

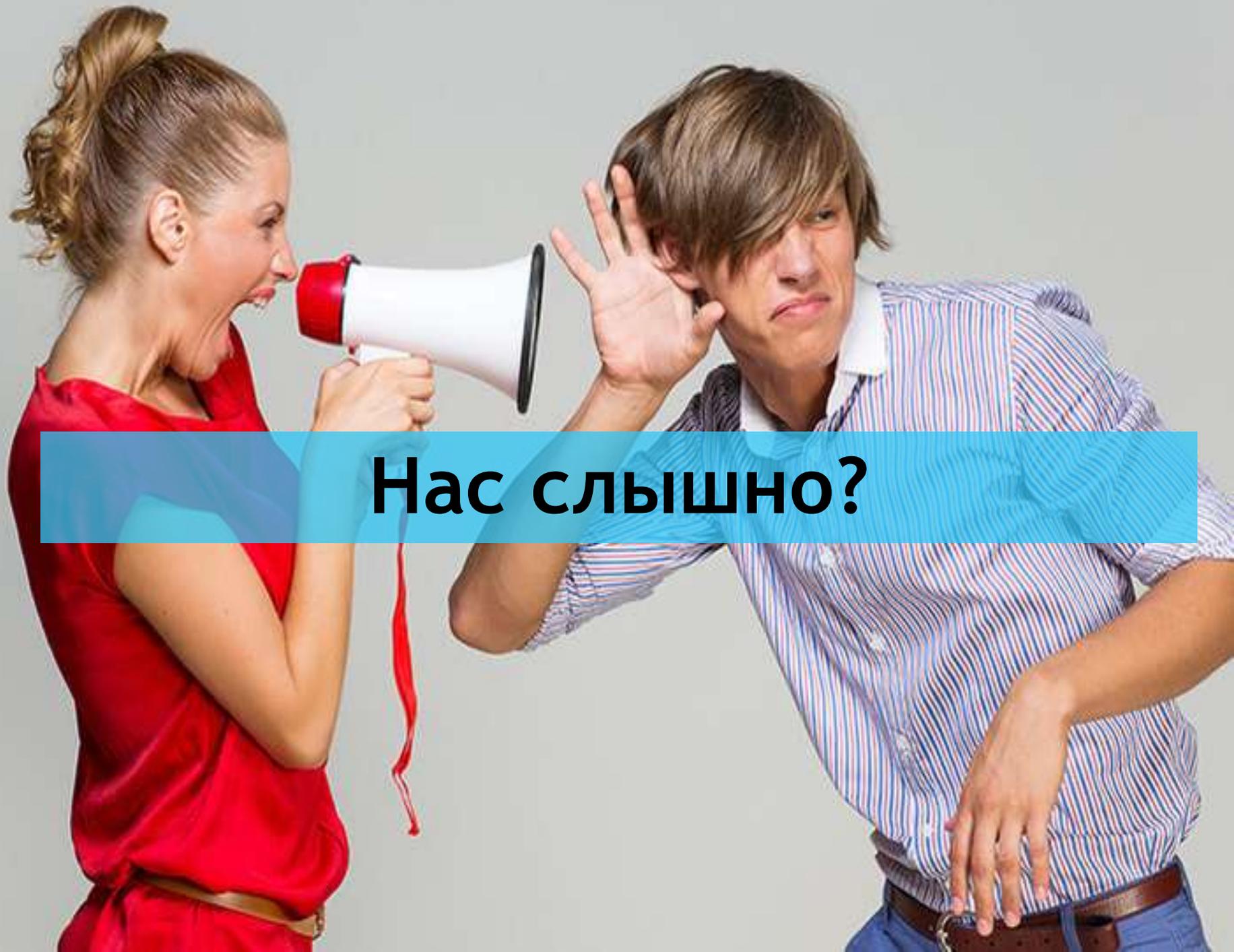
**Как внедрить «Битрикс24», чтобы он помог
вашему бизнесу стать в 5 раз лучше?**

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО



Олег Степанов

Интернет-агентство «Инсайд»



Нас слышно?

КТО ВЫ?



Кто мы?

