DIPLE | агентство цифровых решений для бизнеса

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Разработка CRM под процессы компании в Казахстане

Воронка, регламенты и интеграции с сайтом, телефонией и 1С. Для компаний, которым уже недостаточно коробочного Битрикс24 или amoCRM.

Подготовлено: Diple
+7 702 589 98 79 | info@diple.kz | diple.kz

Этот документ — для компании, которой уже недостаточно коробочного Битрикс24 или amoCRM: воронку, регламенты и правила доступа приходится втискивать в чужой шаблон, а заявки, звонки и данные из 1С живут в разных сервисах.

Здесь мы рассказываем, как проектируем CRM под процессы компании, что входит в проект и какие системы уже работают у наших клиентов. Стоимость и сроки считаем после разговора: каждая CRM проектируется под воронку, регламенты и интеграции конкретной компании.

Что мы делаем — и почему это работает

Проектируем и разрабатываем CRM под вашу воронку, регламенты и интеграции. Система подстраивается под то, как работает бизнес, а не бизнес — под чужой шаблон. Такая разработка нужна, когда коробочного Битрикс24 или amoCRM уже недостаточно.

Сначала разбираем, как люди работают каждый день

Систему не проектируем за столом. До проектирования смотрим, как сотрудники работают каждый день: воронка продаж, регламенты, документы, логистика. Отдельно — отдел продаж, отдельно — бухгалтерия и юристы.

Одному клиенту мы переделали 70% CRM после «именитых подрядчиков». Предыдущие подрядчики проектировали систему за столом, а не по работе людей.

Архитектура под ваши данные и модель продаж

Проектируем всё, из чего состоит система: что в ней хранится, через какие статусы проходит сделка и кто что видит. Руководитель видит всё, менеджер — свои сделки, бухгалтерия — документы. В коробочную CRM эти правила приходится втискивать, в собственной — нет.

Сайт, звонки и 1С — в одной системе

Заявки с сайта, звонки, документы и финансовая отчётность из 1С попадают в одну CRM. Данные между сервисами больше не переносят руками.

> Мы не подстраиваем бизнес под CRM — проектируем CRM под бизнес.
>
> Система хранит ваши данные, ведёт сделку по этапам вашей модели продаж и даёт каждому сотруднику доступ к своему участку работы.

Подход: три шага и запуск по отделам

Шаг 1. Разбор процессов. Смотрим, как сотрудники работают каждый день, — до того, как проектировать систему.

Шаг 2. Архитектура. Проектируем под вашу модель продаж, что хранится в системе, через какие статусы идёт сделка и кто что видит.

Шаг 3. Интеграции и запуск. Подключаем сайт, телефонию и 1С и запускаем систему по шагам: сначала воронка продаж, потом следующий отдел.

Почему по шагам: если ввести всё разом, люди отторгнут систему. Когда отделы подключаются по очереди, сотрудники привыкают быстрее.

Что всегда входит в проект

Что входит	Описание
Разбор процессов	Смотрим, как работают отдел продаж, бухгалтерия, юристы и логистика: воронка, регламенты, документы.
Модель данных	Определяем, что хранится в системе: ваши данные, а не поля чужого шаблона.
Статусы сделки	Проектируем этапы, через которые проходит сделка в вашей модели продаж.
Доступы сотрудников	Настраиваем, кто что видит: руководитель — всё, менеджер — свои сделки, бухгалтерия — документы.
Интеграции	Подключаем заявки с сайта, звонки и 1С: документы и финансы — без ручного переноса данных.
Запуск по шагам	Сначала воронка продаж, потом следующий отдел — чтобы сотрудники привыкали к системе постепенно.

Результаты наших проектов

Проект	Что сделали	Результат
Глазолик, центр офтальмологии	Кастомная CRM под офтальмологию — от карточки пациента и истории посещений до операционных журналов. Проектировали вместе с главным врачом	В CRM — 83 тысячи пациентов и 190 тысяч приёмов. Систему внедрили ещё в нескольких клиниках — в Таразе, Актау и Атырау
Снаб Пром, оптовые трубы	CRM после трёх подрядчиков: воронки, логистика, Google-приложение	Практически каждый бизнес-процесс переделали полностью или удалили. 30+ сотрудников в системе
KazUnion Group, завод полиэтиленовых труб	Воронка продаж, тендерный отдел, цифровые рабочие места для логистики, юристов и бухгалтерии	Полная воронка продаж от лида до закрывающих документов. 15+ сотрудников в единой системе

Стоимость

Стоимость рассчитываем после разговора. Она зависит от того, что именно нужно спроектировать:

- сколько отделов работает в системе и сколько у каждого своих процессов;
- сколько статусов у сделки и насколько сложны правила доступа;
- какие интеграции нужны: сайт, телефония, 1С;
- в каком состоянии текущие инструменты и данные.

Сроки

Сроки называем после разбора процессов. Они зависят от тех же факторов, что и стоимость, и от порядка запуска: сначала воронка продаж, потом остальные отделы.

Что мы гарантируем — и что нет

Гарантировать, что сотрудники перейдут в новую систему за один день, мы не можем. Переход в CRM меняет привычки, и на это нужно время. Поэтому запускаем по шагам, а не всё разом. Вот что мы фиксируем.

> Проектируем систему по тому, как работают ваши сотрудники, а не по шаблону.
>
> Запускаем по шагам: сначала воронка продаж, потом следующий отдел.
>
> Объём работ, сроки и стоимость фиксируем после разговора и расчёта.

Следующий шаг

1. Созвон 15–20 минут — обсудить задачу, ответить на вопросы
2. Расчёт стоимости и сроков для вашего проекта
3. Старт работ — в течение 3 рабочих дней после согласования

> Расскажите, чем занимается ваш бизнес — подготовим подробный расчёт проекта.
>
> +7 702 589 98 79 | info@diple.kz
>
> Ответим в течение одного рабочего дня.