

ЦИФРОВИЗАЦИЯ КРУПНОГО БИЗНЕСА

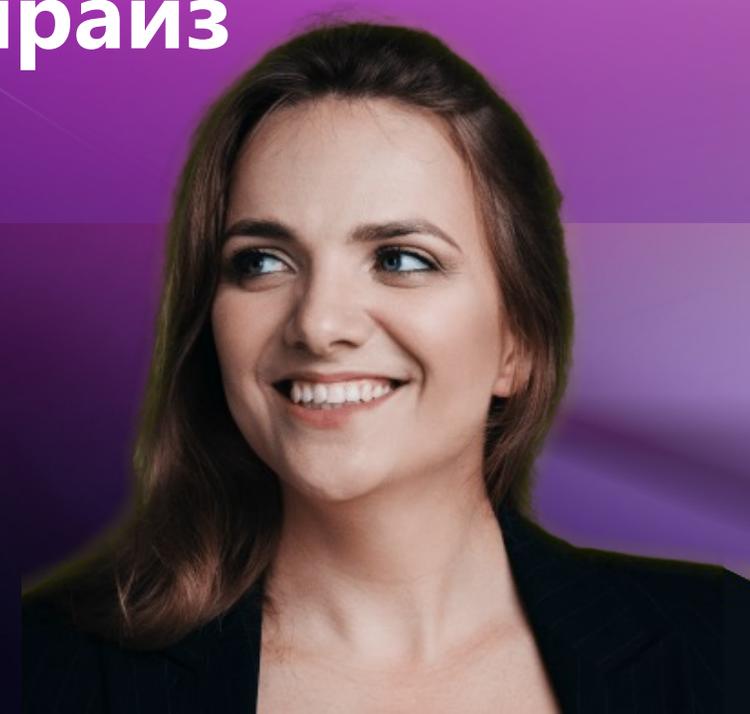
Больше контроля, меньше затрат: решения Битрикс 24 Энтерпрайз



17 АВГУСТА 2023 / 10:00-11:30 (МСК)



Роман Вдовенко



Анастасия Рыбина

Спикеры прямого эфира



Анастасия Рыбина

- Менеджер по развитию направления Битрикс
- Более 5 лет работы с вендором Битрикс от Аналитика до BDM



Роман Вдовенко

Заместитель директора по работе с ключевыми клиентами Битрикс24



**Сканируйте QR-код
и сохраняйте контакт**

Битрикс24 для крупных предприятий

Битрикс24 Энтерпрайз – комплексное решение для крупных компаний.

В ваших руках полный контроль над бизнес-процессами, и оптимизация работы всех отделов и подразделений компании.



Битрикс24 помогает бизнесу работать



Инtranет



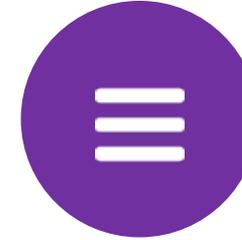
HR-портал



Корпоративный университет



Проектный офис



База знаний



CRM. Управление продажами



SRM. Управление поставщиками



Service Desk



Сайты



Интернет-магазины
И маркетплейсы

Преимущества решения Битрикс24:энтерпрайз

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ 5 В 1:

Инtranет-портал, CRM, HR-процессы, контакт-центр, маркетинг, КЭДО, проектный офис, SRM, B2B-порталы и т.д.

ШИРОКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ КАСТОМИЗАЦИИ:

Открытый исходный код.

ВОЗМОЖНОСТИ МАСШТАБИРОВАНИЯ:

Открытое API для неограниченных возможностей интеграции и масштабирования платформы.

ВХОДИТ В РЕЕСТР РОССИЙСКОГО ПО:

Битрикс24 входит в Реестр отечественного ПО, русскоязычная поддержка и подробная документация.

ВЫСОКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ БЕЗОПАСНОСТИ:

Средства защиты информации Битрикс24 сертифицированы ФСТЭК.

БИТРИКС24 НА ВАШЕМ СЕРВЕРЕ:

Система включает в себя все необходимые инструменты для организации работы компании, роста продаж и автоматизации бизнеса.

Партнеры > Софтлайн



ЗОЛОТОЙ



МОСКВА

- ✓ Битрикс24: Коробочная версия
- ✓ Интеграция с 1С
- ✓ Крупные корпоративные внедрения

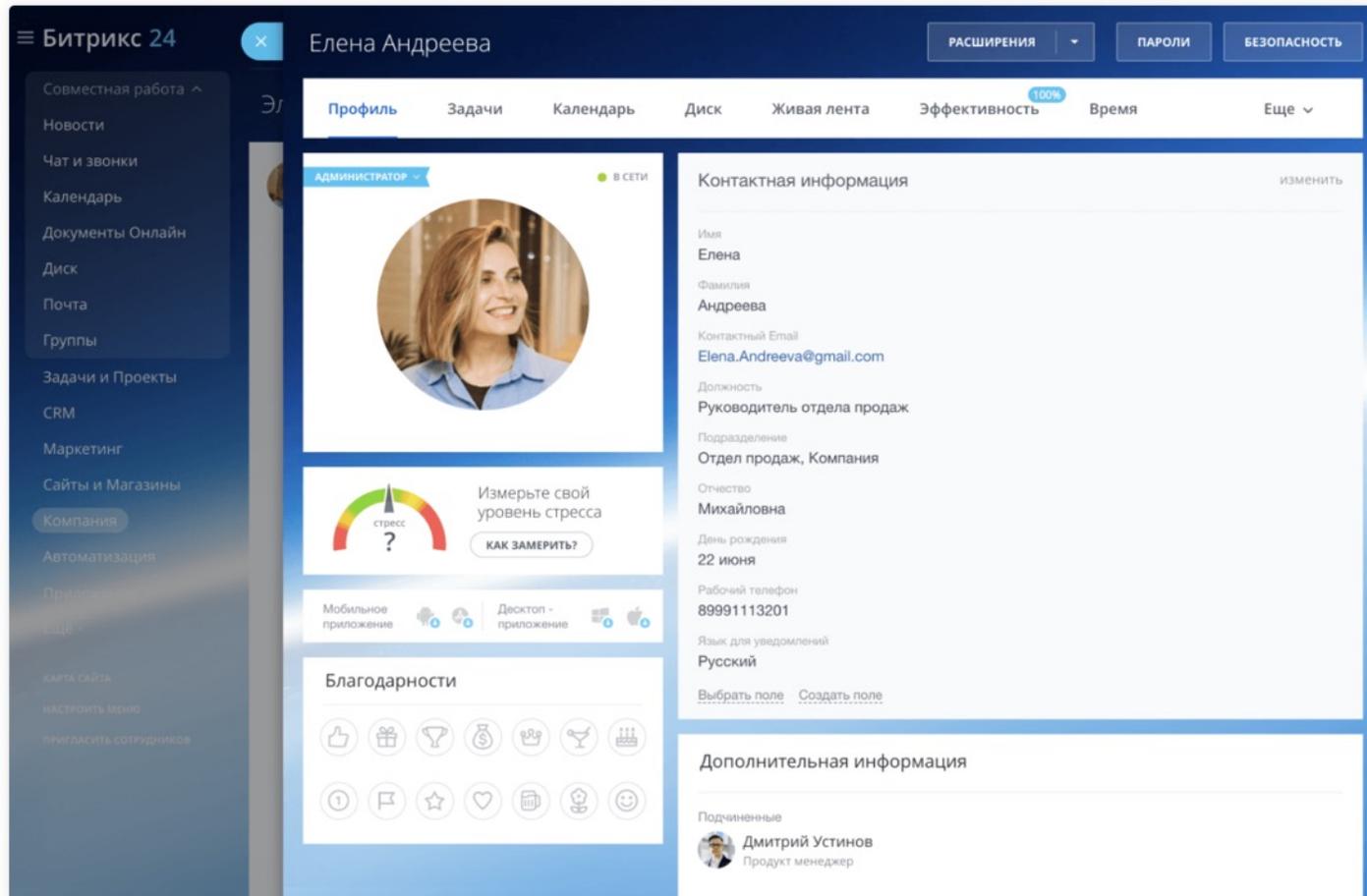
Инtranет и Digital Workplace

Инtranет-портал – объединенное информационное пространство, созданное специально для сотрудников, работающих в различных офисах и подразделениях:

- обеспечивает прозрачную коммуникацию и возможность обратной связи
- предлагает удобный инструмент для поиска необходимой информации
- оптимизирует HR-процессы, делая их более эффективными
- предоставляет единый доступ к различным сервисам компании

The screenshot displays the Bitrix24 intranet portal. At the top, there's a search bar, the time 12:53, and user information for Сергей Петров. The main content area features a message from Ирина Андреева dated 27 февраля, 14:30, celebrating a season and thanking the team. Below the message is a photo of a woman working at a laptop. The right sidebar contains several widgets: 'Пuls компании' showing 2,511 active employees and 66% completion; 'Календарь' with events for the 21st and 22nd; 'Бизнес-процессы' with 2 pending reactions and 1 process; 'Задачи' (Tasks) with a list of tasks and their counts; and 'Популярное' (Popular) featuring a post by Ирина Александрова.

HR-портал для управления кадрами



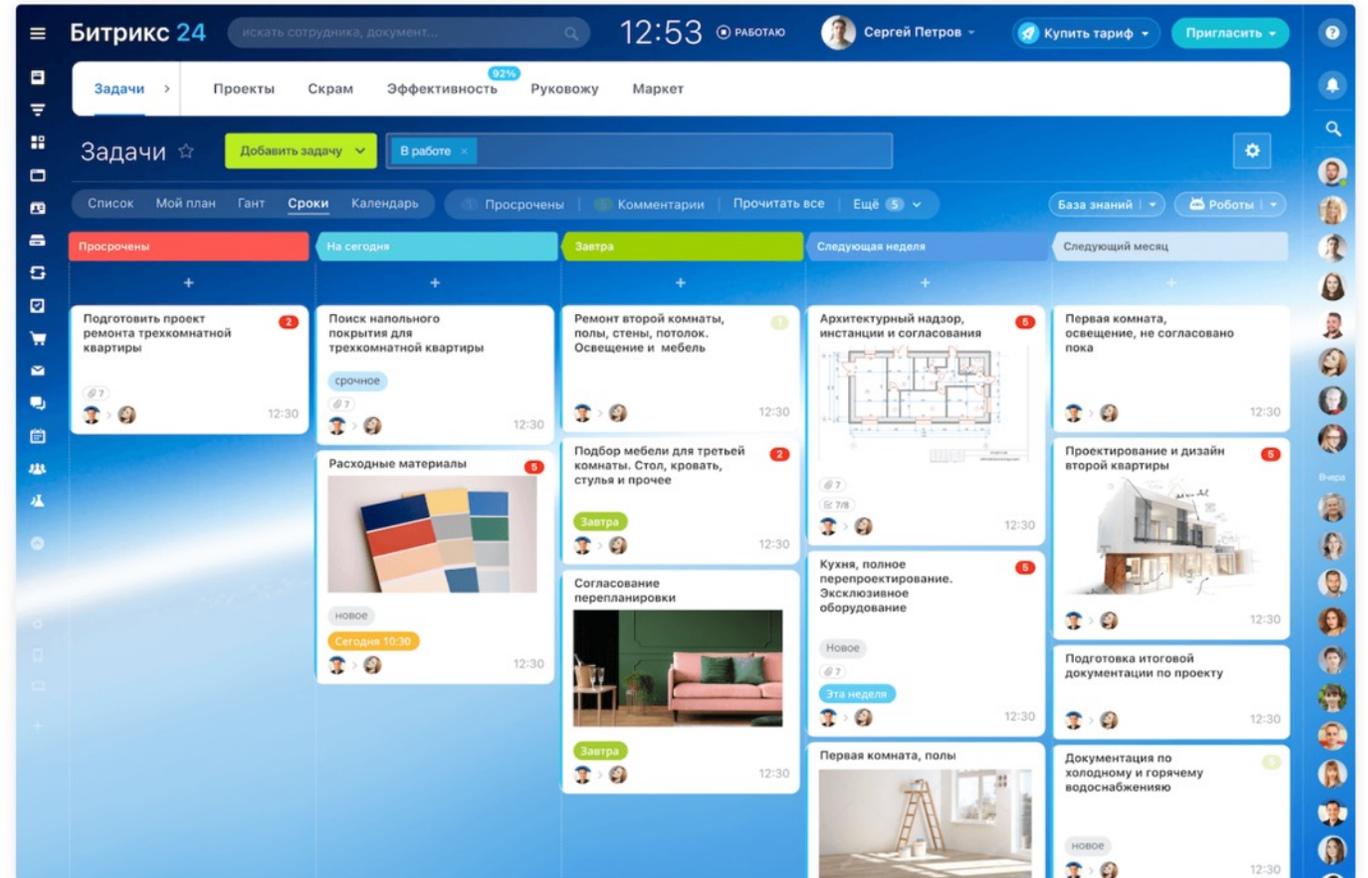
Полный арсенал инструментов для создания эффективной работы HR-департамента и управления персоналом во всех подразделениях:

