узкие места.



Снижает издержки и увеличивает прибыль

Оптимизация расходов на рекламу и автоматизация бизнес-процессов экономит ваши нервы, время и деньги.

Что дает Битрикс24 сотруднику



Не даёт ничего забыть

Напоминания, удобный календарь и цветовой индикатор задач помогут помнить все задачи и договоренности с клиентом.



Борется с рутиной

Счета, акты, коммерческие предложения и договоры формируются одним нажатием с помощью шаблонов документов.



Упрощает коммуникации

Больше не нужно набирать каждый номер, все звонки клиенту одним нажатием кнопки сразу в crm.



Наводит порядок в делах

В Сделках хранится вся контактная информация, лента событий, звонки, письма, счета и акты.



Помогает продавать больше

С помощью Канбана продаж вы легко поймете в каких клиентах лежат ваши деньги.



Сближает с клиентом

Общайтесь с клиентом там, где ему удобно с помощью чата. Ведите переписку с клиентами из соц.сетей, мессенджеров, почты и sms в одном окне.



бизнес
интегратор



sntdigital.ru



8 8332 68-01-43



Битрикс24®
БИЗНЕС ПАРТНЕР

Пакеты внедрения Битрикс24

Мы разработали для вас 4 пакета внедрения, которые последовательно решают ваши задачи в каждом аспекте бизнеса. Вы можете выбрать только то, что требуется вашей компании в данный момент.

Базовое внедрение отдела продаж

Первичная настройка портала, CRM, воронки продаж, e-mail, телефонии

30 000 руб.

1

Внедрение повторных продаж и автоматизация бизнеса

Кросс-продажи, автопланирование касаний, автоматизация регулярных продаж, отчеты

30 000 руб.

2

Внутренний маркетинг

Сбор клиентской базы, E-mail и SMS уведомления, сквозная аналитика, открытые линии, рассылки

30 000 руб.

3

Документооборот

Шаблоны документов, бизнес-процессы, интеграция с 1C

от 50 000 руб.

4

Базовое внедрение отдела продаж

Подходит для компаний, которые хотят быстро настроить Битрикс24 и освоить портал на базовом уровне: управление задачами, внутренние коммуникации, проектная работа, продажи.

После внедрения вы получите:

- Единое пространство для всех коммуникаций компании — личные и общие сообщения, объявления и документы, чаты и звонки, производственный график и контакты сотрудников в одном месте. Информация не теряется и находится под контролем.
- Порядок — задачи и чеклисты, диаграмма Ганта и крайние сроки.
- Улучшение взаимодействия с клиентами — информация о контактах и компаниях хранится в одном месте, каждая сделка движется по четко выделенным этапам.

30 000 руб.

от 5 дней



Внедрение повторных продаж и автоматизация бизнеса

Предназначен для компаний, руководители которых стремятся управлять фирмой с помощью современных информационных технологий. Внедрение Битрикс24 позволит настроить систему на бизнес-процессы в компании и задействовать основные возможности CRM Битрикс24.

После внедрения вы получите:

- Интеграция бизнес-процессов компании в Битрикс24.
- Четкое регламентирование работы всех сотрудников, взаимодействующих с заявками.
- Настройка всех источников коммуникаций с клиентом.
- Контроль и отчеты по ключевым показателям отдела продаж.

30 000 руб.

от 10 дней

Внутренний маркетинг

Работа с текущей базой данных — клиентами, которые купили хотя бы один раз, или хотели купить, но по какой-то причине отказались. Автопоздравления с днем рождения, скидки в нужное время, рассылки по акциям в зависимости от потребностей.

После внедрения вы получите:

- Сбор и сегментация клиентской базы для использования в платных рекламных каналах.
- Автоматическое информирование клиентов по e-mail и SMS.
- Настройка всех источников коммуникаций с клиентом.
- Интеграция всех рекламных источников для сквозной аналитики.

30 000 руб.

