



Партнер amoCRM с 2018 года

amoCRM.

ПЕРВОЕ ОТРАСЛЕВОЕ РЕШЕНИЕ В УКРАИНЕ




**Презентация по комплексному
внедрению отраслевого решения
для розницы в Украине**

На базе: amoCRM

С видео презентацией возможностей Вы можете
ознакомиться по ссылке: <https://youtu.be/VgEmADx7Fic>

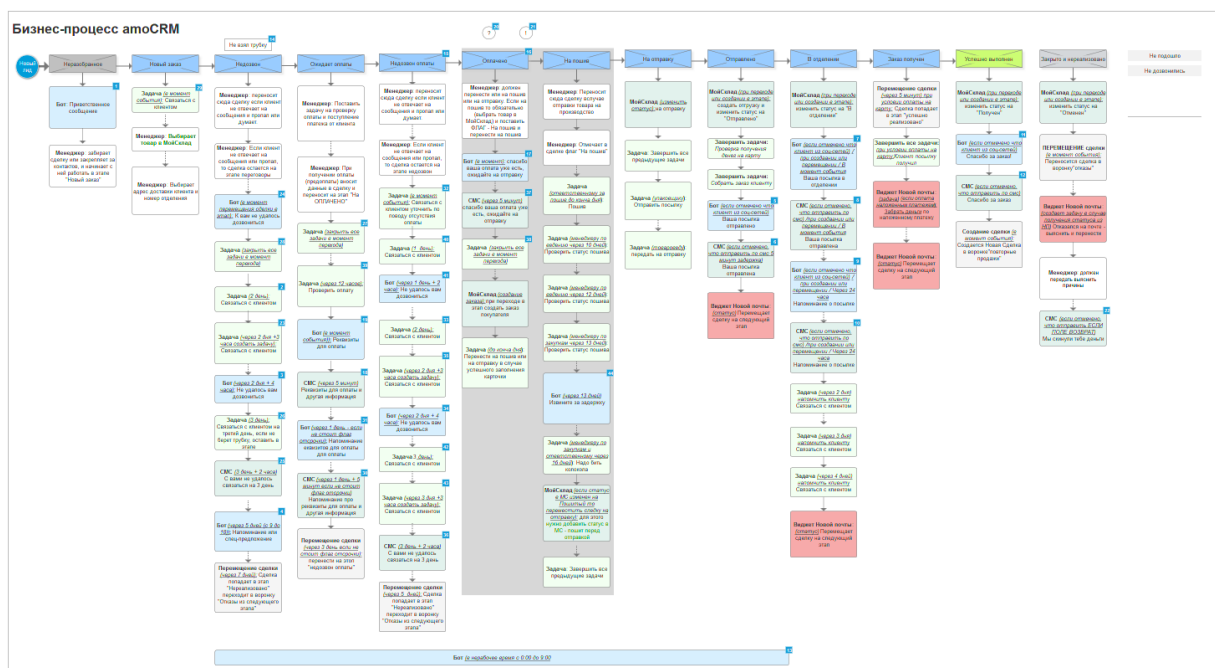
План работ «Базовое внедрение amoCRM»

1. Разработка технического задания



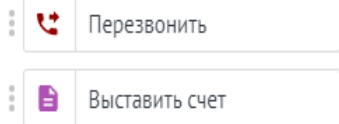
№	Действие	Результат [видео]
1.1	Интервью с представителями компании с целью понимания текущего бизнес-процесса, источников привлечения клиентов, формата работы менеджеров	 <p>(сканируйте через ваш телефон чтобы открыть ссылку)</p>
1.2	Продумывание логики бизнес-процесса и автоматической воронки продаж с техническим заданием (1 воронка продаж)	
1.3	Составление логики и воронки продаж amoCRM, учитывая автоматические процессы Digital-Pipeline	
1.4	Изучение каналов входящих обращений и инструментов задействующих в процессе	
1.5	Разработка прототипа графической версии бизнес-процесса в виде блог-схем	
1.6	Согласование и утверждение технического задания с клиентом	

Результат работы:

Графический прототип вашего бизнес-процесса с учетом автоматизации и инструментов amoCRM

