

История успешного внедрения «Битрикс24»

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО



Олег Степанов

Интернет-агентство «Инсайд»

Основание pipelife

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО

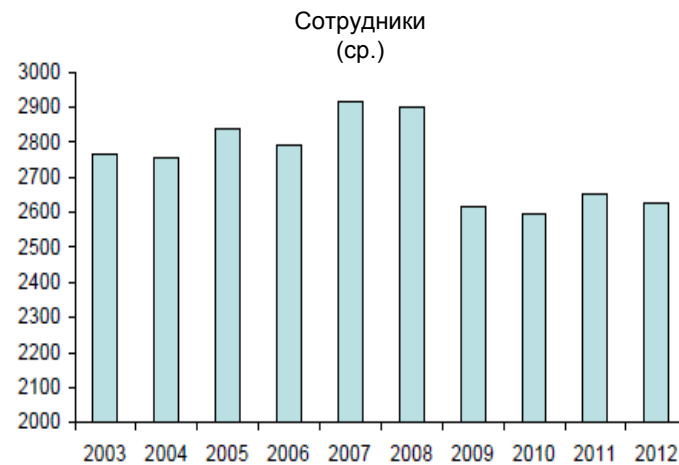
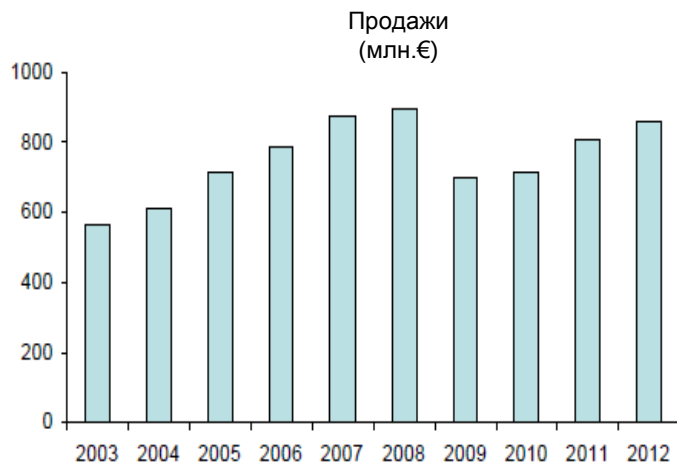


История pipelife

- 1989** **Учреждение компании Pipelife** компаниями Solvay и Wienerberger: Австрия, Франция, Германия
- 1990** Выход на рынок Венгрии, совместное предприятие с Pannonplast
- 1992** Развитие бизнеса в Греции и Турции
- 1994** Дальнейшее расширение бизнеса: Чехия, Словакия, Словения
- 1996** Начало деятельности в Польше и Румынии
- 1997** Приобретение Davinyl (Швеция), бизнес-экспансия в Хорватии
- 1999** Приобретение MABO Group: Эстония, Финляндия, Латвия, Литва, Норвегия
- 2000** Приобретение Jetstream (США). **Открытие офисов продаж в России и Украине**
- 2003** Приобретение 100% Pipelife Czech и Pipelife Slovakia
- 2004** Приобретение Propipe (Финляндия). Приобретение ПВХ бизнеса компании Drossbach (Германия)
- 2005** Приобретение 100% Pannonpipe и Pipelife Romania. Основание Pipelife Bulgaria
- 2006** **Инвестирование в строительство завода Pipelife в России**
- 2007** Приобретение Quality Plastic (Ирландия). **Начало полномасштабной деятельности в России.**
- 2008** Приобретение Instaplast (Чехия)
- 2009** Инвестирование в строительство завода в Болгарии
- 2010** Приобретение Westpipe (Швеция). Закрытие дочерних предприятий в Испании и Португалии
- 2011** Приобретение Alphacan Pipe Business (Франция)
- 2012** **Pipelife International полностью переходит под управление Wienerberger**

