

# Коммерческое предложение

Для компании «Технический центр»

Автоматизация управления взаимоотношениями с клиентами

Срок действия данного предложения составляет 1 месяц с момента получения



Международный интегратор ИТ-решений. Более 20 лет предоставляем своим клиентам полный перечень услуг: от поставки программных продуктов, автоматизации любого вида учета до интеграции различных систем и оборудования. Создаем системы для бизнес-анализа.

Мы делаем бизнес Клиента сильнее, создавая новые возможности с помощью ИТ решений, накопленного опыта и самых успешных бизнес-практик.

6

Представительств  
в различных странах.

100

Офисов компании  
по России и миру.

5 000

Сотрудников  
в компании.

42 000

Постоянных клиентов  
компании

220 000

Успешно внедренных  
проектов

# Цель внедрения



Обеспечить эффективную и высокоскоростную среду на базе 1С позволяющую:

- эффективно взаимодействовать с клиентами и поставщиками;
- рационально использовать рабочее время сотрудников;
- использовать инструменты контроля работы сотрудников и бизнеса для принятия оперативных решений



# Стоимость программного обеспечения и сопровождения на 5 пользователей

| №        | Наименование   | Цена        | Кол-во | Стоимость, с НДС    |
|----------|--|-------------|--------|---------------------|
| <b>1</b> | <b>Программное обеспечение</b>   |             |        | <b>89 100,00 ₺</b>  |
| 1.1      | БИТ.CRM 3. ОСНОВНАЯ ПОСТАВКА для 1С:Управление торговлей                           | 17 200,00 ₺ | 1      | 17 200,00 ₺         |
| 1.2      | Дополнительная лицензия для БИТ.CRM 3 на 5 пользователей                           | 27 700,00 ₺ | 1      | 27 700,00 ₺         |
| 1.3      | «1С:Предприятие 8. Управление Торговлей»   | 22 600,00 ₺ | 1      | 22 600,00 ₺         |
| 1.4      | 1С:Предприятие 8 ПРОФ. Клиентская лицензия на 5 рабочих мест. Электронная поставка | 21 600,00 ₺ | 1      | 21 600,00 ₺         |
| <b>2</b> | <b>Сопровождение</b>   |             |        | <b>40 344,00 ₺</b>  |
| 2.1      | Техническая поддержка БИТ.CRM 3 на 12 мес  | 17 800,00 ₺ | 1      | 17 800,00 ₺         |
| 2.2      | Договор 1С:ИТС ПРОФ на 12 мес  | 22 544,00 ₺ | 1      | 22 544,00 ₺         |
|          | <b>ИТОГО</b>   |             |        | <b>129 444,00 ₺</b> |

## Этап № 1. Стоимость и сроки

| Наименование  | Сроки | Стоимость,<br>с НДС | Результат  |
|---|-------|---------------------|--|
| <p><b>Обследование, включающее в себя:</b><br/>                     интервьюирование ключевых пользователей,<br/>                     составление реестра автоматизируемых бизнес-процессов</p> | 2 дня | 16 000 ₽            | Сформированный реестр бизнес-процессов, согласованный с Заказчиком |

\* Для оказания работ по программе на платформе 1С:Предприятие ПРОФ у клиента должен быть действующий договор ИТС

## Этап № 2. Стоимость и сроки

| Наименование  | Сроки | Стоимость,<br>с НДС | Результат  |
|---|-------|---------------------|--|
| <p><b>Моделирование, включающее в себя:</b><br/>                     прогон автоматизируемых процессов в типовой базе,<br/>                     выявление функциональных разрывов, составление<br/>                     реестра функциональных разрывов</p> | 2 дня | 24 000 ₽            | Сформирован реестр<br>функциональных разрывов,<br>включающий в себя критические<br>для заказчика доработки |

\* Для оказания работ по программе на платформе 1С:Предприятие ПРОФ у клиента должен быть действующий договор ИТС

## Этап № 3. Стоимость и сроки

| Наименование   | Сроки | Стоимость,<br>с НДС | Результат                                 |
|--|-------|---------------------|---|
| <p><b>Проектирование, включающее в себя:</b><br/>составление листов требований на требуемые доработки, согласование листов требований с заказчиком</p> | 2 дня | 24 000 ₽            | Листы требований для дальнейших доработок |

\* Для оказания работ по программе на платформе 1С:Предприятие ПРОФ у клиента должен быть действующий договор ИТС