- прозрачная организационная структура компании
- оптимизированное ведение документации
- автоматизированные процессы управления персоналом
- централизованное хранение файлов и база знаний

Управление проектным офисом

Большие проектные команды отделов маркетинга, IT-подразделений, коммерции и финансов управляются с помощью гибкой системы:

- выделение ролей и задач
- планирование и контроль этапов работы
- удобная коммуникация и обмен информацией
- надежное и безопасное хранение данных
- быстрый доступ к необходимой информации
- генерация гибких и информативных отчетов



CRM: клиенты и продажи

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. At the top, there's a navigation bar with 'Битрикс 24', a search bar, the time '12:53', and user information 'Сергей Петров'. Below this is a secondary navigation bar with tabs for 'Сделки', 'Товары и Склад', 'Клиенты', 'Продажи', 'Аналитика', 'Интеграции', and 'Настройки'. The main area shows a Kanban board for 'Сделки' (Deals) with five columns representing different stages: 'Входящие' (12,793,000 руб.), 'На согласование' (11,987,000 руб.), 'В производстве' (9,620,260 руб.), 'Произведено' (8,430,210 руб.), and 'К отгрузке' (6,770,260 руб.). Each deal card includes a title, amount, date, and the responsible person, 'Ирина Андреева'. The interface also features a sidebar with various icons and a top-right corner with utility buttons like 'Купить тариф' and 'Пригласить'.

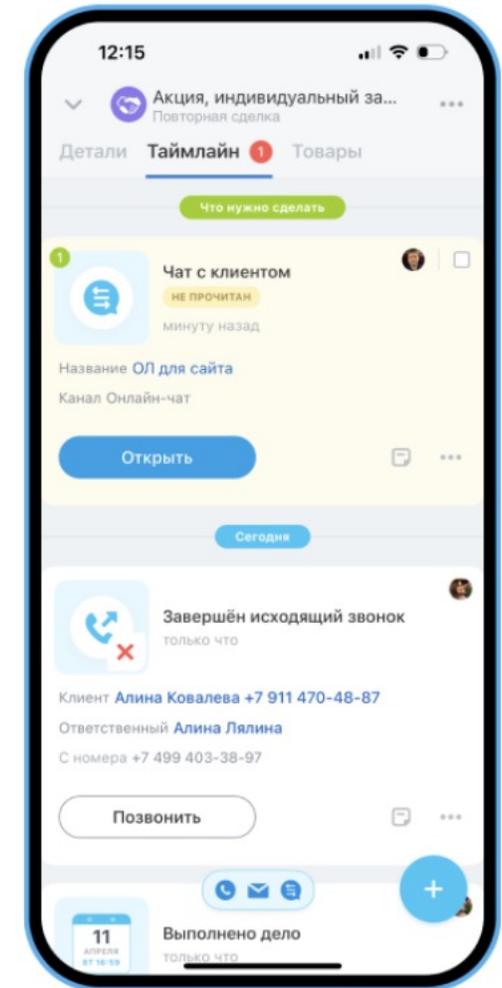
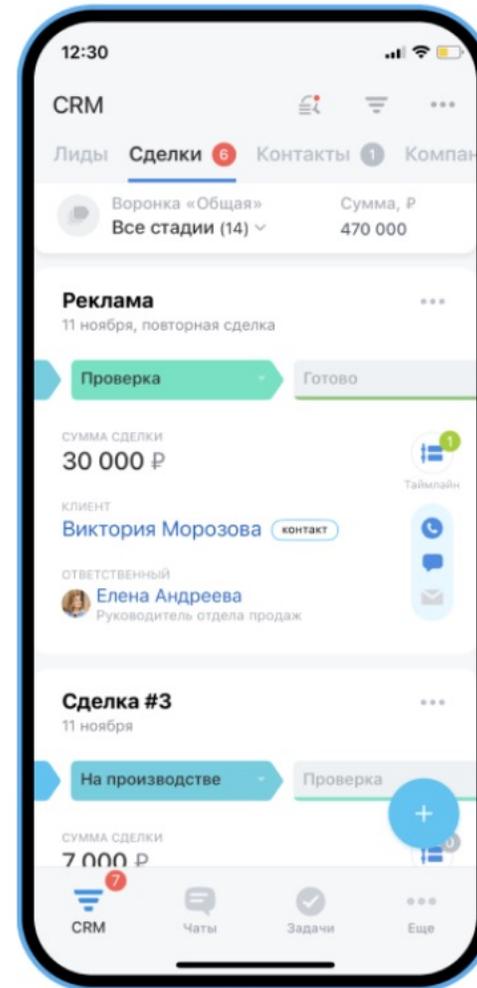
Комплексный набор функционала для оптимизации работы отдела продаж и контакт-центра. Ведущая CRM-система в России:

- единая база данных клиентов и сделок
- интеграция всех каналов продаж в единую CRM-систему
- автоматизация процессов продаж
- генерация подробных аналитических отчетов

Мобильная CRM

Управление CRM системой с бесплатного мобильного приложения.

Сотрудники компании могут контролировать ход сделок и оперативно отвечать на звонки, письма и сообщения из мессенджеров и социальных сетей – все переписки и записи разговоров сохраняются для дальнейшего использования.