Работаем на рынке веб-разработок с **1997 года**, мы накопили уникальный опыт по сопровождению и поддержке сайтов компаний, внедрению CRM «Битрикс24». Готовы включиться в проект на любой стадии и обеспечить его дальнейшее развитие. Продаем и внедряем продукты "1С-Битрикс: Корпоративный портал" и облачный сервис "Битрикс24". Делаем разработки **любого уровня сложности!**

✓ Являемся
«Золотым сертифицированным»
партнером



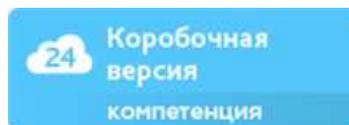
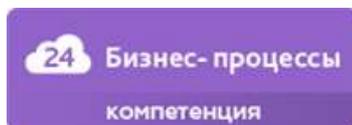
✓ Активно участвуем
в программе
качества внедрений



✓ Разрабатываем сайты и порталы
любого уровня сложности на



✓ Оказываем услуги по
продажам и внедрению



Ежегодно участвуем

▶ **Выставки**



▶ **Семинары, вебинары, конференции**



ВОЙТИ
И В РЮ
ГОСИ

ДИПЛОМ

— V МЕСТО —

ЛИДЕР ПРОДАЖ

«1С-Битрикс24» 2018 года Москве

ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

«ИНСАЙД»

Москва

Рыжиков С.В.
Генеральный директор
«1С-Битрикс»



25 января 2019 г.

Битрикс24 ©

О чем сегодня расскажем?

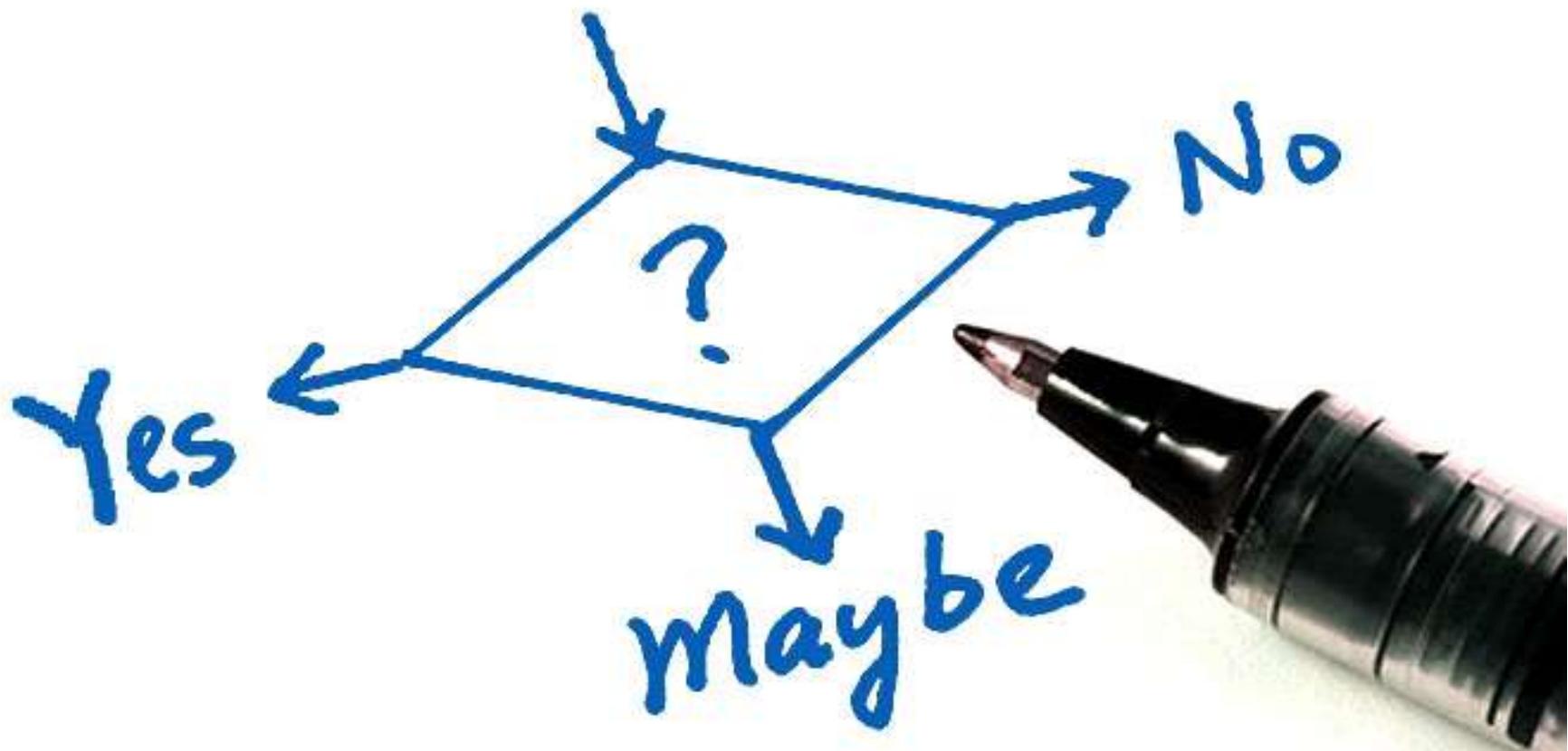
- ➡ Расскажем про CRM и современные инструменты работы компании в Битрикс24
- ➡ Расскажем как происходят внедрения CRM по нашей практике, и как не допустить ошибок

