

ВПРОВАДЖЕННЯ БІТРІКС24

...

ПРО
ПРОЕКТ

ЦІЛІ ТА ЗАДАЧІ ПРОЕКТУ



- **Цілі та задачі**

Створення системи управління компанією та продажами на основі Бітрікс24.

1

Автоматизація бізнес-процесів

2

Управління задачами та проектами

3

Управління продажами та клієнтами

4

Комунікації в компанії

ПРО КОМПАНІЮ
“АУСПЕКС”

НАШІ ДОСЯГНЕННЯ ТА ПЕРЕВАГИ

№1

№1 у рейтингу партнерів 1С- Бітрікс в Україні

Це означає, що ми впроваджуємо найбільше проектів та продаємо найбільшу кількість ліцензій – простий показник нашої компетенції та досвіду.

Понад 120 проектів

Використовуючи досвід роботи над іншими проектами ми розробили власну методіку впровадження та підходи до вирішення усіх потреб клієнта..

Золотий сертифікований партнер

Наші спеціалісти по Бітрікс сертифіковані за усіма стандартами 1С-Бітрікс та їх достатня кількість для реалізації проектів будь-якої складності

Команда з 30 спеціалістів:

- Впровадження CRM систем,
- Створення сайтів,
- 1С,
- Налаштування серверів та телефонії

Відділ контролю якості

Перед випуском продукту наші спеціалісти ретельно перевіряють усі функції за спеціальною методикою



Автоматизація бізнес-процесів

Бізнес-процеси:

- ✓ запуск і підтвердження прямо з «Живої стрічки»
- ✓ візуальне уявлення кожного кроку
- ✓ делегування завдань
- ✓ делегування прав управління
- ✓ гнучке налаштування

Не потрібно витратити час на «папірці», пам'ятати весь ланцюжок дій процесу, контролювати передачу завдання від одного співробітника іншому - за вас це зробить Бітрікс 24.

У «Бітрікс24» можна користуватися не тільки готовими бізнес-процесами, а й налаштовувати свої.

6 готових бізнес-процесів:

- ✓ рахунки на оплату
- ✓ видача готівки / звіт / повернення
- ✓ облік вхідних документів
- ✓ облік вихідних документів
- ✓ заява на відпустку
- ✓ заява на відрядження

The screenshot shows the Bitrix24 interface. At the top, there's a header with the Bitrix24 logo, a search bar, the time 12:55, and the user's name Наталья Грихина. Below the header is a navigation bar with 'Живая лента' selected. The main content area shows a message from Екатерина Шеленкова to Наталья Грихина about a payment receipt. The message includes a 'ПРИСТУПИТЬ' button and a task description: 'Утверждение счета "Кофе-брек на конференции"'. On the right side, there are several widgets: 'ПУЛЬС КОМПАНИИ' (Company Pulse) showing 18 and 0%, 'ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ' (Invite Employees), 'БЛИЖАЙШИЕ СОБЫТИЯ' (Upcoming Events) showing a presentation on 14.04.2015, and 'МОИ ЗАДАЧИ' (My Tasks) with a table of tasks.

Делаю	5	6
Помогаю	0	0
Заручил	11	3
В ожидании	0	0

A grid of six business process cards, each with an icon and a title. Each card has a checkbox labeled 'Показать в Живой ленте' (Show in Live Stream).

- Входящие документы** (Incoming Documents)
- Выдача наличных** (Cash Disbursement)
- Заявление на командировку** (Business Trip Application)
- Заявление на отпуск** (Vacation Application)
- Исходящие документы** (Outgoing Documents)
- Счет на оплату** (Payment Receipt)

Управління задачами та проектами

Контроль термінів

В Бітрікс24

- ✓ жодне доручення не згубиться - всі завдання зафіксовані
- ✓ зручний контроль – Бітрікс 24 завжди нагадає про терміни виконання завдань
- ✓ ви бачите, хто працює над завданням, які завдання про терміновані, а які - взагалі без терміну
- ✓ по кожній задачі ведеться облік витраченого часу

Название	Крайний срок	Постановщик	Ответственный	Оценка
Отчет за неделю	29.09.2014 19:00:00	Степанов А.	Рожко А.	✓
Сделать отчет по работе за месяц	05.10.2014 10:00:00	Степанов А.	Степанов А.	○
Подготовка к конференции	04.11.2014 16:00:00	Сергеева Н.	Степанов А.	○
с учетом рабочего времени	27.11.2014	Степанов А.	Рожко А.	✓
Договор	27.11.2014	Степанов А.	Рожко А.	○
Отчет за неделю	27.11.2014	Степанов А.	Рожко А.	✓
Задача с повторением	27.11.2014	Степанов А.	Рожко А.	✓
отчет по продажам	30.11.2014	Степанов А.	Бузинов А.	✓
Рекламный бюджет	30.11.2014	Степанов А.	Кротова С.	○
Обновить весь контент	00:00 / 160:00	Степанов А.	Сергеева Н.	○
Задача с повторением		Степанов А.		○

Длительность рабочего дня: 00:42:11

ЗАВЕРШИТЬ РАБОЧИЙ ДЕНЬ

Подготовка к конференции 00:03:14 / 34:00

Затрачено времени: 00:03:14

Облік часу на виконання завдання.
У «Бітрікс24» передбачена система управління ресурсами проекту. CRM враховує витрату робочого часу конкретних виконавців і зіставляє їх із запланованими завданнями трудозатратами. Облік часу в окремих завданнях, розкладах на день і загальному календарі в «Бітрікс24» робить управління термінами проекту простіше і точніше.