Кратко о pipelife

Продажи (2012 г.)	859 млн.€
Представительства	в 27 странах
Заводы	29
Сотрудники	2626 чел.
Штаб-квартира	Вена, Австрия



Мир pipelife

Австрия
Бельгия
Болгария
Греция
Германия
Ирландия
Нидерланды
Норвегия
Польша
Россия
США
Турция
Финляндия
Франция
Чехия
Швеция
Эстония

Венгрия
Латвия
Литва
Румыния
Сербия
Словакия
Словения
Украина
Хорватия



Продукция pipelife

➡ Наружная канализация



➡ Внутридомовые системы



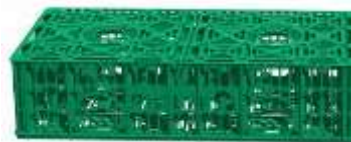
➡ Газ, защита кабелей и проводки



➡ Дренаж и орошение



➡ Эксклюзивные системы для промышленных и природоохранных нужд



- 2000 Открытие представительства компании в России, г. Москва
- 2006 Начало строительства завода по производству пластиковых труб в Калужской области, г. Жуков
- 2007 Открытие завода. Запуск производственной программы начался с труб из ПЭ для напорного водоснабжения.
- 2008 Расширение производственной программы на заводе в Жукове. Запуск линии по производству коругированной ПП трубы **Pragma**[®] и линии по производству ПВХ труб для наружной самотечной канализации



«Улучшать качество жизни, обеспечивая высокое значение сохранению окружающей среды и энергии»

Основная продукция завода PipeLife Rus



Опыт применения

INSIDE
ИНТЕРНЕТ-АГЕНТСТВО



RENAISSANCE
CONSTRUCTION



Оптимизация работы

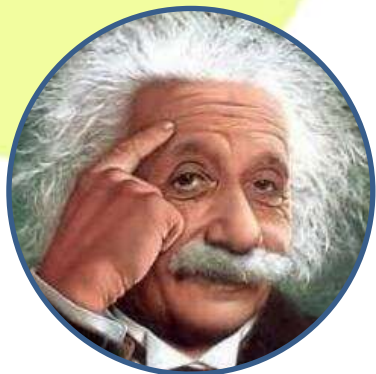
Что было «до»?

- ➡ Все клиенты, задачи и проекты - в Excel – файлах
- ➡ Доступ к базе клиентов – доступен только оператору, лежит на локальном компьютере, отправляется по почте
- ➡ Два компаньона в разных регионах страны, сотрудники тоже в разных регионах. Знакомо?
- ➡ Задачи сотрудников хранились разрозненно - контроль данных и работы сотрудников сильно затруднен
- ➡ Не понятно, все ли задачи выполняются в срок, или где-то есть проблемы, просрочки...
- ➡ Где процесс можно ускорить, где – оптимизировать, а где нужны дополнительные силы – при таком способе хранения данных что либо систематизировать было проблематично.
- ➡ А если сотрудник увольнялся – БОЛЬШАЯ ПРОБЛЕМА!!!

Первостепенная Задача

- Собрать воедино и онлайн всю информацию по проектам. Чтобы она была доступна всем ответственным в любое время.