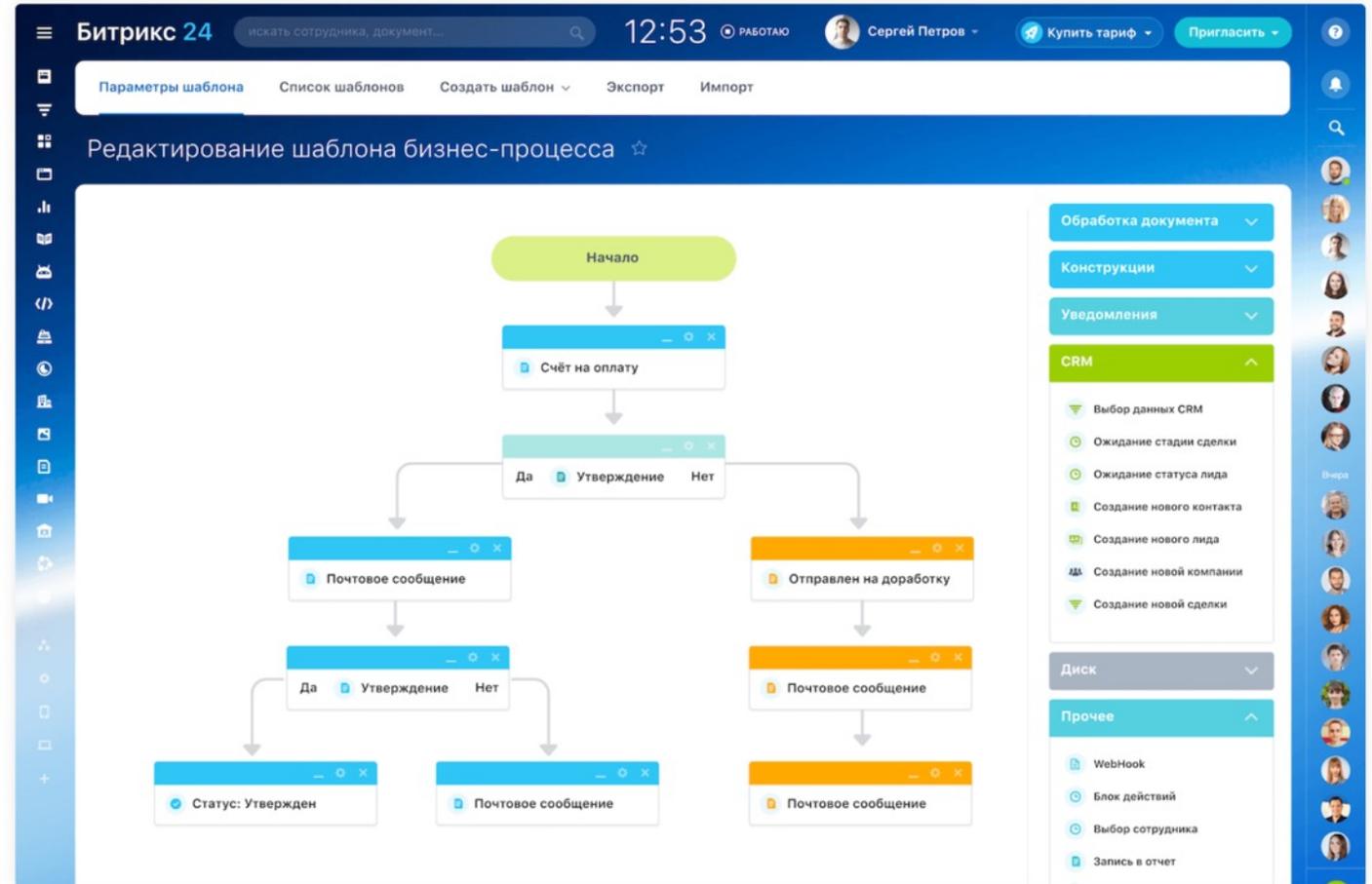


Автоматизация бизнеса

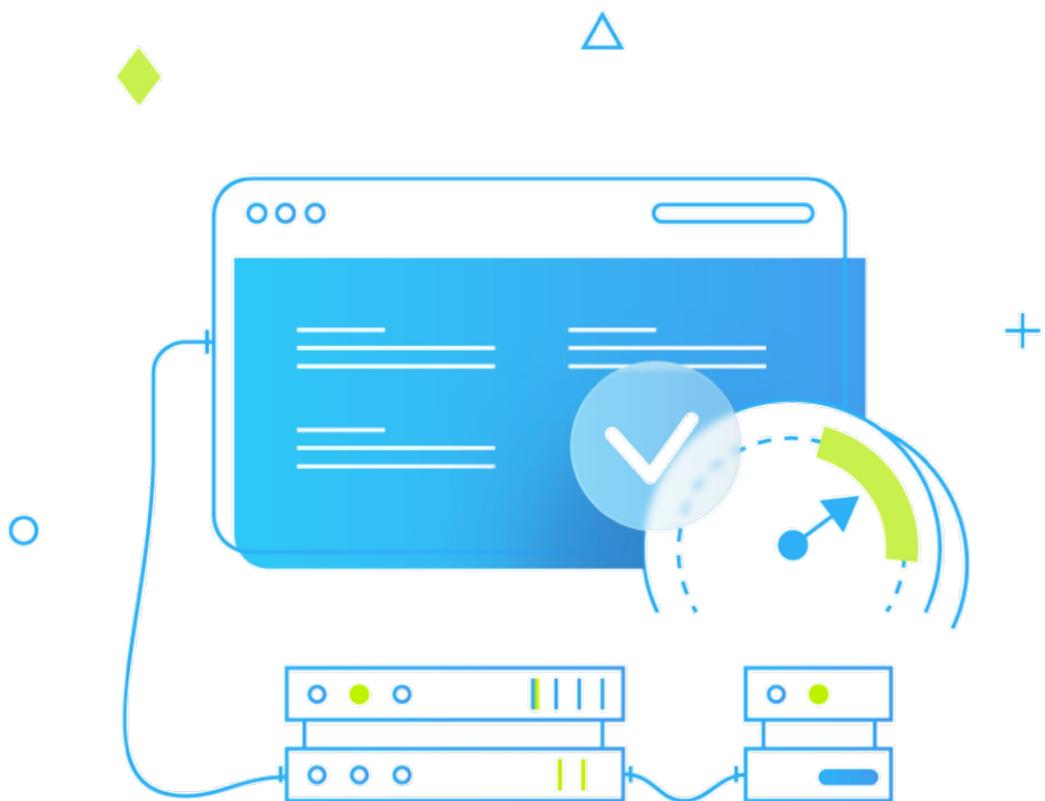
Битрикс24 Энтепрайз – полноценный конструктор, который позволяет автоматизировать бизнес-процессы в различных отделах компании:

- сокращение затрат на выполнение повторяющихся рутинных операций
- ускорение процессов согласования
- автоматизация процессов коммерческого блока, продаж, работы с задачами и проектами

Настройка и изменение бизнес-процессов осуществляется без необходимости программирования, благодаря использованию low-код технологии.



Технические преимущества Битрикс24 для крупных компаний



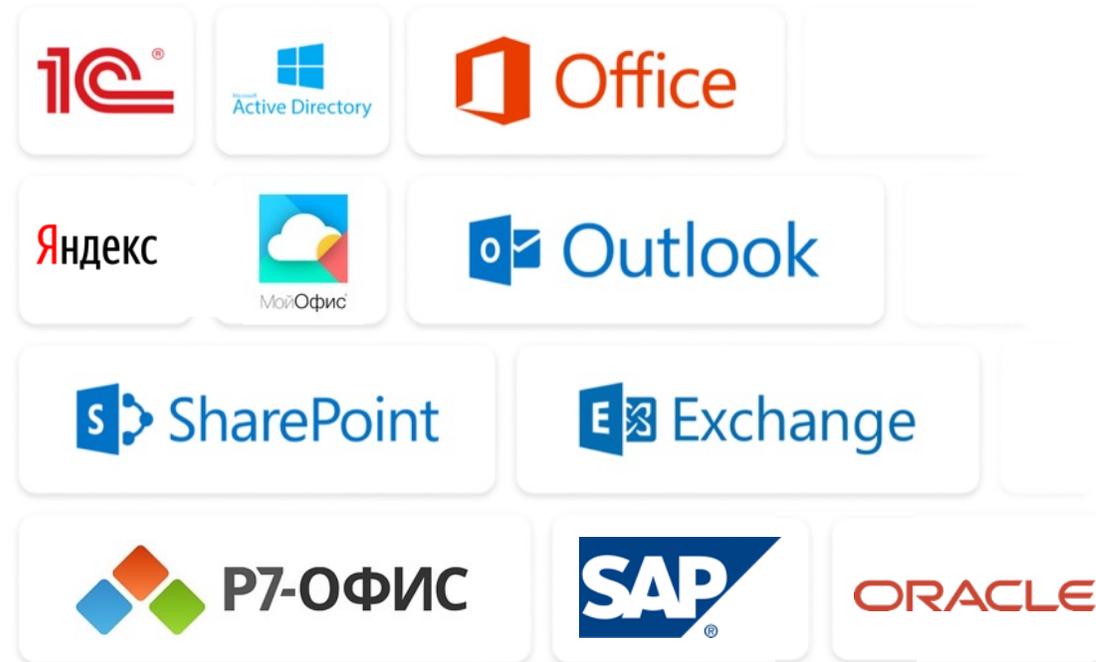
Срок внедрения MVP составляет от 1 до 6 месяцев в зависимости от сложности проекта и разработки уникальных сценариев работы.

Регулярные испытания доказывают, что Битрикс24.CRM эффективно справляется с большими рабочими нагрузками.

Благодаря высокой производительности, CRM позволяет сократить до 30 минут рабочего времени каждого пользователя ежедневно.

Интеграция Битрикс24 Энтеpпрайз с другими системами

Решения Битрикс24 легко интегрируется с различными инструментами и программами благодаря открытому API а так же готовым интеграционным коннекторам.



Альтернатива Битрикс24 Энтерпрайз импортному ПО

Корпоративные сервисы



Проектный офис



CRM



Платформа 1С-Битрикс24 выдерживает высокие нагрузки

Нагрузочное тестирование коробочного решения «Битрикс24: Энтерпрайз» для работы интранет портала

111 тыс.

Сотрудников предприятия

30 тыс.

Пользователей одновременно

0,9 сек.

Максимальное время отклика портала

Нагрузочное тестирование коробочного решения «Битрикс24: Энтерпрайз» для работы в CRM

2,42 млн.

Обращений сотрудников к CRM за сутки

3 тыс.

Пользователей одновременно

0,7 сек.

Среднее время отклика



Внедрение Битрикс24 Энтерпрайз

истории успеха



Инtranет / HR -портал для крупнейшей металлургической компании

Корпоративный портал для НЛМК

Общее количество сотрудников:

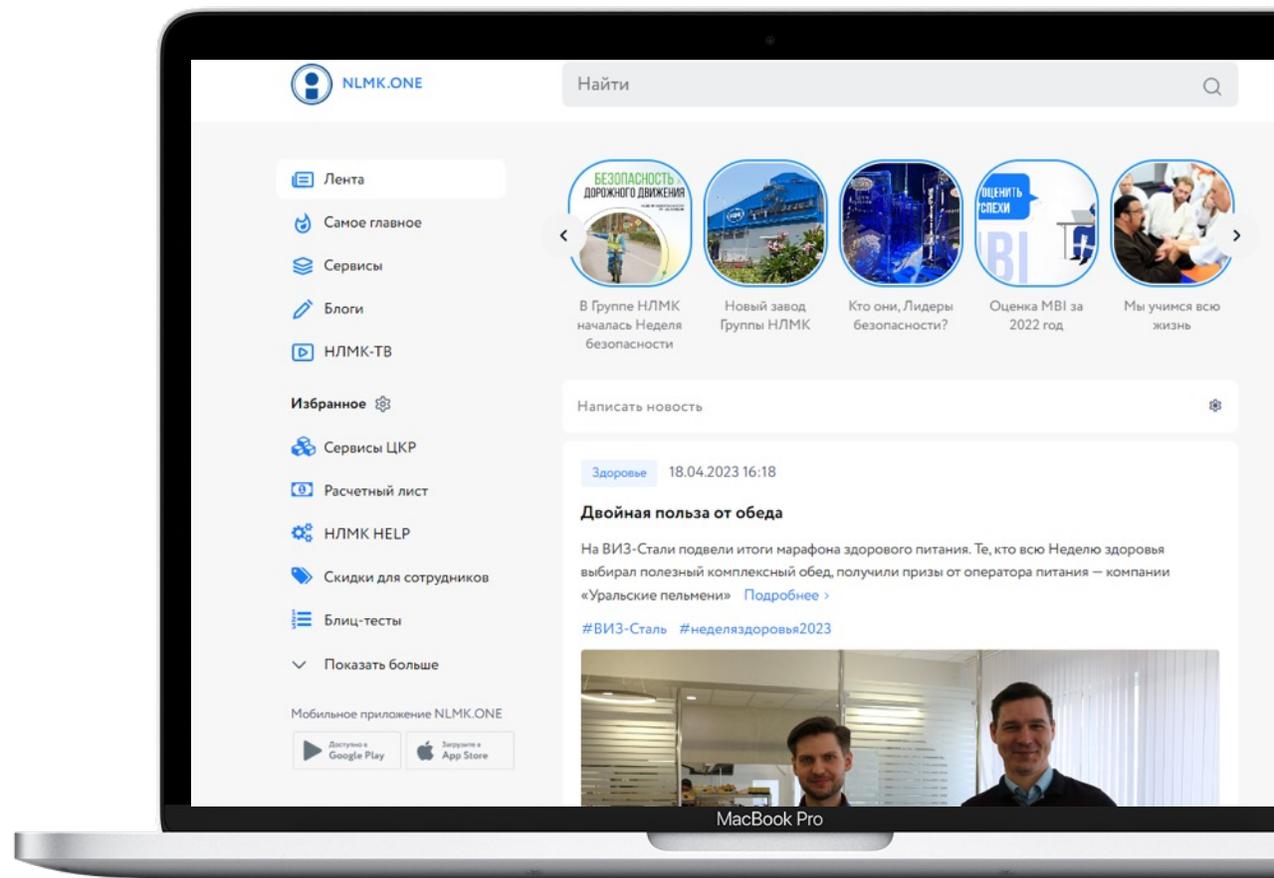
- 50.000 (100% зарегистрированы в интранете)

Основные аудитории интранета:

- рабочий, мастер, сотрудник офиса, руководитель, помощник руководителя
- ТОП самых посещаемых разделов: зарплата, вакансии, конкурсы, блоги и сообщества

Награды:

- Russian Intranet Awards 2022
- IDWawards 2019
- Best Intranet Russia, Intercomm-2018



Цели проекта

1

Формирование единой диджитал-среды для всех сотрудников компании.

2

Предоставление доступа ко всем HR-сервисам компании.

3

Оптимизация поиска информации в интранете.

4

Сокращение времени на рутинные операции.

5

Увеличение количества пользователей и их удовлетворённости.

6

Информационная поддержка сотрудников во время пандемии.