Управління задачами та проектами

Діаграми Ганта.

Класичний вид списку завдань, який наочно відображає тимчасові рамки, причому, в тій послідовності, в якій вони повинні проходити протягом проекту. Завдяки цьому наочно видно, як виконання одних завдань впливає на інші завдання в проекті, що відбувається з термінами проекту, які ризики у проекту з'являються.

Звіти по виконанню завдань.

Автоматизація проектної діяльності за допомогою «Бітрікс24» полегшує керівнику контроль за допомогою звітів в режимі реального часу. У розділі «Керую» доступні звіти з виконання завдань підлеглими. Розділ «Проекти» допомагає керувати загальним ходом проекту.

The screenshot shows the Bitrix24 interface for 'Мои задачи' (My tasks) in Gantt chart mode. The top navigation bar includes the Bitrix24 logo, notification icons, a search bar, the time 19:08, and the user's name 'Наталья Сергеева'. The main area displays a Gantt chart with tasks listed on the left and a timeline from day 10 to 23 on the right. Tasks include 'Подготовка площадки для вебинаров' (blue bar), 'Отдых' (grey bar), 'Конференции' (grey bar), 'Технические вопросы' (red bar), 'Сайт для партнерской конференции' (blue bar), 'Программа и контент для конференции' (blue bar), 'Баннеры' (blue bar), 'Обновление данных для бухгалтерии' (red bar), and 'Предоставить данные для лендинга' (red bar). A sidebar on the left contains navigation options like 'Живая лента', 'Задачи', 'Календарь', and 'Мой Диск'. A right sidebar shows a vertical list of user avatars.

