Как не потерять 100.000 рублей за 1 неделю внедряя CRM

Юлия Родионова
Интернет-агентство «Инсайд»

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

Кто мы?

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

- работаем **с 1997** года с малым, средним и крупным бизнесом
- имеем в штате **сертифицированных** специалистов и все необходимые компетенции
- **внедряем CRM** под задачи любой сложности
- занимаемся разработкой приложений и **автоматизацией бизнес-процессов**

Являемся «Золотым сертифицированным» партнером 1С-Битрикс

ЗОЛОТОЙ СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ ПАРТНЕР 1С·БИТРИКС

Активно участвуем в программе качества внедрений

УЧАСТНИК ПРОГРАММЫ КАЧЕСТВА ВНЕДРЕНИЙ

Разрабатываем сайты и порталы любого уровня сложности на

1С·БИТРИКС

Оказываем услуги по продажам и внедрению

Битрикс24

CRM компетенция

Бизнес-процессы компетенция

Коробочная версия компетенция

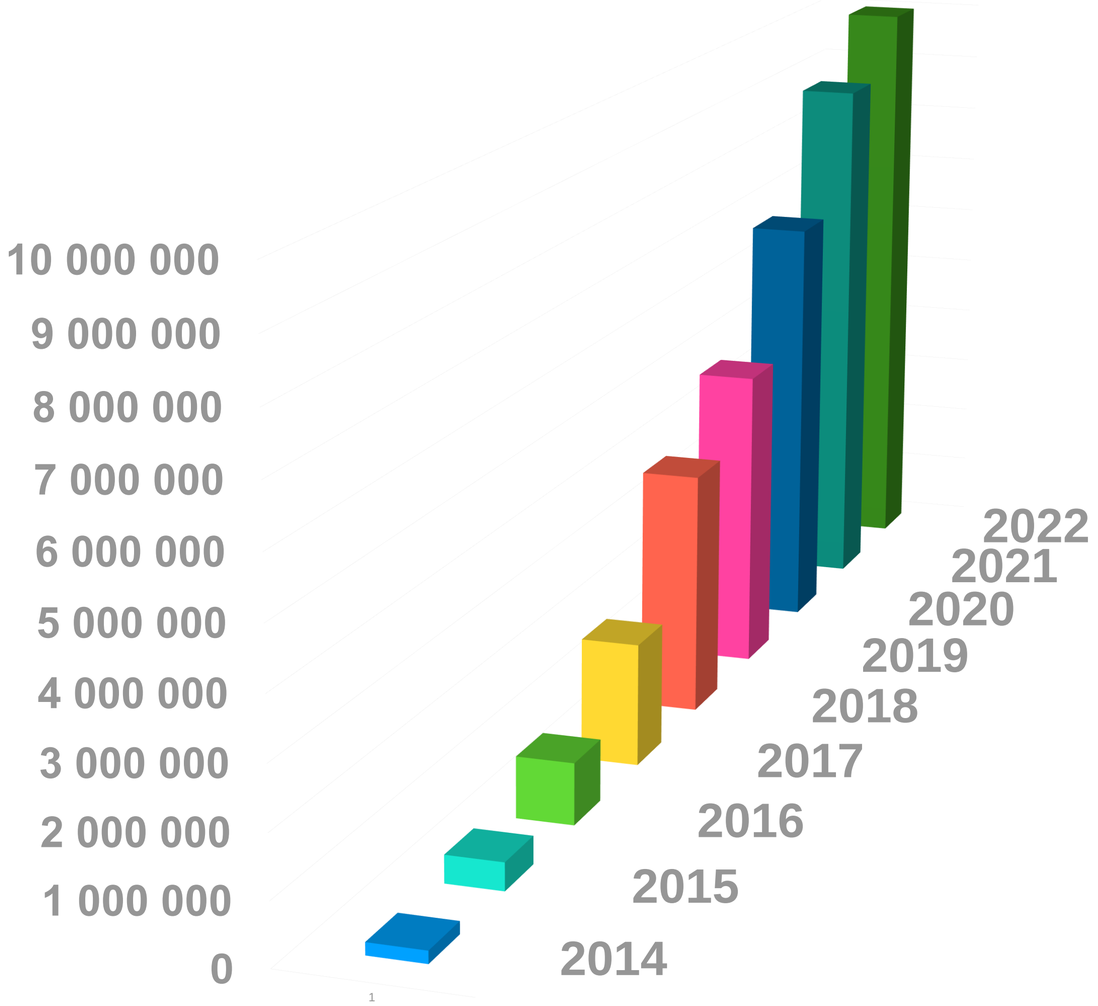
ИНТЕГРАЦИЯ С 1С компетенция

Крупные внедрения компетенция

Эпоха перемен

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

Ежегодно увеличивается количество компаний, использующих CRM



Динамика использования «Битрикс24»

Как не потерять 100к?

