

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ · АЙСКЛИНИК

Продление сопровождения и развитие Битрикс24.

Подключение Телфин, обучение отделов, корректировка ретенционного процесса, временных воронок и автоматизаций для филиалов.

СТОИМОСТЬ

84 000 Р

ПАКЕТ СОПРОВОЖДЕНИЯ

20 часов

РАСЧЁТНАЯ СТАВКА

4 200 Р / час

ФОРМАТ

По приоритетам

01 · ЦЕЛЬ ПРОДЛЕНИЯ

Закрепить работу отделов и доработать ключевые процессы.

Продление сопровождения направлено на практическое развитие уже используемого Битрикс24: подключаем телефонию, помогаем сотрудникам уверенно работать в системе и корректируем процессы, которые требуют доработки после реальной эксплуатации.

Работы выполняются по согласованным приоритетам в пределах пакета 20 часов. Сначала закрываем критичные задачи, затем переходим к улучшениям текущих воронок и автоматизаций.

ТЕЛЕФОНИЯ

Телфин

Звонки и история коммуникаций в CRM.

ОБУЧЕНИЕ

3 воронки

Лиды, сервис и технический процесс.

РАЗВИТИЕ

Ретенция

Повторная сделка по дате коммуникации.

КОНТРОЛЬ

Филиалы

Наблюдатели, разделение и автоматизации.

02 · СОСТАВ РАБОТ

Что войдёт в пакет сопровождения.

Часы не закрепляются жёстко за отдельными задачами: фактический объём распределяется по приоритетам после проверки доступов и повторного обсуждения ретенционного процесса.

НАПРАВЛЕНИЕ 01

Интеграция с Телфин

Настройка и подключение телефонии к Битрикс24, чтобы звонки фиксировались в CRM и сотрудники работали с коммуникациями из единого интерфейса.

- проверка аккаунтов, номеров и доступов
- подключение интеграции Телфин
- настройка маршрутизации и ответственных
- проверка входящих и исходящих звонков
- контроль фиксации звонков в карточках CRM

НАПРАВЛЕНИЕ 02

Обучение отделов

Проводим практическое обучение по ролям, чтобы сотрудники уверенно работали в интерфейсе Битрикс24 и корректно использовали воронки компании.

- интерфейс и основные инструменты Битрикс24
- задачи, коммуникации, уведомления и поиск информации
- работа с воронкой «Лиды»
- работа с воронкой отдела сервиса
- работа с технической воронкой
- ответы на вопросы по реальным рабочим сценариям

НАПРАВЛЕНИЕ 03

Ретенционный этап

Корректируем процесс повторной коммуникации с клиентом. За основу берём генератор продаж, который создаёт повторную сделку в ретенционной воронке на дату следующего контакта.

- повторное обсуждение процесса с ответственными
- фиксация условий создания повторной сделки
- дата следующей коммуникации как управляющее событие
- перенос необходимых данных в новую сделку
- постановка задач и уведомлений ответственным
- тестирование на типовых сценариях

НАПРАВЛЕНИЕ 04

Текущие воронки и процессы

Корректируем временные воронки, этапы и автоматизации, выявленные в процессе текущей эксплуатации Битрикс24.

- автоматическая постановка наблюдателей по филиалам
- настройка работы с рассрочками
- разделение данных и процессов по филиалам
- корректная обработка ответов в чатах
- актуализация временных воронок и этапов
- исправление выявленных в ходе работы процессов

Ретенционный этап требует отдельного уточнения. До начала настройки повторно обсуждаем процесс с клиентом, фиксируем условия создания повторной сделки и состав переносимых данных. После обследования оценка этой части может быть скорректирована.

03 · ПОРЯДОК РАБОТЫ

Двигаемся от проверки к запуску.

Такой порядок позволяет не расходовать пакет на предположения и сначала подтвердить текущую конфигурацию Битрикс24, Телфин и логику работы отделов.

01

Уточнение и доступы

02

03

Обучение отделов

04

Проверяем Телфин, текущие воронки, роли сотрудников и фиксируем приоритеты пакета.

Телефония и процессы

Подключаем Телфин и последовательно вносим согласованные корректировки в CRM.

Разбираем интерфейс и практическую работу в трёх ключевых воронках компании.

Тестирование и передача

Проверяем сценарии, фиксируем изменения и передаём рекомендации по дальнейшей работе.

Пакет сопровождения на 20 часов.

84 000 Р

20 часов · 4 200 Р/час

В стоимость входит обследование задач, настройки в Битрикс24, подключение Телфин, обучение, тестирование и фиксация выполненных изменений. Приоритеты согласовываются с Айсклиник до начала очередного блока работ.