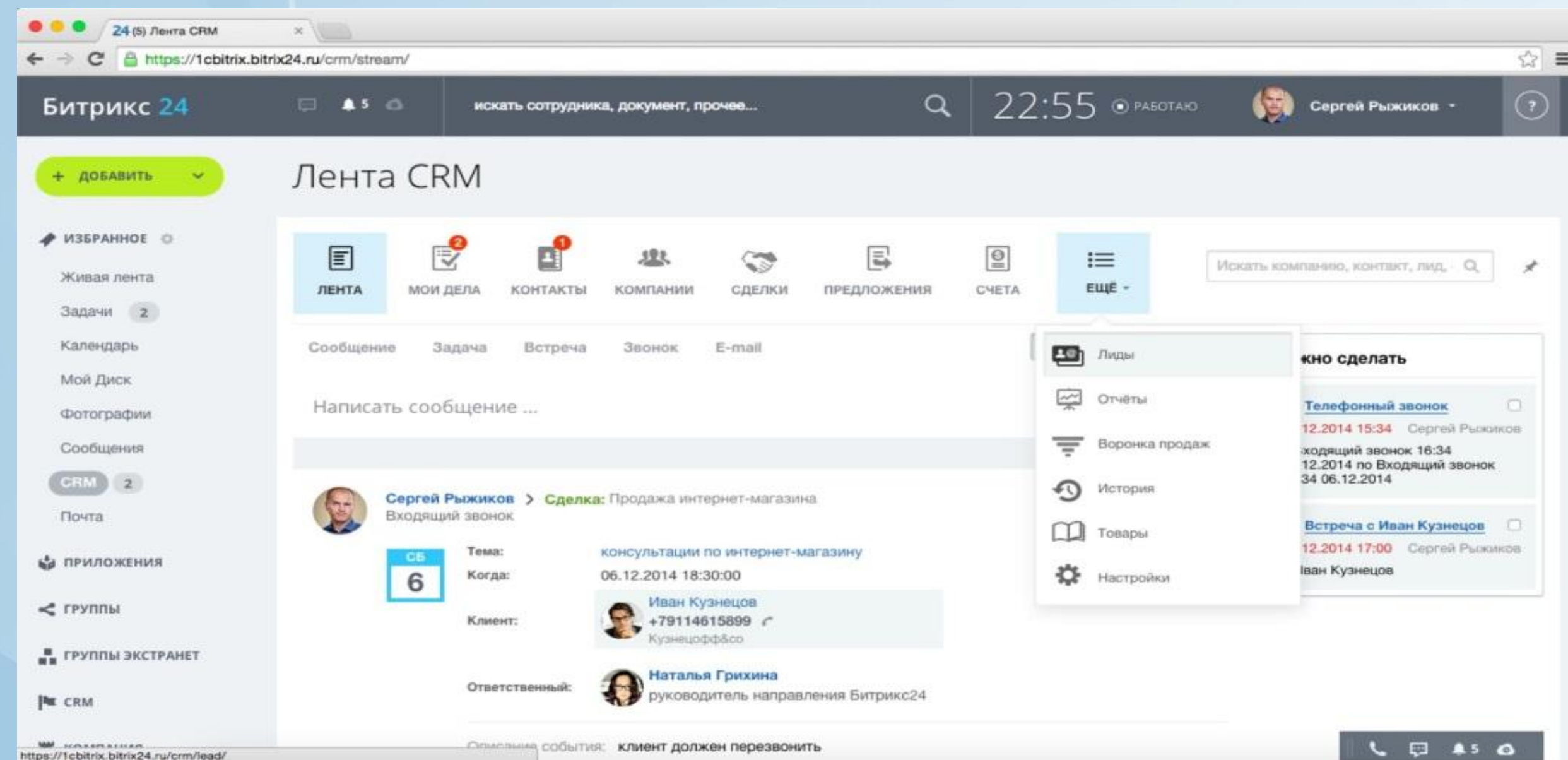
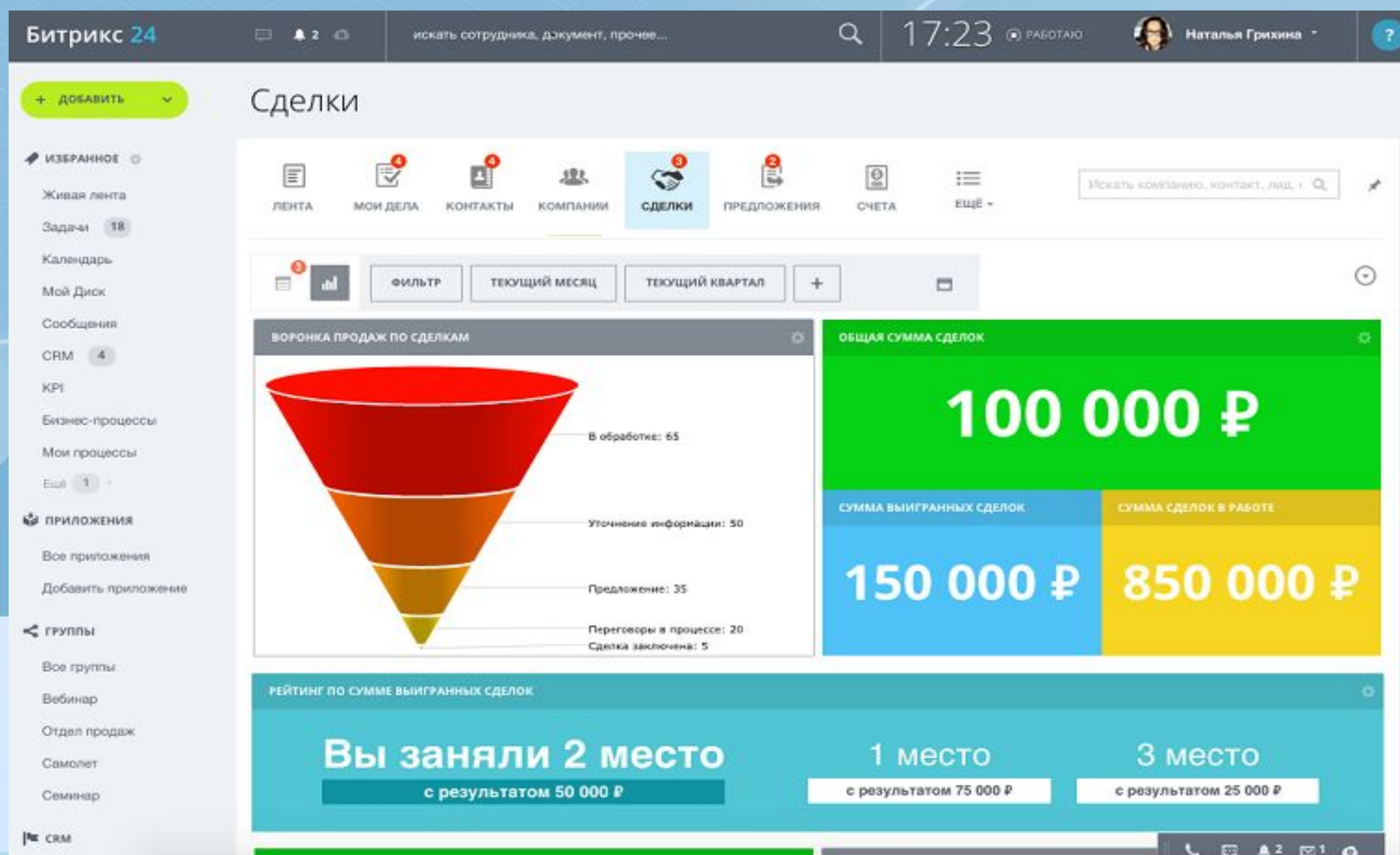
The screenshot shows the Bitrix24 interface for 'Ресурсный учёт по задачам' (Resource accounting by task). The top navigation bar shows the time 14:44 and the user's name 'Наталья Сергеева'. The main area features a table with columns: 'Название', 'Статус', 'Планируемые трудозатраты', 'Затраченное время (отчетный период)', 'Затраченное время', 'Крайний срок', and 'Дата завершения'. The table lists tasks such as 'Баннеры', 'Новый раздел для Решения', 'Подготовка площадки для вебинаров', and 'Сайт для партнерской конференции'. A 'Фильтр' (Filter) sidebar on the right allows for filtering tasks by status and other criteria. Below the table, there is a 'Всего:' (Total) section with a summary table and a 'Об отчете' (About report) section.