## Этап № 4. Стоимость и сроки

| Наименование  | Сроки | Стоимость,<br>с НДС | Результат  |
|---|-------|---------------------|--|
| <p><b>Разработка, включающая в себя:</b><br/>реализацию доработок в типовой системе по требованию заказчика</p> | 4 дня | 48 000 ₽            | <p>Подготовленный к внедрению прототип базы с реализованными доработками</p> |

\* Для оказания работ по программе на платформе 1С:Предприятие ПРОФ у клиента должен быть действующий договор ИТС

## Этап № 5. Стоимость и сроки

| Наименование  | Сроки | Стоимость,<br>с НДС | Результат  |
|---|-------|---------------------|--|
| <p><b>Внедрение, включающее в себя:</b><br/>перенос прототипа базы данных заказчику, настройка прав пользователей, обучение</p> | 3 дня | 24 000 ₽            | База данных развернута, пользователи понимают, как работать в базе |

\* Для оказания работ по программе на платформе 1С:Предприятие ПРОФ у клиента должен быть действующий договор ИТС

## ПРОГНОЗНАЯ ОЦЕНКА ПРОЕКТА

| Наименование           | Сроки           | Стоимость,<br>с НДС |
|------------------------|-----------------|---------------------|
| Этап 1: Обследование   | 2 дня           | 16 000 ₽            |
| Этап 2: Моделирование  | 2 дня           | 24 000 ₽            |
| Этап 3: Проектирование | 2 дня           | 24 000 ₽            |
| Этап 4: Разработка     | 4 дня           | 48 000 ₽            |
| Этап 5: Внедрение      | 3 дня           | 24 000 ₽            |
| <b>ИТОГО:</b>          | <b>2 недели</b> | <b>136 000 ₽</b>    |

\* Для оказания работ по программе на платформе 1С:Предприятие ПРОФ у клиента должен быть действующий договор ИТС

# Преимущества работы с нашей компанией

- ✓ Крупнейший партнер фирмы 1С, представленный во всех регионах РФ, СНГ, ОАЭ и Канаде
- ✓ В структуре компании существует несколько крупных проектных подразделений, специализирующихся на автоматизации оперативного и финансового учета.
- ✓ Опыт работы и возможность точечного привлечения компаний из «большой четверки» с релевантным опытом
- ✓ Руководители проектов, сертифицированные по стандартам PMI и 1С
- ✓ Крупнейший партнер компании QlikTech в РФ, статус QlikTech Elite Partner с 2013 г., более 100 реализованных проектов по построению систем BI
- ✓ Имеет специализированные статусы фирмы 1С, подтверждающие высокое качество оказываемых услуг корпоративным клиентам, такие как «1С: Центр ERP»
- ✓ Опыт описания процессов в нотациях UML, ARIS, BPMN и другие.



Зарплата и управление персоналом



Управление финансами



Business intelligence



Международная отчетность



ERP



Интеграция с 1С

# Наш опыт

Ссылка на кейс:

<https://www.1cbit.ru/blog/business-cases/ka-k-uvlichit-pribyl-kompanii-za-schet-avtomatizatsii-otdela-prodazh-i-sokrashcheniya-tsikla-sdelki/>



Компания «Альфарм» была основана в 2010 году, входит в состав ГК «Бионика». Специализируется на предоставлении и создании аналитических баз данных по всем сегментам фармацевтического рынка России, а также проведении любых видов маркетинговых исследований фармацевтического рынка России.

## Цель проекта:

Предприятию «Альфарм» требовалась новая система управления взаимоотношениями с клиентами, которая позволила бы организовать этот процесс эффективно

## Задачи:

- Организовать единое информационное хранилище данных о клиентах;
- Создать инструмент контроля за выполнением задач сотрудников отдела продаж;
- Сократить цикл сделки;
- Не терять взаимодействия с клиентами компании;
- Разработать механизм расчета полного потенциала клиента;
- Создать автоматическое выставление счетов и документов согласно событию в системе;
- Организовать удобную работу со сделками согласно специфике работы отдела продаж.
- Разработать биллинг-отчеты.

# Наш опыт

Ссылка на кейс:

<https://www.1cbit.ru/blog/business-cases/ka-k-uvlichit-pribyl-kompanii-za-schet-avtomatizatsii-otdela-prodazh-i-sokrashcheniya-tsikla-sdelki/>



## Цель проекта:

Предприятию «Альфарм» требовалась новая система управления взаимоотношениями с клиентами, которая позволила бы организовать этот процесс эффективно

## Результат:

- В системе CRM компания безопасно хранит и обрабатывает данные клиентов компании;
- Менеджерам доступна история взаимодействия с клиентами в одном окне с 1С – сообщения, звонки, документы;
- Выстроенная автоворонка продаж демонстрирует ожидаемые результаты – ни один клиент не забыт, все задачи по клиентам выполняются вовремя;
- Сотрудники отдела продаж знают, какую долю рынка занимает продаваемая ими номенклатура и какую сумму продаж может обеспечить клиент. На основании расчета полного потенциала клиента строится план продаж компании;
- Компания получила достоверность данных на 99,9% и сократила время на подготовку отчетности. Отчеты доступны в специальном пункте меню; вывод данных в режиме реального времени.

