



**DIPLE** | агентство цифровых решений для бизнеса

---

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

# Внедрение Битрикс24 для бизнеса в Казахстане

Воронки продаж, тендерные отделы, сквозная аналитика.  
CRM Битрикс 24 для системного роста бизнеса.

Подготовлено: Diple

+7 702 589 98 79 | [info@diple.kz](mailto:info@diple.kz) | [diple.kz](http://diple.kz)

Вы рассматриваете внедрение CRM — или уже пробовали, но система не прижилась. Знакомо.

Этот документ — первое знакомство. Мы расскажем, как подходим к внедрению, чем отличаемся от типовых интеграторов, и чего реально ожидать. Конкретный расчёт — после разговора, потому что каждое внедрение проектируется под реальные процессы компании.

## Что мы делаем — и чем отличаемся

---

### **Проектируем под реальные процессы, а не по шаблону**

Стандартное внедрение: воронка, контакты, сделки. Мы идём дальше — тендерный отдел, бухгалтерия, логистика, интеграция с рекламой. И главное: сначала разбираемся, как люди работают каждый день.

### **CRM для рекламы, а не только для продаж**

Каждый лид размечается: квалифицированный или нет, из какого канала, по какому запросу, на какую сумму сделка. Эти данные передаются обратно в Google Ads и Яндекс Директ. Алгоритмы учатся искать не тех, кто заполнит форму, а тех, кто реально купит.

## Воронки под каждый отдел

**Отдел продаж** — полная воронка: лид → квалификация → КП → согласование → договор → логистика → закрывающие документы. Каждый этап — с ответственным и дедлайном.

**Тендерный отдел** — отдельная воронка. Классификация тендеров, дедлайны, документация — всё в карточке. Выигранный тендер автоматически становится сделкой.

**Бухгалтерия, юристы** — цифровые рабочие места. Согласование договоров, контроль документооборота — через систему, а не через переписки.

## Итерации, а не «big bang»

Мы не внедряем Битрикс24 целиком за один раз. Сначала воронка продаж — базовый процесс. Когда прижился — тендерный отдел. Потом бухгалтерия. Потом логистика.

Мы не подстраиваем бизнес под CRM — оцифровываем то, что уже работает. Если у людей сложившийся процесс — мы его не ломаем. Мы переносим его в цифру, оптимизируя и добавляя прозрачность в управление.

## Что входит в проект

Что входит	Описание
Аудит текущих процессов	Разбираемся, как люди реально работают. Не как написано в регламенте, а что происходит каждый день.
Проектирование воронок	Под каждый отдел — своя воронка с этапами, ответственными, дедлайнами и автоматизацией.
Интеграция с сайтом	Заявки с сайта автоматически попадают в CRM. Менеджер получает уведомление, лид фиксируется в воронке.
Коллтрекинг Ringostat	Каждый входящий звонок привязан к конкретной рекламной кампании, ключевому слову и каналу.
Сквозная аналитика	Связка от клика по рекламе до сделки в CRM. Данные о квалификации лидов возвращаются в рекламные алгоритмы.
Обучение сотрудников	Живое обучение для каждого отдела. Поддержка в первые недели — когда появляются реальные вопросы.

## Результаты наших проектов

Проект	Что сделали	Результат
Снаб Пром	CRM после трёх подрядчиков, 30+ сотрудников, Google-приложение для логистики	Конверсия в сделку удвоилась, бюджет на рекламу утроен клиентом
ЦСС Кабель	Сквозная аналитика, тендерный отдел, данные из CRM обучают рекламу	CPC 8 ₸ на Яндекс-баннерах, \$4 за лид на поиске
KazUnion Group	Завод ПЭ труб, 15+ сотрудников, воронка от лида до закрывающих документов	Полная воронка + тендерный отдел, итерациями без сопротивления
Глазолик	CRM с нуля, Ringostat, мини-колл-центр, 2 000+ лидов/мес	Бюджет вырос с 30 000 до 1 000 000+ ₸/мес, >50% выручки с рекламы

## Сроки

---

Конкретные сроки и стоимость рассчитаем после встречи — потому что каждое внедрение зависит от количества отделов, сложности процессов и текущего состояния системы.

## Что мы гарантируем — и что нет

---

Гарантировать, что менеджеры полюбят CRM с первого дня — невозможно. Внедрение — это изменение привычек, и оно требует времени. Но вот что мы фиксируем.

Поэтапная сдача работ — вы принимаете каждый блок отдельно. Доработки по результатам реальной эксплуатации — нормальная часть процесса, а не «дополнительные услуги». Работаем по договору: объём, сроки, стоимость, этапы — всё зафиксировано.

## Следующий шаг

---

1. Созвон 15–20 минут — обсудить, как сейчас устроены продажи
2. Расчёт стоимости и сроков для вашего проекта
3. Старт работ — в течение 3 рабочих дней после согласования

Расскажите, как сейчас устроены продажи — покажем, что даст CRM конкретно вам. +7 702 589 98 79 | [info@diple.kz](mailto:info@diple.kz). Ответим в течение одного рабочего дня.