Корпоративная соцсеть

The screenshot shows a corporate social network interface. On the left is a sidebar with navigation options: 'Самое главное', 'Сервисы', 'Блоги', 'НЛМК-ТВ', 'Избранное', 'Сервисы ЦКР', 'Расчетный лист', 'НЛМК HELP', 'Вакансии', 'НЛМК eДа', and 'Показать больше'. Below the sidebar are links for mobile apps: 'Доступно в Google Play' and 'Загрузите в App Store'. The main content area displays a post by 'Зиборов Александр Игоревич' dated '13 мая 2022 15:10'. The post title is 'Билеты на матч!' and the text reads: 'В воскресенье 15 мая (16:00) липецкий "Металлург" проведет заключительный домашний матч сезона. Соперник - воронежский "Факел". Матч будет принципиален для обеих команд. «Металлург» все еще сохраняет математические шансы остаться... Подробнее >'. Below the text is a photograph of a football match in progress, showing players from both teams competing for the ball. At the bottom of the post, there is a blue button labeled 'ПАО "НЛМК"', a hashtag '#Спорт', and engagement statistics: 8 likes, 25 comments, 1 share, and 631 views. A '+ Все получатели' link is also visible.

В ленте портала «Блоги» любой сотрудник от президента до рабочего может размещать посты.

Посты проходят предварительную модерацию перед публикацией.

Сообщества

Сейчас в интранете НЛМК
115 сообществ

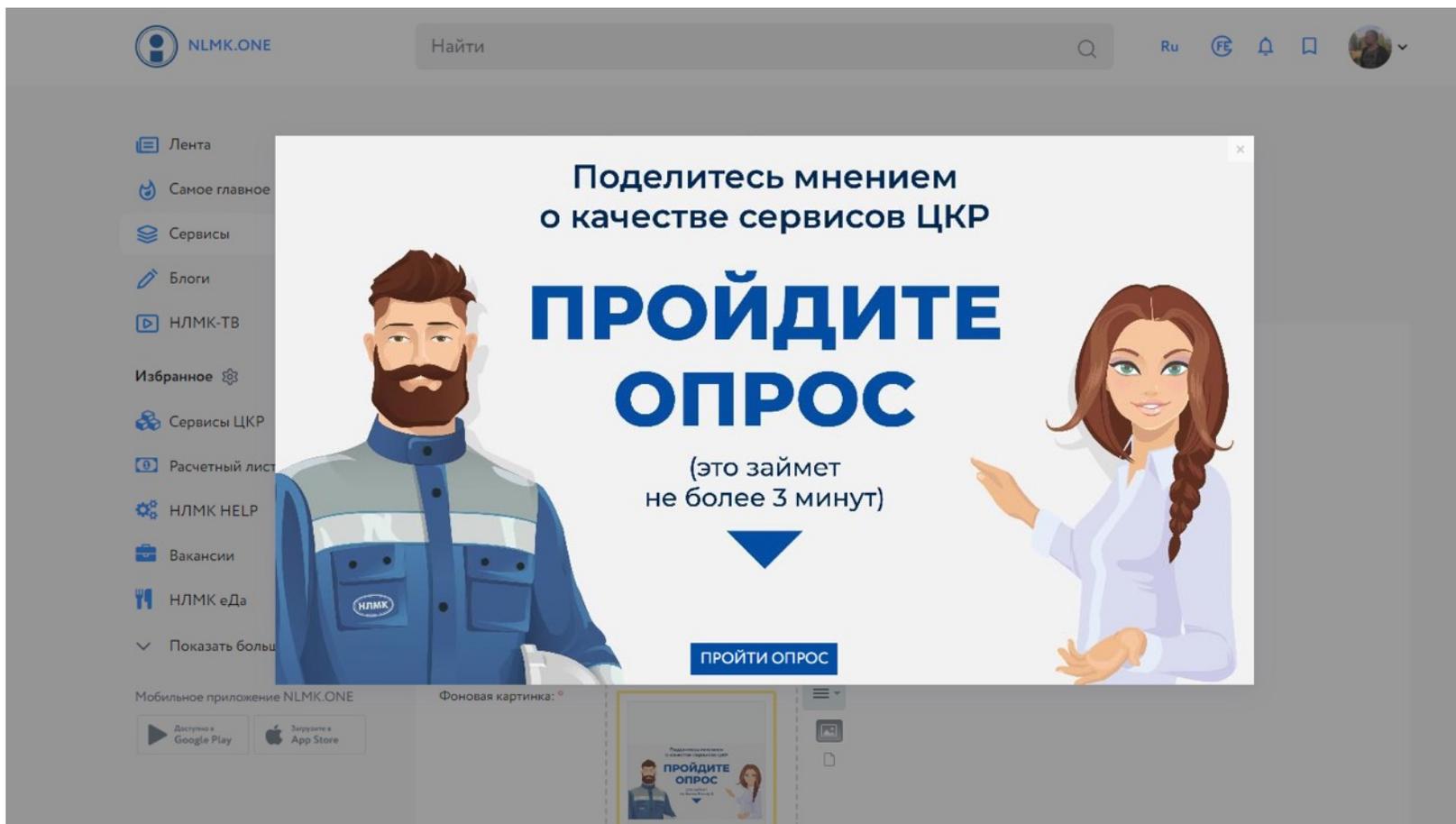
Все сообщества можно
разделить на три типа:
экспертные,
профессиональные
и по интересам.

The screenshot displays the 'Сообщества' (Communities) section of the NLMK intranet. The interface is organized into several sections:

- Navigation:** Includes 'Лента', 'Самое главное', 'Сервисы', 'Блоги', 'НЛМК-ТВ', and 'Избранное' with sub-items like 'Сервисы ЦКР', 'Расчетный лист', 'НЛМК HELP', 'Вакансии', and 'НЛМК еДа'. A 'Показать больше' option is also present.
- Mobile App:** A link for 'Мобильное приложение NLMK.ONE' is provided.
- Community Filter:** A 'СОЗДАТЬ' button and tabs for 'Все', 'Мои', 'Популярные', and 'Статистика' are visible.
- Функциональные направления (Functional Directions):** A grid of community cards, each with a profile picture, name, and member count:
 - ФН "Логистика":** 7842 участника
 - ФН Инвестиции:** 3070 участников
 - Дирекция по персоналу и общим вопросам Дивизиона "Сортовой прокат Россия":** 6546 участников
 - Дивизион Электротехническая сталь:** 2368 участников
- Цеха, предприятия (Works, Enterprises):** Another grid of community cards:
 - РЕМОНТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПАО "НЛМК":** 2538 участников
 - УЖДТ НЛМК:** 1761 участник
 - Дирекция и Цеха энергетического производства:** 1586 участников
 - НЛМК-Инжиниринг:** 1251 участник

Buttons to 'Посмотреть все сообщества' (View all communities) are located at the bottom of each grid.

Информирование сотрудников



Push-уведомления и Pop-up информирование каждого сотрудника.

Более 100 HR-сервисов

^ Все сервисы По категориям По алфавиту | Свернуть все

- ^ Личный кабинет сотрудника
 - КЭДО ★
 - График отпусков ☆
 - Командировка ☆
 - Консультации по сервисам ЦКР ☆
 - Изменение персональных данных ☆
 - Бланки кадровых заявлений ☆
 - Расчетный лист ★
- ^ Производственная система
- ^ Социальная политика
 - Коллективный договор ☆
 - Личное страхование ☆
 - НЛМК еДа! ★
 - Программа консультационной... ☆
 - Спортивный раздел ☆
- ^ Полезные ссылки
- ^ МВО, МВИ
- ^ Обучение
 - Сервис заказа сессий и конференций ☆
 - Корпоративный университет ★
 - Технологический университет ☆

Мои отпуска

 Отпуска подчинённых

[+ Создать заявку](#)

[Отпуска](#) [Инструкции](#) [Архив заявок](#)



Читать инструкцию

Поможет разобраться в функционале



Запустить обучение

Интерактивное пошаговое обучение



45 дней

Информация актуальна на
02.06.2022 07:33:06



Запланированный отпуск

На текущий момент у вас нет запланированных отпусков

График отпусков | Отпуска коллег

● Запланировано дней ● Использовано дней

Год / Месяц	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек
2022							7	8			13	
2021								15				15
2020												

Мои заявки на отпуск

[Согласована](#)

[На согласовании](#)

[Не подтвержден](#)

[Ожидание ознакомления с приказом](#)

Filter

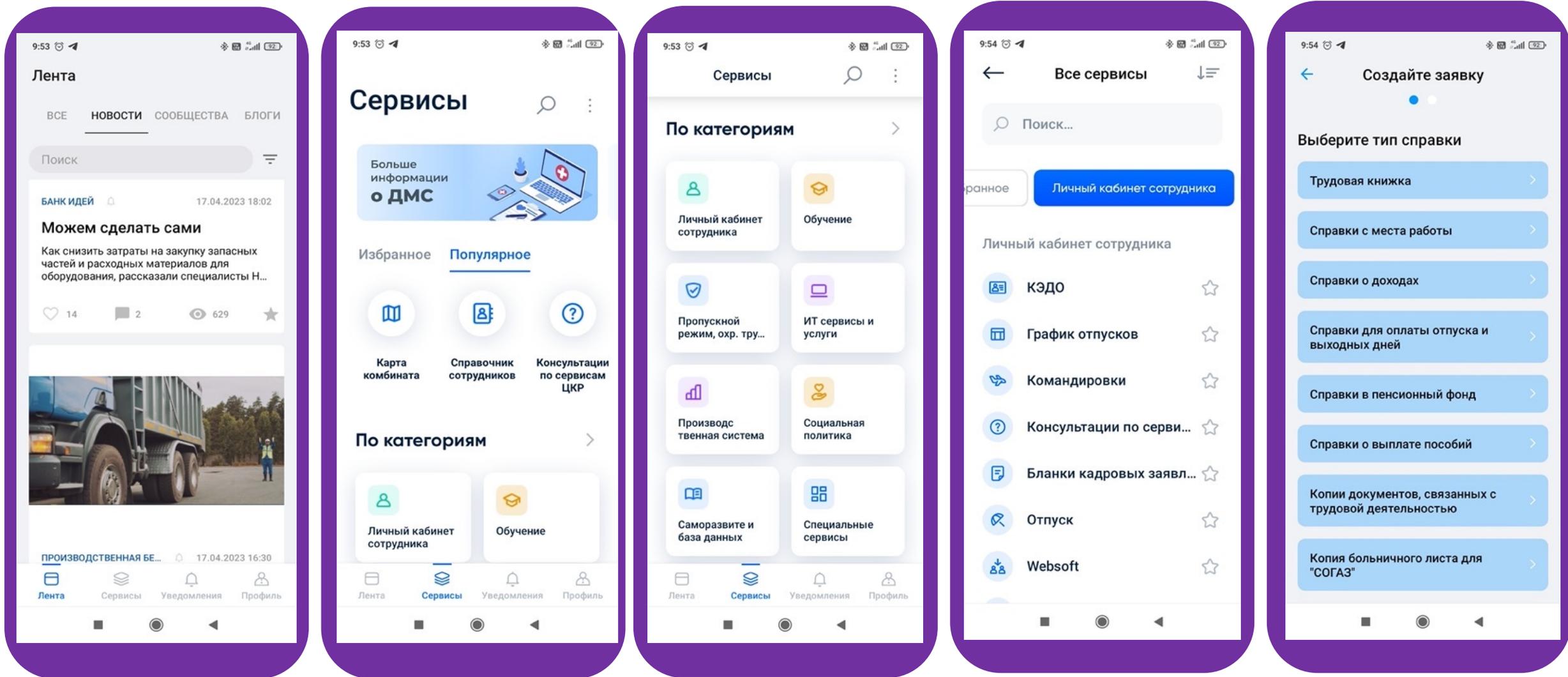


№	Дата начала	Дата окончания	Тип отпуска	Статус	Компания
---	-------------	----------------	-------------	--------	----------