Решили попробовать

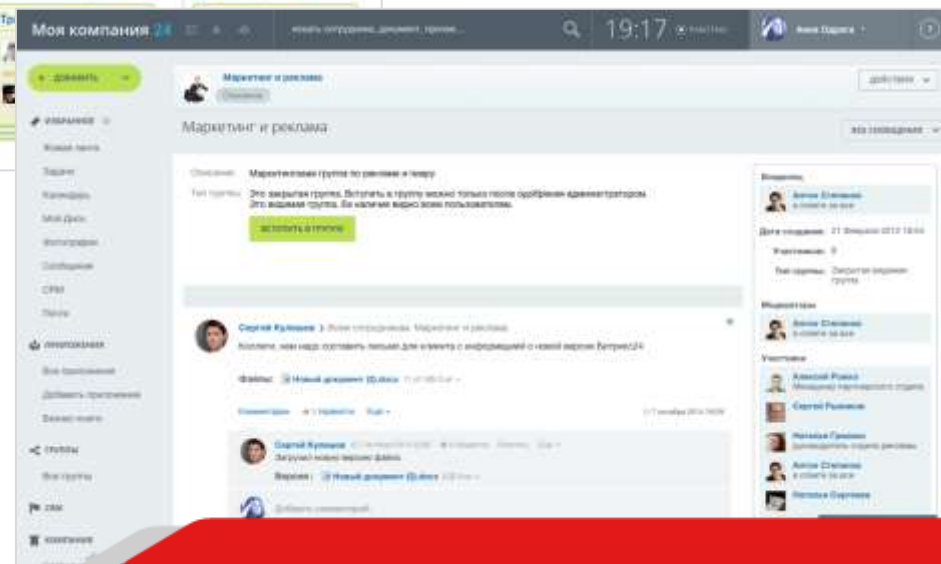
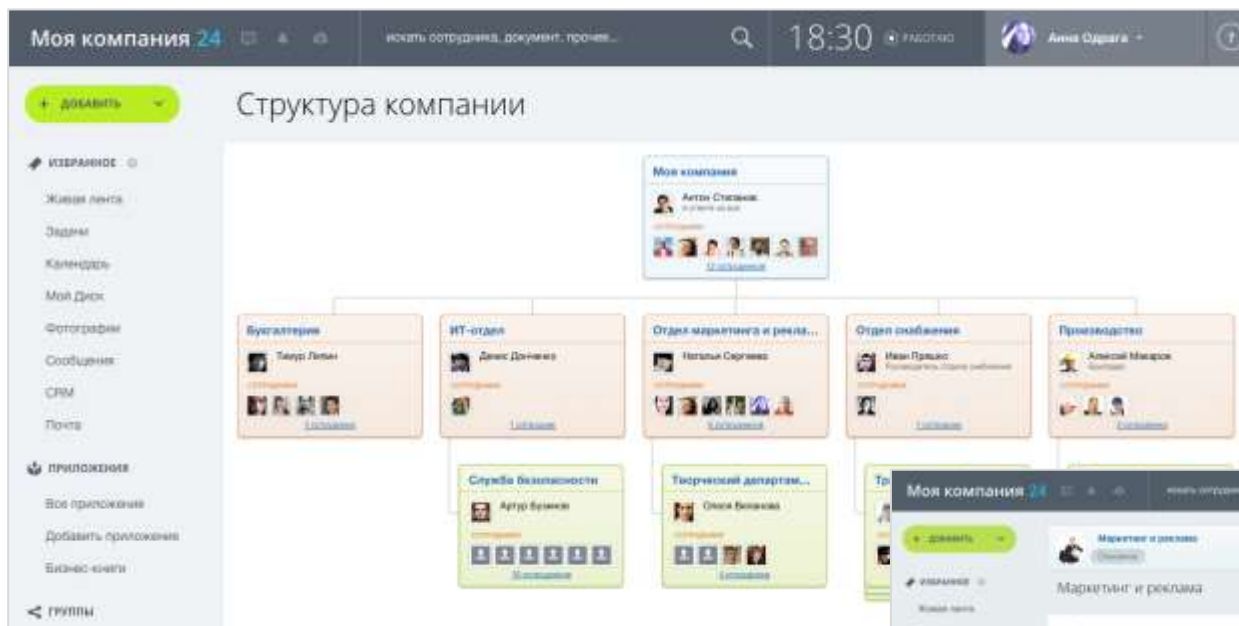


