

ОБЛІКСОФТ ↔ БИТРИКС24

Помоги бизнесу работать





Наши клиенты —
наша гордость

ОБЛІКСОФТ ⇨

Бітрікс24[⌚]



Компания

.....



Задачи и Проекты

.....



CRM

.....



Контакт-центр

.....



Сайты и Магазины

Живая лента

социальная сеть для работы

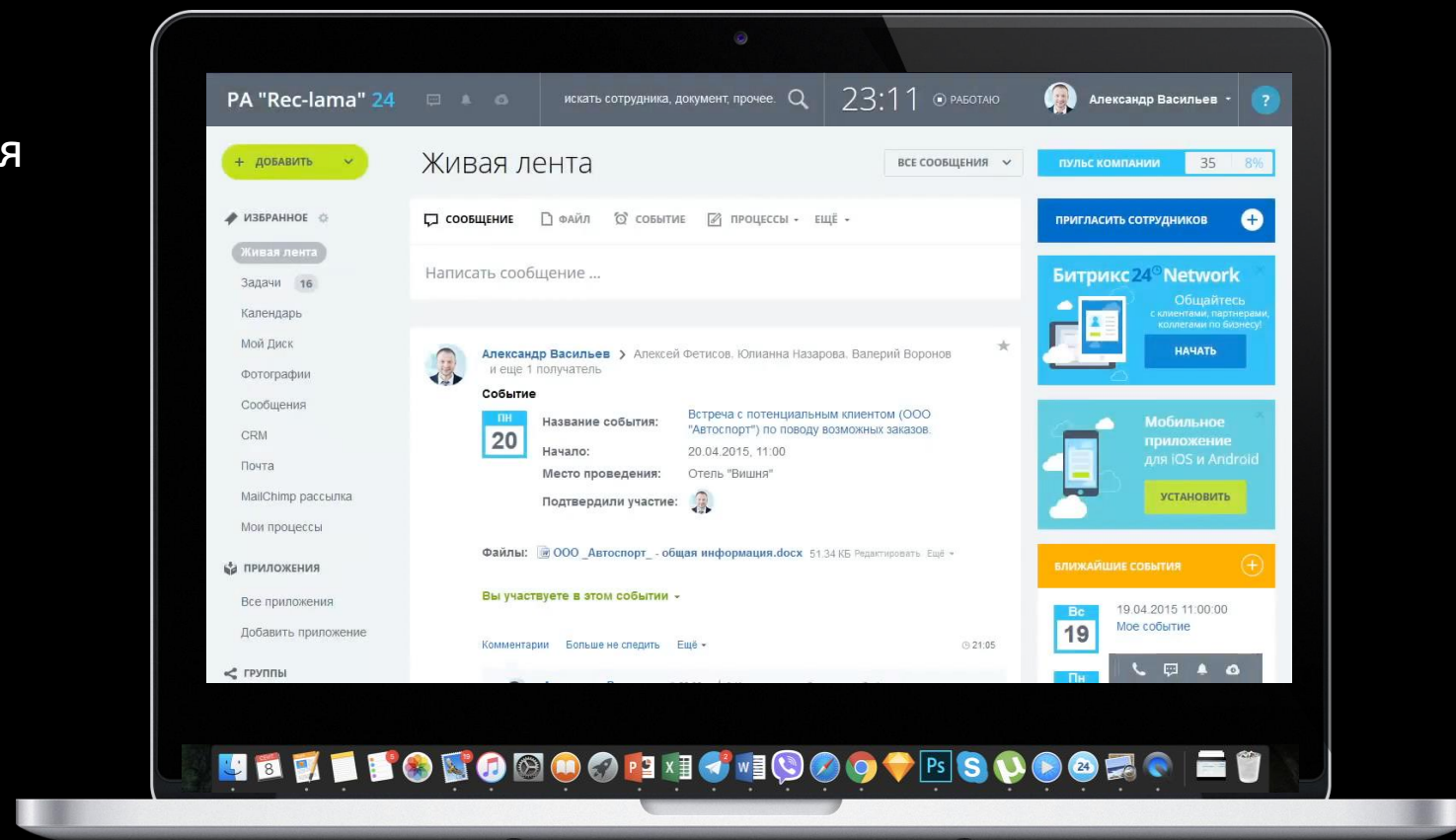
Единое пространство для общения всей компании. Ускоряет время на обсуждения и не затягивает принятие решений.