Название	Статус	Планируемые трудозатраты	Затраченное время (отчетный период)	Затраченное время	Крайний срок	Дата завершения
Баннеры	Ждет выполнения	15:30	0:00	0:00		
Новый раздел для Решения	Просрочена	15:00	0:00	0:00	13.07.2015	
Подготовка площадки для вебинаров	Просрочена	0:00	0:00	0:00	17.07.2015	
Сайт для партнерской конференции	Просрочена	0:00	0:00	17:36	22.07.2015	

Управління продажами та клієнтами

Підвищуйте продаж, знизуйте витрати, оцінюйте ефективність менеджерів, прогнозуйте дохід, аналізуйте клієнтів:

- ✓ управління лідами, контактами, компаніями
- ✓ ведення угод
- ✓ планування справ: зустрічі, дзвінки, листи, завдання
- ✓ виставлення рахунків прямо з CRM
- ✓ інтеграція з «1С» і сайтом
- ✓ аналітичні звіти, воронка продажів
- ✓ інтеграція з телефонією
- ✓ мобільна CRM



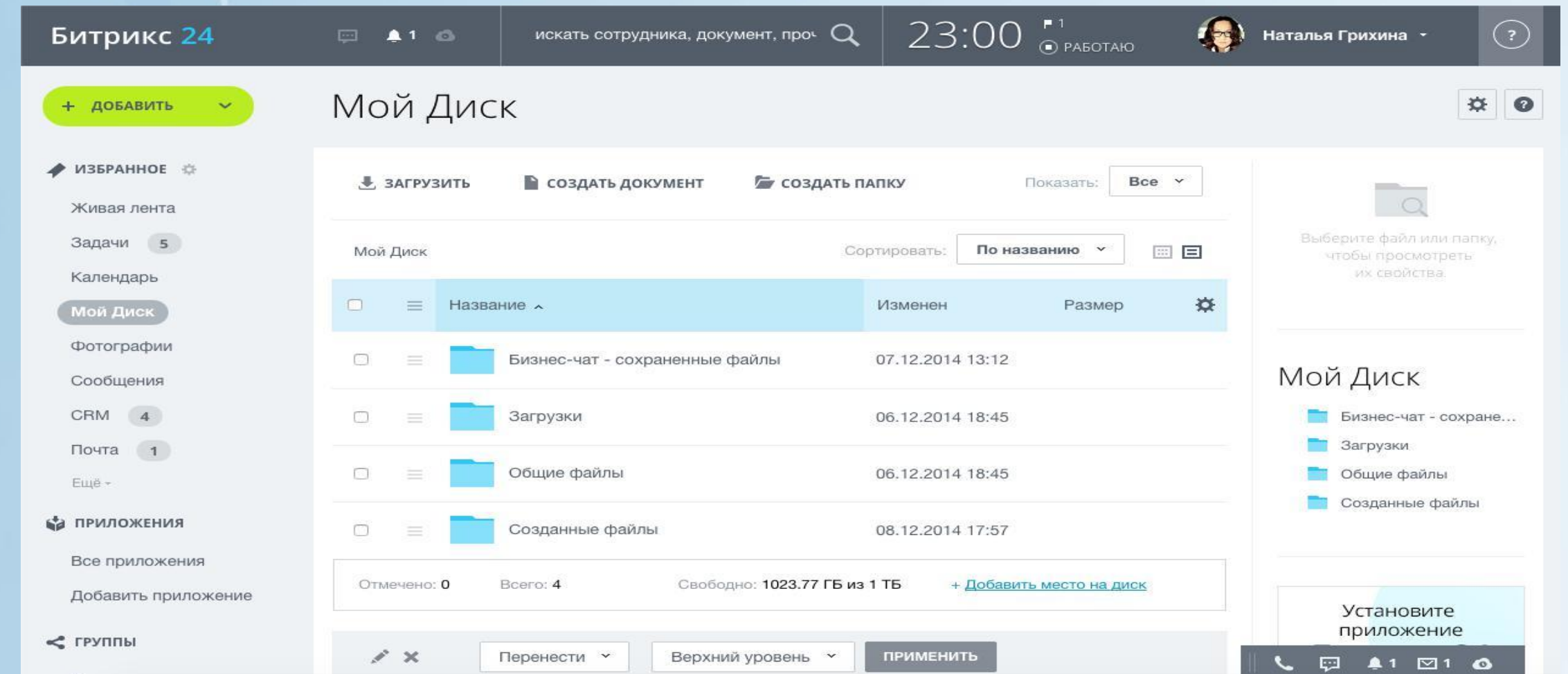
Воронка продаж

Перш за все воронка продажів - це наочний звіт. Це графічне відображення стану продажів на конкретний момент. Воронка робить візуально зручними для оцінки кількісні співвідношення всіх угод на різних стадіях. Іншими словами, ви можете відразу побачити, скільки угод у відділі або в компанії на якій саме стадії продажів в цей момент знаходиться - як в абсолютному, так і у відносному вираженні. Таблиці-звіти допомагають вам у аналізі двох видів угод - тих, що ваші менеджери ведуть або привели до висновку, і тих, що зупинені або не укладені.