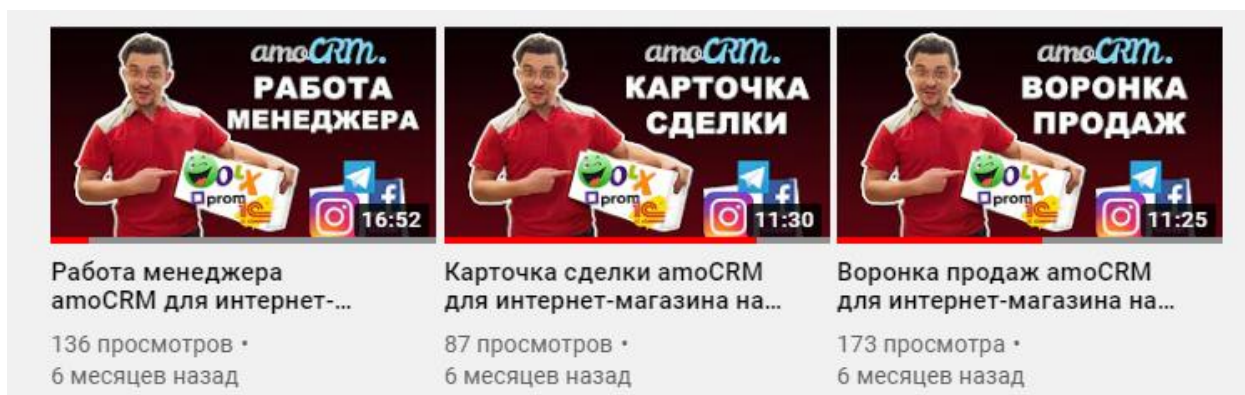


2. Настройка amoCRM

№	Действие	Результат [видео]
2.0	Подключение чат-ботов Telegram / Viber Instagram (обмен сообщений в директ) Facebook	
2.1	Настройка воронки продаж - Автоматических бизнес-процессов (Digital-Pipeline) согласно техническому заданию для 1 воронки продаж	
2.2	Настройка авто-создания: - задач - сделок -отправки писем	
2.3	Создание в карточке сделки и контакта: -полей -списков - мультисписков В карточке клиента для заполнения информации о вашем клиенте с возможностью дальнейшей сегментации вашей клиентской базы на основе этих полей	
2.4	Подключение менеджеров (пользователей) к amoCRM -установка и распределение прав доступа (например, иметь доступ только к своим сделкам, не иметь доступ к общей клиентской базе, запретить почту)	<p>(сканируйте через ваш телефон чтобы открыть ссылку)</p>
2.5	Подключение общей электронной почты компании и почты ваших сотрудников. (Отправлять письма клиенту прямо из amoCRM), также настройка парсинга писем (в неразобранное)	
2.6	Подключение шаблонов писем по такой необходимости	
2.7	Загрузка имеющейся клиентской базы в систему по такой необходимости	
2.8	Установка типов задач, настройка отображения карточки сделки, теги	

3. Обучение менеджеров и руководителей

Получите бонусом наши видео материалы для обучения ваших менеджеров



Проведем до 4 сессий по индивидуальному обучению ваших менеджеров, а также управленцев / руководителей.

Наша задача научить вас самостоятельно улучшать вашу систему. Мы покажем вам настройки, а также предоставим необходимую библиотеку видеозаписей для ответственного по CRM.

Структура взаимоотношений

	<p>Удаленное обучение сотрудников, показываем, как работает уже настроенная система, как правильно работать со сделками и действовать по разным сценарием работы с клиентом (60 мин)</p>
	<p>Удаленное обучение руководителя, показываем на какие показатели обращать внимание, как замерять эффективность работы и делать выборки по фильтрам с целью анализа продаж (60 мин)</p>
	<p>Вебинар для менеджеров с ответами на вопросы (как правило через неделю после внедрения, чтобы ответить на вопросы персоналу, задать вектор движения в развитии) до 120 мин.</p>
	<p>Видеозапись обучения – помимо нашей библиотеки Вы получаете записи персональных консультаций, а также записи вебинара. Когда к вам придет новый сотрудник, не нужно будет проводить обучение повторно – просто предоставьте ему наши материалы в период адаптации.</p>

4. Техническая поддержка

№	Результаты
4.1	Сопровождение настроенной системы специалистом ChelCRM на протяжении 30 дней после внедрения (вебинары, телефонные консультации и работа со специалистом до 2 часов)
4.2	Анализ работы сотрудников через 7 и 20 дней после внедрения, рекомендации руководителю, внесение корректировок и настройка системы на основе практической работы.
4.3	Индивидуальные коммуникации в режиме вопрос-ответ с сотрудниками компании в группе Telegram
4.4	Работа с техническим специалистом через AnyDesk до 30 мин.