5019410	14.11.2022	26.11.2022	Ежегодный оплачиваемый отпуск (Плановый)	Не подтвержден	ПАО "НЛМК" Подробнее
---------	------------	------------	--	----------------	--------------------------------------

5019408	25.07.2022	08.08.2022	Ежегодный оплачиваемый отпуск	Не подтвержден	ПАО "НЛМК" Подробнее
---------	------------	------------	-------------------------------	----------------	--------------------------------------

Мобильное приложение НЛМК



Результаты проекта НЛМК

-  До перезапуска интранета:
Среднее время поиска информации сотрудником составляло 15 минут.
Текущий показатель — 5 минут.
→ **87 млн руб.**
Потенциальная экономия
-  После запуска сервиса по заказу спецодежды
затраченное на эту задачу время сократилось минимум
на полчаса
→ **> 50 млн руб.**
Потенциальная экономия
-  Для 40% пользователей время, затраченное на работу
с 10 страницами, сократилось на 3 секунды, что
позволит компании
→ **3,3 млн руб.**
Экономии ежегодно



CRM для b2b-продаж для производителя тепло-и гидроизоляционной продукции

Битрикс24.CRM

Подключение каналов коммуникаций



Телефон



E-mail



Соцсети



Мессенджеры



Чат на сайте

Коммуникации с клиентами в CRM



Звонки



Письма



SMS



Чаты



Встречи

CRM-маркетинг



Сегментация клиентов



Рассылки e-mail



Рассылки SMS



Голосовое сообщение



Рассылки в чаты



Реклама Вконтакте



Реклама в Яндекс



Реклама в Google

Продажи



Лиды



Сделки



Контакты



Компании



Предложения



Канбан



Счета



Товары



Направления бизнеса



Печать документов



Бронирование ресурсов



Права доступа



План продаж



Интеграция с 1С



Автореквизиты



План продаж



Импорт Экспорт



Мобильная CRM

Автоматизация продаж



Роботы



Триггеры



Бизнес-процессы

Повторные продажи



Повторные лиды



Повторные сделки



Генератор продаж

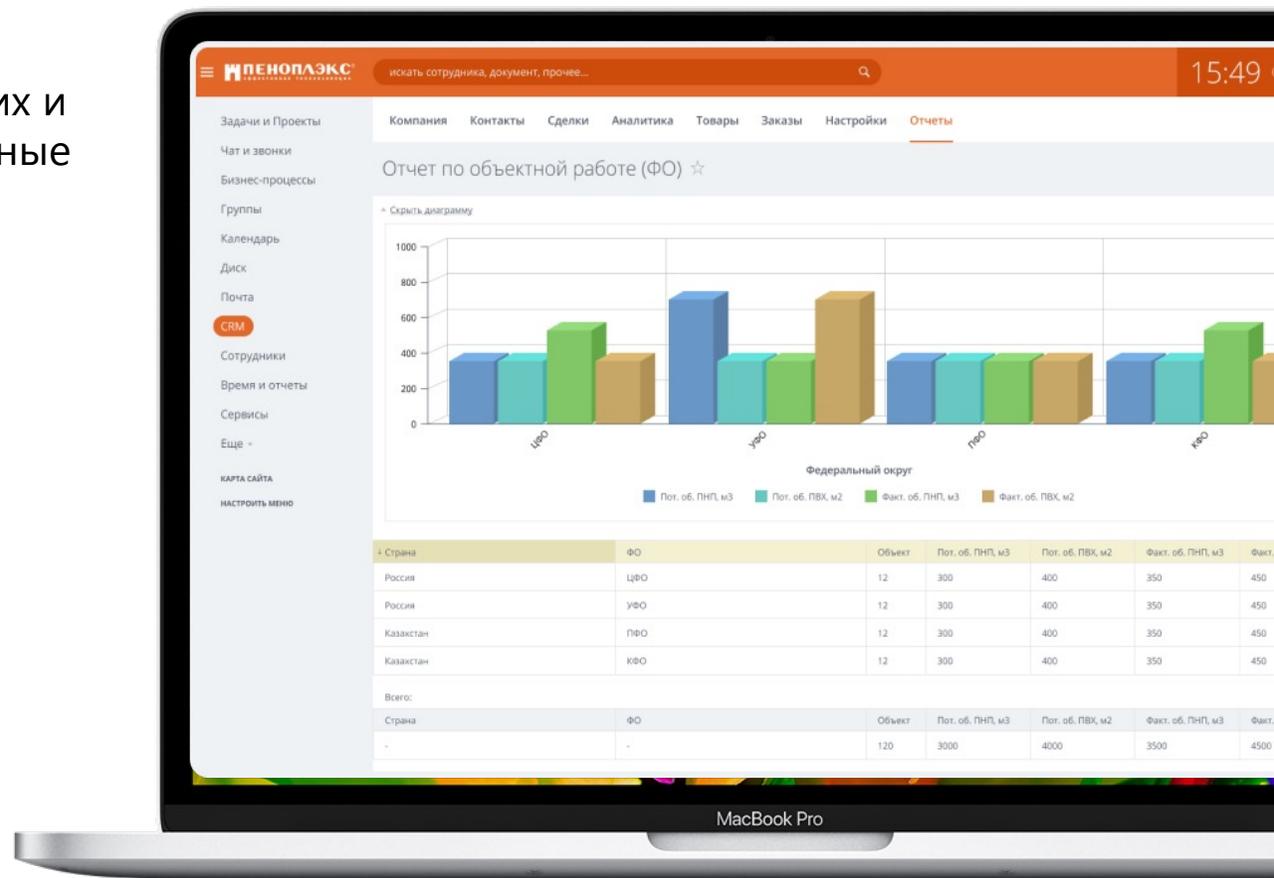
Внедрение CRM для Пеноплэкс

Цели проекта:

Обеспечить удобство коммуникации при ведении больших и длительных сделок при поставке продукции на строительные объекты.

Основные функциональные возможности CRM :

- Учет строительных объектов, информации по конструктивам, потенциальным объемам продаж;
- Создание спецификаций, условий продажи под строительный объект и дистрибьютора;
- Согласование спецификаций;
- Заведение данных по фактическим отгрузкам по строительным объектам;
- Контроль протекающих процессов;
- Контроль деятельности / занятости сотрудников;
- Подготовка отчетов..



Учет строительных объектов

10024 - ЖК Новый Уренгой - г. Новосибирск, ул. Первой второй, кор. 12, д.44

Инвестиционный проект | Проектирование | Строительные работы | Объект сдан

О ОБЪЕКТЕ

Дата создания
16.02.2020 12:00

Дата начала строительства
21.02.2020 14:00

Дата окончания строительства
21.02.2021 14:00

Название объекта
ЖК Новый Уренгой

Тип
Новострой

Адрес строительного объекта
454011 г. Новосибирск, ул. Первой второй

Ответственный
 Дмитрий Иванов
Менеджер

Бизнес регион
Санкт-Петербург

Страна
Россия

Источник информации
Проектный институт

Тип объекта
Аграрный комплекс

Генеральный подрядчик

Компании
РосПром
ПромРосСервис

Проектировщик

Компании
Компания 1
Компания 2

Заказчик/инвестор

РосПром

Подрядчик/субподрядчик

Компании
Подрядчик 1
Подрядчик 2

Закрепленные дистрибьюторы

РосПром
РосПромСервис

Комментарий
Текст комментария

Реестр всех строительных объектов и стадий строительства.

Система распределения доступа

Ролевая модель доступа учитывает привязку к департаментам и регионам.

Уполномоченные менеджеры:

- Получают оповещения,
- Могут заполнять и редактировать информацию в карточке сделки.

The screenshot displays the Bitrix24 interface for managing departments. On the left, a vertical list of department cards is shown:

- ЗГД по продажам Пеноплэкс**: Headed by Николай Пронин (Николай Пронин), ЗГД по продажам Пеноплэкс.
- СЗФО и РБ**: Headed by Надежда Пронина (Надежда Пронина), Директор. Includes a list of employees and a button for 'Еще 2 подразделения' (2 more departments).
- Дивизион 2**: Headed by Елена Зыкова (Елена Зыкова), Директор дивизиона. Includes a list of employees and a button for 'Еще 2 подразделения' (2 more departments).

The main part of the screenshot is the 'Редактировать подразделение' (Edit Department) dialog box, which is currently open for the 'СЗФО и РБ' department. The dialog contains the following fields and options:

- Название подразделения** (Department Name): СЗФО и РБ
- Руководитель** (Manager): Надежда Пронина (Надежда Пронина) with a 'x' icon and a 'Выбрать из структуры' (Select from structure) button.
- Регионы** (Regions): A dropdown menu with options: Беларусь (Belarus), РФ (Russia), . СЗФО (S3FO), . УФО (UFO), .. Екатеринбург (Ekaterinburg), ... Север (North).
- Тех. специалисты** (Technical Specialists): Екатерина Вторая (Ekaterina Vtoraya), Дмитрий Лонов (Dmitriy Lonov), Алексей Петров (Aleksey Petrov) with 'x' icons and a 'Добавить из структуры' (Add from structure) button.
- Buttons at the bottom: **СОХРАНИТЬ** (Save) and **ЗАКРЫТЬ** (Close).