Комунікації в компанії

Робота з документами:

- ✓ єдине корпоративне сховище даних
- ✓ важливі документи, звіти, презентації та інші дані не пропадуть і не «підуть» разом зі співробітником - «Бітрікс24.Диск» надійно збереже їх
- ✓ спільна робота з файлами
- ✓ завжди актуальні версії документів на локальних комп'ютерах співробітників
- ✓ редагування документів в он-лайн без офісного ПЗ (Google Docs, MS Office On-line, Office 365 для бізнесу new) і в локальних програмах

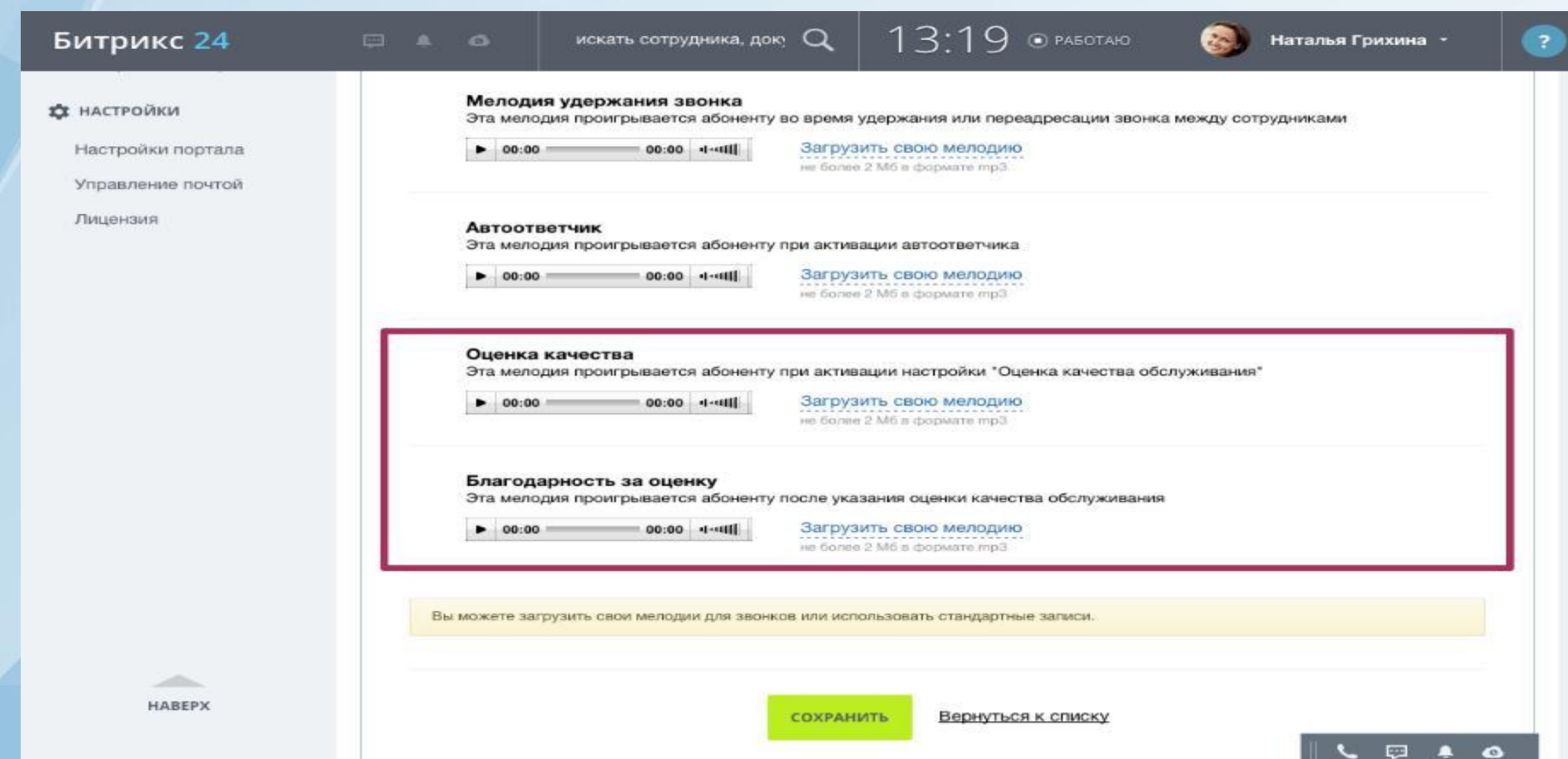


Дзвінки в Бітрікс24:

- ✓ Клієнт чує ваше особисте голосове привітання, пізнає вашу мелодію
- ✓ Ваш клієнт потрапляє відразу на свого менеджера, не чекаючи поки його переключать.
- ✓ Якщо менеджера немає на місці, дзвінок перенаправляється на його мобільний телефон.
- ✓ Ви не перепитує клієнта, що він замовляв - вся інформація вже є.
- ✓ Навіть пропущений дзвінок фіксується в CRM і стає лідом.
- ✓ Коли дзвонить новий клієнт, менеджер відразу додає його в CRM

Сценарії дзвінків:

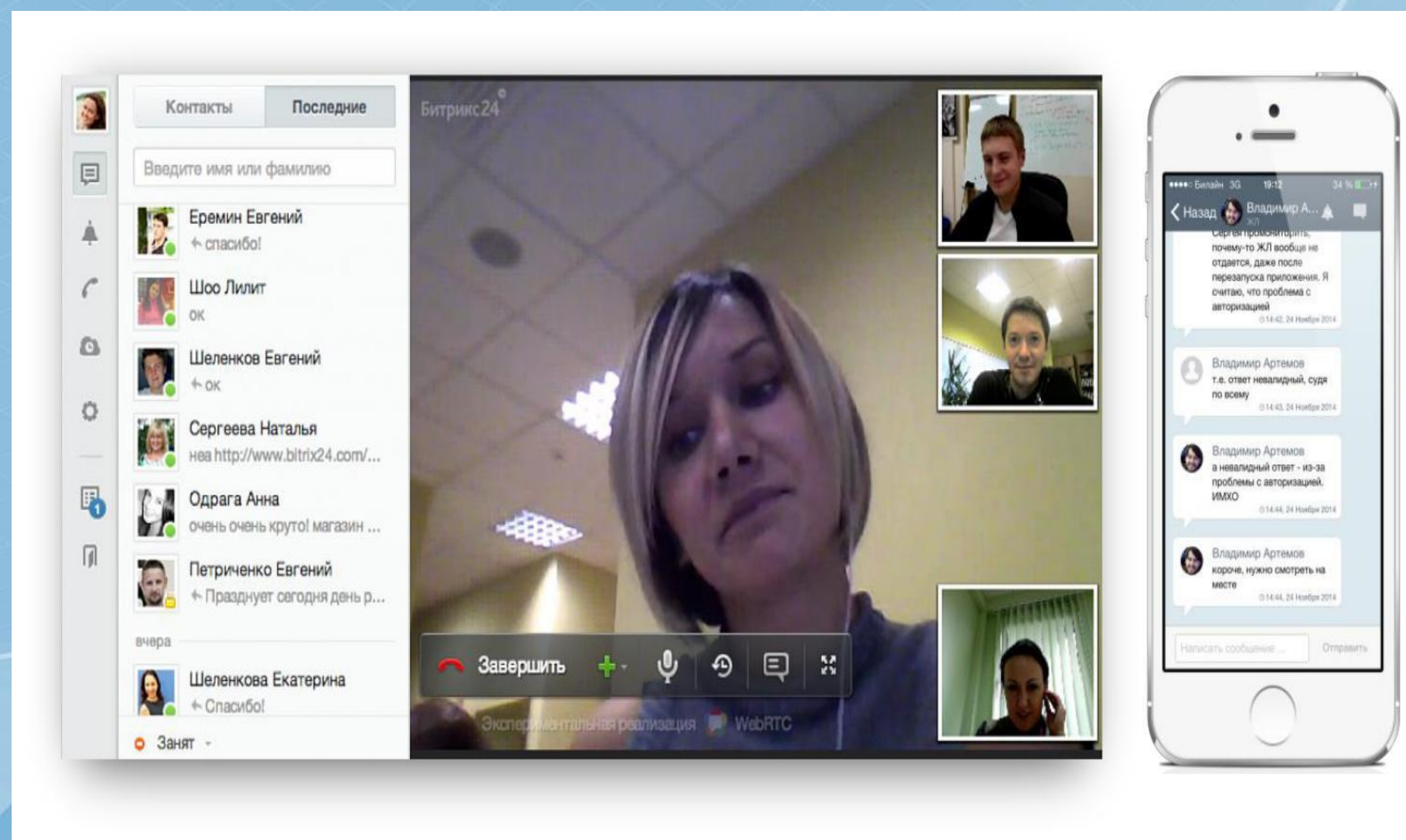
- ✓ Дзвінки одночасно всім - хто вільний, той і відповідає.
- ✓ Оцінка розмови з клієнтом - опція оцінки якості обслуговування.
- ✓ Ефективність джерел - автоматична фіксація рекламного каналу.