Если то, что мы настроили ломается - в режиме поддержки мы исправляем совершенно бесплатно в рамках обслуживания и максимально быстро.

После истечения 30 дней поддержка работает в режиме чата и телефонных звонков, по запросу – Вы пишете список вопросов, мы оцениваем время на их ответы в режиме вебинара по Zoom / от 700 грн час.

СТОИМОСТЬ И СРОКИ

Срок выполнения проекта: 9-17 рабочих дней

+30 дней сопровождение аналитика

Стоимость: уточняется у менеджера в прайс-листе

Стоимость услуги можно снизить за счет упрощения перечня работ (уточняйте у менеджера). Из перечня работ будут исключены: прототипирование проекта (визуализация графической версии бизнес-процесса, у вас это будет в виде текста без визуализации), также из поддержки будут исключена возможность проведения дополнительного вебинара до 2 часов (п.4.1).

Дополнительные модули и интеграции

(оцениваются отдельно)

Интеграция сайта / Маркетплейса с amoCRM

Предлагаем собственные разработки по интеграции ваших сайтов с amoCRM так, чтобы в систему попадала не только заполненная заявка с сайта, но и передавалась информация о статусе заказа на сайт методом синхронизации.

Для таких площадок как Prom.ua / Rozetka это важно.

The screenshot displays the amoCRM interface for an order. On the left, the 'Основное' (Main) tab shows order details: Order ID 104885227, contact name Павло, budget 599 gr, delivery method 'Новой Почтой', and city 'м. Харків, Харківська обл.'. On the right, the 'История' (History) tab shows a log of events. Red annotations highlight specific fields: 'Бюджет' (Budget) points to '599 гр'; 'Способ доставки' (Delivery method) points to 'Новой Почтой'; 'Данные для отправки' (Data for sending) points to the city and department; 'Список товаров' (Product list) points to the product details; and 'Контактные данные' (Contact information) points to the contact's name and email.

Вид услуги	Готовые виджеты есть для площадок
Подключение вашего сайта нашим программистом на любой из выбранной платформе или площадке:	Prom.ua / Rozetka / OLX / Opencart / WooComerce / Allo / InSales / WordPress / Drupal / Tilda / CS-Cart / LPMotor. Platforma LP и другие. (самописные сайты уточняйте у менеджера)

Результат: для точного понимания результата интеграции с сайтом Вы можете [посмотреть видео](#) об оформлении заказа через сайт на Prom.ua

Автоматизация логистики с Новой Почтой



Мы разработали собственное решение по автоматизации с Новой Почтой в Украине. И гордимся тем, что другие партнеры внедряют нашу разработку клиентам, в тоже время у Вас есть возможность обратиться к нам напрямую, ведь мы знаем наш продукт лучше остальных.

п.	Техническое задание
1.1	Внедрение логики бизнес-процесса и автоматизированной воронки продаж на основе статусов Новой Почты (отправлен, в отделении...)
1.2	Подключение ваших кабинетов Новой Почты к системе amoCRM (чтобы иметь возможность выбора отправителя для менеджера)
1.3	Создание и настройка соответствий полей «Наложный платеж, оплата картой» в соответствии с виджетом Новой Почты
1.4	Создание и настройка полей «ТТН», автопостановка города доставки и № Отделения Новой Почты в карточку сделки
1.5	Настройка параметров по умолчанию; отправитель, кто платит за доставку, габариты груза итд.
1.6	Регистрация альфа-имени и настройки в Alpha / Turbo SMS, чтобы отправителем при получении СМС у клиента был ваш магазин
1.7	Подключение модуля Alpha SMS / TurboSMS через шлюз к виджету (позволит отправлять СМС уведомления клиентам с ТТН)
1.8	Подключение шаблонов СМС для отправок в зависимости от статуса НП (посылка отправлена, в отделении, срочно заберите)
1.9	Настройка постановки внутренних задач менеджеру в соответствии с бизнес-процессом и статусом посылки (например; хранится в отделении X-дней, забрать наложку, оформить обратную доставку)