А в конце

- ➡ Расскажем, как мы помогли компании «Пайплайф», упорядочить данные по проектам, работать с партнером в регионе, раскрыть потенциал Битрикс24 и стать в 5 раз лучше
- ➡ Расскажем, как получить **ценный бонус!**
- ➡ Будут подарки

Ускорить рутинные операции в 5 раз

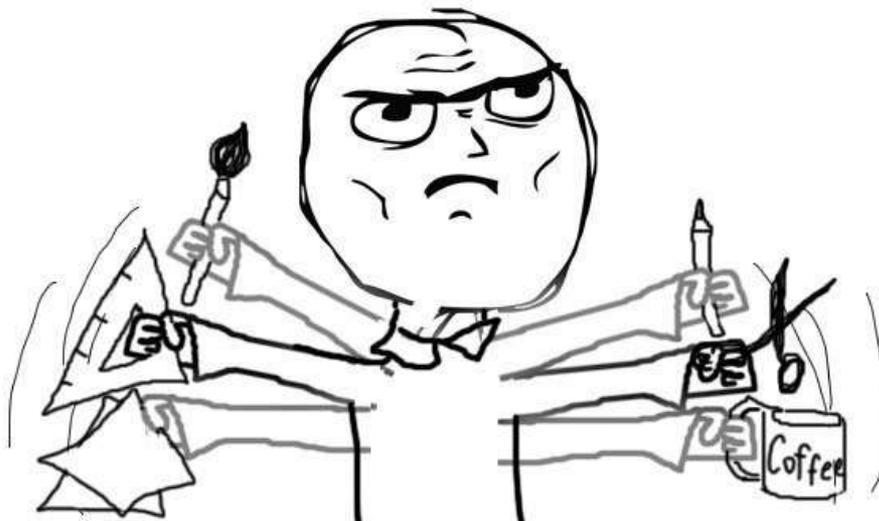
МИФ или РЕАЛЬНОСТЬ?



Соберитесь!

Вообще-то, многие компании и команды продолжают совершать ошибки в управлении проектами, ограничиваются бумажными планерами и пересылают друг другу демотиваторы про дедлайн: «Посмотри, точно про нас»

