

WORKSPACE

Коммерческое предложение

# Внедрение CRM

## для компании

# «B2B Delivery»



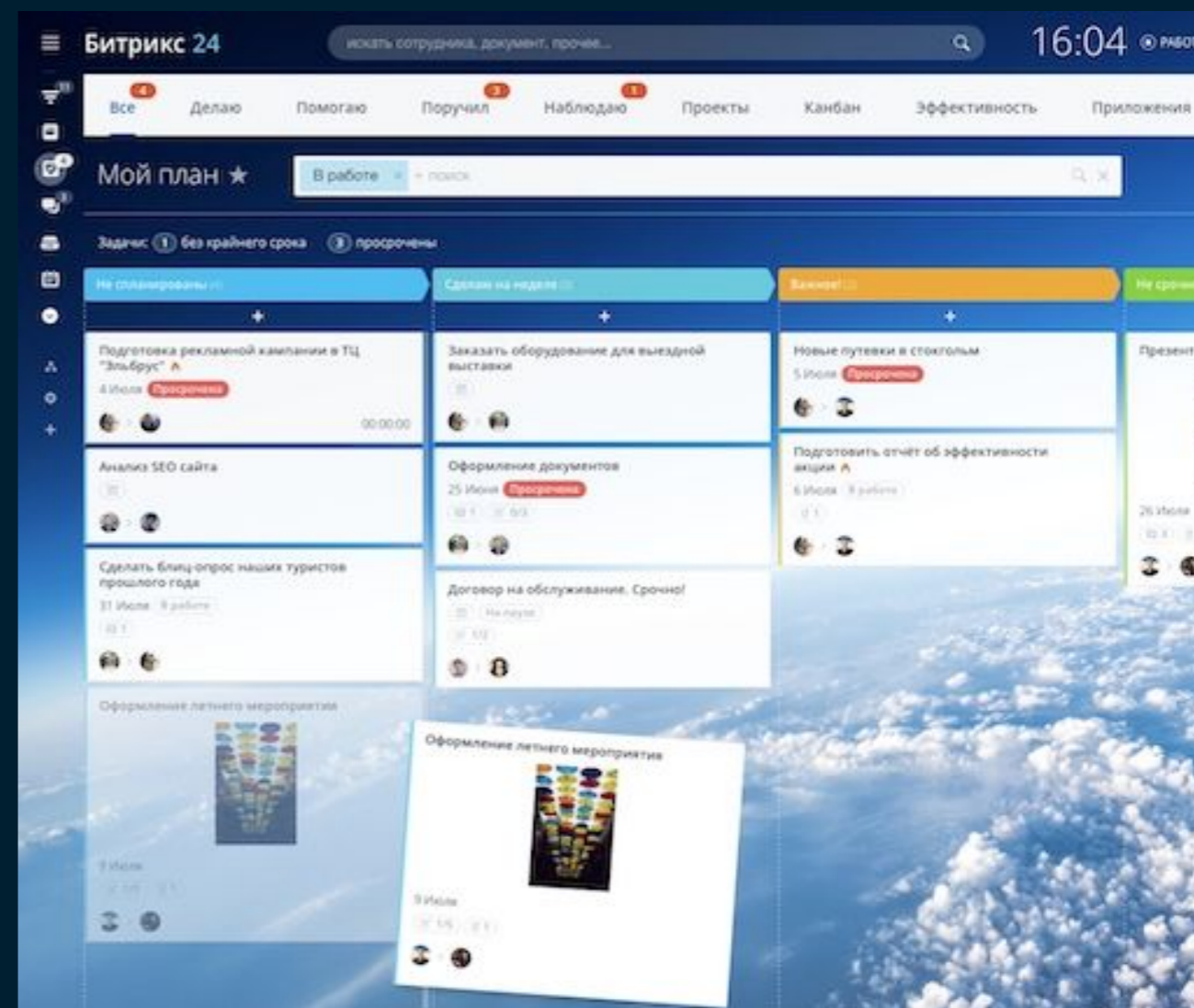
ТОП-3 CRM-интеграторов в г. Казань

CMS Magazine



ТОП-10 CRM-интеграторов в категории «Крупный бизнес»

