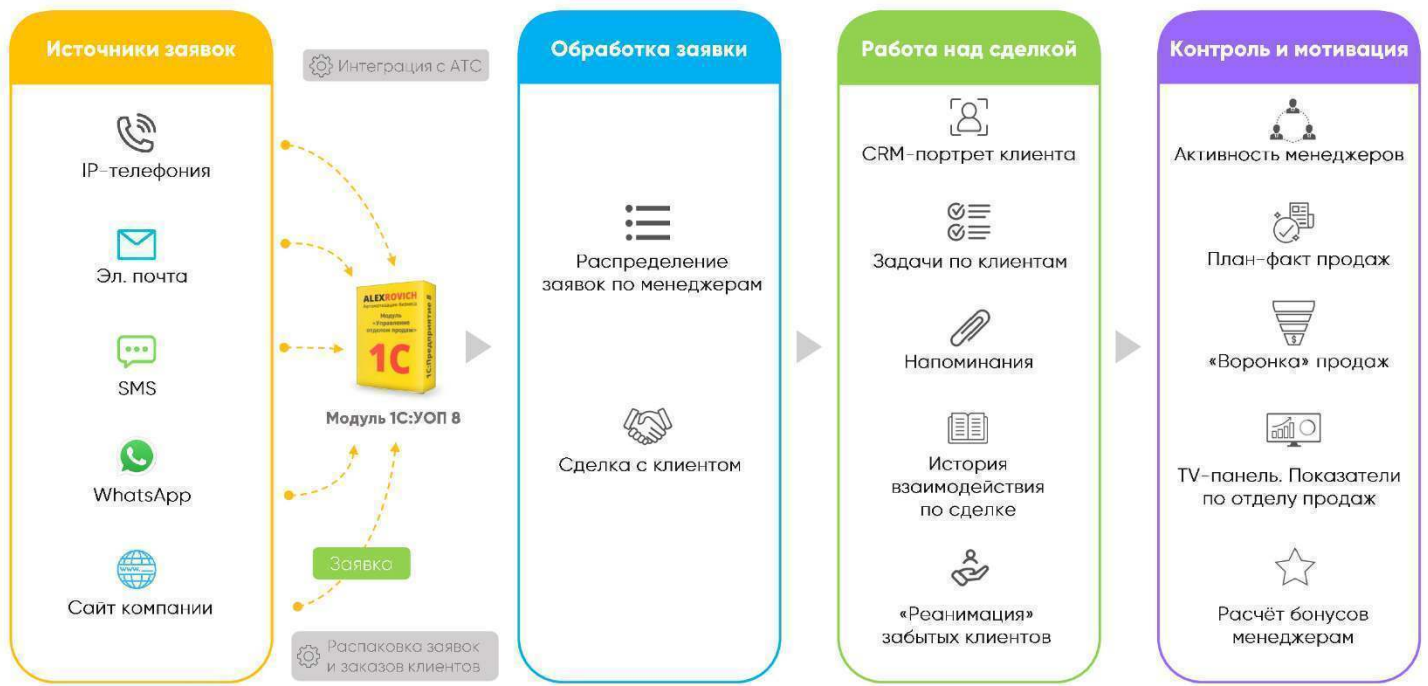


Модуль «Управление отделом продаж» для 1С:Предприятие 8

CRM-система для автоматизации работы отделов продаж.



Модуль реализован с использованием механизма **расширений** платформы 1С:Предприятие 8, поэтому Модуль устанавливается в рабочую базу 1С в виде независимой подсистемы и позволяет оставить Вашу конфигурацию 1С на стандартной поддержке и **продолжать получать стандартные обновления** от фирмы «1С».

Модуль совместим с типовыми конфигурациями 1С

- Управление торговлей 8 (ред.11.4.7 и выше)
- 1С:Комплексная автоматизация 2 (ред.2.4.7 и выше)
- 1С:Управление нашей фирмой 8 (ред.1.6.18 и выше)
- Для корректной работы Модуля должна быть установлена версия платформы не ниже 1С:Предприятие 8.3.14.

Для чего нужна CRM-система?

- ✓ Возможность собрать и обработать **в одном месте все заявки** от клиентов.
- ✓ Возможность **автоматически поставить задачу** на обработку новой заявки менеджеру.
- ✓ Возможность для руководителя **ставить задачи** сотрудникам и **отслеживать** их **выполнение**.
- ✓ Автоматические **напоминания менеджерам** по сделкам и задачам.
- ✓ **Автоматическое возобновление работы** с «забытыми» клиентами.
- ✓ **Автоматизация** план-факта работы **отдела продаж**.
- ✓ **Отправка сигналов** руководителю отдела продаж **при снижении показателей** работы отдела.
- ✓ Возможность **автоматического расчета бонусов** менеджеров в зависимости от достижения KPI.