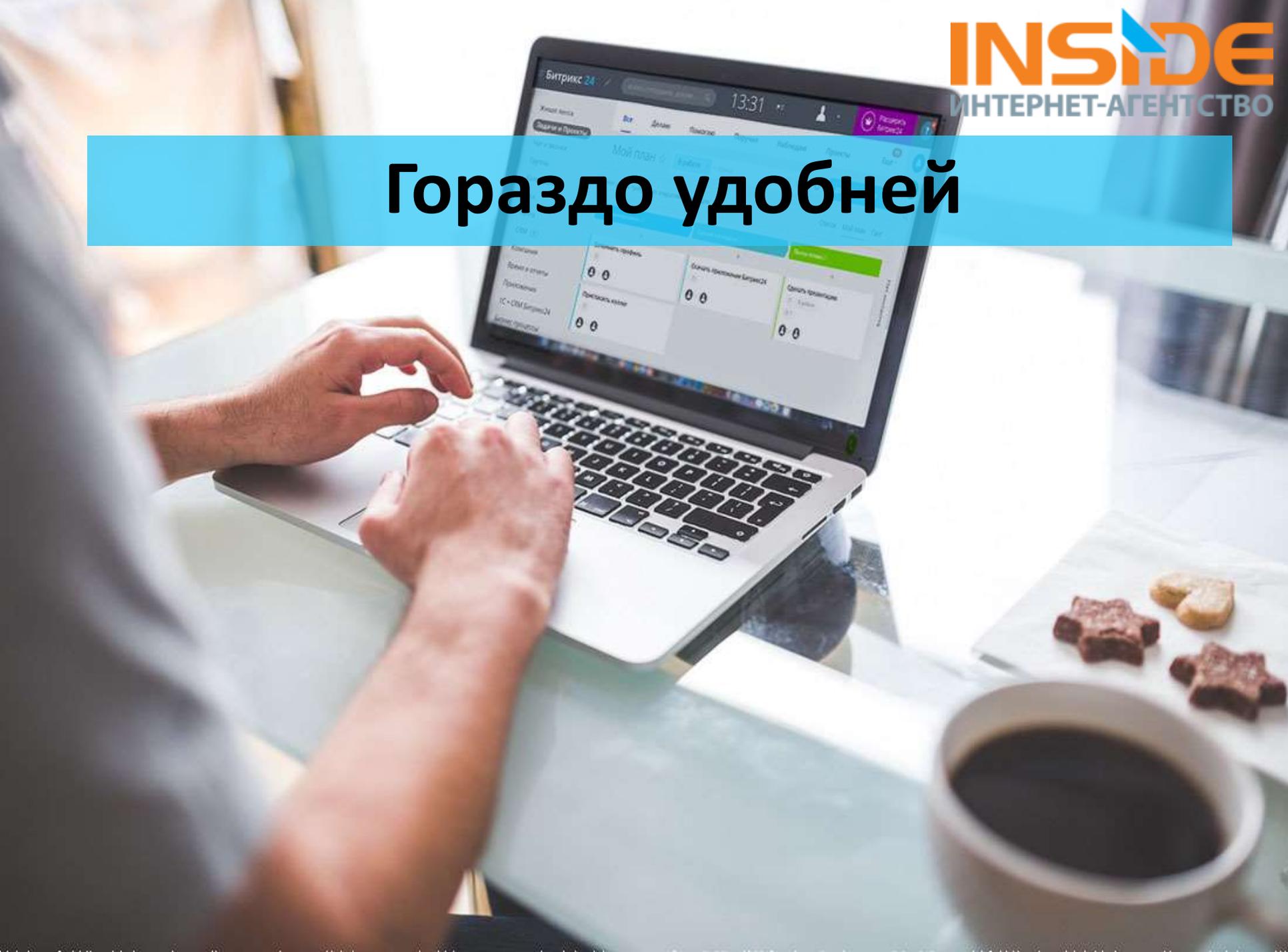
ВСЁ УСПЕЮ !!!



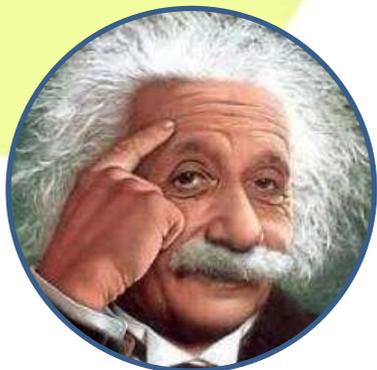
Знакомо?



Гораздо удобней



Решили попробовать CRM



12

СОТРУДНИКОВ
БЕСПЛАТНО

Ускорьте свой бизнес!

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

О внедрении «Битрикс24»

Мы подписали
Соглашение о
конфиденциальности

или

Non disclosure agreement (NDA),

по которому не можем
озвучивать все подробности...

Но, кое-что...



Автоматизация производства

Это - процесс в развитии машинного производства, при котором функции управления и контроля, ранее выполнявшиеся человеком, передаются приборам и автоматическим устройствам (системам). Введение автоматизации на производстве позволяет значительно повысить производительность труда, обеспечить стабильное качество выпускаемой продукции, сократить долю рабочих, занятых в различных сферах производства.

Битрикс24

CRM

Что такое внедрение автоматизирующей системы?

И для чего нужно внедрение?



Автоматизация

- Думаете, что автоматизация - это сложно и дорого?
- Часто так и есть!
- Но правильная автоматизация быстро окупается.



Что такое пакетное внедрение?

Пакетное (типовое) внедрение:

- Дешевле и происходит оперативно.
- Уже есть рассчитанный объём задач, настроек и обучения под типовые запросы клиента.
Например, одно из самых популярных внедрений – организовать отдел продаж в компании.
- Возможно, после него нужны будут ещё доработки, чтобы довести до конца всю систему под ваши задачи.