Управление спецификациями и согласование специальных условий

История согласований по каждому объекту

НОМЕР	НАПР.	ДОГОВОР	СТАДИЯ	ЗАВОД ОТГРУЗКИ	ОБЪЕКТ	ЗОНА ДОСТАВ.	УСЛОВИЯ ДОСТАВКИ	АДРЕС ДОСТАВКИ	УС. ОПЛАТЫ	ОТСР...	ДИСТРИБЬЮТОР
СП-1234/56 от 04.02.2020	ПНП	РП-5398/56 от 04.02.2020	На составлении РМ	Новосибирск	ЖК Новый Уренгой	Зона 3	Стандартный тариф	454011 г. Новосибирск, ул. Первой второй, кор. 12, д.44	Отсрочка	10	РосПромСервис
СП-1234/56 от 04.02.2020	ПНП	РП-5398/56 от 04.02.2020	На согласовании РР/РД	Новосибирск	ЖК Новый Уренгой	Зона 3	Расчетный тариф	454011 г. Новосибирск, ул. Первой второй, кор. 12, д.44	Отсрочка	10	РосПромСервис
СП-1234/56 от 04.02.2020	ПВХ	РП-5398/56 от 04.02.2020	На составлении РМ	Новосибирск	ЖК Новый Уренгой	Зона 3	Стандартный тариф	454011 г. Новосибирск, ул. Первой второй, кор. 12, д.44	Отсрочка	10	РосПромСервис

История согласований по каждому объекту

Новая спецификация

На составлении РМ | На согласовании РР/РД | На согласовании ЗГД | На согласовании ИД | В ожидании/ на подп... | Отправлена в 1С | Работа приостановлена | Идут отгрузки | Сделка завершена

Общие

ОБЪЕКТ И ДОГОВОР

Направление

Выбрать

ПНП

ПВХ

Управление спецификациями и согласование специальных условий

Новая спецификация

На составлении РМ | На согласовании РР/РД | **На согласовании ЗГД** | На согласовании ИД | В ожидании/ на подли... | Отправлена в 1С | Работа приостановлена | Идут отгрузки | Сделка завершена

Общие | История согласований | Файлы

ОБЪЕКТ И ДОГОВОР

Направление: ПНП

Объект: Новый Уренгой

Дистрибьютор: Ларокко

Договор: РП-5398/56 от 04.02.2020

Региональный менеджер: Дмитрий Фролов

ДОСТАВКА

Завод отгрузки: Новосибирск

Условия доставки: Стандартный тариф с доставкой

Город объекта: Новосибирск

Зона доставки: Центр

Адрес доставки: 454011 г. Новосибирск, ул. Первой второй, кор. 12, д.44

ОПЛАТА

Условия оплаты: Отсрочка

Кол-во дней: 10

СРОКИ

Дата запроса: 18.03.2020 | Период действия: 20.03.2020 - 20.04.2020

РАЗНИЦА ПРЕДЛОЖЕНИЙ: 68 500,20

МАТЕРИАЛ	ОБЪЕМ, МЗ	СТОИМ. ДИЛЛЕРА	ЛОГИСТИКА	ПРИБ. ДИЛЛЕРА	ЦЕНА НА ОБЪЕКТЕ	СУММА НА ОБЪЕКТЕ, РУБ	ДИСКОНТ, РУБ/МЗ	ДИСКОНТ, %	ПРАЙС ПРЕД...	ПРАЙС ОТСР...	УДАЛ.
ПНП Уренгой 50	40	3420	155	1200	3755	150 000.00	200	5.52%	3620	3620	×
ПНП Уренгой 50	40	3420	155	1200	3755	150 000.00	200	5.52%	3620	3620	×
ПНП Уренгой 50	40	3420	155	1200	3755	150 000.00	200	5.52%	3620	3620	×
Выбрать		-				-	-	-	-	-	×
Итого: 151 000.00											

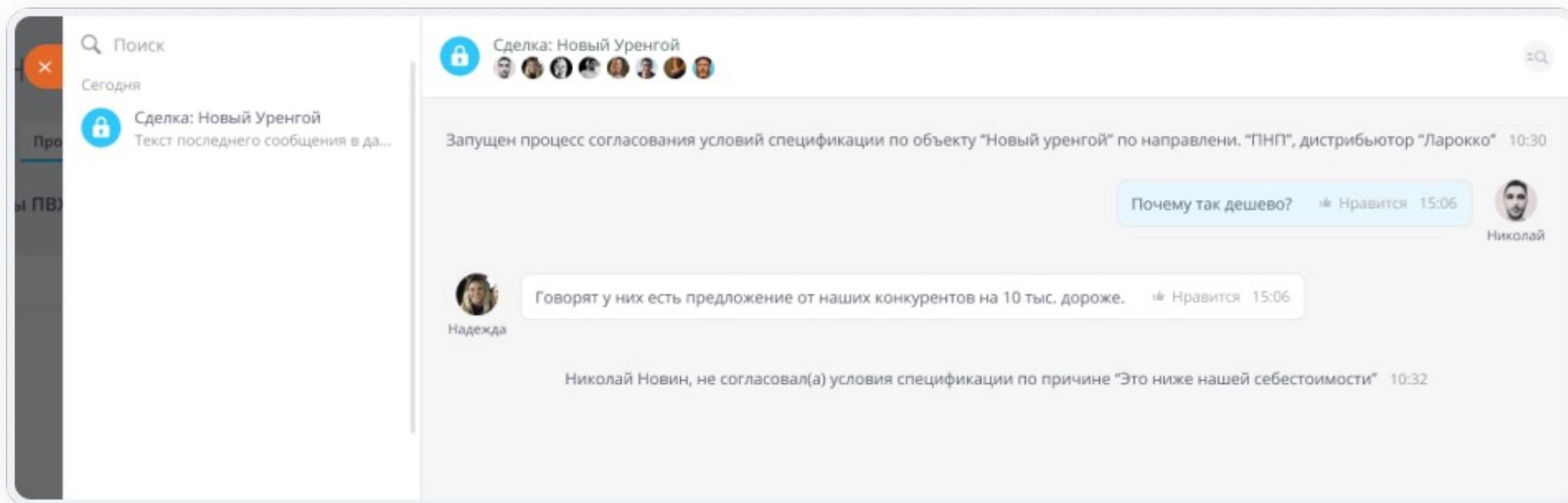
+ ДОБАВИТЬ

Полная карточка согласования спецификации.

Уведомления и коммуникации

Уведомления о статусе рассылаются участникам процесса.

Информация также дублируется в рабочий чат, в котором удобно обсудить промежуточные результаты и решения.



База клиентов и контроль дублей

Сегодня

Промо сейчас вы создаете сделку...

Название
ЖК ПервыйВид 21

Тип сделки
Новострой

Адрес строительного объекта*
улица Шоссе В Перевки, 21 корпус, г. Мурино, Ленинградская область, Россия

Ответственный
Дмитрий Иванов

Ответственный параллельного направления
не заполнено

Город/зона объекта*
Санкт-Петербург

Источник
Не выбран

СОХРАНИТЬ ОТМЕНИТЬ

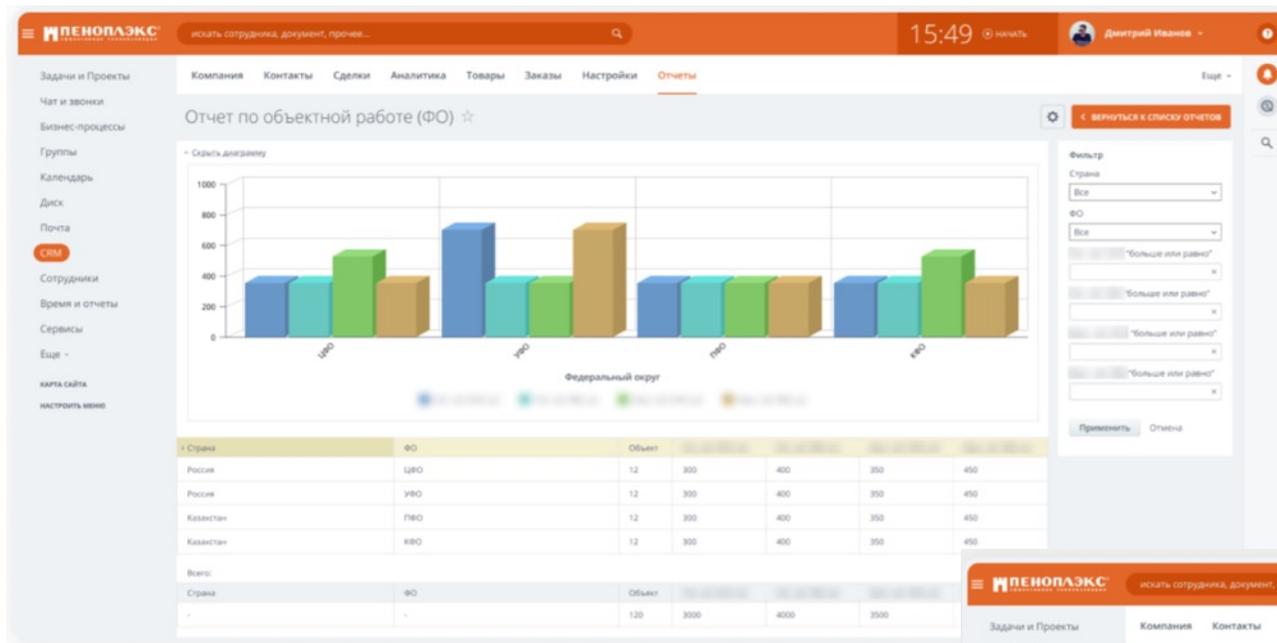
Найден дубль сделки ЖК ПервыйВид с ответственным Дмитрий Иванов

Важно, чтобы информация не дублировалась, а менеджеры не «задваивали» рабочие процессы.

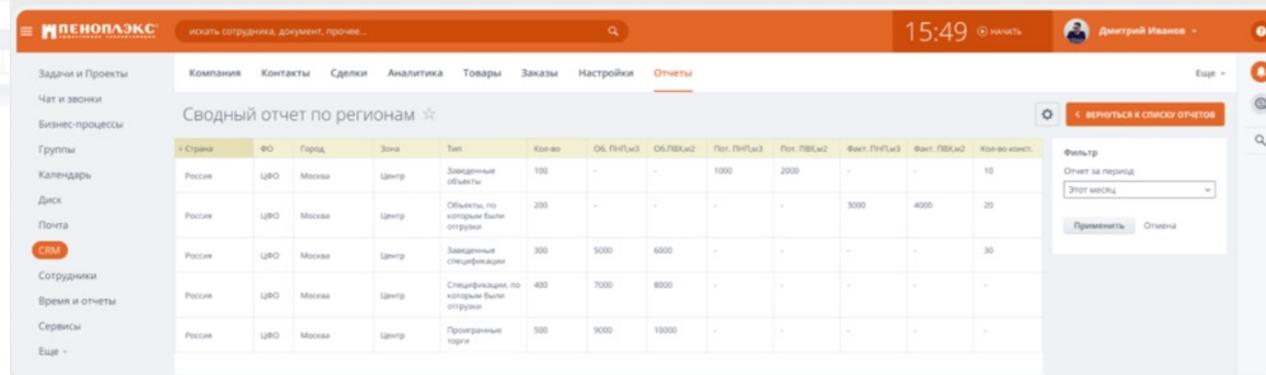
CRM автоматически проверяет сделку по адресу и координатам стройки, распознает дубли и не дает создать новый объект, если находит совпадения.

Наглядные статусы и отчеты

Статус по всем строительным объектам



Сводный отчет по регионам



BI-Аналитика: работа с аналитическими отчётами

The screenshot displays the 'BI-аналитика Подключение' (BI-Analytics Connection) section of the Bitrix24 CRM. At the top, a blue banner reads: 'Создавайте отчёты любой сложности в ведущих системах аналитики из данных Битрикс24' (Create reports of any complexity in leading analytics systems from Bitrix24 data). Below this, two panels provide step-by-step instructions for connecting external BI tools:

- Data Studio:** 'Как подключить Google Data Studio к Битрикс24?' (How to connect Google Data Studio to Bitrix24?). Steps include: 1. Verify you have a Google account. 2. Click 'Подключить' (Connect) on the Bitrix24 data package. 3. Click 'Связать' (Connect) in the top right. 4. Click 'Создать отчёт' (Create report). 5. Ignore the template save prompt and click 'Создать отчёт'. 6. Copy the report URL and use it in the BI-connector.
- Power BI:** 'Как подключить Microsoft Power BI к Битрикс24?' (How to connect Microsoft Power BI to Bitrix24?). Steps include: 1. Download a special file (button: 'СКАЧАТЬ ФАЙЛ'). 2. Open the file in Power BI. 3. Enter server address and secret key. 4. Click 'Готово' (Done).