Компания «Альфарм» была основана в 2010 году, входит в состав ГК «Бионика». Специализируется на предоставлении и создании аналитических баз данных по всем сегментам фармацевтического рынка России, а также проведении любых видов маркетинговых исследований фармацевтического рынка России.

# Наш опыт

Ссылка на кейс:

<https://www.1cbit.ru/blog/business-cases/postroenie-effektivnoy-voronki-prodazh-i-vnedrenie-instrumentov-skvoznoy-analitiki-dlya-torgovogo-pr/>



## Цель проекта:

«Компания Азимут Фотоникс» находилась в поиске информационной системы, которая помогла бы автоматизировать важные бизнес-процессы компании, выстроить эффективную воронку продаж и дать возможность использовать инструменты сквозной аналитики для принятия управленческих решений.

## Задачи:

- Автоматизировать работу с клиентами в единой системе;
- Настроить механизм сделок (стандартизация процесса продаж);
- Сократить цикл сделки;
- Настроить инструменты аналитики для руководства;

Основным направлением деятельности компании «АЗИМУТ ФОТОНИКС» является поставка оптоэлектронных компонентов ведущих мировых производителей на территории России и СНГ, разработка новых проектов, техническая и информационная поддержка клиентов. Оказывает содействие развитию и поддержку проектов российских производственных компаний, внедряя современные технологии и инновационные решения в области оптоэлектроники в серийное производство.



# Наш опыт

Ссылка на кейс:

<https://www.1cbit.ru/blog/business-cases/po-stroenie-effektivnoy-voronki-prodazh-i-vnedrenie-instrumentov-skvoznoy-analitiki-dlya-torgovogo-pr/>



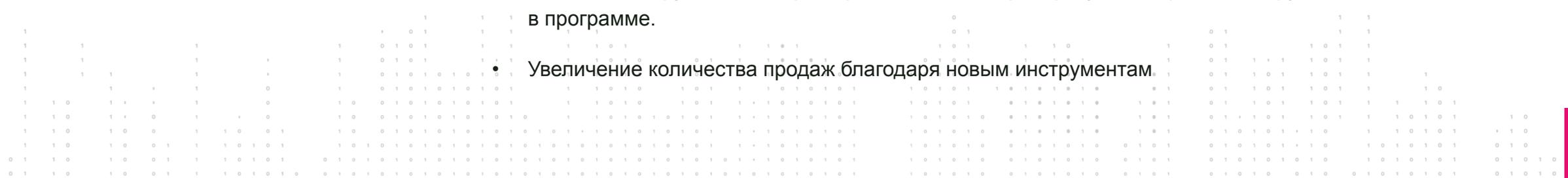
## Цель проекта:

«Компания Азимут Фотоникс» находилась в поиске информационной системы, которая помогла бы автоматизировать важные бизнес-процессы компании, выстроить эффективную воронку продаж и дать возможность использовать инструменты сквозной аналитики для принятия управленческих решений.

## Результат:

- Компания получила единую систему, которая решает весь спектр задач, связанных с управлением взаимоотношениями с клиентами;
- Разработана методология воронки продаж;
- Настроен механизм сделок;
- Настроен пул автореакций в системе, которые, например, позволяют не забыть о зависшей сделке или напомнить о клиентах, которые долго находятся в стадии предпродажи;
- Созданы инструменты контроля работы менеджеров, результаты работы сотрудников наглядно видны в программе.
- Увеличение количества продаж благодаря новым инструментам.

Основным направлением деятельности компании «АЗИМУТ ФОТОНИКС» является поставка оптоэлектронных компонентов ведущих мировых производителей на территории России и СНГ, разработка новых проектов, техническая и информационная поддержка клиентов. Оказывает содействие развитию и поддержку проектов российских производственных компаний, внедряя современные технологии и инновационные решения в области оптоэлектроники в серийное производство.