Основной функционал Модуля «1С:УОП 8»

1. «Канбан» сделок

Взято в работу 67 шт. на сумму 6 260,09 USD	Переговоры 5 шт. на сумму 1 483,8 USD	Принимают решение 4 шт. на сумму 10 442 USD	Повторные / Отложенные 2 шт. на сумму 974,6 USD	Ожидание оплаты 4 шт. на сумму 1 851 USD
Новая сделка на основании заказа клиента... 2,1 USD Федоров Борис Михайлович Kikinda (Сербия) 1 контактное лицо	Новая сделка 0 USD Admin Никитаева-частное лицо	Торговый дом "Сигма" от 28.11.2022 890 USD Admin Торговый дом "Сигма"	Новая сделка на основании заказа клиента 494,6 USD Admin Алимов А.А. 1 контактное лицо	Запад-Логистик - Основной вид сделки 980 USD Admin Запад-Логистик
Новая сделка на основании заказа клиента 243,63 USD Admin Бытовая техника (Владимир) 1 контактное лицо	Новая сделка на основании заказа клиента 494,6 USD Admin Алимов А.А. 1 контактное лицо	АвтБанк АКБ от 28.11.2022 989 USD Admin АвтБанк АКБ 1 контактное лицо	Икар от 08.12.2022 480 USD Admin Икар 1 контактное лицо	Kikinda (Сербия) от 01.12.2022 250 USD Федоров Борис Михайлович Kikinda (Сербия) 1 контактное лицо
Новая сделка на основании заказа клиента... 243,63 USD Admin Бытовая техника (Владимир) 1 контактное лицо	Новая сделка на основании заказа клиента 494,6 USD Admin Алимов А.А. 1 контактное лицо	Протон от 06.12.2022 780 USD Admin Протон 1 контактное лицо		Павлов от 08.12.2022 100 USD Admin Павлов
Новая сделка на основании заказа клиента... 2,1 USD Федоров Борис Михайлович Kikinda (Сербия) 1 контактное лицо	Новая сделка на основании заказа клиента... 0 USD Федоров Борис Михайлович Kikinda (Сербия) 1 контактное лицо	Сделка Мосэнерго 7 783 USD Admin Мосэнерго		АвтБанк АКБ от 26.12.2022 521 USD Орлов Александр Владимирович АвтБанк АКБ 1 контактное лицо
Новая сделка на основании заказа клиента... 243,63 USD Admin Бытовая техника (Владимир) 1 контактное лицо				
Новая сделка на основании заказа клиента... 243,63 USD Admin Бытовая техника (Владимир) 1 контактное лицо				
Новая сделка на основании заказа клиента... 243,63 USD Admin Бытовая техника (Владимир) 1 контактное лицо				

1

Оценить общее количество и ожидаемый бюджет сделок, которые находятся на определенном этапе «воронки» продаж.

2

Проанализировать состояние продаж по каждому менеджеру в отдельности и по компании в целом.

3

Быстро найти нужную сделку с клиентом.

4

Быстро «провалиться» в сделку или «перетянуть» ее на другой этап. Отследить сделки с просроченными задачами

...Все те компании, с которыми я работал до этого – они НЕ предлагали бизнес-решение, они предлагали «залатывание дыр». С ALEXROVICH мне не надо ничего придумывать – мне предлагают рабочий инструмент, и мы его внедряем. Внедрили - работает.



Сергей Тарасов
Основатель компании «Фабрика браслетов»

2. Документ «Сделка»

Наименование: АвтБанк АКБ от 26.12.2022 (26.12.2022), 521 USD

Статус сделки: Взято в работу | Переговоры | Принимают решение | Повторные / Отложенные | Ожидание оплаты | Успешно реализовано | Закрыто и не реализовано

Информация

Наименование: АвтБанк АКБ от 26.12.2022

Тип сделки: Основной вид сделки

Проект:

Ответственный: Орлов Александр Владимирович

Бюджет: 521.00 USD

Потенциальный партнер

Партнер: АвтБанк АКБ

Часовой пояс: Москва (+0)

Контактная информация

Адрес доставки: Севастопольский проспект 45

Адрес:

Телефон: 7 (999) 999 99 99

Электронная почта: avtbank@ab.ru

Сайт:

Добавить контактное лицо

Контактное лицо: Сидоров Иван Николаевич

Должность по визитке: Менеджер по продажам

Контактная информация

Телефон:

Комментарии

Закрепленные комментарии (1)

Взято в работу (2)

Переговоры (2)

Принимают решение (1)

Ожидание оплаты (4)

26.12.2022 14:12:53
Орлов Александр Владимирович:
Статус сделки изменён

26.12.2022 14:13:07
Орлов Александр Владимирович прикрепил файл к сделке: 2022-12-22_10-09-25

26.12.2022 14:13:22
Орлов Александр Владимирович поставил задачу пользователю Орлов Александр Владимирович: Связаться с клиентом (Новая сделка) от 26.12.2022 14:13:22
Необходимо выполнить до 26.12.2022 18:00:00

26.12.2022 14:15:48
Орлов Александр Владимирович:
Связался по поводу КП. Согласовал решение.

Активные задачи (1)

Добавить...

1 Все взаимодействия с клиентом зафиксированы **в одном месте**, в любой момент можно **«поднять» историю** общения менеджера с клиентом по сделке. В том числе можно быстро посмотреть **созданные документы** по сделке (например, заказы или отгрузки по сделке).

2 Из карточки сделки можно **в один клик** позвонить, написать письмо или отправить сообщение в WhatsApp клиенту, запланировать встречу с клиентом. Новое «событие» по клиенту **автоматически привяжется** к текущей сделке.

3 Из карточки сделки можно быстро поставить **задачу с напоминанием себе** или другому пользователю, или оставить произвольный **комментарий**.

4 Автоматическое **определение вероятности закрытия** суммы по сделке в зависимости от этапа, на котором находится сделка.

3. Рабочий стол менеджера

The screenshot displays the 'Начальная страница' (Dashboard) of the Alexrovich CRM system. It features a left sidebar with navigation options like 'Главное', 'Планирование', 'CRM и маркетинг', 'Продажи', 'Закупки', 'Склад и доставка', 'Казначейство', 'Финансовый результат и контроль', 'НСИ и администрирование', and 'Управление отделом продаж'. The main area is titled 'Мои задачи' (My tasks) and includes a table of tasks with columns for 'Шаблон', 'Задача', 'Срок исполн...', 'Автор', 'Исполнитель', and 'Клиент'. A red box labeled '1' highlights a task with the status 'ОПЛАТА' (Payment). Another red box labeled '2' highlights the filter options for 'Подразделение' (Department), 'Автор' (Author), and 'Исполнитель' (Executor). A third red box labeled '3' highlights the 'Панель показателей менеджера' (Manager's KPI panel), which shows three key metrics: '20,1' (Sum of orders), '3,32' (Average budget), and '19,9' (Sum of deals), along with a bar chart for 'По количеству (отдел в целом)' (By quantity (department overall)).

- 1 Отслеживание **просроченных** и текущих задач пользователя, **выделение важных задач**.
- 2 Возможность **отбора по подразделению**, автору или исполнителю (пользователю) для понимания текущей и плановой загрузки **каждого менеджера** и отдела в целом.
- 3 Возможность в режиме **реального времени** отслеживать показатели продаж. **Система сигнализирует** о низком значении показателей, выделяя их **красным цветом**. Показатели **можно настраивать** «с нуля» или на основе базовых показателей под специфику Вашего бизнеса **без привлечения программистов!**

«Мы искали CRM на базе 1С для объединения аналитики, ведения клиентов и формирования документов. А на рынке кроме модуля «УОП» от ALEXROVICH никаких достойных конкурентов не было».



Роман Каюмов
Руководитель отдела маркетинга и IT
Компании ООО «Фронтанстер»