- работы выполняются в пределах оплаченного пакета
- статус и остаток часов фиксируются по ходу сопровождения
- новые задачи сначала оцениваются и согласовываются
- платные лицензии и услуги сторонних сервисов оплачиваются отдельно

04 · РЕЗУЛЬТАТ

Что получите Вы после продления.

КОММУНИКАЦИИ И ОБУЧЕНИЕ

Отделы увереннее работают в Битрикс24.

- Телфин подключён и проверен
- звонки фиксируются в CRM
- сотрудники понимают интерфейс и основные инструменты
- команды обучены работе с тремя воронками
- вопросы разобраны на реальных сценариях

ПРОЦЕССЫ И АВТОМАТИЗАЦИЯ

Воронки точнее отражают реальную работу.

- ретенционный процесс уточнён и скорректирован
- повторные сделки создаются по согласованной логике
- наблюдатели назначаются по филиалам
- рассрочки и ответы в чатах обрабатываются корректнее
- выявленные проблемы зафиксированы и устранены в пределах пакета

05 · УСЛОВИЯ

Границы пакета и зависимости.

Фактическая скорость зависит от доступов, готовности сотрудников к обучению и необходимости менять ранее согласованные процессы.

01

Телфин и лицензии.

Тарифы телефонии, номера и платные услуги
Телфин не входят в стоимость сопровождения.

02

Ретенционный процесс.

Окончательный объём определяется после
повторного обсуждения и проверки генератора
продаж.

03

Новые задачи.

Работы, которые выходят за пределы пакета 20
часов, оцениваются и согласовываются
отдельно.

06 · НАШИ КЕЙСЫ

Опыт в CRM, автоматизации и работе с командами.

Мы сопровождаем проекты, где важно не только настроить систему, но и помочь
сотрудникам встроить её в ежедневную работу.



ПРОИЗВОДСТВО

InVent

Корпоративные процессы,
задачи и управляемая работа
подразделений.



ДЕВЕЛОПМЕНТ

STEP City

Проектное управление,
прозрачные сроки и контроль
загрузки сотрудников.



СЕРВИС

Sheraton Hotel

Работа распределённых
команд и стандартизация
внутренних процессов.



ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

KAMAZ

Проекты для крупной
компании со сложной
организационной структурой.



E-COMMERCE

Mebbery

CRM, продажи и
автоматизация клиентского
сервиса.

07 · КОМАНДА ПРОЕКТА

Кто будет вести сопровождение.

Команда объединяет аналитику, настройку Битрикс24, интеграции, обучение и
контроль качества изменений.



РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВА

Александр

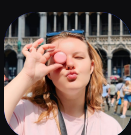
Контролирует архитектуру решений, техническое качество и
корректность изменений в Битрикс24.



РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА

Олег

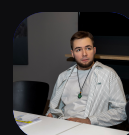
Фиксирует приоритеты, контролирует
статусы, остаток пакета и коммуникацию



CRM-АНАЛИТИК

Светлана

Уточняет процессы, готовит сценарии
обучения и описывает корректировки



МЕНЕДЖЕР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА

Альберт Сабитов

Отвечает за коммерческие условия,
развитие сотрудничества и

по сопровождению.

воронки и автоматизаций.

организационные вопросы.



РАЗРАБОТЧИК

В ПРОЕКТЕ

Настройки и интеграции

Подключает Телфин, настраивает автоматизации, воронки, филиальную логику и технические проверки.

— 08 · О КОМПАНИИ

INTOgroup — российская аккредитованная IT-компания.

Работаем с 2021 года. Главный офис — Нижний Новгород, проекты ведём по всей России. Мы официальные партнёры 1С-Битрикс и Битрикс24. Настраиваем CRM, корпоративные порталы, телефонию, бизнес-процессы, интеграции и обучаем команды работе в системе.

В сопровождении Айсклиник фокусируемся на практических задачах, которые влияют на ежедневную работу отделов и качество клиентских коммуникаций.

СТОИМОСТЬ

84К

Пакет продления сопровождения.

ОБЪЁМ

20 ч

Распределяются по приоритетам.

КЛИЕНТ

Айсклиник

Развитие действующего Битрикс24.

ФОРМАТ

Настройка + обучение

Изменения закрепляются в работе отделов.

— 09 · КОНТАКТЫ

Готовы согласовать приоритеты продления.



Альберт Сабитов
Менеджер по развитию бизнеса · INTOgroup
Битрикс24 · сопровождение · автоматизация

- Битрикс24
- Телфин
- Обучение
- Ретенция
- Воронки

☎

ТЕЛЕФОН
+7 920 299-98-00

@

Е-MAIL
sales@intogroup.pro

↗

TELEGRAM
@alsab95

🌐

САЙТ
intogroup.pro