Both panels feature a 'ПОДКЛЮЧИТЬ' (CONNECT) button and a link to 'Почему стоит заказать внедрение?' (Why order implementation?).

Данные для отчётов:

Лиды

Сделки

Сделки и Телефония

Сделки и Открытые линии

Сделки и CRM-формы

Коннекторы к Google DataStudio и Microsoft PowerBI.

Дашборд «Отчет по лидам»

Шаблон Б24

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

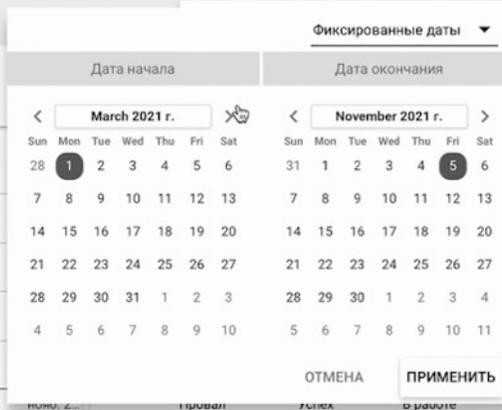
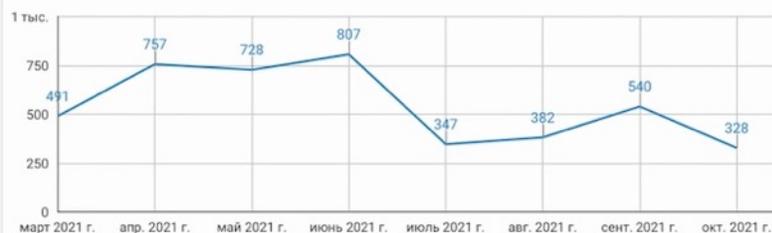
ОТЧЕТ ПО ЛИДАМ

Лиды, шт.
4 987

В работе, шт.
63

Неуспешные, шт.
4 455

ДИНАМИКА ЛИДОВ ПО ДАТЕ СОЗДАНИЯ, ШТ.



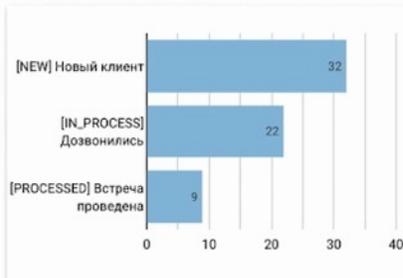
ЛИДЫ И КОНВЕРСИЯ ПО ОТВЕТСТВЕННЫМ

Ответственный	Лиды, шт.	Конверсия
[7] Ульяна Тихоно...	1 154	11,4 %
[8] Владимир Ефр...	864	9,3 %
[6] Андрей Бутов	649	11,7 %
[5] Роман Петров	615	13,2 %
[10] Екатерина Гор...	515	3,1 %
[4] Леонид Аниси...	505	10,9 %
[3] Анастасия Ден...	376	2,9 %
[9] Павел Тарасов	309	6,1 %

ЛИДЫ И КОНВЕРСИЯ ПО ИСТОЧНИКАМ

Источник	Лиды, шт.	Конверсия
[ADVERTISING] Вхо...	1 231	8,1 %
[PARTNER] Личны...	1 018	8,2 %
[WEB] Форма на с...	945	6,8 %
[EMAIL] Рекоменд...	920	12,7 %
[CALL] База клиен...	873	12,0 %

ЛИДЫ В РАБОТЕ ПО СТАТУСАМ, ШТ.



Последнее обновление данных: 06.11.2021 13:58:58 | Политика конфиденциальности

Итоги Проекта

1

В разы ускорить операционку. Ежемесячно менеджеры компании обсуждают внутри рабочей группы до 1000 спецпредложений — назначают девелоперам персональные скидки на стройматериалы.

2

Детализированные отчеты подсказывают сильные и слабые места. Это ориентир для прогнозирования продаж.



Внедрение b2b-портала для крупнейшего производителя водонагревателей

Цели проекта

1

Создание удобного и функционального дизайна портала для desktop и mobile клиентов портала.

2

Организация возможности работы клиента от нескольких юридических лиц в рамках одной учетной записи.

3

Создание сервиса документооборота в рамках личного кабинета.

4

Разработка сервиса «Финансы» для отражения данных о взаиморасчетах.

5

Разработка блока маркетинговой поддержки клиентов компании «Термекс».

Управление продажами

The screenshot displays the Thermex CRM interface. The top navigation bar includes the Thermex logo, user information (manager: Комиссаров Илья Львович, city: Санкт-Петербург, company: ООО "Real Estate Agency", balance: 2 000 000 руб.), and a cart icon with 12 items. The main content area is titled "Плоские накопительные водонагреватели" (Flat tank water heaters) and shows a grid of three product cards. Each card displays a product image, name, code (SpT066830), and pricing (base price: 18 000 руб., your price: 14 000 руб.). A detailed view of the product is shown on the right, including a large image of the water heater, its name, code, and pricing. The detailed view also features a quantity selector (set to 4) and a red "Add to Cart" button. Below the product details, there are checkboxes for "Распродажа" (Sale) and "Наличие на складе ОП" (Availability in warehouse OP), and a price range selector (from 0 to 30 000).

- Загрузка из учетной системы персональных цен контрагента.
- Каталог товаров с отражением персональных цен, статуса наличия и возможностью массового добавления в заказ.
- Сервис «быстрого заказа» по артикулу и через копирование из файла excel.
- Шаблоны корзин покупателя с возможностью добавления в заказ.

Личный кабинет контрагента

- Омниканальная стратегия с возможностью просмотра заказов контрагента, оформленных вне B2B-портала
- Возможность формирования заявки на получение технической документации, счетов-фактур и актов сверки по выбранному юридическому лицу
- Заказ печатной продукции

The screenshot displays the 'Финансы' (Finance) section of the Thermex client portal. The interface includes a search bar, user information (manager: Комиссаров Илья Львович), location (Санкт-Петербург), and a cart with a total of 2,000,000 rubles. The main content area shows contract information for 'Информация по договору №1 от 01.02.2020 г.' and a table of financial data.

Кредит (должны Вы):	598 223 руб.
Дебет (должны Вам):	188 743 руб.
Просроченная сумма к оплате:	20 000 руб.
Количество дней до просрочки:	10
Количество дней, доступных для рассрочки по ДС:	28
Кредитный лимит:	130 100 руб.
Невыбранный кредитный лимит:	120 700 руб.
Город самовывоза:	Санкт-Петербург Москва Еще 2

At the bottom, there is a contact section with the phone number 8 (800) 333-00-23, a button for 'Обратный звонок', and the website's operating hours: 'Время работы call-центра с 09:00 до 21:00 мск, info@thermex.ru'.

- Отображение состояния финансовых взаимоотношений. Данные по клиенту выгрузятся со стороны учетной системы
- Формирование "сборного" прайс-листа из выбранных групп номенклатуры
- централизованное хранение маркетинговых материалов для дилеров и партнеров

Итоги Проекта

1

Внедрены инструменты самообслуживания.

2

Рост скорости обработки заказов.

3

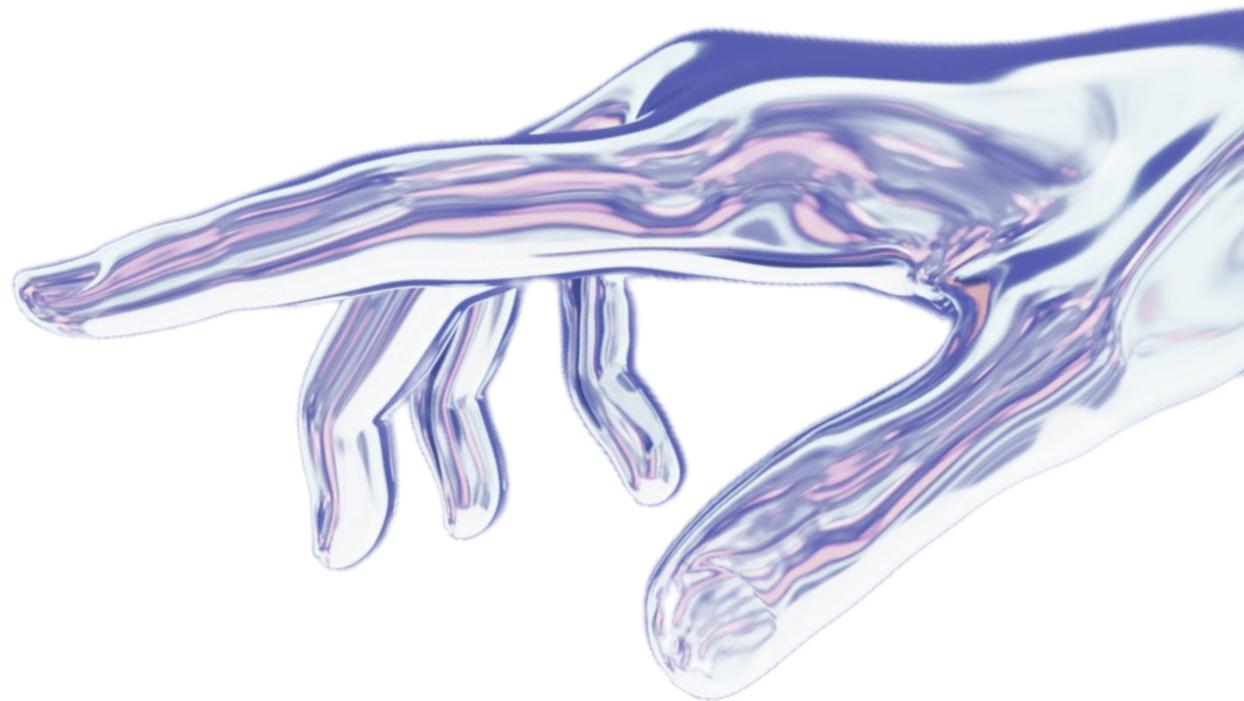
Снижение трудозатрат менеджеров.

4

Увеличение количества заявок, на каждого менеджера.