Рейтинг Рунета



# Содержание

1. [О нас.](#)
  2. [Анализ отдела продаж.](#)
  3. [Возможности CRM.](#)
  4. [Применение CRM.](#)
  5. [Состав работ.](#)
  6. [Платформа.](#)
  7. [Проектная команда.](#)
  8. [Наш опыт.](#)
  9. [Клиенты.](#)
  10. [Отзывы.](#)
  11. [Ответы на вопросы.](#)
  12. [Условия работы.](#)
  13. [Контакты.](#)
- 
- О ценности**
- О цене**

# О нас

149

порталов внедрено

32

штатных сотрудника

15

лет опыта

23

собственные разработки в  
маркетплейсе

+40

тыс. сотрудников  
используют наши решения

4,8

средняя оценка нашей  
работы заказчиками

# Задача

Внедрение CRM-системы для внутреннего использования сотрудниками логистической компании.

## Бизнес-цели:

1. Увеличение эффективности работы отдела продаж.  
Систематизация бизнес-процессов по пресейлу.
2. Профилактика проявлений человеческого фактора (пропущенные звонки, забытые лиды и т. д.).
3. Структуризация клиентской базы.
4. Автоматизация бизнес-процессов.
5. Осуществление цифровизации компании.

# Анализ отдела продаж

Проведя анализ работы отделы продаж, мы выявили следующие барьеры:

1. Сотрудники до сих пор используют бумажные стикеры и Excel-таблицы, что существенно ухудшает результативность и систематизацию. Важная информация периодически теряется.
2. Руководитель отдела продаж не имеет возможности контроля своих сотрудников, так как история пресейла нигде не фиксируется (в том числе не производится запись звонков).
3. Отсутствуют возможности для аналитики — сложно понять, кто из сотрудников хорошо проявляет себя в работе с тем или иным сегментом клиентов, расчет результатов по выполнению плана продаж каждый раз требует много временных затрат и т. д.

# Возможности CRM



Сбор и анализ обратной связи от клиентов  
(оценка работы отдела продаж)



Уведомления об акциях, изменениях  
статуса заказа, поздравления клиентов



Оперативный доступ к любой необходимой  
информации (с возможностью настройки  
прав доступа)



Оптимизация процесса обработки  
обращений и приема оплат



Быстрый подбор решений и формирование  
документов на основе шаблонов

# Применение CRM

Предлагаем организовать применение CRM-системы в компании следующим образом:

	Роль в портале	Права доступа	Функции
Руководитель компании	Администратор	Максимальный доступ	<ul style="list-style-type: none"><li>● Контроль работы отдела/-ов.</li><li>● Просмотр статистики.</li></ul>
Руководитель отдела продаж	Руководитель отдела	Только данные своего отдела/сотрудников	<ul style="list-style-type: none"><li>● Просмотр и корректировка клиентской базы.</li><li>● Просмотр аналитики</li><li>● Постановка задач.</li></ul>
Менеджер по продажам	Сотрудник	Только собственные данные	<ul style="list-style-type: none"><li>● Работа с собственными лидами.</li></ul>
Маркетолог	Сотрудник	Только собственные данные	<ul style="list-style-type: none"><li>● Просмотр статистики.</li><li>● Функционал CRM-маркетинга (например, email-рассылки).</li></ul>

# Состав работ

1. Углубленный аудит действующей ситуации.
2. Формирование технического задания.
3. Первичный запуск портала.
4. Настройка базового функционала.
5. Адаптация системы под нужды компании.
6. Консультация руководителя.
7. Проведение обучения для сотрудников +  
Приглашение пользователей портала.
8. Поддержка и доработка портала (по  
необходимости).



# Платформа

## Битрикс24

### Самая популярная в России CRM-система

- Широкий функционал.
- Постоянные обновления.
- Наличие каталога дополнительных решений (маркетплейс).
- Упрощенная интеграция со многими внешними сервисами/источниками данных.
- Высокий уровень безопасности.

# Проектная команда

Наш вашим проектом будут работать:

## Катя Логвинова

Проджект-менеджер

“ Управляю специалистами на уровне джедая. Знаю, как заставить людей соблюдать сроки и требования к качеству.



# Проектная команда

Наш вашим проектом будут работать:



## Кирилл Кряжев

Бизнес-аналитик

«Люблю работать с цифрами, а также строить и проверять гипотезы. Считаю, что каждое бизнес-решение должно опираться на конкретные факты.»



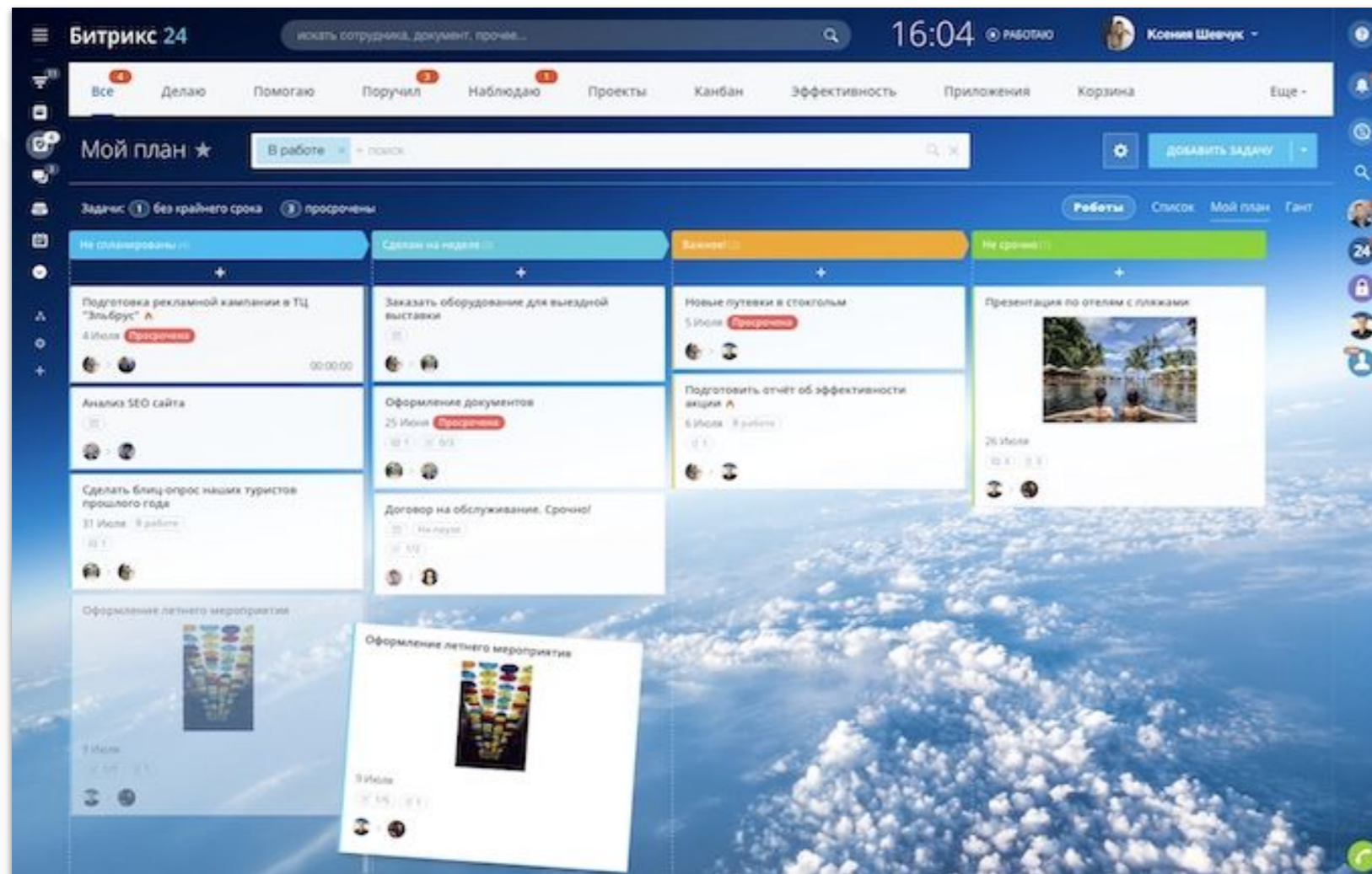
## Дмитрий Боровик

Специалист по реинжинирингу процессов

«Любой бизнес делиться на процессы. И я точно знаю, что каждый из них можно описать, оптимизировать и систематизировать таким образом, чтобы цели компании достигались еще быстрее»