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

Самые популярные варианты "слива" бюджета при автоматизации.

1. Поспешишь?

…придётся **переделывать три раза!**

Самая частая ошибка при внедрении CRM - желание автоматизировать все и сразу. Чтобы не пришлось исправлять несколько раз настройки портала, необходимо четко определить актуальный для решения задач компании функционал CRM. Отсекая ненужное на данный момент, вы экономите бюджет и время на согласование доработок.

2. Сэкономил рубль?

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

… пришлось потратить 100 рублей, чтобы "взлетело"

- Попытки справиться собственными силами, когда очевидна необходимость привлечения подрядчиков.
- Нанять подрядчиков, не имеющих достаточную квалификацию, зато дешевле конкурентов.
- Естественно, подобные проекты не приносят желаемых результатов.

3. Это модно

… а что, надо ещё и работать в системе потом?

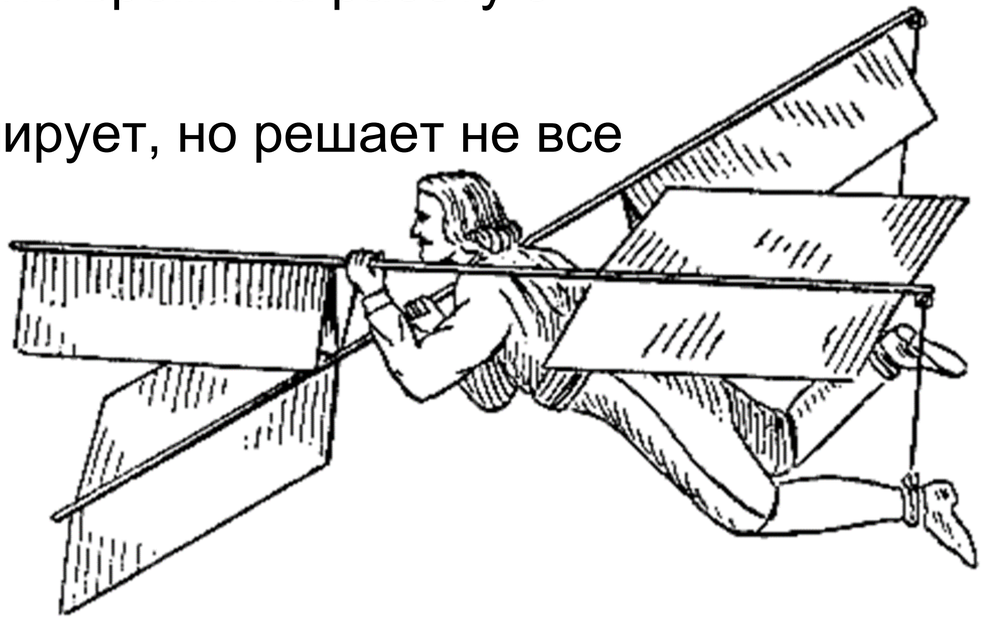
Коллеги, друзья или очередной мастер-класс впечатлили рассказом о повышении прибыли компании после внедрения CRM. Под влиянием моды на автоматизацию без раздумий регистрируем себе портал и покупаем лицензию Битрикс24. Как итог - бюджет более 100 000 р. вложен в систему, но в ней никто не работает.

4. Не "взлетело"

…или мы настраивали, как могли

Если автоматизировать хаос – получится автоматизированный хаос.

- Для внедрения CRM-системы необходимо провести подробный анализ бизнес-процессов компании, потребуется участие собственника бизнеса или генерального директора, руководителей высшего звена.
- Однако не все готовы идти на встречу и выделять время на работу с интеграторами.
- По итогу получается так, что система функционирует, но решает не все задачи или решает их не так, как нужно.