# Наш опыт

Ссылка на кейс:

<https://www.1cbit.ru/blog/business-cases/po-stavshchik-laboratornogo-oborudovaniya-donau-lab-moskva-uvlechil-prodazhi-na-20-blagodarya-vnedre/>



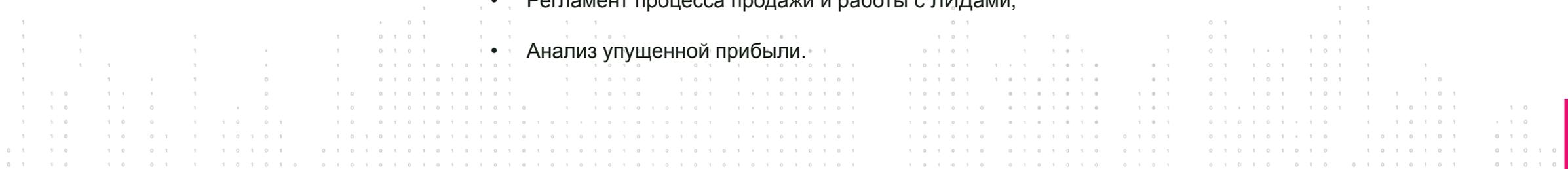
## Цель проекта:

Не было единого информационного хранилища данных по клиентам и текущему взаимодействию с ними. Руководство компании не получало оперативной информации о деятельности склада, отделов продаж и маркетинга. Была необходимость повысить эффективность ряда внутренних процессов

## Задачи:

- Хранение информации о клиентах и их контактных данных;
- Автоматические рассылки по клиентской базе;
- Контроль за ведением сделки;
- Создание документа «Коммерческое предложение», единых утвержденных шаблонов договоров и оперативный доступ к ним;
- Исполнительская дисциплина, соблюдение сроков выполнения задач;
- Регламент процесса продажи и работы с ЛИДами;
- Анализ упущенной прибыли.

АО «Донау Лаб.Москва» была основана в 1997 году как российский филиал швейцарской компании DONAU LAB ZURICH, имеющий 11 отделений в странах Европы. Компания занимается поставкой лабораторного и промышленного оборудования для оснащения контрольных и исследовательских лабораторий фармацевтической, пищевой и других отраслей. На территории России работают офисы в двух городах – Москва и Санкт-Петербург.



# Наш опыт

Ссылка на кейс:

<https://www.1cbit.ru/blog/business-cases/po-stavshchik-laboratornogo-oborudovaniya-donau-lab-moskva-uvlechil-prodazhi-na-20-blagodarya-vnedre/>



## Цель проекта:

Не было единого информационного хранилища данных по клиентам и текущему взаимодействию с ними. Руководство компании не получало оперативной информации о деятельности склада, отделов продаж и маркетинга. Была необходимость повысить эффективность ряда внутренних процессов

## Результаты:

- Более чем в 2 раза сократились временные затраты сотрудников на различные ручные операции;
- Увеличилась оборачиваемость товаров на складе;
- Увеличился средний чек по сделке;
- **Собрана полноценная клиентская база, что привело к увеличению продаж минимум на 15-20%.**

АО «Донау Лаб.Москва» была основана в 1997 году как российский филиал швейцарской компании DONAU LAB ZURICH, имеющий 11 отделений в странах Европы. Компания занимается поставкой лабораторного и промышленного оборудования для оснащения контрольных и исследовательских лабораторий фармацевтической, пищевой и других отраслей. На территории России работают офисы в двух городах – Москва и Санкт-Петербург.



# Наш опыт



Тюменский Завод Пластмасс основан в ноябре 1941 году. Предприятие разрабатывает, производит и реализует широкую гамму синтетических связующих, смол, лаков применяемых в различных отраслях промышленности.

## Цель проекта:

Основная учетная система 1С:Бухгалтерия не позволяла организовать единое информационное хранилище данных по клиентам и текущему взаимодействию с ними. Это привело к тому, что Руководство компании не получало оперативной информации о деятельности склада, отделов продаж и маркетинга. Была необходимость повысить эффективность ряда внутренних процессов

## Результаты:

- Благодаря внедрению сотрудники избавились от необходимости выполнения многих рутинных операций вручную;
- Повысилась производительность их труда в целом;
- Руководство компании оперативно получает всю необходимую информацию для принятия своевременных управленческих решений;

## Со слов клиента:

**Швайбович Елена Варсановичевна, главный бухгалтер ЗАО «Тюменский завод пластмасс»:** *«Мы благодарны специалистам компании "1С:Первый БИТ" за квалифицированную работу. В результате внедрения «БИТ:CRM» нам удалось повысить лояльность клиентов и эффективность расходования маркетингового бюджета».*

# Наш опыт



Компания БиоВитрум — это крупное российское производственно-торговое предприятие, которое осуществляет полный цикл работ в сфере медицинской промышленности: от разработки НИОКР медицинского изделия до серийного производства и послепродажного обслуживания. В настоящий момент «БиоВитрум» является ведущим отечественным производителем лабораторного оборудования и реагентов, а также дистрибьютором передовых зарубежных предприятий.

## Цель проекта:

Для «БиоВитрум» принципиальное значение имеет оперативность и удобство работы сотрудников, а также точный контроль показателей деятельности коммерческих подразделений в режиме on-line

## Результаты:

- Фиксация в CRM-системе всех видов активности в отношении клиента;
- Оперативное отслеживание и прозрачность движения сделки на всех этапах;
- Повышение качества коммуникаций персонала в процессе продаж;
- On-line отслеживание достижения KPI по подразделениям, входящим в холдинг;
- Внедрение мобильного приложения CRM, что привело к существенному ускорению и упрощению процессов взаимодействия и постановки задач, контроля их реализации.

## Со слов клиента:

Особенность и сложность проекта заключалась в его сжатых сроках: на автоматизацию CRM-системы отводилось 1,5 месяца (исключая обследование и моделирование). Стоит отметить, что специалисты компании «Первый БИТ» успешно справились с поставленной задачей.

# Наш опыт

## Опыт Первый Бит

### ГК «Империя Гранд»



### Автоматизация CRM в ГК «Империя Гранд»

#### Описание проекта

«Империя Гранд» занимается установкой металлопластиковых окон, межкомнатных и металлических дверей, алюминиевых конструкций. Компания имеет как собственное производство, так и поставляет продукцию российских производителей. «Империя Гранд» располагает отлаженной системой логистики и использует при производстве лишь надежные материалы.

#### Цели и задачи проекта

- Ускорить обработку поступающих заказов.
- Наладить контроль работы сотрудников call-центра, обеспечить своевременность плановых звонков.
- Предоставить инструменты для анализа эффективности работы сотрудников.

«Империя Гранд» постоянно работает над повышением качества услуг и снижением затрат. Не менее важная перманентная задача, стоящая перед компанией – повышение эффективности работы сотрудников. Одновременно из-за постоянно увеличивающегося потока обращений клиентов контролировать работу сотрудников с клиентами становится все сложнее.

Для автоматизации данных областей «Империя Гранд» выбрала в качестве IT-интегратора компанию «Первый БИТ». Первый БИТ известен на рынке благодаря широкому выбору программных решений и многолетнему опыту их внедрения. Проведя анализ потребностей заказчика, специалисты Первого БИТа предложили к внедрению комплекс из 3-х программных продуктов: БИТ.CRM 3.0, БИТ.Phone и аналитическая система QlikView.

Такая связка программных решений помогла решить стоявшие перед «Империей Гранд» задачи, и теперь компания увеличивает функциональность БИТ.CRM 3.0 посредством установки новых модулей.

### HEINEKEN Russia



### Разработка SFA-системы для HEINEKEN Russia

#### Описание проекта

Heineken – крупная международная пивоваренная компания, имеющая филиалы в 71 стране мира. Штат российского представительства насчитывает более 3000 человек. Компания работает на российском рынке с февраля 2002 года. На сегодняшний день Heineken владеет восемью пивоварнями в России, насчитывает 150 дистрибьюторов и 30 брендов в продуктивном портфеле.

#### Цели и задачи

- Создать высокоэффективную SFA-систему под iOS с учетом уникальных бизнес-процессов заказчика
- Обеспечить сбор заказов через торговых представителей по всей России и передачу заказов дистрибьюторам
- Обеспечить сбор информации о торговых точках (sensus), продажах, остатках в торговых точках
- Предоставить инструмент для всестороннего анализа продаж на основе системы QlikView
- Обеспечить поддержку решения согласно контракту SLA.

Для автоматизации продаж Первый БИТ с нуля создал уникальное мобильное решение. С его помощью была централизована, упрощена и систематизирована работа всей цепочки продаж: 2 700 торговых представителей по России. Длительность проекта составила 9 месяцев.

Теперь торговые представители получают на свои смартфоны маршруты визитов, актуальную информацию о задолженностях торговых точек и остатках на складах дистрибьюторов, собирают заказы и все данные, которые необходимы для успешного продвижения продукции.

Важной особенностью приложения является то, что оно может полноценно работать в режиме офлайн. Оно автоматически рассчитывает KPI каждого сотрудника Хейнекен или контрагента сразу после визита в торговую точку.

Первый БИТ разработал к программному продукту веб-интерфейсы, и обеспечил их быструю и бесперебойную работу.

**Готова ответить на ваши вопросы.**