4. Отчет по сделкам

Отчет по сделкам

Период: 01.08.2020 - 31.10.2020

Менеджер: Федоров Борис Михайлович

Тип сделки: WhatsApp

Статус сделки: Выявление потребности

Менеджер	Сделка	Клиент	Основной контакт	Дней в работе	Статус	Дата последнего взаимодействия	Вид последнего взаимодействия	Телефонные звонки		
								Всего звонков	Входящих звонков	Исходящих звонков
Федоров Борис Михайлович	Сделка на основании сообщения в WhatsApp 79224713873 (10.09.2020)	WhatsApp_79224713873 (Елена Корнилова)		2	Первичный контакт	05.10.2020	Телефонный звонок	4	3	
	Сделка на основании сообщения в WhatsApp 79141957617 (15.09.2020)	WhatsApp_79141957617 (Денис ALEXROVICH.RU)		2	Первичный контакт	15.09.2020	Сообщение в WhatsApp			
	Сделка на основании сообщения в WhatsApp 79208055757 (15.09.2020)	WhatsApp_79208055757 (Андрей В.)		2	Первичный контакт	15.09.2020	Сообщение в WhatsApp			
	Сделка на основании сообщения в WhatsApp 79104011381 (15.09.2020)	WhatsApp_79104011381 (I)		2	Первичный контакт	15.09.2020	Сообщение в WhatsApp			
	Сделка на основании сообщения в WhatsApp 79109083164 (16.09.2020)	WhatsApp_79109083164 (Михаил Колдунов)		1	Первичный контакт	16.09.2020	Сообщение в WhatsApp			
	Сделка на основании сообщения в WhatsApp 79037442828 (17.09.2020)	WhatsApp_79037442828 (Viktor Kurinnoi)		1	Первичный контакт	17.09.2020	Сообщение в WhatsApp			
	Сделка на основании сообщения в WhatsApp 79600684021 (18.09.2020)	WhatsApp_79600684021 (Ильмир Ахматгалиев)		1	Первичный контакт	18.09.2020	Сообщение в WhatsApp			
	Сделка на основании сообщения в WhatsApp 79661212089 (21.09.2020)	WhatsApp_79661212089 (Денис ALEXROVICH.RU)		14	Первичный контакт	05.10.2020	Сообщение в WhatsApp			
	Сделка на основании сообщения в WhatsApp 79130637505 (21.09.2020)	WhatsApp_79130637505 (Александр Мартынюк)		14	Первичный контакт	22.09.2020	Сообщение в WhatsApp			
	Сделка на основании сообщения в WhatsApp 79957879596 (23.09.2020)	WhatsApp_79957879596 (Olegarchik)		12	Первичный контакт	23.09.2020	Сообщение в WhatsApp			
	Сделка на основании сообщения в WhatsApp 79227204060 (25.09.2020)	WhatsApp_79227204060 (I)		10	Первичный контакт	05.10.2020	Телефонный звонок	1		
Итого								4		

- 1 **Быстро найти** сделку с клиентом и **отсортировать** все сделки по типу сделки.
- 2 Возможность **узнать статус** сделки, **дату** и **вид** последнего взаимодействия.
- 3 Функция **сортировки** сделок по менеджерам.

5. Отчет по активности менеджера

← → ☆ Отчет по активности менеджеров

Период: ... - ...

Подразделение: Торговое направление

Менеджер: Федоров Борис Михайлович

Показатель: Оплаты

Сформировать Настройки... Найти...

Подразделение	Сентябрь 2020			Итого		
Менеджер	План	Факт	% выполнения	План	Факт	% выполнения
Показатель						
Сумма сделок						
Суммы заказов						
Успешные исходящие звонки						
Торговое направление						
Орехов Вадим Геннадьевич						
Валовая прибыль	1 500 000,00			1 500 000,00		
Воронка активных сделок	15,00	31,00	206,67	15,00	31,00	206,67
Выручка	2 500 000,00			2 500 000,00		
Количество встреч	3,00	1,00	33,33	3,00	1,00	33,33
Количество договоров						
Количество заказов	10,00	6,00	60,00	10,00	6,00	60,00
Количество сделок	20,00	43,00	215,00	20,00	43,00	215,00
Новые клиенты	5,00	2,00	40,00	5,00	2,00	40,00
Оплаты	2 500 000,00	7 615 417,20	304,62	2 500 000,00	7 615 417,20	304,62
Средний бюджет сделки	160 000,00	1 269 236,20	793,27	160 000,00	1 269 236,20	793,27
Сумма сделок	5 000 000,00	7 615 417,20	152,31	5 000 000,00	7 615 417,20	152,31
Суммы заказов	5 000 000,00	7 615 417,20	152,31	5 000 000,00	7 615 417,20	152,31
Успешные исходящие звонки	500,00			500,00		
Орлов Александр Владимирович						
Валовая прибыль	1 500 000,00			1 500 000,00		
Воронка активных сделок	15,00	12,00	80,00	15,00	12,00	80,00
Выручка	2 500 000,00			2 500 000,00		
Количество встреч	3,00			3,00		
Количество договоров						
Количество заказов	10,00	7,00	70,00	10,00	7,00	70,00
Количество сделок	20,00	22,00	110,00	20,00	22,00	110,00
Новые клиенты	5,00	1,00	20,00	5,00	1,00	20,00
Оплаты	2 500 000,00	245 892 932,00	9 835,72	2 500 000,00	245 892 932,00	9 835,72
Средний бюджет сделки	160 000,00	960 931,91	600,58	160 000,00	960 931,91	600,58
Сумма сделок	5 000 000,00	4 804 659,56	96,09	5 000 000,00	4 804 659,56	96,09
Суммы заказов	5 000 000,00	5 776 539,90	115,53	5 000 000,00	5 776 539,90	115,53
Успешные исходящие звонки	500,00			500,00		