5. Из нашей практики

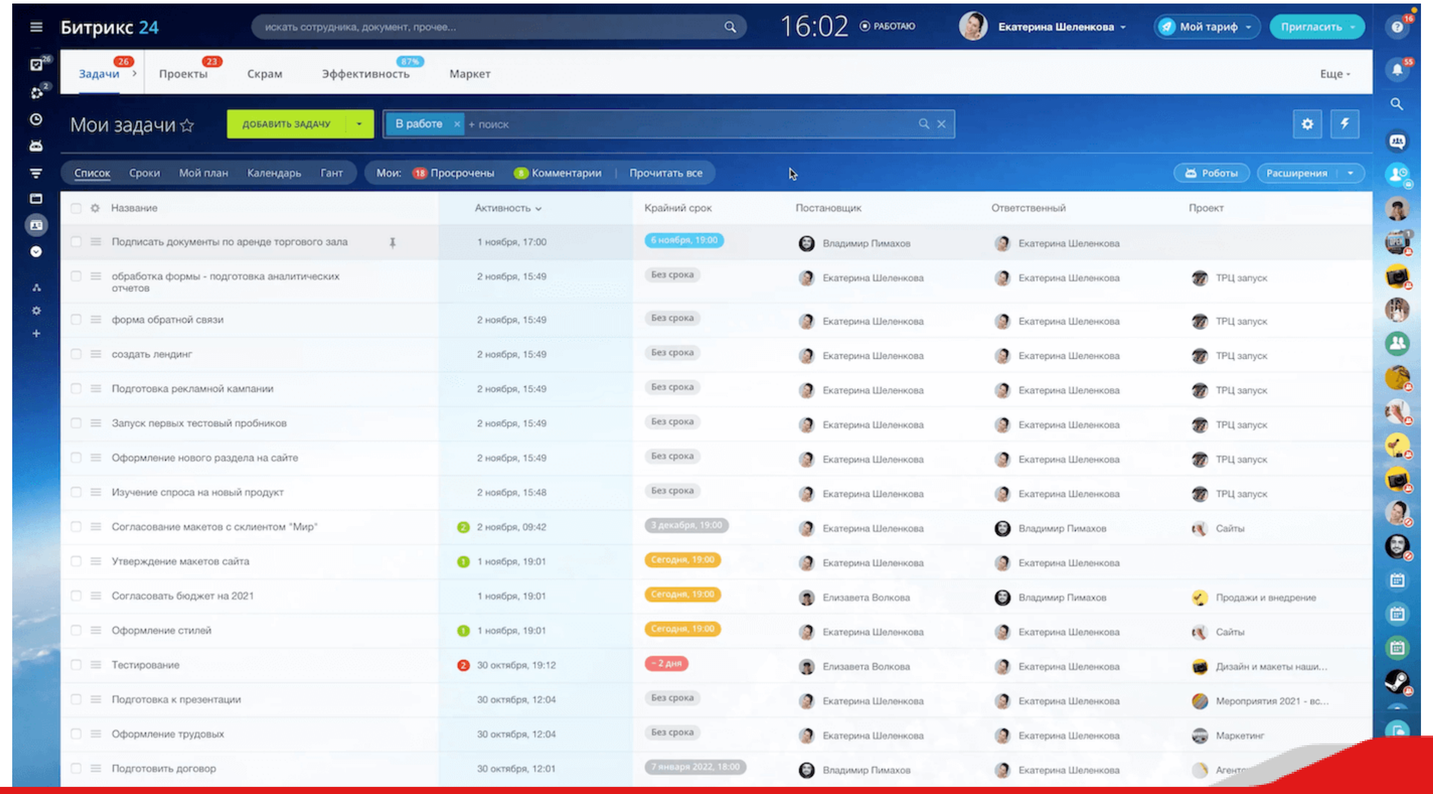
Если руководитель не умеет управлять компанией, то никакой Битрикс24 ему не поможет! Проверено.

©Инсайд

6. Как сделать менеджера "многозадачным"

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

- Менеджер, который не теряет задачи, всегда контролирует клиентов и вовремя отправляет все документы, - мечта каждого руководителя. А главный инструмент такого менеджера - CRM.



INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

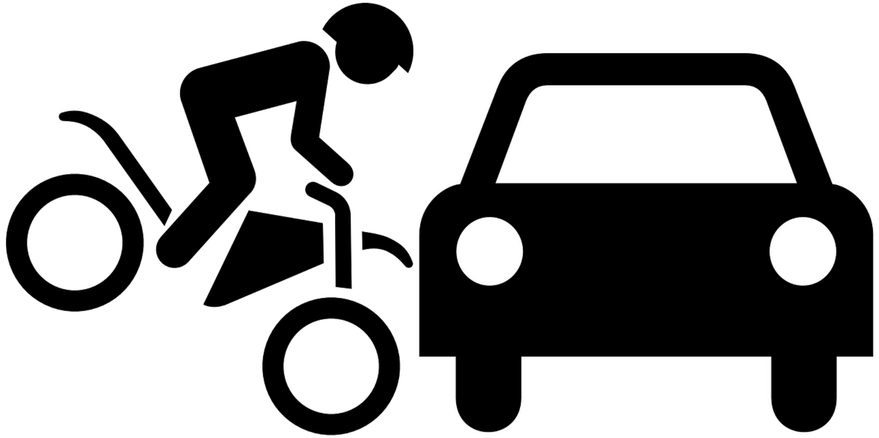
Почему же мечта может рухнуть?