12

СОТРУДНИКОВ
БЕСПЛАТНО

1. НАЧАЛО

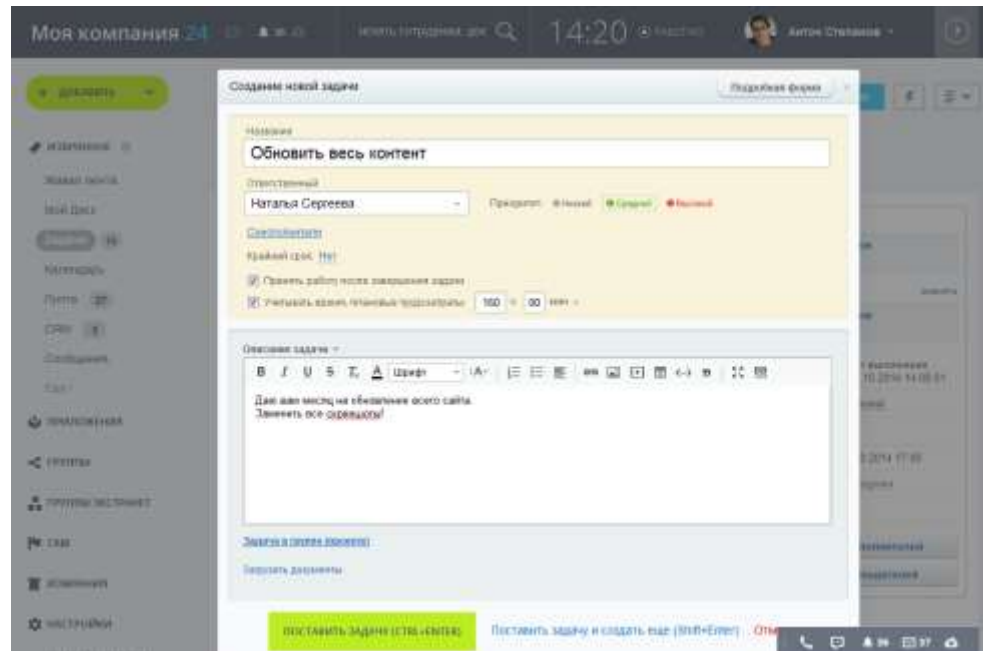
Настроили оргструктуру компании и добавили сотрудников.



Начали пользоваться Группами

1. НАЧАЛО

Начали ставить задачи



Активно пользоваться
мобильным приложением

2. Расписали основные стадии и поля проекта

Справочники ☆

- Статусы
- Источники
- Тип контакта
- Тип компании
- Кол-во сотрудников
- Сфера деятельности
- Тип сделки
- Статусы счёта
- Стадии сделки: Общее**
- Стадии сделки: Внутрянка
- Статусы предложения
- Обращения
- Тип события
- Статусы обмена

Начальная стадия

→ 1. Инвестирование (или узнали о проекте без подробностей)

Дополнительные стадии

- ≡ 2. Проектирования
- ≡ 3. Экспертиза
- ≡ 4. Рабочая документация (заказчик информирует о всех участниках проекта)
- ≡ 5. Выбор Подрядчика (тендер, защита проекта, рассылка)
- ≡ 6. Монтаж (следить за датой начала и конца реализации и объемами)
- ≡ 7. Заморожен

+ добавить стадию

УСПЕШНО

ФИНАЛ

НЕ УСПЕШНО

Успешная стадия

→ 8. Проект завершен

Неуспешные стадии

- 9. Проиграна, цена
- ≡ 10. Проиграна, наличие
- ≡ 11. Проиграна, отсрочка, не возврат
- ≡ 12. Проиграна, работа конкурентов