- 1 Показатели продаж можно настраивать «с нуля» или на основе базовых показателей под специфику Вашего бизнеса без привлечения программистов!
- 2 Цветом в отчете выделяется прогресс выполнения плана по каждому показателю.
- 3 Возможность сравнить значения выбранных показателей активности по разным менеджерам.
- 4 Возможность проанализировать выполнение плана за месяц, квартал и любой другой период. Расшифровать значение любого показателя до исходного документа.

...Раньше на подготовку отчета с расчетами по менеджерам в конце месяца у меня уходил целый день. Сейчас все прозрачно, у нас есть конкретные цифры, они всегда перед глазами и у меня, и у менеджеров.



Максим Беляев
Генеральный директор «Люменватт»

6. Отчет по забытым клиентам

Забывшие клиенты

Сформировать | Выбрать вариант... | Настройки... | Создать задачи 2, 3

Дней без контакта: 25 | Сегмент: Оптовые клиенты

Дней с последней отгрузки: 20 | Менеджер: Федоров Борис Михайлович

Забывшие клиенты

Менеджер	Партнер	Дата последнего контакта	Дней без контакта	Дата последней отгрузки	Дата последней оплаты	Количество	Количество всего	% от общего количества
	Инструменты 21 века	04.09.2020	31,000	04.09.2020	04.09.2020	1	7	14
	Гладилина Вера Михайловна					3	6	50
	Спортивные товары	14.04.2017	1 270,000	14.04.2017	19.04.2017			
	Алхимое А.А.	29.04.2017	1 255,000	12.05.2017	05.05.2017			
	Бытовая техника	10.05.2017	1 244,000	30.04.2017	03.04.2017			
	Иванов Петр Федорович					5	15	33
	ИнноТрейд	08.04.2017	1 276,000	13.05.2017	10.04.2017			
	Мир мебели	09.04.2017	1 275,000	14.04.2017	09.04.2017			
	Ивема	14.04.2017	1 270,000	14.04.2017	20.04.2017			
	Модная обувь	14.04.2017	1 270,000	14.04.2017	28.04.2017			
	Саймон и Шустер	04.09.2020	31,000	05.06.2017	11.06.2017			
	Иванова Нина Юрьевна					5	22	23
	Энигма	08.04.2017	1 276,000	08.04.2017	10.04.2017			
	Мир продуктов (ТК "Звездочка")	09.04.2017	1 275,000	09.04.2017	25.05.2017			
	Пилигрим	10.04.2017	1 274,000	10.04.2017	10.04.2017			
	Мир продуктов (Пражская)	10.04.2017	1 274,000	09.04.2017	21.05.2017			
	Видео маркет	20.04.2017	1 264,000	20.04.2017	12.05.2017			
	Королев Сергей Васильевич					1	3	33
	Розничный покупатель	15.05.2017	1 239,000	26.05.2017	01.09.2017			
	Петров Станислав Игоревич					2	8	25
	Политехст	07.06.2010	3 773,000	14.04.2017	26.04.2017			
	Пластинформ	14.04.2017	1 270,000	21.04.2017	21.04.2017			
	Соколов Михаил Васильевич					1	4	25
	Бытовая техника (Владимир)	10.05.2017	1 244,000	15.04.2017				
	Федоров Борис Михайлович					3	22	14
	Альфа-Протон	29.04.2017	1 255,000	12.05.2017	05.05.2017			
	Протон	04.09.2020	31,000	06.04.2017	04.09.2020			
	Гриффон	04.09.2020	31,000	04.09.2020	04.09.2020			
	Итого					21	87	24

1

В отчете можно **отслеживать** дату последнего контакта с клиентом, количество дней без контакта, а также дату последней отгрузки и оплаты.

