



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>

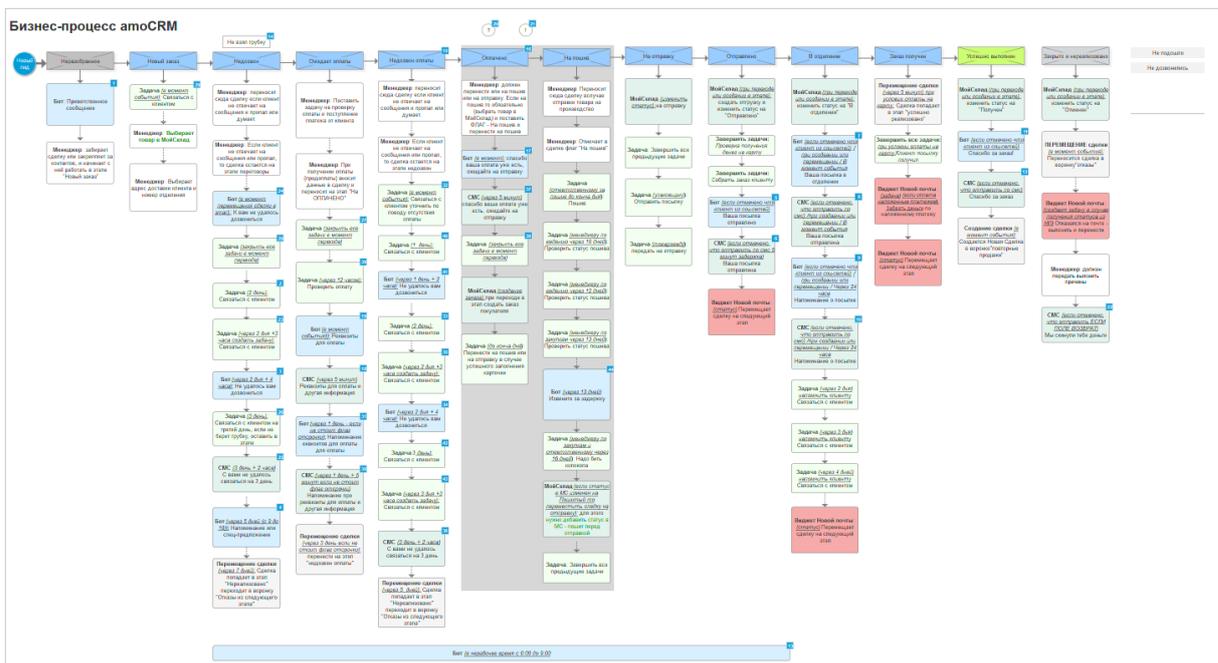
План работ «Базовое внедрение amoCRM»

1. Разработка технического задания

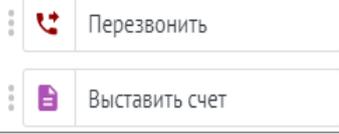
| № | Действие | Результат [видео] |
|-----|--|---|
| 1.1 | Интервью с представителями компании с целью понимания текущего бизнес-процесса, источников привлечения клиентов, формата работы менеджеров |  <p data-bbox="1088 875 1455 1039">(сканируйте через ваш телефон чтобы открыть ссылку)</p> |
| 1.2 | 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

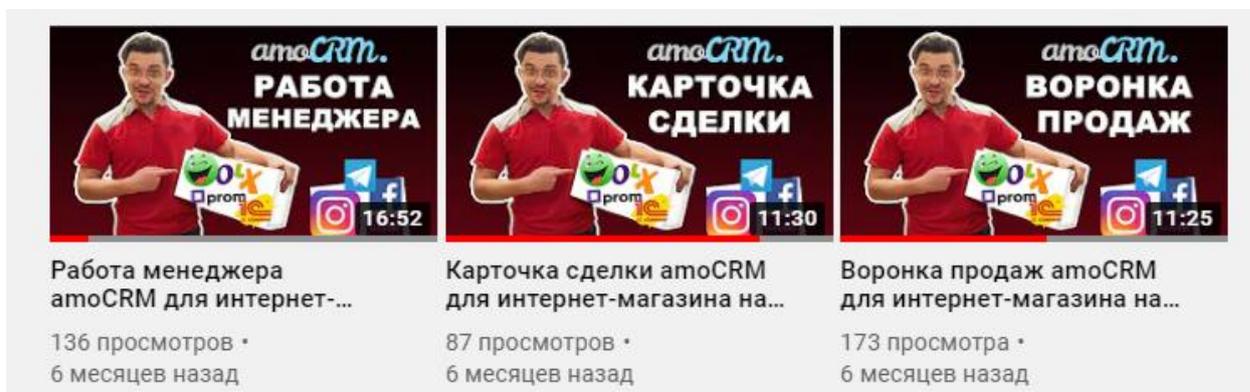


2. Настройка amoCRM

| № | 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 a specific order. On the left, the 'Основное' (Main) tab is active, showing 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, including the creation of the order and the addition of tags. Below the history, a list of products is shown, including 'Стартовый набор на соевом масле' and 'Apple il Fruit Mix'. Red annotations highlight key data points: 'Номер заказа' (Order ID), 'Бюджет' (Budget), 'Способ доставки' (Delivery method), 'Данные для отправки' (Shipping data), 'Список товаров' (Product list), and 'Контактные данные' (Contact information).

| 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) |

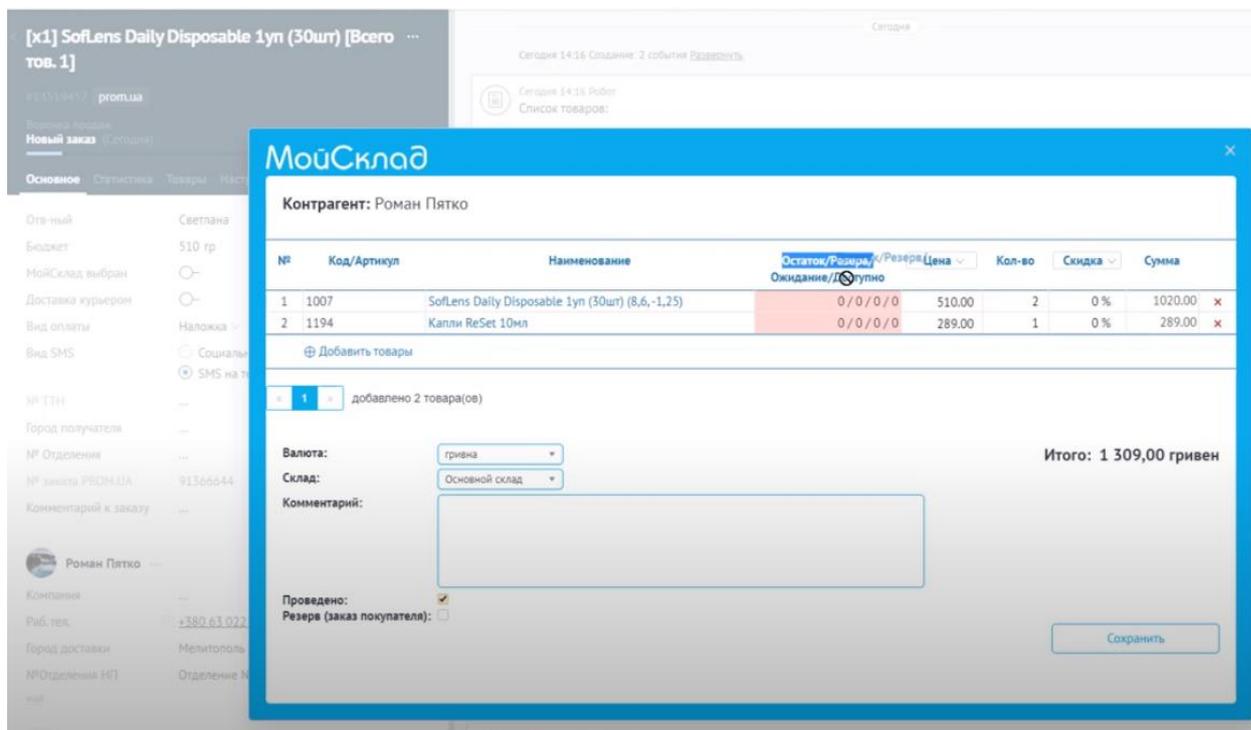
Виджет Новой Почты Global Bee Tech — это полная интеграция с вашим личным кабинетом в Новой Почте. У нас есть возможность подключить несколько кабинетов, массово создавать ТТН, работать с реестром.

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.

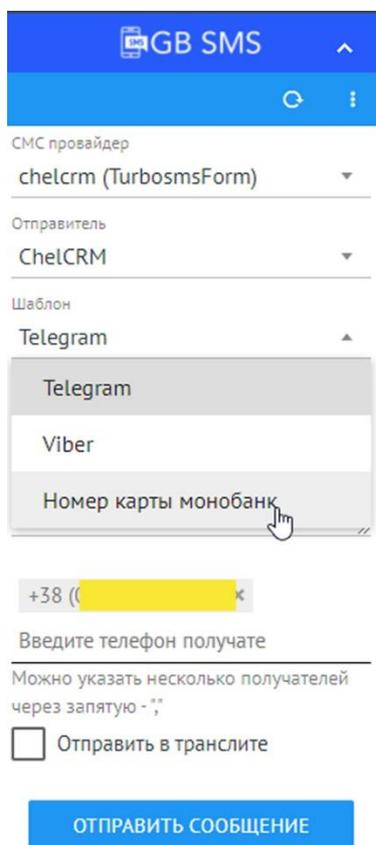
В общих настройках:

- 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.

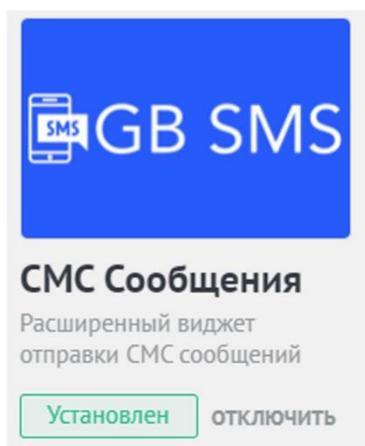
Поддержка технологии Digital-Pipeline и автоматической подстановки данных о сделке, контакте, компания. в шаблон текста сообщений.



The screenshot shows the GB SMS widget configuration interface. At the top, it says 'SMS провайдер' (SMS provider) with a dropdown menu set to 'chelcrm (TurbosmsForm)'. Below that, 'Отправитель' (Sender) is set to 'CheCRM'. The 'Шаблон' (Template) section is expanded to show three options: 'Telegram', 'Viber', and 'Номер карты монобанк' (Monobank card number), with the latter selected. A phone number field is partially visible with '+38' and a yellow background. Below the field, there is a note: 'Введите телефон получате' (Enter the recipient's phone number) and 'Можно указать несколько получателей через запятую - "' (You can specify several recipients separated by a comma - "). There is a checkbox for 'Отправить в транслите' (Send in translit) which is currently unchecked. At the bottom, there is a blue button labeled 'ОТПРАВИТЬ СООБЩЕНИЕ' (SEND MESSAGE).

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:

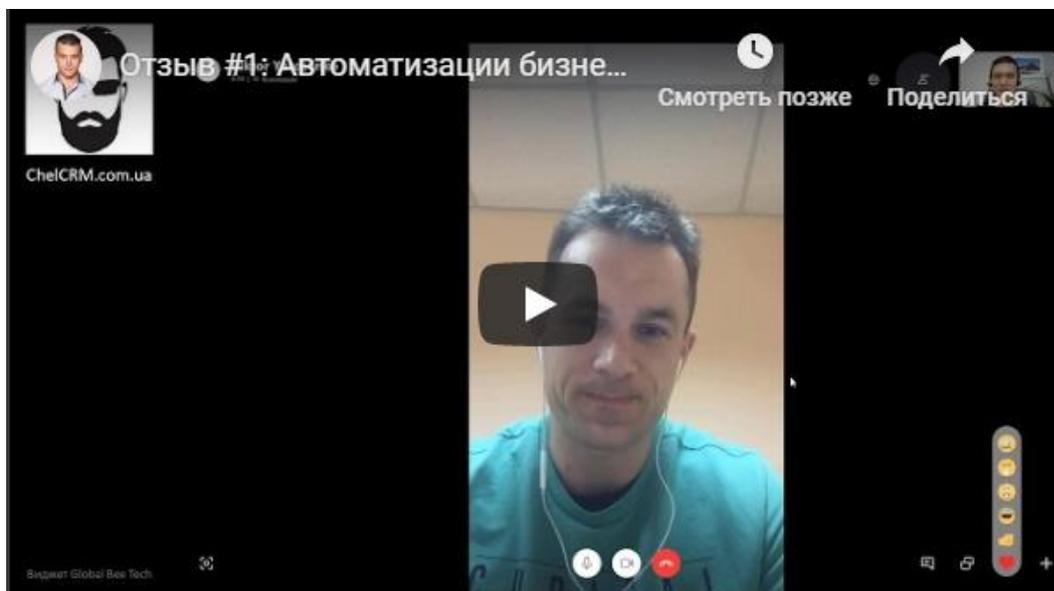
| Срок активации или продления | В подарок мес. | Пользователей | Цена в мес. | Экономия |
|------------------------------|----------------|---------------|-------------|----------|
| 6 месяцев | +1 | 1 | 377 грн | 352 грн |
| 8 месяцев | +2 | | 352 грн | 880 грн |
| 10 месяцев | +3 | | 338 грн | 1320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

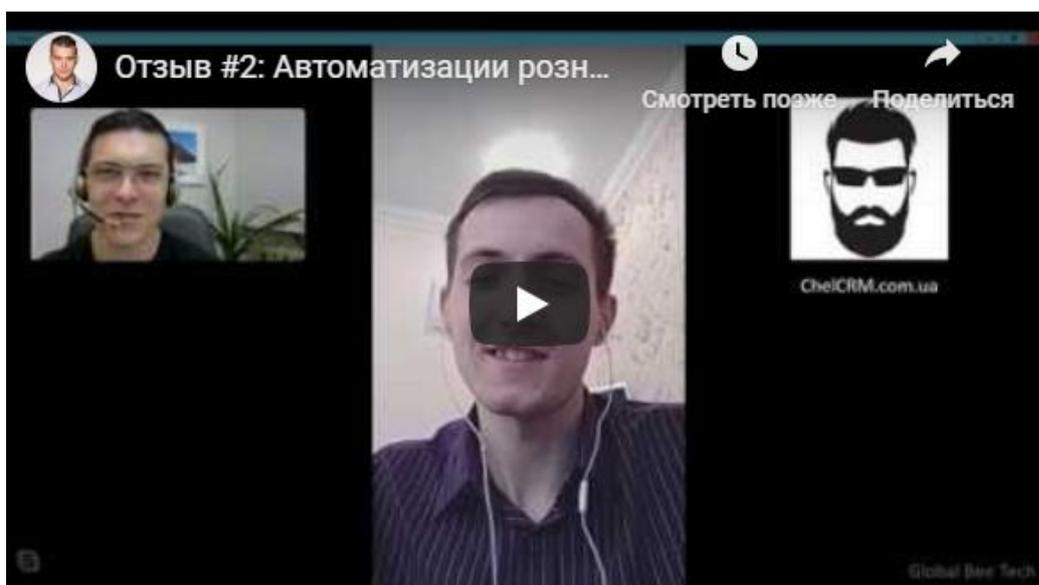
Автоматизация бизнеса по продаже автозапчастей



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

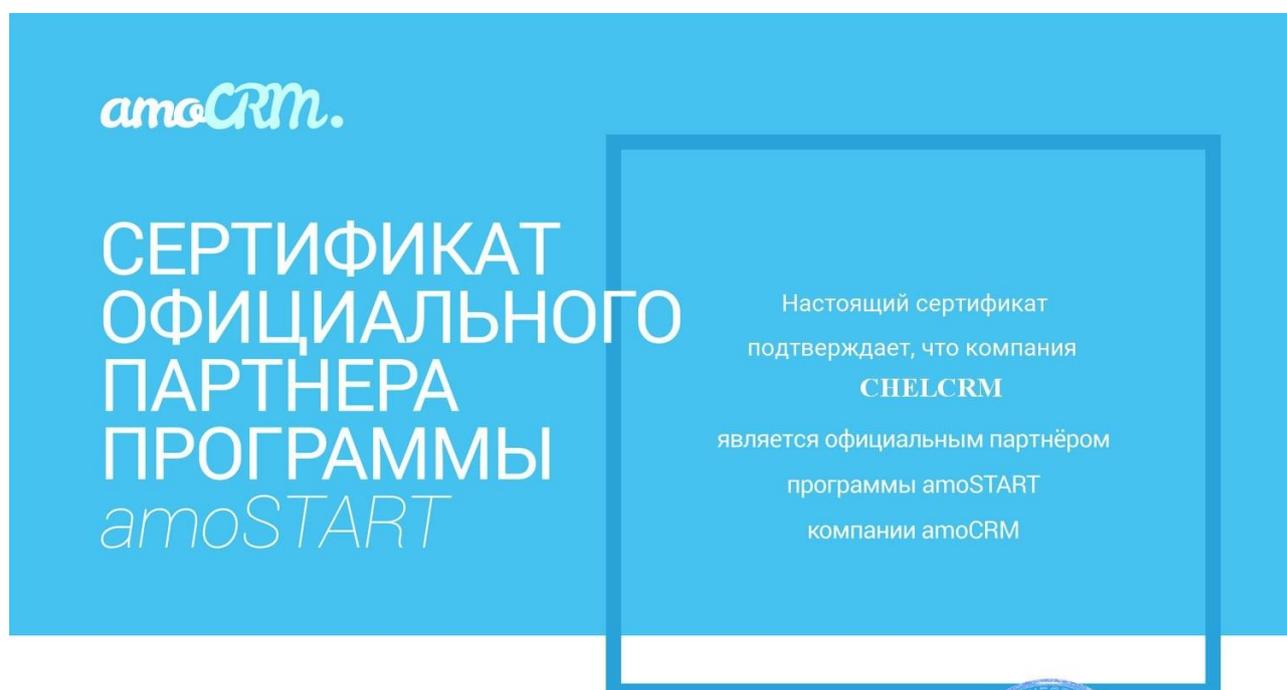
Сертификат партнера amoCRM

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