3. Внесли базу и начали активно заводить сделки

24 Сделки

https://pipelife.ru

PIPELIFE

искать сотрудника, документ, прочее

08:11

Лиды Сделки Контакты Компании Товары Настройки Ещё

Сдел... ☆ Сделки в работе + поиск НАПРАВЛЕНИЕ ДОБАВИТЬ СДЕЛКУ

Сделки: 1 с просроченными делами

Роботы Канбан Список Календарь Отчёты

ПРОДУКТЫ	СДЕЛКА	ДАТА СОЗДАНИЯ	СТАДИЯ СДЕЛКИ	ДЕЛА	КЛИЕНТ
Прагма	Метро Вtc конца а будут вид метро. проект ЗАКРЕПЛЕН (Повторная сделка)	03.06.2013	Заморожен	Дела отсутствуют	Александр
Прагма	проект водовода 36 км. проект ЗАКРЕПЛЕН (Повторная)	03.06.2013	Заморожен	Дела отсутствуют	Александр
Прагма	Реконструкция Обводного канала. Транспортный узел	02.07.2013	Выбор Подписчика (тендер, защита проекта, рассылка)	Дела отсутствуют Добавить дело	

проект ЗАКРЕПЛЕН (Повторная)

4. Использовать отчеты по сделкам, фильтры и другие возможности Б24

Объём сделок по менеджерам ☆

[< ВЕРНУТЬСЯ К СПИСКУ ОТЧЕТОВ](#)

Ответственный	Кол-во сделок	Сделок в работе	Проиграно	Выиграно	Средняя сделка	Возможная сумма	↓ Доход от выигранных сделок
Алексей	75	50	8%	25.33%			
Александр	327	318	1.22%	1.53%			
Александр	28	25	7.14%	3.57%			
Александр	11	10	0%	9.09%			
Александр	109	106	0%	2.75%			
Александр	2	1	0%	50%			
Александр	166	165	0.6%	0%			
Александр	41	41	0%	0%			
Александр	1	1	0%	0%			
Александр	3	3	0%	0%			

Фильтр

Отчет за период

этот месяц ▼

Тип сделки "равно"

Все ▼

Ответственный "равно"

Контакт "равно"

Контакт: Тип "равно"

Все ▼

Компания "равно"

Компания: Тип "равно"

Все ▼

Применить

[Отмена](#)

Об отчете

Отчет показывает общий объем сделок, над которыми работали менеджеры в отчетный промежуток времени, долю

Что стало после перехода на Битрикс24?

Удобнее

- 1) Переключать ответственность от уволенного, причем поэтапно: на компании, на сделки, на задачи, по очереди, постепенно вводя в курс дела, но ничего не теряя.
- 2) Работать с проектом: поиск, хранение информации, разделение на лиды, сделки, контакты, мобильность, доступ в любое время из любой точки Земли.
- 3) Появилась возможность формировать удобные отчеты

Как следствие

- Представитель ИНСАЙД: «Работа с проектной информацией ускорилась?»
- Представитель Pipelife Rus: «Да, раз в 5 точно, а процесс передачи информации по проекту вместо громоздкого стал оперативным и предсказуемым.»

Дальше – Больше

Захотелось автоматизировать рутину

- 1) Попробовали сами – можно, но надо разбираться – некогда и столько всего можно и нужно сделать...
- 2) Решили обратиться к специалистам «Инсайд»
- 3) Рассказали о хотелках и получили рекомендации и оценки

Задачи:

- 1) Автоматизировать уведомления клиентам
- 2) Автоматизировать создание партнерских компаний на основе вносимых данных (проектировка, монтаж и т.д.)
- 3) Автоматизировать добавление дилером заказа с большим количеством позиций – прямо в CRM без доступа, с помощью отправки xls самим Дилером
- 4) И другое... Хотелки есть всегда 😊

Что получилось

А получилось, примерно так:

Бизнес-процессы

Добавить шаблон

Название	Изменен	Изменил	Автозапуск
АВТОСОЗДАНИЕ УЧАСТВУЮЩИХ КОМПАНИЙ (Запуск только вручную)	10.12.2018 15:52:39	Степанов Олег	Нет
Генерируем товары по файлу (Вручную)	12.02.2019 18:12:28	Степанов Олег	Нет
Операции на создание сделки	21.04.2019 23:42:44	Степанов Олег	Создание
Перезапуск уведомлений с настройками (вручную)	18.04.2019 16:12:59	Степанов Олег	Нет
Проверки на изменение в сделке	02.04.2019 15:28:38	Степанов Олег	Изменение

НАСТРОИТЬ РОБОТОВ

ертиза

Рабочая документац...