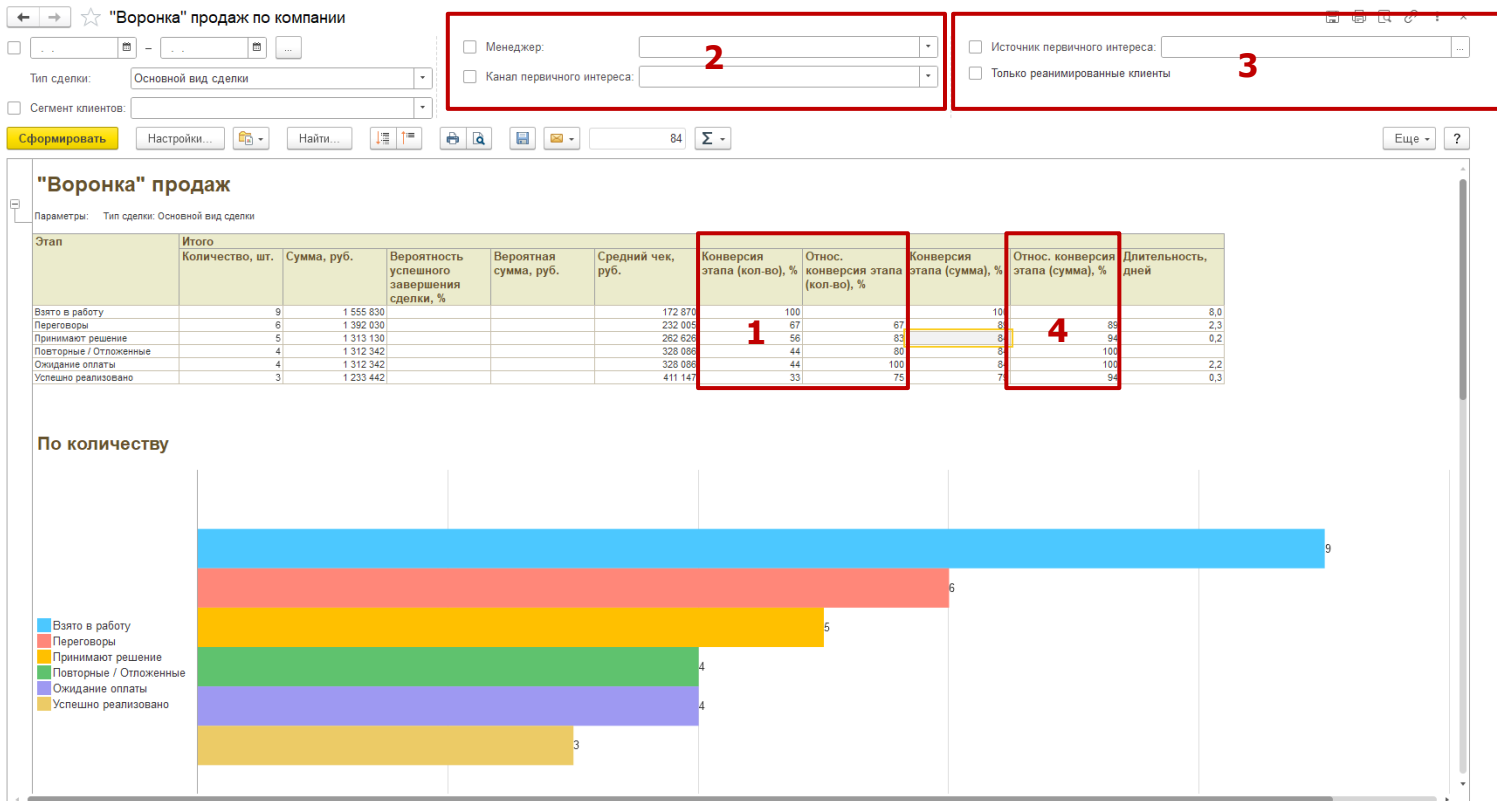
2

Возможность настраивать **автоматическое формирование** клиентской **базы**.

3

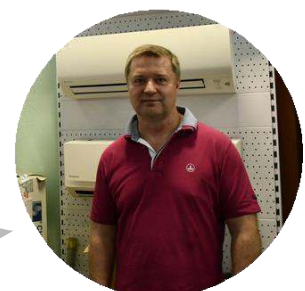
Возможность создавать **напоминание для** каждого **менеджера**.