Индивидуальное внедрение:

- Дороже и **действительно** дольше, но к концу работ Вы получаете всё, что вам нужно.
А Вы точно знаете – что Вам нужно?
И можете это технически описать?



Можно ли как-то подготовиться к внедрению Битрикс24?

- Выделите на задачу время и волю руководителя - в результате Вы получаете Важнейший инструмент для своего бизнеса!
- Личное знакомство с системой
- Обсудите, или озвучьте сотрудникам пользу от внедрения.
- Определите очередность внедрения с учетом людской психологии (сначала пряник, потом кнут)
- Изучите предлагаемые в системе инструменты контроля.
- Определитесь, какие отчеты Вам нужны
- Какие простейшие рутинные операции повторяются у Вас раз за разом, где чаще всего срывает человеческий фактор?
- Какие типовые процессы Вашей компании можно было бы автоматизировать?
- Набросайте схему процесса работы компании в самом общем виде
- Определитесь Облако или коробка

Причины провала внедрений?

FAILED



Отсутствие внимания и поддержки со стороны руководства

- Очень странная ошибка, но она имеет место быть.
- Если CRM-система внедряется для проформы, руководство в принципе может игнорировать процесс внедрения и запуска в эксплуатацию.

И вот к чему это приводит:

- отсутствие мотивации использовать систему
- игнорирование системы
- использование системы как инструмента контроля со стороны менеджеров среднего звена

Сотрудник не умеет пользоваться

- Огромный функционал CRM Битрикс24 иногда приводит в ужас даже опытных пользователей.
- Если сотрудник не получил квалифицированного обучения как начать работать в CRM, с большой долей вероятности он не захочет самостоятельно разбираться во всех тонкостях и нюансах работы.
- Ему проще сказать, что это дурацкая система, здесь все неудобно, он тратит больше времени и Битрикс24 ему только мешает. И по сути он будет прав.