Выбор Подрядчика (...)

Монтажа (следить за...

Заморожен

Проект завершен

Проиграна, ц

Настроить роботов

Настроить роботов

Настройка роботов возможна только в дизайнере Бизнес-процессов

Настройка роботов возможна только в дизайнере Бизнес-процессов

Настроить роботов

Настроить роботов

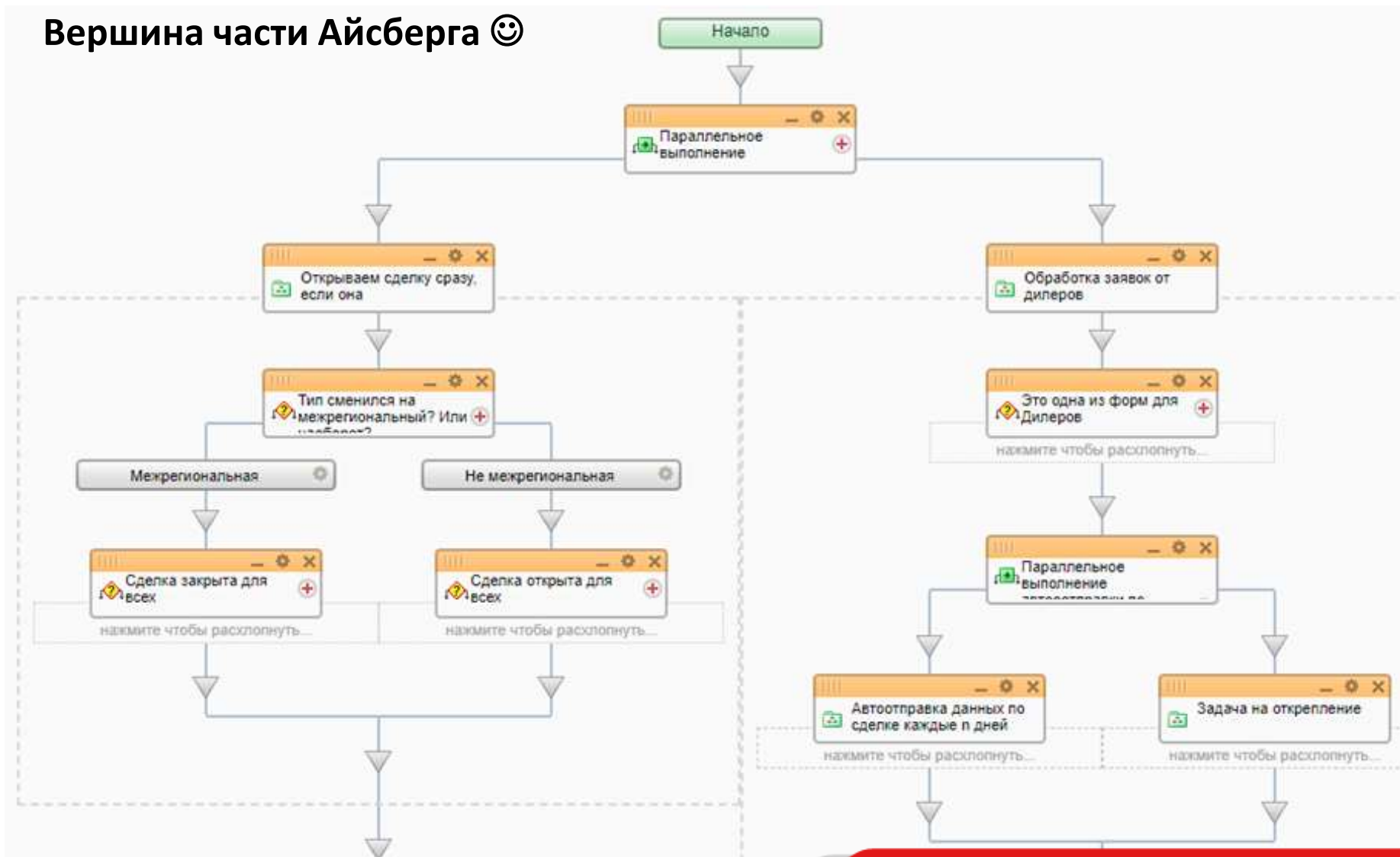
Настроить роботов

Настроить роботов

Настроить роботов

Что получилось

Вершина части Айсберга 😊



Что получилось

Как решили задачу с дилерами и в чем она состояла?

PIPELIFE

Заявка от дилера ТК

1. Заполните все поля ниже, и выполните пункты 2-4, если требуется:
2. внесите в файл товаров только количества товаров;
3. сохраните его как csv с разделителями;
4. и внесите этот файл в нижнее поле формы.

Название проекта:

Менеджер проекта: *

Тип проекта: *

Планируемая дата начала реализации: *

Стадия сделки: *

Поля заявки

Продукты: *

- ☐ Прага
- ☐ Колоды
- ☐ Районы

☐ Внутренне
☐ ПЗ
☐ ЛОСы и КНС (потенциальные)

Вид Канализации: *

- ☐ Хозяйственно – бытовая канализация
- ☐ Ливневая канализация
- ☐ Дренаж
- ☐ Внутримановая канализация

Регион: *

Населенный пункт: *

Комментарий:

Участвующие компании

Наименование проектировщика:

Контактное лицо проектировщика:

Наименование подряда-чка:

Контактное лицо подрядчика:

Комментарий по подряда-чке:

Товары

Файл с товарами заявки (CSV) (Шаблон: <https://pipelife.biz/tx24.ru/~3efdb/>)

Файл не выбран

Документы в проекте:

Файл не выбран

Файл не выбран

[Еще поле +](#)

Как стало благодаря помощи специалистов?

Автоматизация рутины

- 1) Удалось исключить постоянные трудозатраты на внесение множественных данных о товарах в карточку сделки
- 2) Удалось исключить постоянные трудозатраты на уведомления клиентов, запросы от них дополнительных данных по проектам – система делает это автоматически

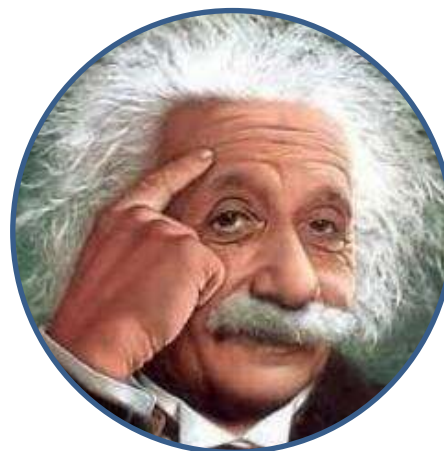
Как следствие

Объемные по трудозатратам рутинные процессы, включая заведение заказов вместо десятков минут на каждую сделку принципиально перестали отнимать время у сотрудников!

Ускорить рутинные операции?

х 5 раз!

РЕАЛЬНО!



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!

Что сделать после вебинара?

Проанализируйте свой бизнес!

Возможно, что-то из того, о чем сегодня рассказали, поможет и Вам.

Быть может, CRM и автоматизация – это то, что Вы так долго искали.



Спасибо за внимание! Вопросы?

Олег Степанов

Интернет-агентство «Инсайд»

Тел.: +7 (495) 542-88-08

E-mail: info@inside.ru

Сайт: www.inside.ru