 публикуйте посты и комментируйте

 пишите приказы и распоряжения

 проводите опросы и голосования

 публикуйте благодарности



CRM :

вести клиента стало легче



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



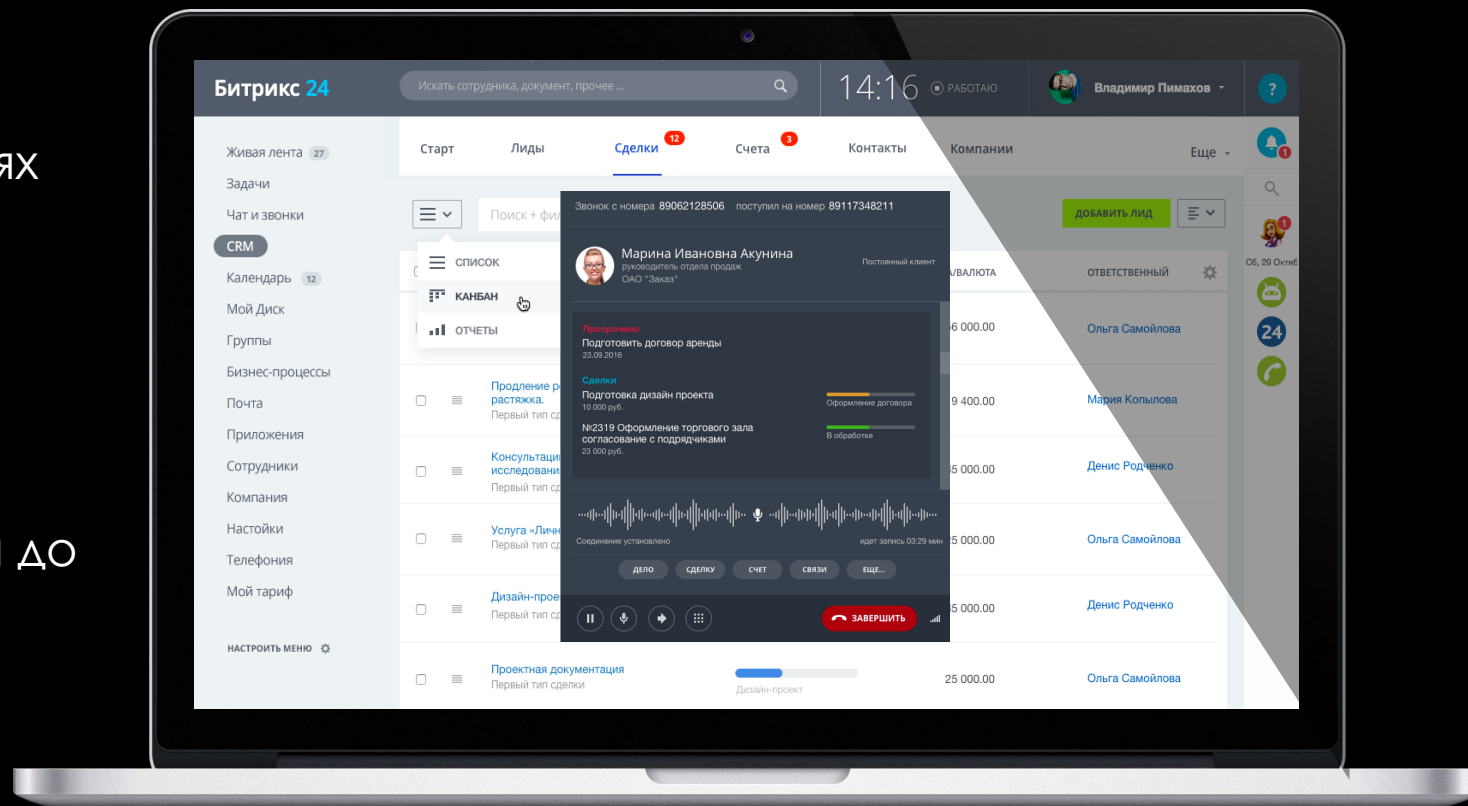
Видна вся история сделок и предпочтений клиента



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



Роботы отправляют клиентам письма, sms и автоматизируют продажи



CRM-маркетинг



- Все каналы коммуникации
- Реклама по сегментам
- Динамические сегменты пополняются автоматически
- Работает без интеграции



Сегментация
клиентов



Рассылки
e-mail



Рассылки
SMS



Голосовое
сообщение



Рассылки в
Открытые линии



Реклама
в Facebook



Реклама
в Instagram



Реклама
в Google

Создание простой задачи

когда важна скорость



Создавайте задачи в несколько кликов



Управляйте сроками



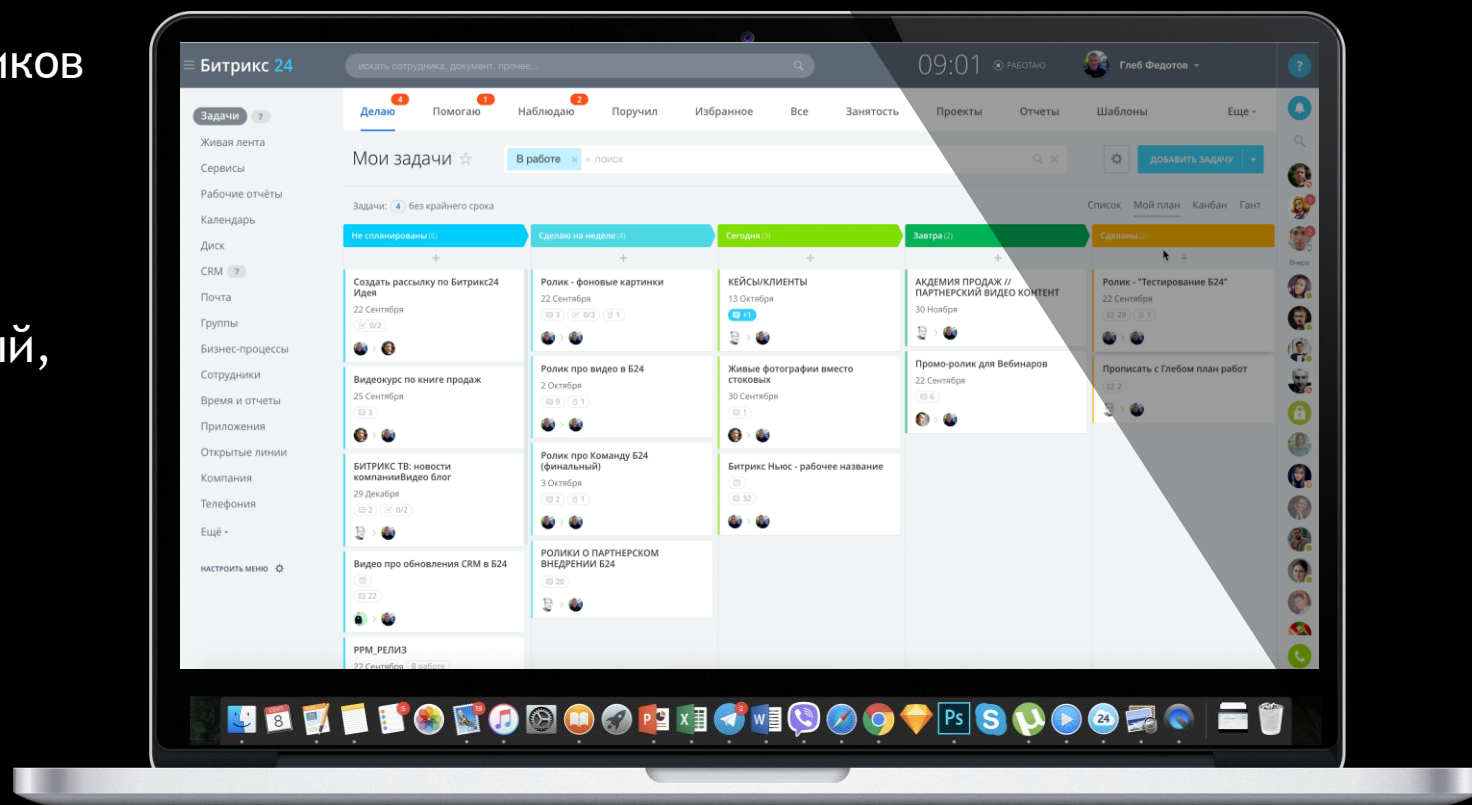
Распределяйте роли: ответственный, соисполнитель, наблюдатель