7. Воронка продаж



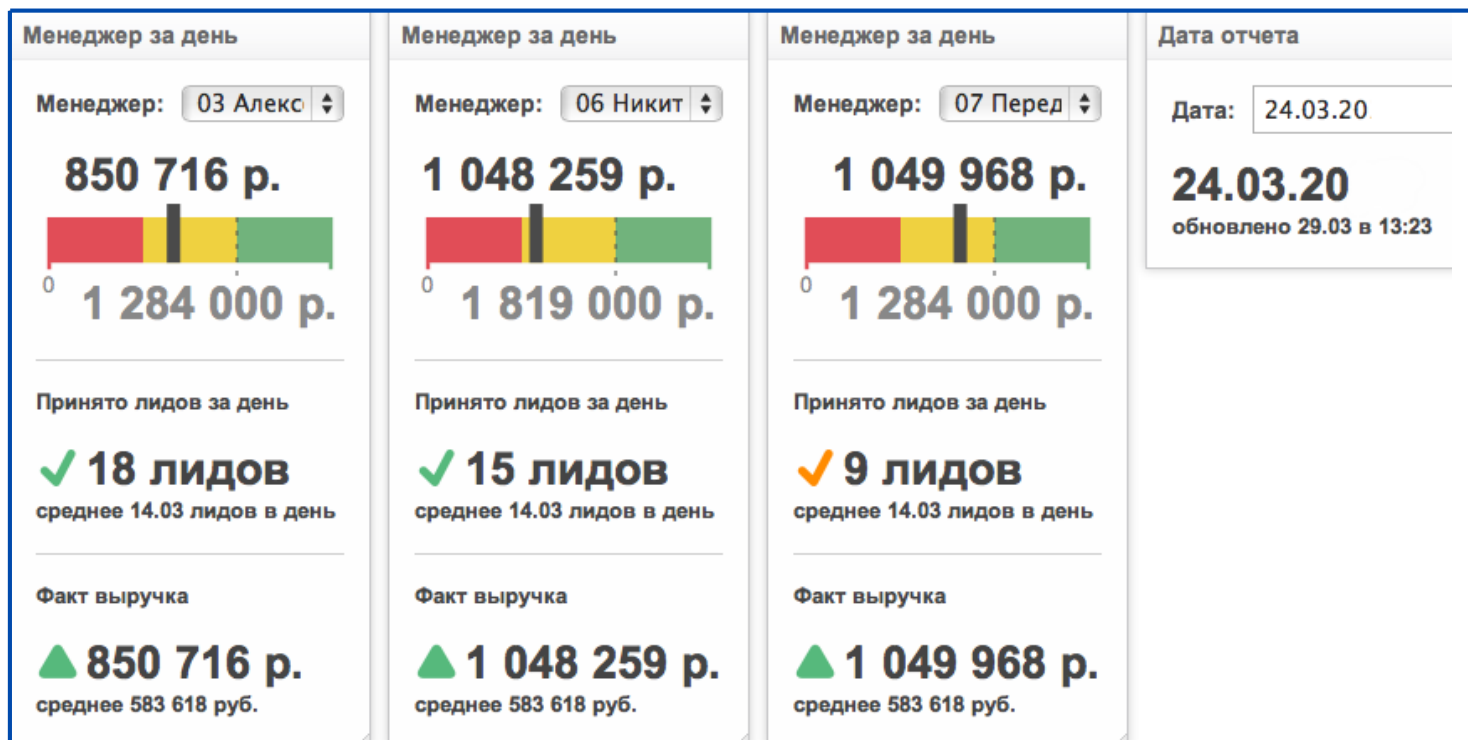
- 1 Оценить **конверсию** каждого этапаи воронки в целом, **найти «узкие» места**, на каком этапе компания теряет основное количество клиентов.
- 2 **Сравнить** конверсию этапов разныхменеджеров, отделов, а также определить эффективность каждого менеджера продаж **в измеряемых показателях** (цифрах).
- 3 Сравнить конверсию (%) **разных каналов** поступления заявок, понятьэффективность и особенности воронки продаж каждого канала.
- 4 Определить среднюю **длительность** каждого этапа в воронке продаж.

Взаимоотношения с клиентами должны фиксироваться. Они не должны быть в головеу менеджера или в его записной книжке.