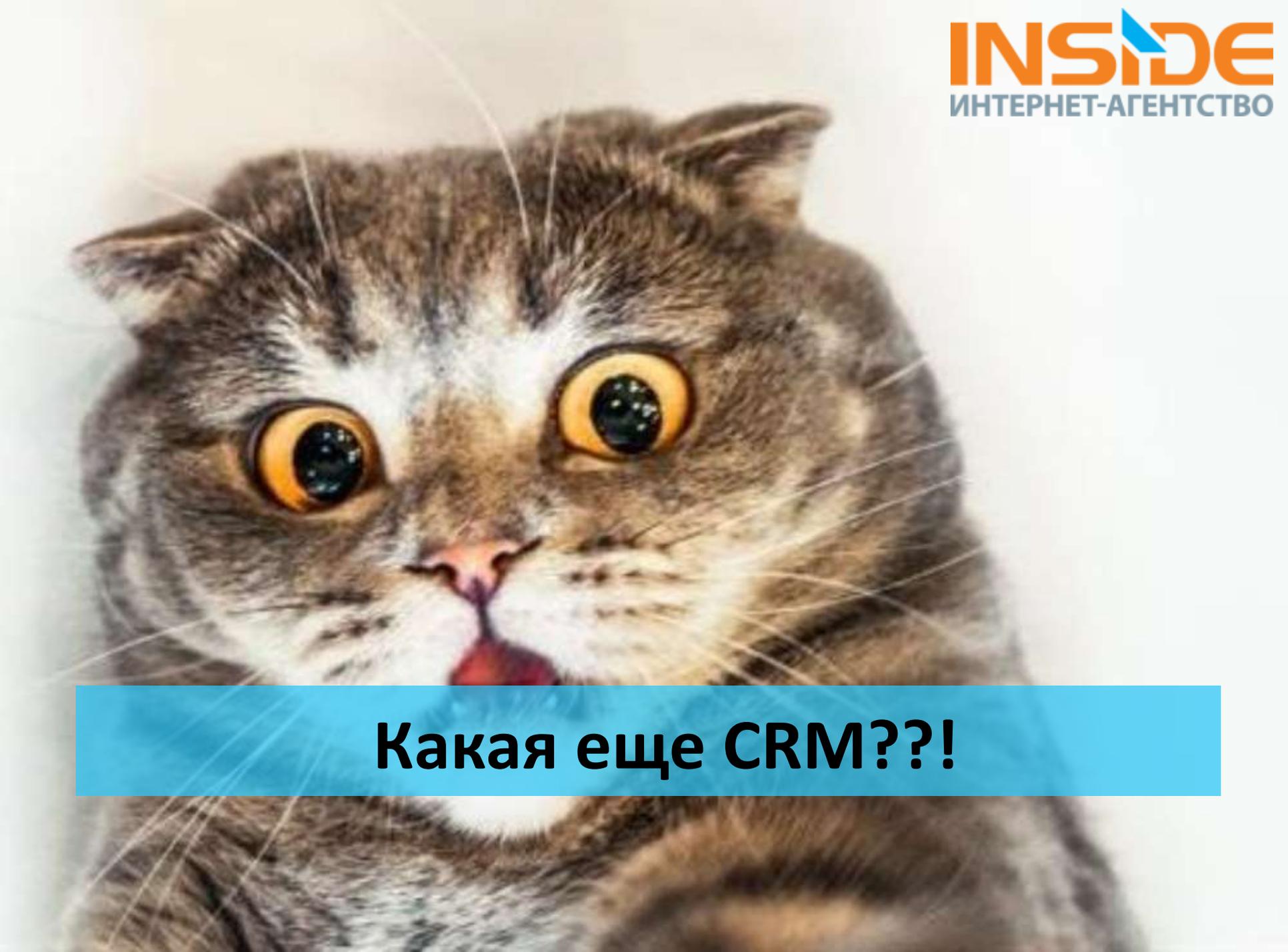
...из нашей практики

Если руководитель не умеет управлять компанией, то никакой Битрикс24 ему не поможет! Проверено.

©Инсайд

THE BIG BOSS

**Директор: Всем сотрудникам
работать в «Битрикс24»!**



Какая еще CRM??!

Сотрудник не хочет пользоваться

- **Прибавится работы** — необходимо не только потратить время на обучение, но и вносить данные, заполнять кучу полей и форм, готовить отчёты, следить за правильной работой новой системы, не забывая её регулярно использовать.
- **Каждый шаг станет подконтрольным** — теперь руководитель может одной кнопкой в CRM-системе собрать отчёт по всем действиям менеджера, посмотреть по логам, в какое время и какие действия он совершал, в какие дни даже не запускал программу и т.д.
- **«А если я не справлюсь с обучением?»** — сотрудникам порой действительно трудно понять, как организована система, осознать, что такое клиент и что такое сервер, где находится хранилище. Для них это просто экран с кучей полей и кнопок.
- **Пройдут сокращения штата** — это очень распространённая фобия, имеющая под собой основания в виде прецедентов. Скажем одно: сокращать обученных сотрудников себе дороже, грамотный руководитель просто перераспределит освободившееся время на другие задачи и позволит и компании, и людям больше зарабатывать.

Психологическое сопротивление новому — это нормальная реакция человеческой психики. Команда непременно будет строить самые причудливые гипотезы относительно своей судьбы после внедрения, а отсутствие информации «сверху» только усугубит ситуацию.

Сотрудник не хочет пользоваться

Как саботируют сотрудники?

- *Не используют CRM-систему.* Сотрудники просто раз за разом не запускают систему и игнорируют отчёты. Как правило, своё поведение они мотивируют тем, что новая система неудобная и работа в ней занимает слишком много времени.
- *Не вносят в CRM часть данных* — а основную, нужную для работы часть, продолжают сохранять в своих файлах или голове. В итоге CRM-система полностью теряет смысл, потому что не содержит в себе актуальные и точные данные.
- *Вносят данные со своими пометками и «шифровками».* Таким образом, система наполняется бессмысленными данными и абсолютно негодной отчётностью.
- *Активно протестуют против использования CRM в компании или подразделении.* Протест выражается в активном общении с руководством, подстрекательстве новаторов и ранних последователей среди сотрудников.

Как избежать:

Задача руководства — заручиться поддержкой лояльных сотрудников и грамотно, без истерик, репрессий и порезанных премий разрулить ситуацию. Как именно? Например, предложить премии самым активным пользователям системы (но для начала не штрафовать остальных)

Как Вы боролись с саботажем?

- Наказывали рублём?
- Грозили увольнением?
- Проводили обучение, показывали как всё круто работает, разъясняли преимущества?
- Никак — шли на поводу у ситуации?