Сотрудник не умеет пользоваться

- Огромный функционал CRM Битрикс24
  иногда приводит в ужас даже опытных пользователей

- Если сотрудник не получил квалифицированного обучения
  как начать работать в CRM, с большой долей вероятности он не захочет самостоятельно разбираться во всех тонкостях и нюансах работы

- Сотруднику проще сказать, что это дурацкая система
  здесь все неудобно, он тратит больше времени и CRM ему только мешает. И по сути он будет прав.



Нет контроля при использовании CRM

- Менеджеры продолжают разбирать новые заявки вручную
- Некоторые заказы могут так и «висеть»
- Менеджеры не хотят вносить контакты клиентов в базу CRM, т.к. теряют возможность манипулировать руководством компании

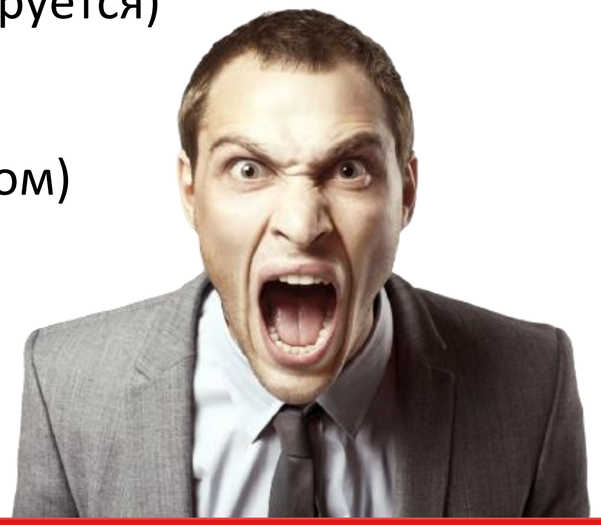
7. Не все то золото, что настроено.

Один из основных критериев успешной настройки CRM - возможность видеть показатели работы компании в любом разрезе. Но и здесь есть типичные ошибки, которые могут сделать настройку отчетов "золотой".

1 - Обезличенность
(отчет только по отделу, без оценки работы отдельных сотрудников)

2 - Отсутствие контроля
(введен отчет, но предоставлением по нему данных не контролируется)

3 - Бессистемность
(частая смена показателей, которые контролируются руководством)



7. Не все то золото, что настроено.

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

4 - Отчет об отчете
(переизбыток отчетов)

5 - Отсутствие обучения
(сотрудники не понимают, как пользоваться отчетами и для чего эти отчеты нужны)

6 - Безграничная автоматизация
(создание большого количества лишних автозадач и уведомлений)

Пути автоматизации

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

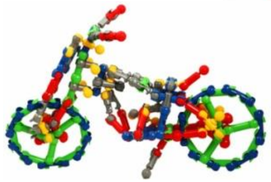
Пакетное (типовое) внедрение:

- Дешевле и происходит оперативно
- Уже есть рассчитанный объём задач, настроек и обучения под типовые запросы. (например, организовать отдел продаж в компании)
- Возможно, ещё потребуются доработки, чтобы довести до конца систему под ваши задачи

Индивидуальное внедрение:

- Дороже и **действительно** дольше,
  но к концу работ Вы получаете всё, что вам нужно!

  А Вы точно знаете – что Вам нужно?
  И можете это технически описать?



Пакет внедрения CRM «СТАРТОВЫЙ»

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

- Регистрация облачного портала Битрикс24
- Приглашение сотрудников в CRM
- Создание структуры отдела продаж
- Установка десктопного и мобильного приложения iOS/Android
- Оптимизация карточки лида, контакта, сделки
- Настройка типовых фильтров лидов, сделок, дел
- Настройка стадий лидов и сделок
- Контроль входящих заявок и общения с клиентами
- Подключение телефонии (штатная или внешняя SIP телефония)
- Настройка записи телефонных разговоров
- Подключение к CRM электронных адресов менеджеров
- Подключение виджета обратный звонок для одного сайта
- Автоматическое уведомление руководителю о просроченных стадиях обработки лида
- Практикум по обработке и конвертации лидов, и сделок по стадиям для пользователей CRM

Стоимость: 19 900 руб.

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

Обещанный Бонус

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

Заполните форму отсканировав QR-код или отправьте сейчас нам письмо на адрес info@inside.ru с темой «**БОНУС**» и получите:

- Подарим **индивидуальную консультацию** по CRM
- Бесплатно **разберем бизнес-процессы** компании и их наложение на «Битрикс24»
- Предоставим **подробный расчет стоимости** внедрения CRM в ваш бизнес

А при покупке в «Инсайд» облачного тарифа «Профессиональный», либо коробочной версии «1С-Битрикс24» - **подарим пакет внедрения** CRM!

BONUS

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

Спасибо за внимание!

Юлия Родионова
Ведущий специалист
Интернет-агентство «Инсайд»

Тел.: +7(495)542-88-08
E-mail: info@inside.ru
Сайт: www.inside.ru