Добавьте чек-лист, чтобы разбить задачу на этапы



Ставьте подзадачи, если задача сложная



Наши кейсы

Картка компанії орендаря у БЦ "Іллінський"

Назва компанії: *

Юридична назва: *

Прізвище директора: *

Ім'я директора: *

По батькові директора: *

Телефон директора: *

Установчі документи(статут, положення йн.):

Під'зд:

Поверх:

Сайт:

E-mail компанії: *

Телефон компанії*: *

*Це основний телефон для здійснення заявок на сервісні послуги

Адміністративні питання, контактна особа

Адміністративні питання, прізвище:

Адміністративні питання, ім'я:

Адміністративні питання, посада:

Залиште заявку на роботу з картою СКД

Телефон компанії: *

Вид роботи з СКД: *

☐ Заявка на декількох співробітників?

Прізвище та ім'я співробітника:

☐ Доступ до паркінгу

☐ Доступ до офісу

☐ Дозволити знімати сигналізацію

Коментар:

Прикріпити заяву:

Відправити

Заявка на сервіс

Телефон компанії: *

Вид сервісу: *

Не вибрано

Не вибрано

Виклик електриків

Виклик сантехніків

Виклик інженерів з опалення/кондиціонування

Ремонт вікон

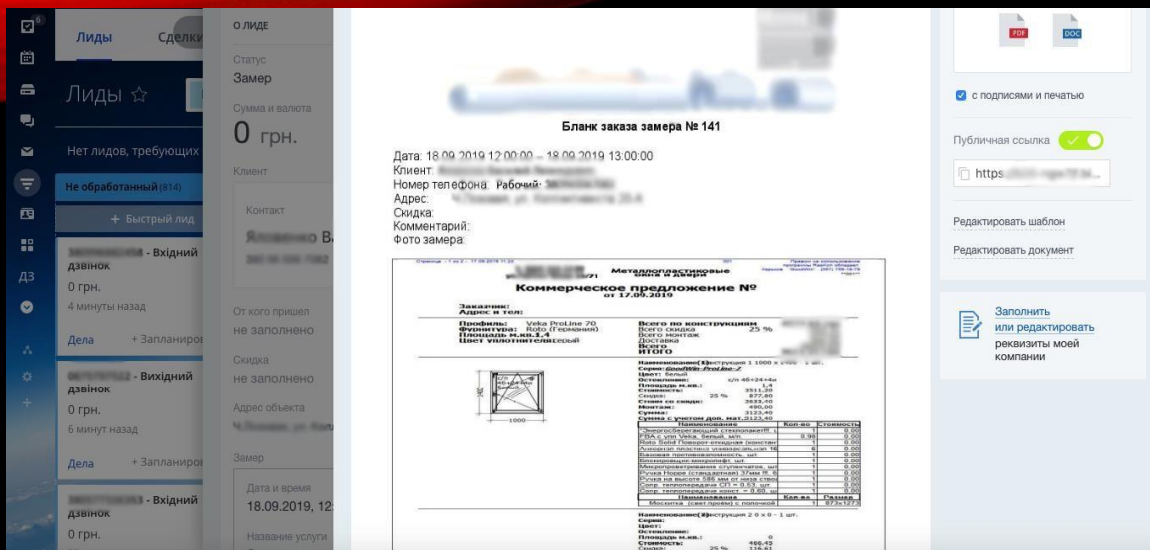
Прикріпити заяву:

Відправити

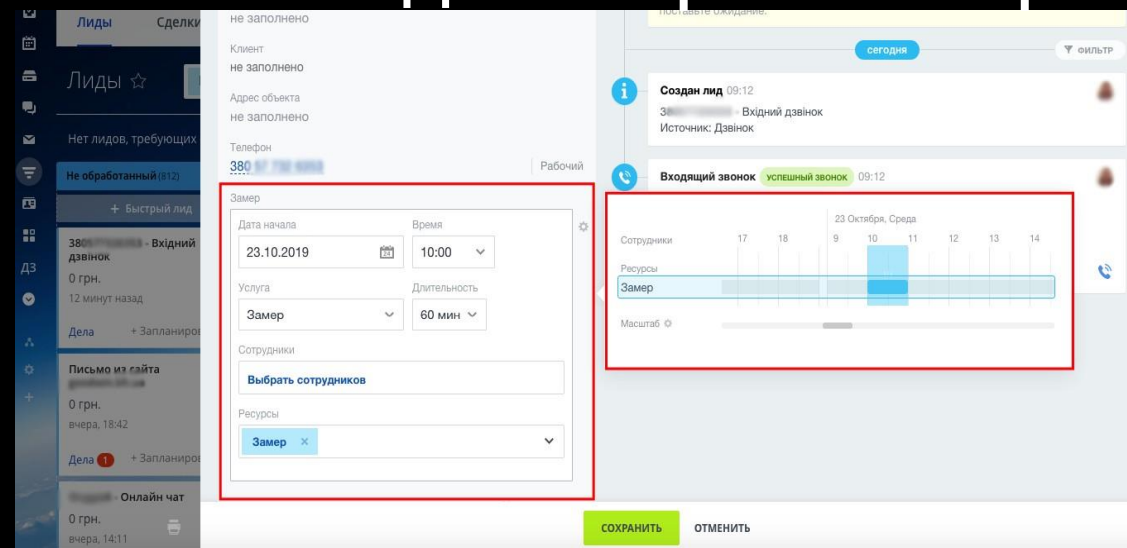
Ліди	Угоди	Контакти	Компанії	CRM-форми	Налаштування
Угоди ☆					
Немає угод, що вимагають миттєвої реакції.					
Нова (0)	Виклик електриків (1)	Виклик сантехніків (1)			
0 грн.	0 грн.	0 грн.			
+ Шанска угода					
Контакт-центр	Заповнення CRM-форми "заявка на сервіс"	Заповнення CRM-форми "заявка на сервіс"			
Автоматичне додання угод	0 грн.	0 грн.			
Онлайн-чат	13 Червня	24 Вересня			
Дзвінки	Справи	Справи			
CRM-форми	+ Запланувати	+ Запланувати			
Пошта					
Viber					
Facebook					
Імпорт даних з іншої CRM або таблиці Excel					

Внедрение CRM в БЦ "Ильинський" - Хотели, чтобы клиент заполнял нужную CRM-форму: заявку на сервисные услуги (вызов электрика, сантехника и другие), карточку компании, выдача бухгалтерских документов, которая сразу попадала в Битрикс24. обрабатывать заявки, ставить задачи ответственным сотрудникам и контролировать их выполнение.

Согласование даты и время замеров



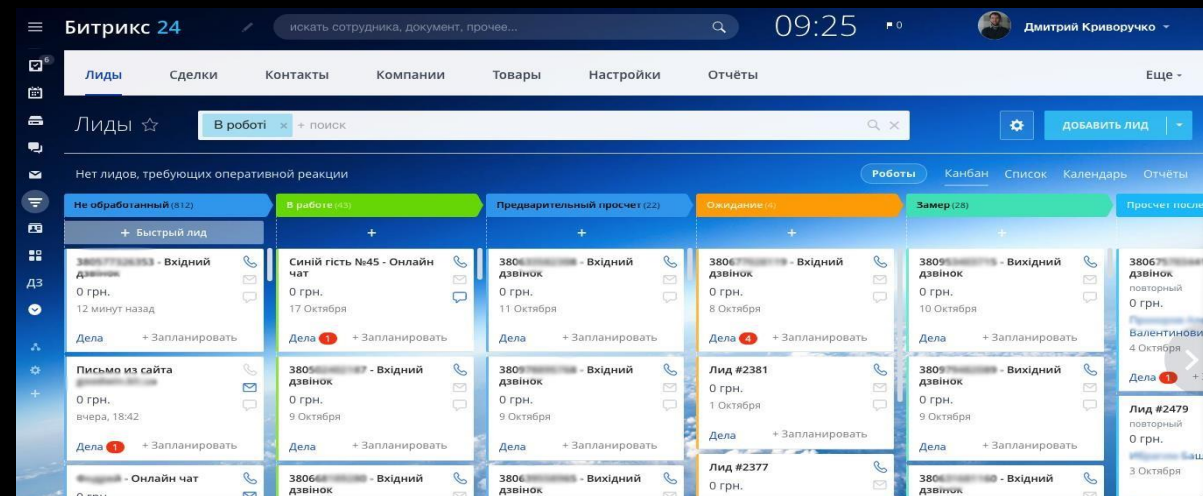
Согласование даты и время замеров



Работа с заявками клиентов

Задача:

- Работа с заявками клиентов
- Коммуникации между сотрудниками
- Согласование даты и время замеров
- Формирование бланков замера и монтажа
- Работа и расчет с субподрядчиками



ОБЛІКСОФТ ➡

Автоматизация полиграфических услуг

Выбор дизайнера

- Формируется сделка с клиентом
- Запускается бизнес- процесс.
- Указываются обязательные параметры (ответственный дизайнер и ссылка на папку)

Разработка макета

- Дизайнер разрабатывает макет
- Итоговый макет отправляется заказчику с комментариями

Утверждение макета

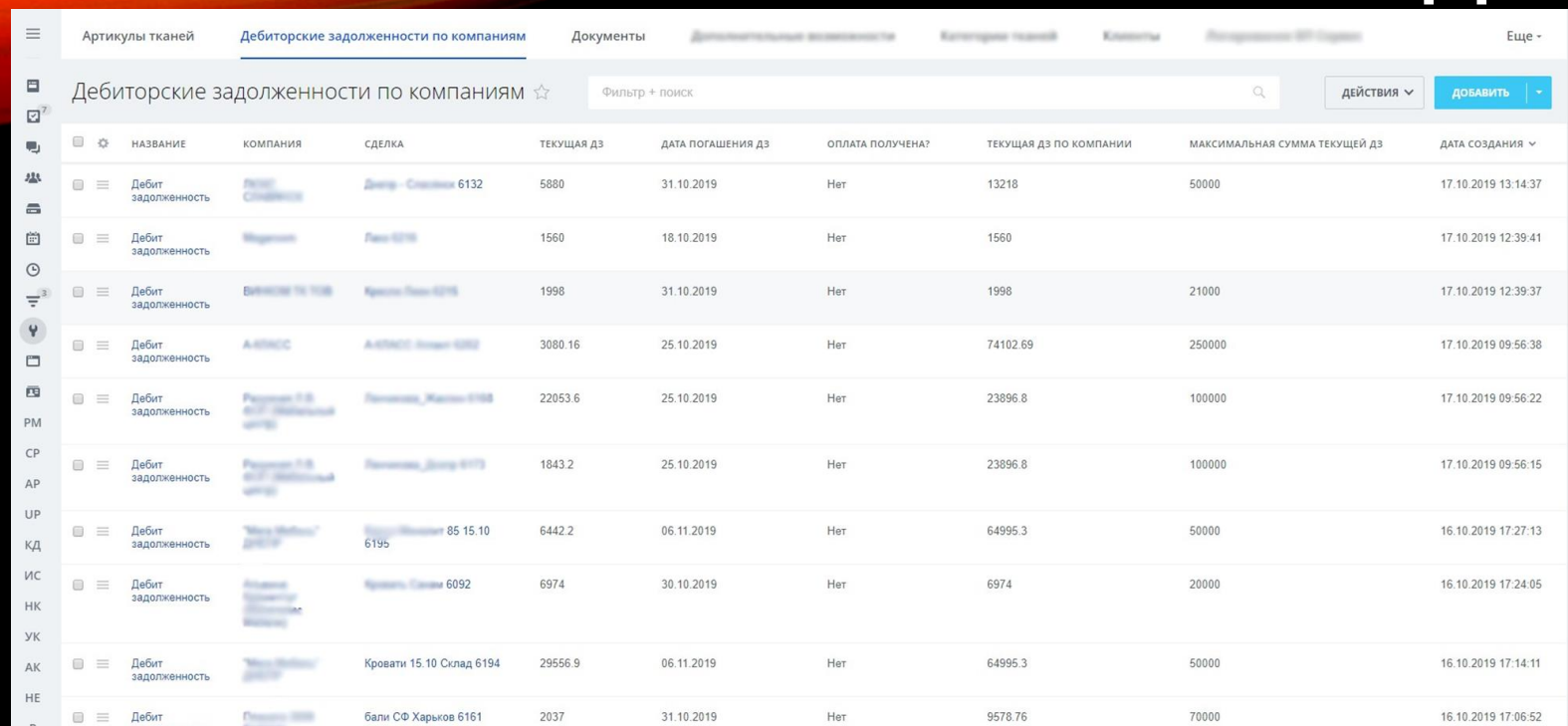
- Клиент получает письмо с макетом
- Имеет встроенные ссылки на утверждение или отклонение макета

Заявка на производство

- После утверждения макета сделка
- перемещается по воронке
- Ставится задача на производство



Работа с дебиторкой



НАЗВАНИЕ	КОМПАНИЯ	СДЕЛКА	ТЕКУЩАЯ ДЗ	ДАТА ПОГАШЕНИЯ ДЗ	ОПЛАТА ПОЛУЧЕНА?	ТЕКУЩАЯ ДЗ ПО КОМПАНИИ	МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ТЕКУЩЕЙ ДЗ	ДАТА СОЗДАНИЯ
Дебит задолженность	Роснефть	Догов. Счетчик 6132	5880	31.10.2019	Нет	13218	50000	17.10.2019 13:14:37
Дебит задолженность	Мираторг	Расср. 6216	1560	18.10.2019	Нет	1560		17.10.2019 12:39:41
Дебит задолженность	ВНИИСС ТН ТОО	Кредит. План 6216	1998	31.10.2019	Нет	1998	21000	17.10.2019 12:39:37
Дебит задолженность	АВТОСЦ	АВТОСЦ План 6216	3080.16	25.10.2019	Нет	74102.69	250000	17.10.2019 09:56:38
Дебит задолженность	Роснефть П.Б. (ООО) (ИП)	Платежи, Матрица 6132	22053.6	25.10.2019	Нет	23896.8	100000	17.10.2019 09:56:22
Дебит задолженность	Роснефть П.Б. (ООО) (ИП)	Платежи, Долг 6132	1843.2	25.10.2019	Нет	23896.8	100000	17.10.2019 09:56:15
Дебит задолженность	ТОО "Астана"	Догов. Счетчик 85 15.10 6195	6442.2	06.11.2019	Нет	64995.3	50000	16.10.2019 17:27:13
Дебит задолженность	Роснефть	Кредит. План 6092	6974	30.10.2019	Нет	6974	20000	16.10.2019 17:24:05
Дебит задолженность	ТОО "Астана"	Кровати 15.10 Склад 6194	29556.9	06.11.2019	Нет	64995.3	50000	16.10.2019 17:14:11
Дебит задолженность	Роснефть	Бали СФ Харьков 6161	2037	31.10.2019	Нет	9578.76	70000	16.10.2019 17:06:52

Задача:

- Нужно оперативно видеть дебиторку
- Определять возможность работы с клиентом
- Фиксировать даты отсрочек платежей
- Выводить просроченную дебиторку

Результат:

- Расчет дебиторки
- Запись в карточку компании
- Контроль просроченной дебиторской задолженности с уведомлением
- руководителю ОП
- Автоматическое принятие решения об отгрузке

Строительство

Задача:

Компания, занимается строительство многоэтажных домов. Имеется технический отдел, который работает с документацией разных подрядчиков. Необходимо вести учет на каком этапе находится рассмотрение того или иного подрядчика. За каждый этап отвечает определенный сотрудник (сметчики, главный инженер, исполнительный директор и другие). Проблема была в том, что срывались сроки рассмотрения документов, не вовремя предоставлялась информация.

Результат:

- сроки по задачам контролируются
- видно кто затягивает процесс и с кого спрашивать
- продвижение по стадиям идет только при наличии необходимой информации
- переместить назад сделку можно только при "осознанном" редактировании.

Задача:

Настроить взаимодействие отделов по ведению строительного объекта. Строительство одного объекта проходит по стадиям согласования и выполнению работ с участием различных подразделений (диспетчер, руководитель, строительный отдел, бухгалтерия, прораб, заказчик и др.). Каждый месяц работы должны закрываться актом выполненных работ. Руководство хотело видеть на какой стадии находятся разные объекты и отойти от переписок в вайбере, где они теряли инфу.

Результат:

- Руководству видно на каком этапе каждый объект, визуально понятно.
- Вся коммуникация по конкретному объекту собрана в задаче и не распыляется по соцсетям.
- Исполнитель видит задачу только тогда, когда она находится на этапе, за который он отвечает.

ДАВАЙТЕ РАЗВИВАТЬСЯ ВМЕСТЕ
СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

ОБЛІКСОФТ 

Елена Максакова
+380500113606
lenkapash@gmail.com
<http://www.obliksoft.com.ua/>