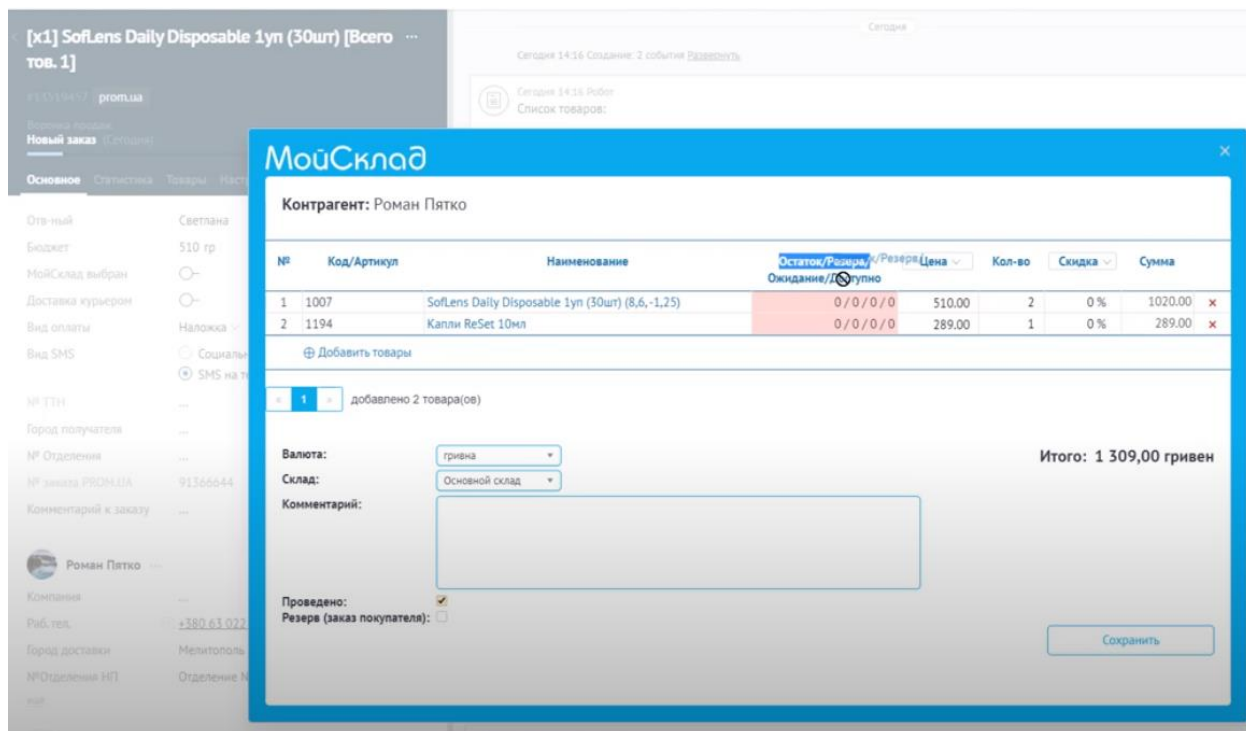
Виджет Новой Почты Global Bee Tech — это полная интеграция с вашим личным кабинетом в Новой Почте. У нас есть возможность подключить несколько кабинетов, массово создавать ТТН, работать с реестром.

Результат: внедрение виджета GTB-Нова Пошта в [этом видео](#), а также полный [обзор функций виджета](#)

МойСклад

Обзор возможностей

<https://www.youtube.com/watch?v=4GbBKlzzbPg>



Интеграция amoCRM с онлайн-сервисом "МойСклад". Позволяет работать с товарами, занесенными в "МойСклад", видеть актуальные остатки на складе в режиме реального времени, оформлять заказы, счета и отгрузки, генерировать печатные формы в рамках интерфейса amoCRM.

Виджет работает в карточке Сделки.