от 15 дней



Документооборот

Для тех, кто устал от рутины с документами. Формируйте документы с подписью и печатью прямо в Битрикс24!

После внедрения вы получите:

- Автоматическое выставление счетов, актов, договоров и других документов.
- Синхронизацию счетов, товаров и контрагентов с 1С.
- Настройка бизнес-процессов согласования документов.

от 50 000 руб.

от 20 дней

Как мы внедряем CRM Битрикс24

1.

Первичный аудит

Выявляем ваши потребности и предлагаем вам возможные решения на основе Битрикс24

2.

Техническое задание

Составляем и утверждаем с вами техзадание на каждый этап внедрения

3.

Внедрение

На каждом этапе внедрения настраиваем Битрикс24, тестируем и обучаем персонал работе на портале

4.

Поддержка

В течение месяца отвечаем на любые вопросы по работе с Битрикс24

Результат грамотного внедрения CRM Битрикс24 в вашей компании



Ни одного пропущенного или забытого Клиента. Все звонки и заявки в одном месте;



Выявление успешных и провальных этапов сделки. Корректировка на основе данных;



Увеличение фактических продаж за счёт автоматизации от 20 до 150%;



Снижение человеческого фактора в продажах и работе с Клиентами. Нет зависимости от сотрудников-«звёзд»;



Прозрачный рабочий день сотрудников; Наглядная результативность каждого;



Сквозная аналитика позволяет оптимизировать инвестиции в рекламу;



Повышение качества обслуживания; Туннели продаж стимулируют эффективную работу сотрудников;



Стабильный прогнозируемый рост прибыли; Система предоставляет цифры в онлайн-режиме. Продажами теперь можно полноценно управлять!

Предложение для Вас

Базовое внедрение отдела продаж, здесь:

1. Настроим все коммуникации внутри компании: чаты, живая лента, постановка задач и т.д.
 - Для того чтобы вся переписка была в одном месте.
2. Настроим воронку продаж
 - поэтапность действий при работе с клиентом с момента попадания лида до завершения сделки (получения прибыли) с отображением ключевых точек.
3. Интегрируем текущую базу клиентов в Битрикс24, где отображается вся история работы с клиентом
 - чтобы ни один клиент не был забыт, повторные продажи и рекомендации на 33% приносят больше прибыли, чем привлечение новых.
4. Подключим IP-телефонию, все звонки будут записываться
 - можно будет прослушивать и оценивать профессионализм продавцов, также вспомнить, что обещал клиенту.

5. Интеграция с сайтами, заявки будут мгновенно попадать в CRM в виде карточки клиента

- вы будете видеть количество и откуда идет трафик, чтобы сэкономить деньги на рекламу
- также продавец будет понимать откуда пришла заявка и что предложить клиенту

6. Задачи и проекты

- можно и нужно ставить задачи и проекты внутри портала, назначать ответственных и соисполнителей
- в режиме реального времени руководитель четко видит как выполняется задача, может на нее влиять, выставить временные ограничения выполнения задачи, а также оценить ответственность и подход сотрудников, т.е кому и сколько заплатить

7. Проведем обучение персонала.

-
- 1) Для Вашей компании подходит тариф Битрикс24 CRM+, так как в этом тарифе есть роботы, бизнес процессы, интеграция с 1С и сайтами и многое другое что пригодится в дальнейшей работе для вас, стоимостью 2990 руб. за 1 мес., стоимостью 11880 руб./за 6 мес (скидка 7% при оплате за 6 мес. сразу), стоимостью 29880 руб./год (скидка 17% при оплате за год сразу) <https://www.bitrix24.ru/prices/order.php?product=CRM>
 - 2) Оплата работы нашего агентства (установка, консалтинг и т.д.) = 30000 руб.
 - 3) После внедрения первый месяц обслуживания без оплаты, где-то что-то подкрутить, настроить, объяснить и т.д.

Остались вопросы?
Звоните!

+7 8332 68-01-43

sales@sntdigital.ru



sntdigital.ru