Комунікації в компанії

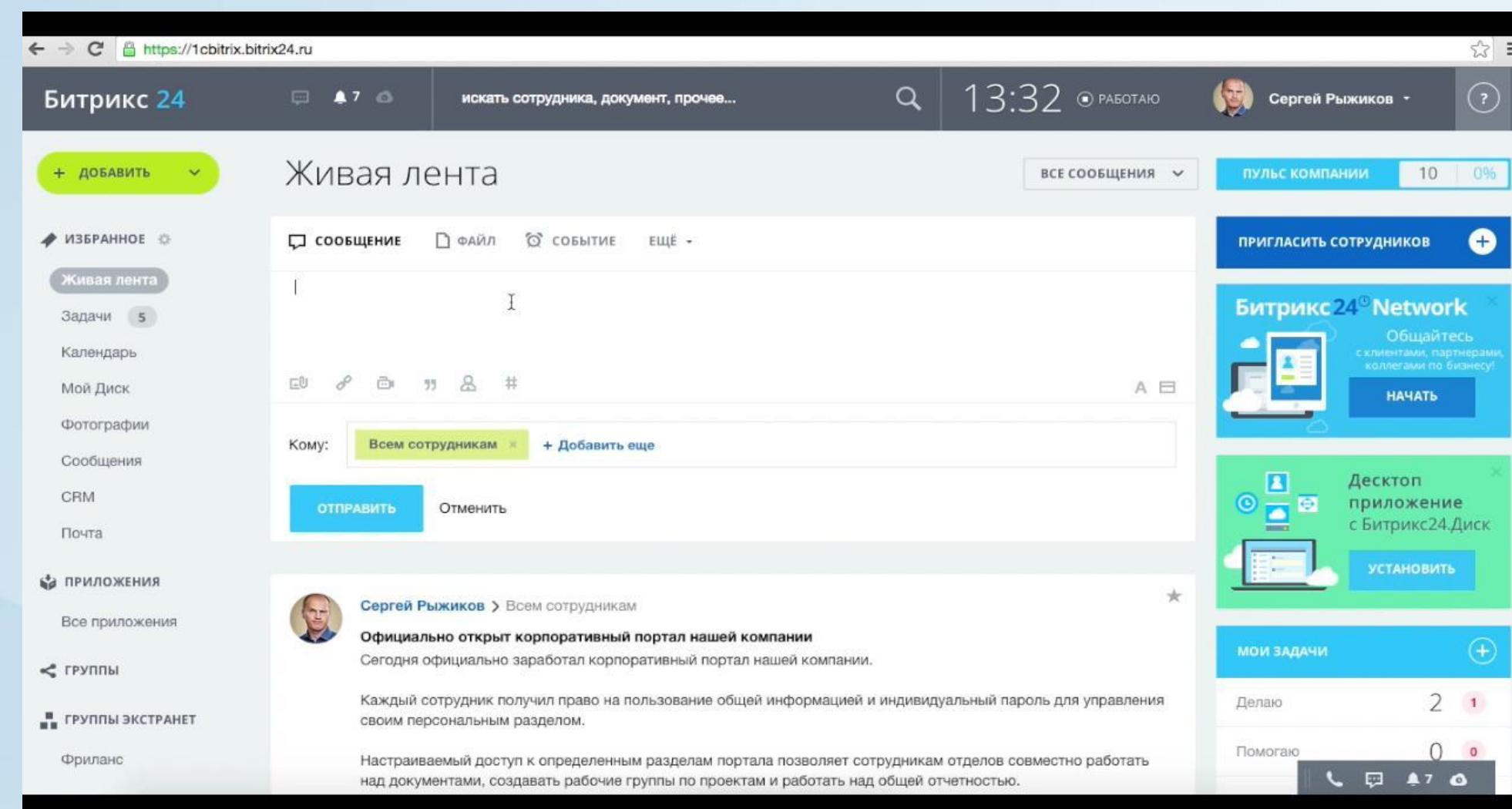
Телефонія в мобільному додатку Бітрікс24. Софтфон (VoIP)
Всі можливості «Бітрікс24. Телефонії» - в мобільному телефоні:

- ✓ Необмежене число вхідних ліній
- ✓ Маршрутизація дзвінків
- ✓ Запис розмов
- ✓ Дзвінки всередині компанії - безкоштовно



Жива Стрічка всієї компанії:

- ✓ миттєвий обмін інформацією
- ✓ швидке обговорення - швидке прийняття рішень
- ✓ моментальна реакція колег
- ✓ інструменти мотивації



Коллективне спілкування:

- ✓ Загальний чат компанії для обговорення робочих питань, що стосуються всіх співробітників.
- ✓ Відкриті чати за інтересами: для обговорення спільних проектів або для спілкування всередині відділу.
- ✓ Закриті чати доступні тільки запрошеним співробітникам.



АУДИТ БІЗНЕСУ

Для визначення особливостей роботи компанії необхідно провести декілька он-лайн чи оф-лайн зустрічей з керівниками компанії чи керівниками підрозділів та ключовими співробітниками.

В процесі визначаємо:

- Напрямки роботи бізнесу
- Структуру компанії
- Модель продажів
- Схему основних процесів компанії
- Варіанти сегментації клієнтської бази
- Джерела залучення нових клієнтів
- Способи комунікації
- Схему ведення замовлення клієнта від початку до завершення
- Способи інтеграції з зовнішніми системами
- Особливості налаштування телефонії
- Інші особливості бізнесу

СТВОРЕННЯ ПОРТАЛУ ТА НАЛАШТУВАННЯ

- Реєстрація порталу
- Первинні основні налаштування
- Створення структури компанії
- Запрошення співробітників
- Налаштування поштової системи