... соломку бы подстелил

Еще раз небольшая и полная памятка для тех, кто собирается внедрять CRM — как это сделать быстро и безболезненно:

- Соберите требования к CRM со всех отделов, обсудите их, выявите точки пересечения
- Опишите основные и второстепенные бизнес-процессы, расставьте приоритеты.
- Внедряйте CRM постепенно, позволяйте сотрудникам тратить время на обучение и самостоятельную работу с документацией.
- На начальном этапе выделите наиболее важные процессы и задачи для каждого из сотрудников — пусть они занимаются именно ими, постепенно расширяя свою вовлеченность в работу с системой.
- Сделайте CRM универсальным рабочим местом (особенно важно для менеджеров по продажам!). Менеджер должен осознавать, что именно интерфейс системы является его рабочим местом.
- Попросите эксперта обойти всех сотрудников и настроить вид и цветовую схему CRM под желания каждого пользователя — так системой будет приятнее пользоваться.
- Организуйте несколько этапов внутреннего обучения, проведите семинар по вопросам использования программы через несколько недель использования, создайте раздел вопросов и ответов на корпоративном портале или в общей папке.
- Мотивируйте. Подводя итоги месяца, рассказывайте, опираясь на данные из CRM, показывая графики, диаграммы и отчёты в её интерфейсе.

Еще важно при внедрении

- Не торопить подчинённых перейти на новое программное обеспечение, а установить адекватные сроки и позволить познакомиться с CRM постепенно.
- Разъяснить важность внедрения.
- Ни в коем случае не говорить о сокращениях и не шантажировать ими. Человеческий ресурс бесценен — и освободившееся время нужно перенаправить на поиск новых клиентов, каналов продаж или на обучение.
- Материально и нематериально поощрять использование системы, показывать, что вы незримо в ней присутствуете и оцениваете результаты.
- Совместно обсуждать сложившиеся показатели и пути улучшения. Вовлечённость в процесс — мощнейший фактор мотивации.

Успешное внедрение Битрикс24

- **Вариант А:**
когда после всех работ исполнителя по настройкам, обучению и поддержке Вы, Ваши сотрудники и Ваша компания в целом решаете в системе нужные вам задачи эффективнее и быстрее, чем до этого – без нее.
- **Вариант Б:**
когда Вы получаете инструмент для подсчета скорости и эффективности Вашей работы (даже если не с чем сравнить, поскольку раньше Вы это не считали) и соответственно, возможность ее налаживать в рамках коллектива из более, чем 2-3 сотрудников.

АЭРОФЛОТ

Российская авиация

UNION AIR

«ДО»



«ПОСЛЕ»



Пакет «Стартовый»

Общие настройки:

- Регистрация облачного портала Битрикс24
- Приглашение сотрудников в CRM
- Создание структуры отдела продаж
- Установка десктопного приложения - до 3х устройств десктоп/ноутбук*
- Установка мобильного приложения – до 3х устройств iOS/Android*
- Оптимизация карточки лида, контакта, сделки
- Настройка типовых фильтров лидов, сделок, дел
- Настройка стадий лидов и сделок

Контроль входящих заявок и общения с клиентами:

- Подключение телефонии для входящих звонков - Штатная или внешняя SIP телефония*
- Настройка номера для исходящих звонков
- Настройка записи телефонных разговоров
- Подключение к CRM общего корпоративного электронного адреса (zakaz@company.ru)
- Подключение к CRM электронных адресов менеджеров
- Подключение сервиса обратный звонок для одного сайта *
- Автоматическое уведомление руководителю о просроченных стадиях обработки лида
- Практикум по обработке и конвертации лидов, и сделок по стадиям для пользователей CRM

Стоимость: 19 900 руб.

Обещанный Бонус

Первым 10 слушателям,
приславшим сейчас письмо
на адрес info@inside.ru с темой «Бонус»:



- подарим **индивидуальную консультацию по CRM**
- проведем **бесплатный экспресс-аудит текущих бизнес-процессов** работы вашей компании
- составим **подробный расчет стоимости** внедрения CRM «Битрикс24»

А при покупке в «Инсайд» облачного тарифа «Команда» или «Компания»,
либо коробочной версии «1С-Битрикс24»,
подарим пакет внедрения CRM!

**Спасибо за внимание!
Не переключайтесь!**

Олег Степанов

Интернет-агентство «Инсайд»

Тел.: +7 (495) 542-88-08

E-mail: info@inside.ru

Сайт: www.inside.ru