Общие настройки виджета находятся во вкладке "Настройки" - "Интеграции" - Виджет МойСклад.

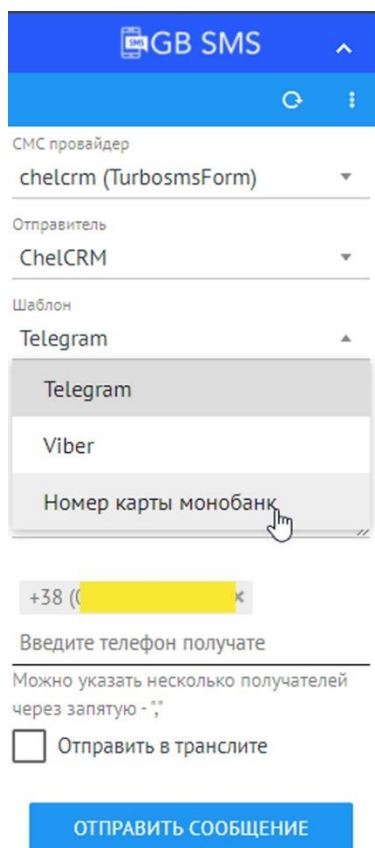
В общих настройках:

- настройка соответствия статусов заказа/счета/отгрузки МойСклад -> amoCRM
- настройка генерации печатных форм по-умолчанию
- настройка открепления заказа/счета/отгрузки в МойСклад из amoCRM
- настройка автоматического обновления поля "Бюджет"

GB-SMS – удобная отправка СМС клиенту

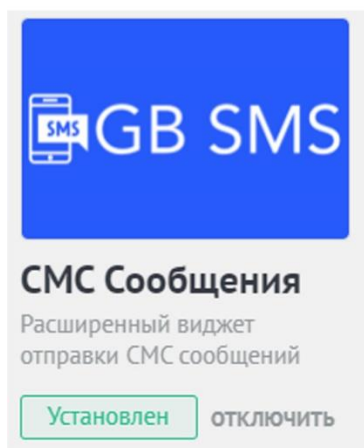
Виджет SMS позволяет отправлять сообщения клиентам, планировать авто-рассылку в зависимости от бизнес-процесса и этапа воронки продаж.

Поддержка технологии Digital-Pipeline и автоматической подстановки данных о сделке, контакте, компания. в шаблон текста сообщений.



ВИДЖЕТ SMS

Поддерживаемые шлюзы



- ТурбоСМС
- АльфаСМС
- СМС Центр
- SendPulse
- BSG СМС
- E-Pochta

Основные функции

- Название вашего магазина или бренда в отправителе смс (реgistрируем альфа-имя вашего сервиса)
- Формирование шаблонов с подстановкой полей из amoCRM
- Отправка сообщений контактам, покупателям или сотрудникам из цифровой воронки или сделки.
- Отправка сообщений контактам, покупателям или сотрудникам из salesbot.

Результат как работает GB-SMS с amoCRM Вы можете посмотреть в этом видео: [перейти к просмотру](#)



БОНУС: Service Panel – 18 Бесплатных виджетов

Предлагаем нашим клиентам приятный бонус, который поможет усовершенствовать имеющиеся базовые возможности amoCRM.

Скрытие полей

Виджет скрывает поля сделок, контактов и компаний от определенных сотрудников. Например, вы можете скрыть номер телефона, теги или любое поле. [Подробнее.](#)

Настройка ленты

Позволяет скрыть ненужные сущности при просмотре большого количества данных в ленте сделки: звонки, примечания, задачи, письма. [Подробнее.](#)

Запрет редактирования/удаления задач

Виджет позволяет ограничить редактирование и удаление задач для менеджеров

Запрет сделок без задач

Запрещает работать в системе без поставленной задачи на сделку. Если нет задачи, значит по сделке может не вестись никакой активности. Виджет перекрывает интерфейс amoCRM и не дает работать, пока не будет поставлена следующая задача. [Подробнее.](#)

Запрет добавления новых типов задач

Виджет позволяет запретить добавление новых типов задач для выбранных менеджеров

Запрет переноса задач

Виджет позволяет ограничить изменение даты и времени крайнего срока для задач.

Группировка полей

Позволяет группировать большое количество полей в группы с вложением в виде дерева, для удобного просмотра в карточке. [Подробнее.](#)

Дополнительный ответственный

Виджет преобразует дополнительные числовые поля в поля для выбора ответственного

Запрет на смену ответственного

Виджет запрещает смену ответственного в сделках, контактах и компаниях, согласно выбранным настройкам прав.

Лого на рабочий стол

Позволяет сменить логотип на рабочем столе amoCRM. Например, вы можете поставить логотип своей компании.

Количество элементов в фильтре

Позволяет показать до 500 элементов в списке сделок, контактов, компаний при фильтрации.

Запрет удаления заявок из неразобранного

Запрещает удалять необработанные заявки, если кто-то постоянно удаляет входящие заявки.

Запрет изменения/удаления примечаний

Виджет позволяет ограничить редактирование и удаление примечаний менеджерами в карточке сделки, контакта или компании.

Выделение в списках по shift

Виджет позволяет выделять произвольные диапазоны сущностей, зажимая клавишу shift или проводя мышью над галочками, зажимая левую кнопку мыши.

Общий поиск контактов и компаний

Виджет осуществляет глобальный поиск контактов и компаний на рабочем столе в amoCRM, по всем менеджерам, вне зависимости от прав доступа, без возможности перехода в сущность. Выводит последние 100 сущностей.

Определение региона по номеру телефона

Определяет регион по номеру сотового или городского телефона. Вы сразу узнаете откуда клиент и стоит ли ему звонить в данное время. [Подробнее.](#)

Быстрый просмотр компании

При наведении на компанию в списке, всплывает окошко с дополнительной информацией по нему. Без перехода на страницу можно посмотреть список сделок, контактов и любые поля компании. [Подробнее.](#)

Поиск по списковым полям

Виджет позволяет производить поиск по списковым полям в основных сущностях amoCRM: сделках, контактах и компаниях.

Виджеты входят в тариф базового внедрения и подключаются клиентам по запросу в начале сотрудничества, также мы предложим + 9 виджетов с еще более гибкими решениями от наших партнеров команды ф5.

Лицензии с бонусными месяцами в подарок от ChelCRM

Минимальный срок подключения всех типов лицензий: 6 месяцев.

Тарифный план amoCRM: «Расширенный»

Стоимость 1 лицензии: ~~590~~ 440 грн. / мес

При оплате или продлении 6-ти месяцев (2,640 грн.) – нашим клиентам мы дарим +1 месяц пользования в подарок.

Итого:

При оплате **1 пользователя** по тарифному плану «Расширенный» на 6 месяцев, общая сумма составит: **2,640 грн.**

+ 1 месяц Вы получаете в подарок (экономите: 440 грн.) за каждого пользователя

Стоимость использования для 1 пользователя составит: **377 грн**

Предлагаем рассмотреть варианты продления лицензий на более длительный срок на выигрышных условиях:

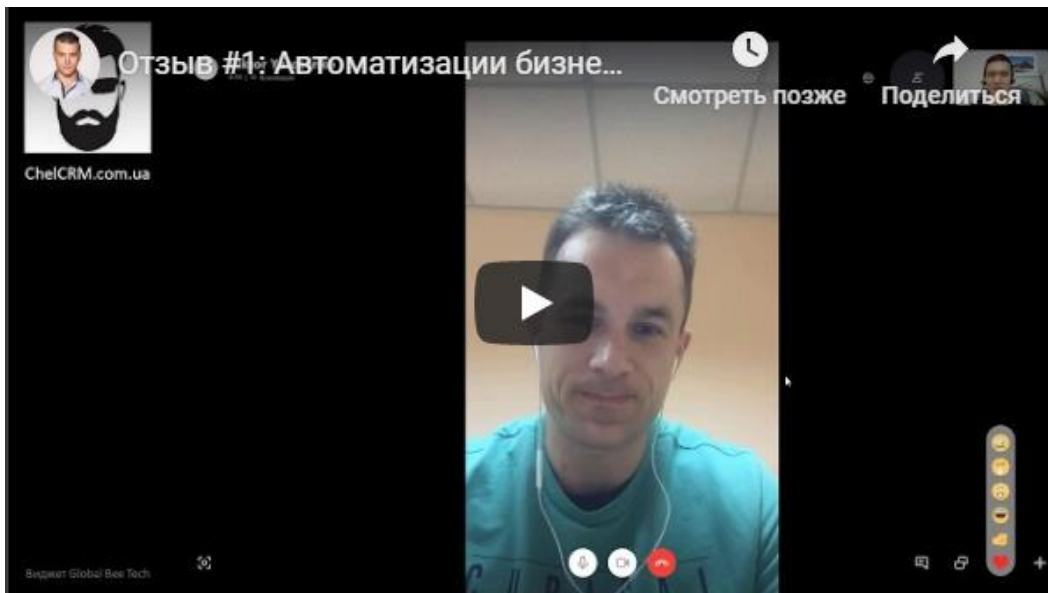
Срок активации или продления	В подарок мес.	Пользователей	Цена в мес.	Экономия
6 месяцев	+1	1	377 грн	352 грн
8 месяцев	+2		352 грн	880 грн
10 месяцев	+3		338 грн	1320 грн
18 месяцев	+7		316 грн	3800 грн

ВАЖНО: целесообразно покупать лицензии через **проверенных партнеров** компании **ChelCRM** важное отличие в видео: <https://youtu.be/RvcSXC07dZM>

Мы работаем исключительно в рамках партнерской программы amoCRM и предоставляем возможность продления лицензий нашим клиентам с возможностью передачи закрывающих документов.

Мы взяли интервью у некоторых наших клиентов

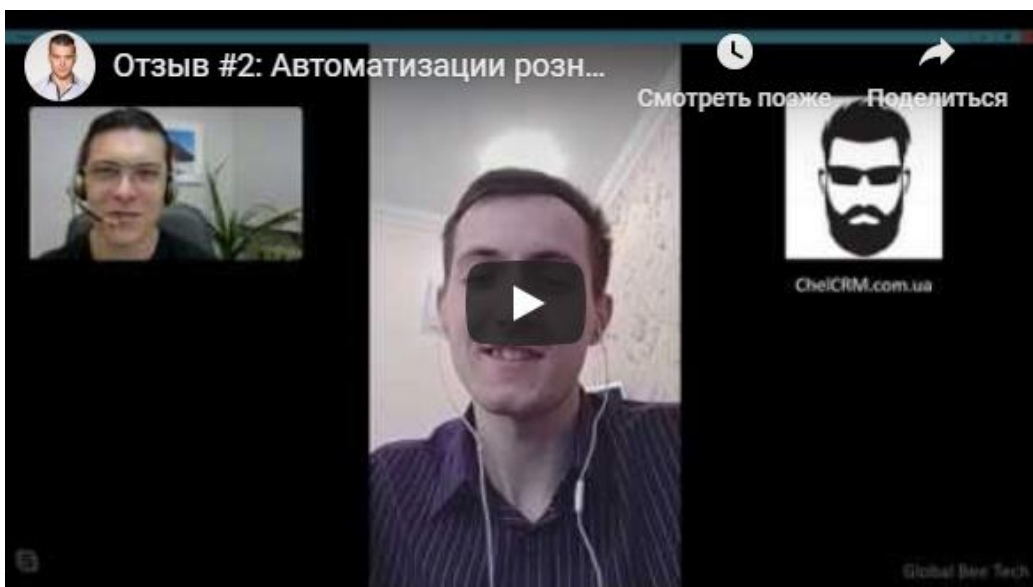
Автоматизация бизнеса по продаже автозапчастей



С автоматизацией Новой Почты на базе amoCRM теперь не стоим в очередях и в один клик формируем ТТН. От многих клиентов мы стали получать положительные отзывы. С точки зрения экономии времени, удобства и повышения лояльности клиентов рекомендую рассмотреть внедрение модулей всем, даже если у вас уже есть CRM система.

Виктор, директор компании FlyMotors

Автоматизация бизнеса по продаже теплых полов



С помощью внедрения amoCRM и дополнительных модулей происходит экономия времени, а также количество ошибок и человеческого фактора сводится к минимуму.

Андрей, руководитель интернет-магазина отопления

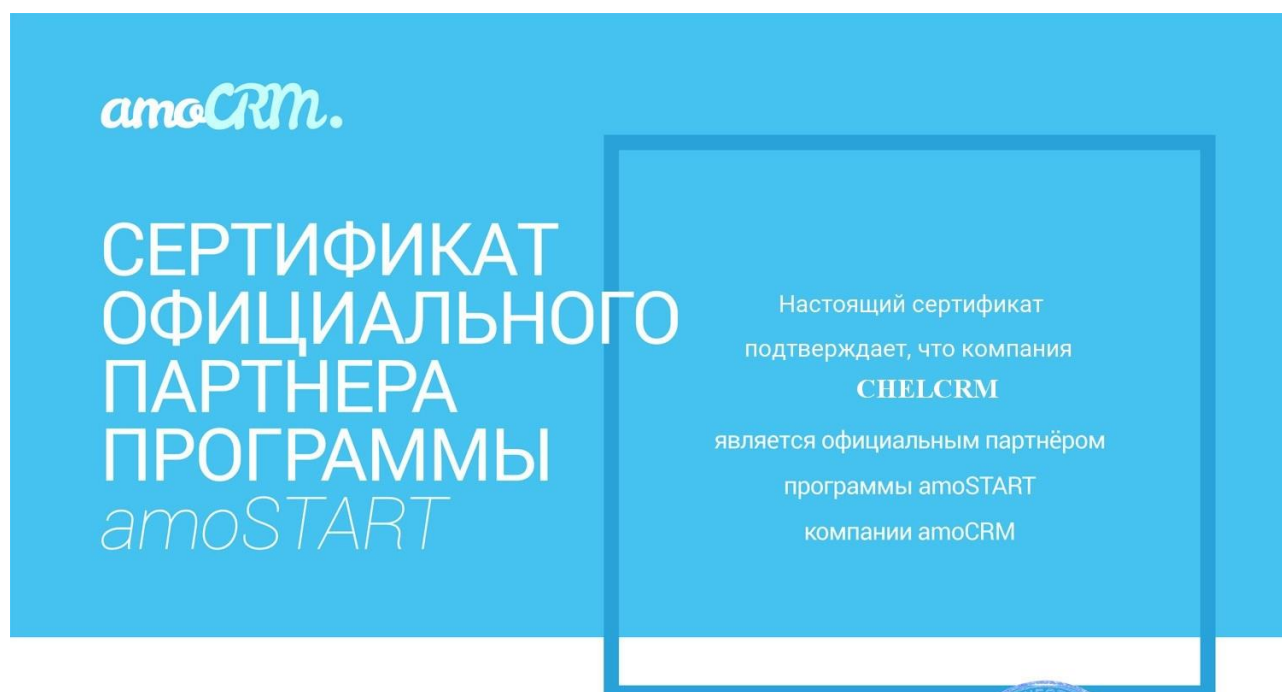
Сертификат партнера amoCRM

Занимаемся внедрением и обучением работе amoCRM с 2018 года. Вы можете ознакомиться с нашим [YouTube](#) каналом, где регулярно публикуются новые видео по автоматизации продаж на базе amoCRM

ChelCRM – официальный и сертифицированный партнер amoCRM в Украине

Подтверждение статуса в каталоге партнеров amoCRM

<https://www.amocrm.ru/partners/chelcrm>



Сооснователь amoCRM
Михаил Токовинин


Подпись / Печать

Миссия компании: Оцифровка продаж и повышение сервиса обслуживания клиентов для каждого бизнеса, где менеджеры не забывают перезванивать клиенту, а покупатели уверены в своем продавце и хотят покупать снова.

Свяжитесь с нами, чтобы начать работу



Благодарим за изучение.

Для начала работы свяжитесь с **вашим личным менеджером** удобным для вас способом:

[+38 \(044\) 333-82-57](tel:+380443338257)

[+38 \(067\) 178-73-49](tel:+380671787349)

[+38 \(099\) 010-25-50](tel:+380990102550)



Написать на почту: 1@chelcrm.com.ua

Пасхалка для самых внимательных клиентов.

*Мы дарим Вам видеокурс для ознакомления с возможностями **atoCRM** и его функционалом. Изучить его Вы можете [по ссылке](#)*

Команда ChelCRM.com.ua