Евгений Морозов
Генеральный директор ООО «Компания ИФ»

8. Сервис «Графические отчеты»



1 Вывод стандартных графических отчетов на TV в отделе продаж

6 ТОП-10 клиентов компании

2 Задачи менеджера за день

7 Клиентская база по месяцам

3 Динамика среднего чека за год

8 Выручка по менеджеру за день

4 Динамика телефонных звонков за месяц

9 Отгрузка компании по месяцам

5 Динамика выручки и расходов по неделям

10 «Светофор» по задачам за день

- ♦ Графические отчеты помогают **визуализировать данные** и **представить их более наглядно**. Менеджеры видят все отчеты из CRM «УОП» на TV-панели и могут отслеживать не только свои показатели, но и показатели коллег. Это **создает здоровую конкуренцию** между сотрудниками: они стремятся к лидерству и при этом обеспечивают **рост прибыли** компании.
- ♦ Владельцы компаний и руководители отделов могут **быстро посмотреть показатели** показателю каждому сотруднику и компании в целом.

9. Полный список функциональных возможностей Модуля

- Сделки
- Заявки
- Партнеры
- Потенциальные партнеры
- Взаимодействия
- Телефонные звонки
- Рассчитываемые показатели продаж
- Планирование показателей продаж
- Панель показателей менеджера
- Шаблоны задач
- Расписание задач
- Мои задачи
- Типы/статусы сделок
- Типы заявок
- Скрипты
- Триггеры
- Причины проигрыша сделок
- Категории писем
- Дополнительные реквизиты
- Мои сделки
- Отчет по звонкам
- Забытые клиенты
- Отчет по звонкам (диаграмма)
- «Воронка» продаж
- Отчет по сделкам
- «Воронка» продаж по менеджерам
- «Воронка» продаж по подразделениям
- Отчет по активности менеджеров
- Причины отказа
- Отчет по заявкам
- Табель
- Оценки NPS
- Начисление штрафа
- Отчет по сделкам в разрезе источников привлечения
- Отчет по оплатам и отгрузкам сделок
- Интеграция с UNISENDER
- Передача дел другому ответственному
- Отчет по оценкам
- Динамика изменения NPS
- Сотрудники
- Средняя оценка по месяцам
- Загрузка сделок из Excel
- Значения табеля
- Планировщик задач (по дням)
- Планировщик задач (по месяцам)
- Виды начислений и списаний
- Виды KPI
- Начисление зарплаты
- Начисление премии
- Регистрация KPI
- Отчет по оценкам
- Клиенты с незаполненными полями
- Отчет по начислениям зарплаты сотрудников
- Отчет по заказам с сайта
- Отчет по начисленной и выплаченной зарплате
- Иерархия документов
- Интеграция с WhatsApp
- Календарь менеджера
- Персональные настройки (УОП)
- Причины отказа
- Передача дел
- Интеграция с сервисом «Графические отчеты»
- Интеграция с телефонией UISCOM
- Отчет по «забытым» клиентам
- Телемаркетинг
- Распаковка заявок из почты
- Распаковка заказов с сайта
- Количество сделок
- Права доступа
- Отчет по ведению документов NPS
- Интеграция с телефонией Mango Office
- Интеграция с Roistat
- Отчет по средним оценкам за период

И еще более 100 функций, которые помогут повысить продажи в Вашей компании!

Наши клиенты

ALEXROVICH
Автоматизация бизнеса

ФАБРИКА БРАСЛЕТОВ®


АМУР ЗОЛОТО

INT INNOVATIVE
NETWORK
TECHNOLOGIES

NAVAL

 ревавтор

АЭЛИТА
ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА



МАРИИНСКИЙ ТЕАТР

ДЕЛАЕМ МИР ЯРЧЕ
**LED
RUS**
LED - TECHNOLOGY



PANEMPARTS
запчасти к сельхозмашинам



ФРОНТМАСТЕР
ВСЁ ДЛЯ КРОВЛИ И ФАСАДА - ОТ ИДЕИ ДО МОНТАЖА

 **ИНЖПЛАСТ**
ИНЖЕНЕРНЫЕ СЕТИ

1 ПЕРВАЯ
ФУРНИТУРНАЯ КОМПАНИЯ

ADMOS
ADVERTISING MOSCOW




РАВИС
АГРОХОЛДИНГ

 **СибЭИ**
ООО „ГК „СИБИРЬЭНЕРГОИНЖИНИРИНГ“

INCANTO
ITALY

 **Modulbank**

 **МЕЛИТЭК**
Материалогрфия Аналитика Испытания



КОМПАНИЯ ИФ



мясное производство
РЕМИТ


КОМБОЛИФТ

DELICADOS
1996

VALBERG


МГИМО
УНИВЕРСИТЕТ

ALEXROVICH

Автоматизация бизнеса



Зайдите на сайт, чтобы заказать
бесплатную демонстрацию модуля
прямо сейчас!



+7 (495) 374-60-72



1C@alexrovich.ru



alexrovich.ru