# Наш опыт

Реализация прочих проектов из сферы грузоперевозок:



# 30

активных сотрудников

# +20%

выполнение плана продаж

# +14%

ускорение обработки лидов

# Наши клиенты

proact(v)ty

Рейтинг Рунета

**CMS** magazine

Рейтинг Рунета

**CMS** magazine

proact(v)ty

**CMS** magazine

proact(v)ty

Рейтинг Рунета

# ОТЗЫВЫ

«Начали работу над внедрением CRM-системы в 2018-м году. С тех пор результаты работы отдела продаж явно пошли в гору. С помощью этого инструмента мы наконец-то смогли сдвинуться с мертвой точки и начать масштабировать наш бизнес. Спасибо за профессиональный подход к работе!»

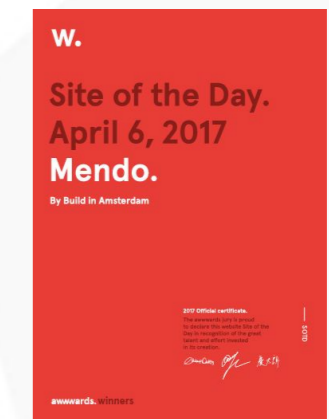
**Сергей Бесшабашнов**

CEO, Proactivity Group

– больше отзывов на <https://workspace.ru>



# Награды



# Отвечаем на вопросы



## Семён Семёныч

Клиент, B2B Delivery

«Ранее мы уже совершали попытку внедрения CRM, но она закончилась безуспешно. В то же время там остались важные данные. Перенесете ли вы их?»



## Дмитрий Лагутин

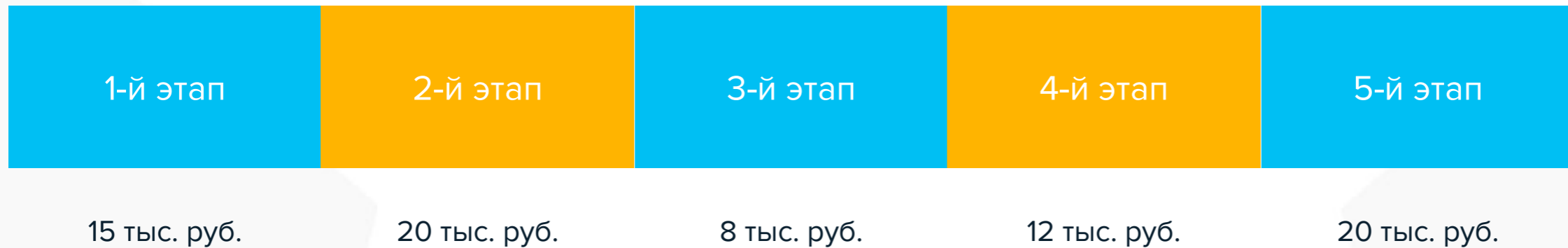
Директор по развитию

«Процесс миграции CRM подразумевает полный “переезд” всех данных, которые накопились за годы работы. Разумеется, мы организуем этот процесс, чтобы аккумулировать всю корпоративную информацию в едином рабочем пространстве без необходимости переключения на другие»



# Условия работы

- Срок внедрения CRM-системы (без учета времени на согласование и предоставление информации) – **2 месяца.**
- Стоимость услуги – **75 000 руб.**
- Возможна поэтапная оплата.



# Контактная информация



**Приходите**

Москва, Дмитровское шоссе д. 9-Б

**Пишите**

[info@proactivity.ru](mailto:info@proactivity.ru)

**Звоните**

+7 (495) 517-78-47