

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
1	Программное обеспечение			89 100,00 ₹
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 ₹
2	Сопровождение			40 344,00 ₹
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 ₹
	ИТОГО			129 444,00 ₹

Этап № 1. Стоимость и сроки

Наименование	Сроки	Стоимость, с НДС	Результат
Обследование, включающее в себя: интервьюирование ключевых пользователей, составление реестра автоматизируемых бизнес-процессов	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, с НДС	Результат
<p>Моделирование, включающее в себя: прогон автоматизируемых процессов в типовой базе, выявление функциональных разрывов, составление реестра функциональных разрывов</p>	2 дня	24 000 ₽	Сформирован реестр функциональных разрывов, включающий в себя критические 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, с НДС	Результат
<p>Проектирование, включающее в себя: 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, с НДС	Результат
<p>Разработка, включающая в себя: 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, с НДС	Результат
Внедрение, включающее в себя: перенос прототипа базы данных заказчику, настройка прав пользователей, обучение	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, 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 ₽
ИТОГО:	2 недели	136 000 ₽

* 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/>



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.

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



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

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.

Ссылка на кейс:

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

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.

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/>



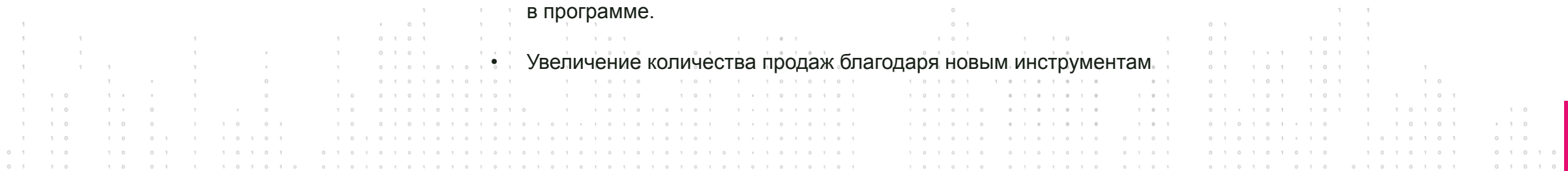
Цель проекта:

«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 поддержке 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/>



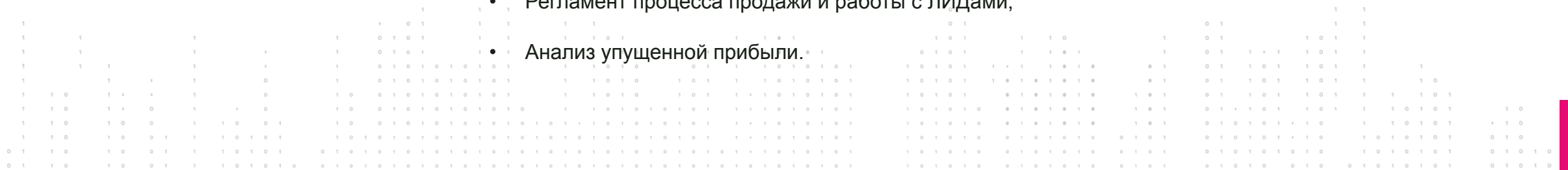
Цель проекта:

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 продуктовом 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.**