НАЛАШТУВАННЯ CRM

- Налаштування довідників CRM
- Створення додаткових полів у об'єктах CRM для сегментації бази клієнтів та отримання правильної аналітики
- Імпорт баз даних у електронному вигляді
- Налаштування етапів об'єктів CRM згідно моделі продажів
- Інтеграція з E-mail
- Налаштування поштових шаблонів
- Створення фільтрів для швидкого пошуку
- Створення шаблонів рахунків
- Створення прав доступу та ролей співробітників
- Написання регламентів роботи менеджерів
- Налаштування аналітичних звітів



ПІДКЛЮЧЕННЯ ДЖЕРЕЛ ЛІДОГЕНЕРАЦІЇ

- Підключення форм зворотного зв'язку
- Підключення форм лендінгів
- Налаштування відкритих ліній у соц. мережах
- Встановлення віджету чату та зворотного дзвінку
- Підключення месенджерів



ІНТЕГРАЦІЯ ІР-ТЕЛЕФОНІЇ

- Визначаємо потреби у телефонних комунікаціях
- Підбираємо оптимальний варіант реалізації телефонії виходячи з критеріїв – Бюджет, Якість зв'язку, Зручність використання
- Підключаємо обрану віртуальну АТС до Бітрікс24
- Налаштовуємо правила маршрутизації
- Налаштовуємо кінцеве обладнання

ІНТЕГРАЦІЯ з 1С Стандартний варіант

Інтеграція: Рахунки

- менеджер виставляє рахунок в CRM
- рахунок автоматично потрапляє в «1С»менеджер відправляє цей рахунок клієнтам в PDF
- клієнт отримує рахунок і вносить оплату бухгалтер на стороні менеджера отримує інформацію про оплату рахунку
- бухгалтер вносить в «1С» факт цієї оплати в CRM відображається інформація, що даний рахунок оплачений
- менеджер CRM в курсі - оплата пройшла

Інтеграція: Товари

- Нові товари, додані в «1С», відразу ж з'являються в каталозі товарів CRM.
- Ціни на всі товари в каталозі CRM синхронізуються з цінами в базі «1С».

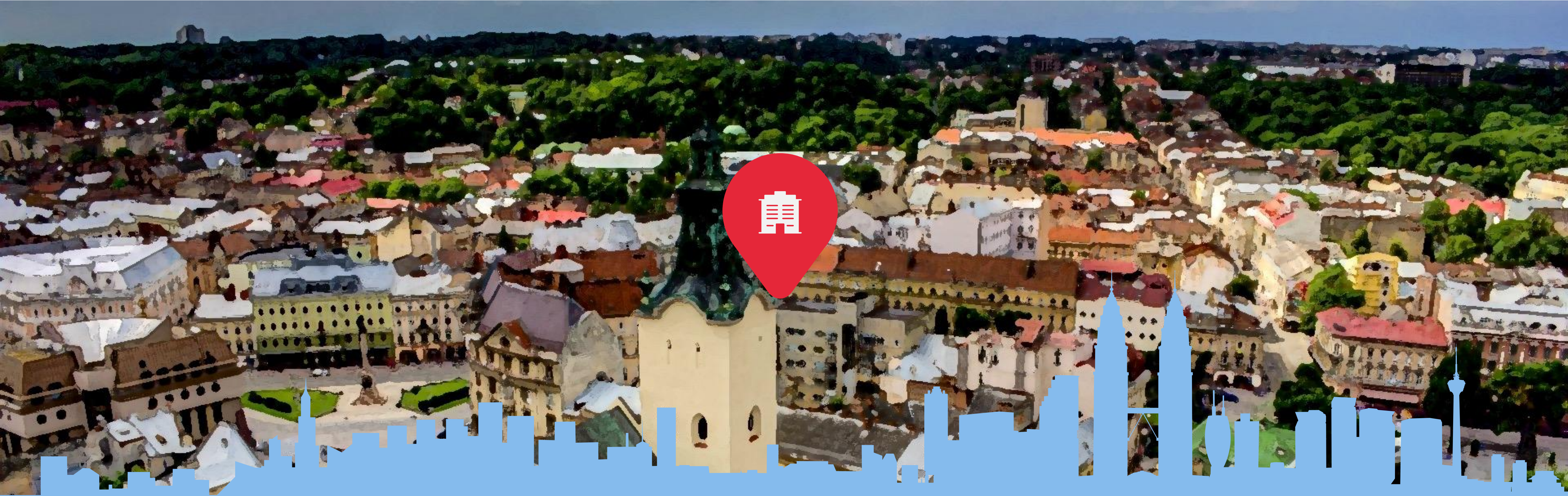


НАВЧАННЯ СПІВРОБІТНИКІВ

- Визначаємо групи співробітників для навчання
- Створюємо графік навчань
- Проводимо навчання у вигляді вебінарів
- Передаємо записи вебінарів для використання у навчанні нових співробітників

АВТОМАТИЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ (до 50 блоків)

- Обговорюємо схему бізнес-процесів
- Складаємо схему БП у варіанті BPMN 2.0
- Затверджуємо схему
- Автоматизуємо БП у Бітрікс24



Вул. Джерельна, 38
м. Львів, 79007

+38 032 242 00 12

info@auspex.com.ua