ROADMAP Энтеpпpайз

- 🕒 Новое нативное мобильное приложение
- 🕒 Low code Автоматизация
- 🕒 Бизнес-процессы в мобильном приложении
- 🕒 Смарт-процессы в мобильном приложении
- 🕒 Развитие ролевой модели
- 🕒 Руководство по внедрению
- 🕒 Включение/Отключение инструментов



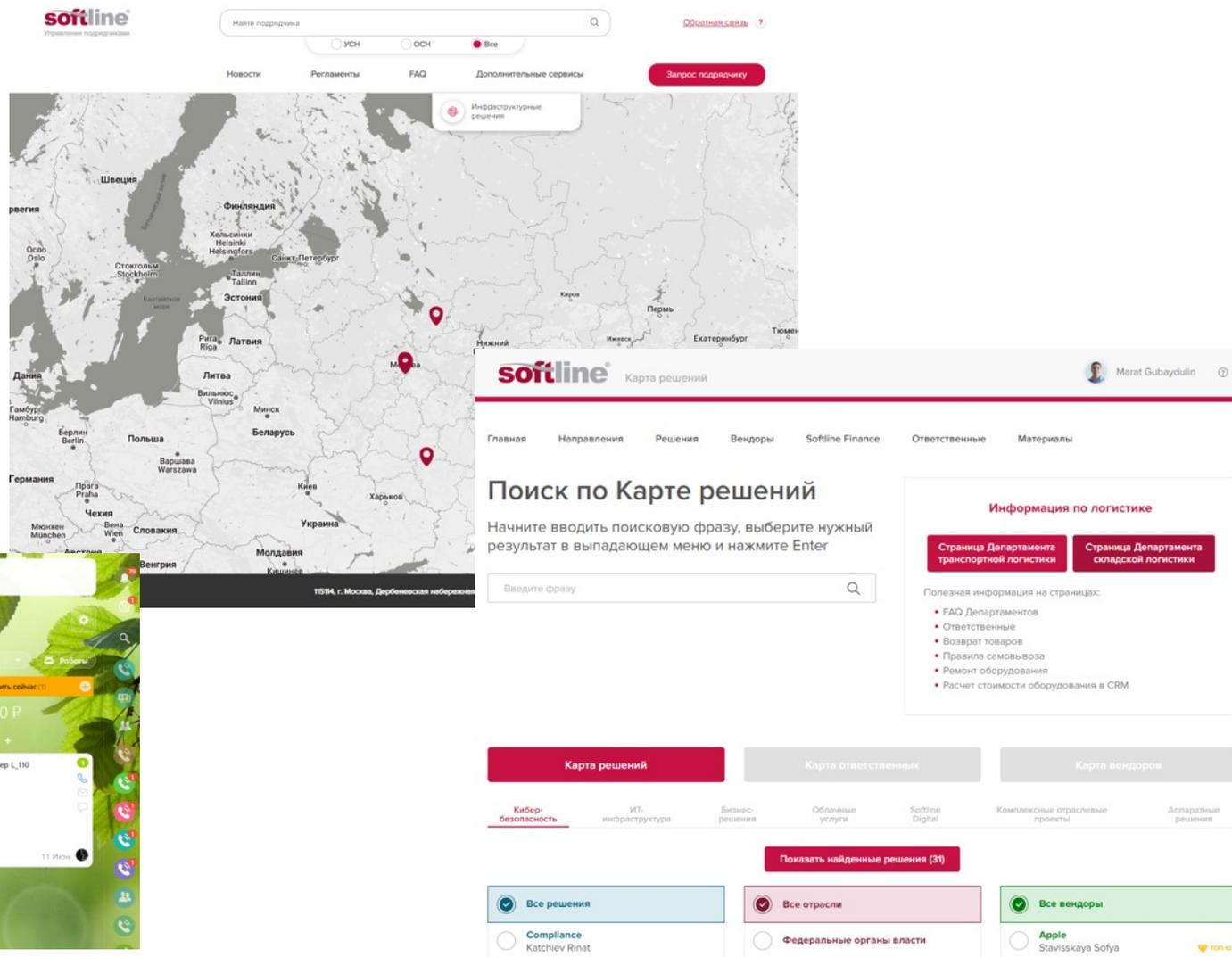
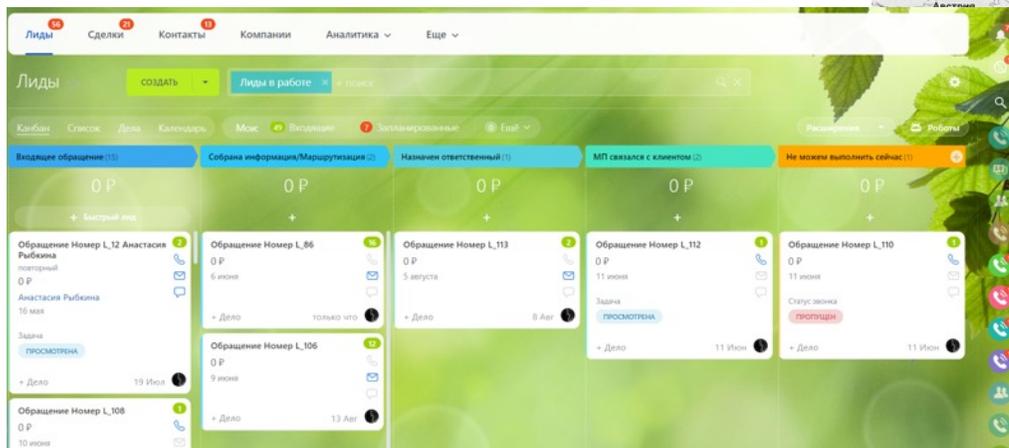
Использование Битрикс24 в Softline

Реализованные проекты

- Сайт учебного центра Softline
- Портал карты решений Softline
- CRM Учебного центра Softline

Нагрузка

7000 пользователей ежедневно.



Трансформация. Успешная. Цифровая. Защищённая.

Крупные клиенты Битрикс24



ТОП-5 причин обратиться за внедрением Битрикс24 Энтерпрайз в Softline

**БОЛЕЕ
10 ЛЕТ**

партнерских отношений с
Битрикс24

**Собственная
производственная
команда с опытом
внедрения от 5 лет**

- Аналитики
- Разработчики
- Архитекторы
- Тестировщики
- Руководители проектов

**Компетенция
«Крупные
корпоративные
внедрения»**

- Сложные нагруженные сайты
- Интернет-магазины
- Корпоративные порталы Enterprise и гос.сектор

**Комплексная
поставка решения**

- Железо
- Облака
- Безопасность
- Тех-поддержка
- Консалтинг
- Инфраструктура

**Softline
finance**

как инструмент выгодного
финансирования проекта

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

₽

Лицензирование Битрикс24 Энттерпрайз

1 пользователь \approx 100 ₽/в месяц*

*В зависимости от кол-ва пользователей

Мы всё сможем

softline® 30
лет в ИТ

53

Выгодное предложение до конца августа 2023



На любой облачный тариф Битрикс24

Для всех клиентов: тех, кто покупает Битрикс24 впервые, и тех, кто сейчас пользуется платным тарифом, но хочет перейти на более высокий тариф.



На покупку лицензии коробочного Битрикс24

Для компаний, которые хотят использовать корпоративный Битрикс24 на своём сервере и индивидуально настроить бизнес-логику и интерфейс продукта.

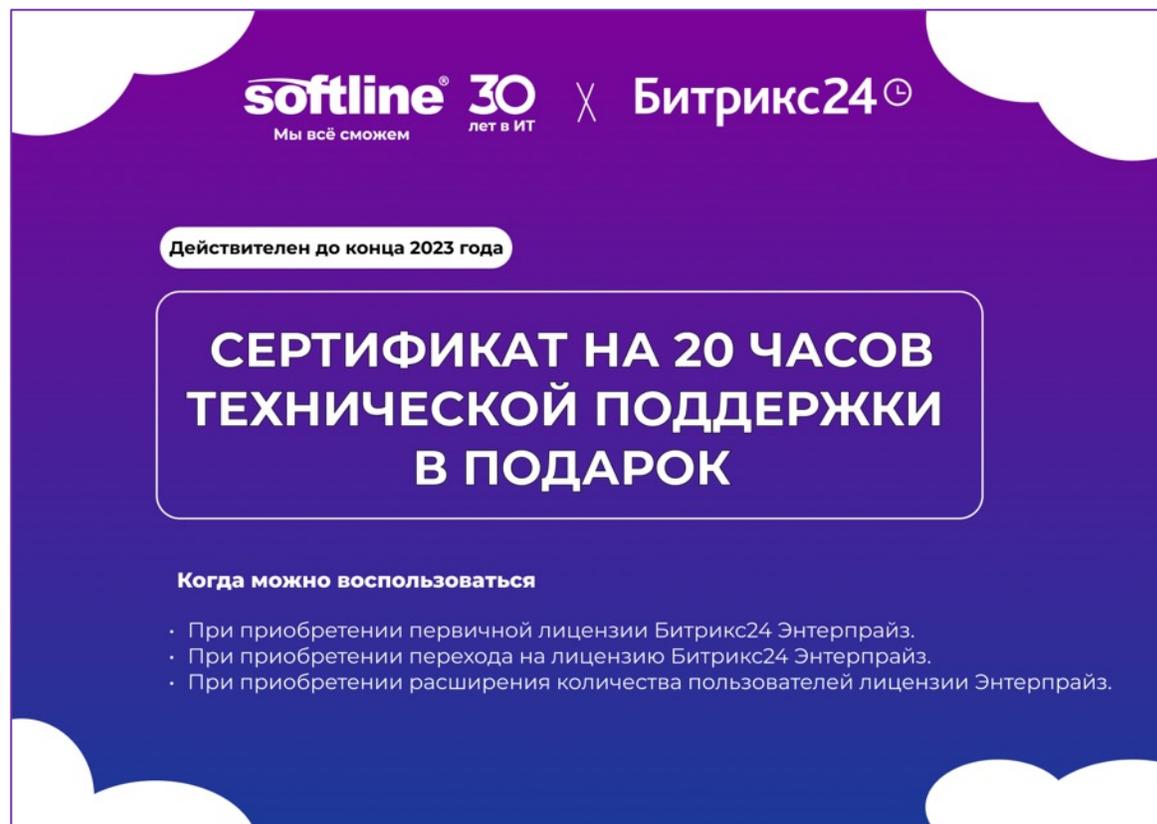


На комбо битрикс24 + Битрикс24 маркет плюс

Для тех, кто хочет получить максимум: тариф + неограниченный доступ к 2500+ приложениям.

Приложения расширяют стандартный функционал Битрикс24 за счёт дополнительных интеграций со сторонними сервисами и открывают новые возможности для вашего бизнеса.

Подарок для вас «Умножьте выгоду»



softline® 30 лет в ИТ Мы всё сможем X Битрикс24®

Действителен до конца 2023 года

**СЕРТИФИКАТ НА 20 ЧАСОВ
ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ
В ПОДАРОК**

Когда можно воспользоваться

- При приобретении первичной лицензии Битрикс24 Энтепрайз.
- При приобретении перехода на лицензию Битрикс24 Энтепрайз.
- При приобретении расширения количества пользователей лицензии Энтепрайз.



Дарим 20 часов доп.работ в рамках проекта*

*при покупке лицензии Битрикс24 Энтепрайз от 1000 пользователей

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Подарки для зрителей

Дизайн-сессия с цифровыми проводниками

Бесплатная консультация с экспертами Softline

Что будет на сессии:

- Распаковка актуальных задач для вашего бизнеса;
Аудит текущего решения, выявление ограничений и «узких мест»;
- Анализ возможностей развития/замещения/внедрения решений;
- Предложение вариантов решения ваших задач, поиск оптимального баланса между сокращением затрат и достижением результата.

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.



Сканируйте QR-код
и заполняйте анкету

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Q&A

Помогу внедрить Битрикс24
Энтерпрайз в вашу компанию!

Анастасия Рыбина

Менеджер по развитию направления Битрикс

A.Rybina@softline.com

T +7 (343) 278-53-35 ext. 3811

M +7 (912) 687-79-47



softline[®] 30
Мы всё сможем лет в ИТ

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищённая.