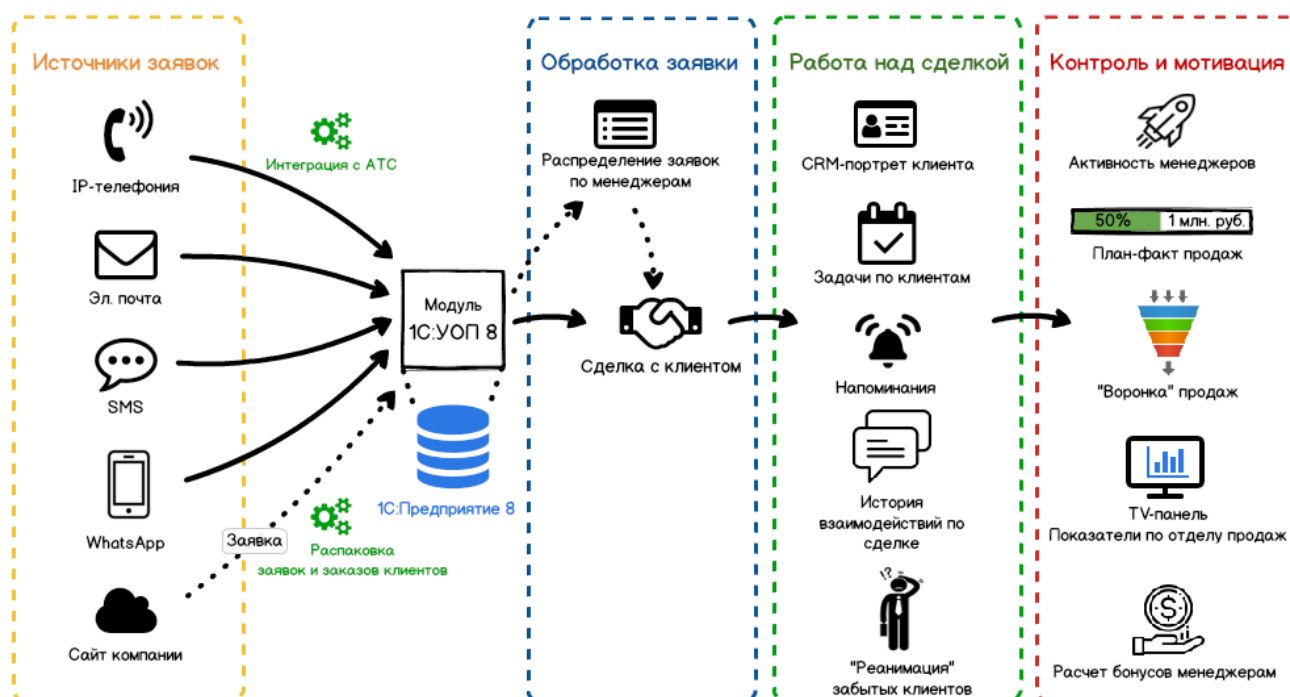


## Модуль «1С:Управление отделом продаж 8» для 1С:Предприятие 8

Модуль «1С:УОП 8» – это 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), 1С:Комплексная автоматизация 2 (ред.2.4), 1С:Управление нашей фирмой 8 (ред.1.6) и 1С:ERP 2 (ред.2.4) на платформе 1С:Предприятие 8.3.13 и выше.

### Схема работы Модуля «1С:Управление отделом продаж 8»



### 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

The screenshot displays the 'Мои сделки' (My Deals) interface in Kanban mode. At the top, there are navigation arrows, a star icon, and the title 'Мои сделки'. Below this, there are filters for 'Вид сделки' (Deal Type) set to 'Основной вид сделки', 'Новые' (New) with 'Внизу' (Bottom) and 'Вверху' (Top) options, and 'Менеджер' (Manager) set to 'Гладилина Вера Михайловна; Федоров Борис М...'. There are also buttons for 'Обновить' (Refresh) and 'Создать сделку' (Create Deal).

The main area is divided into five columns representing deal stages, each with a count and total value:

- 1 ПЕРВИЧНЫЙ КОНТАКТ** (39 сделок: 1 132 592,00 руб) - Deals in this column include: 12.12.2019, ИП Ревин Д.А. Андрей (Продажа запчастей, 25 000,00 руб); 05.11.2019, Шейн Артем (Новая сделка, 250 000,00 руб); 17.10.2019, ИП Ревин Д.А. Андрей (Краска, 12 500,00 руб); 17.10.2019, ИП Полов С.А. (Запчасти (кредит), 25 400,00 руб); 17.10.2019, Шейн Артем (Краска (опт), 550 000,00 руб); 02.10.2019, Кереже И.Д. (Заказ DD-20202, 66 000,00 руб); 02.10.2019, Мир продуктов (Пражская) (Новая сделка на основании заказа клиент, ...).
- ПОВТОРНЫЕ / ОТЛОЖЕННЫЕ** (5 сделок: 3 565 000,00 руб) - Deals include: 17.12.2019, Альфа Петров Семен Васильевич (Пиломатериалы, 2 500,00 руб); 10.07.2019, Инструменты 21 века (запа... (Сверла 10 ул., 50 000,00 руб); 14.05.2019, Алхимов А.А. (Новая сделка на основании заказа клиент, 12 500,00 руб); 07.05.2019, Альфа-Протон Петров Олег Васильевич (ООО "ИТ СОЛЮШЕНЗ", 0,00 руб); 10.04.2019, Протон Петров Олег Васильевич (ООО "Лучший клиент", 3 500 000,00 руб).
- ПЕРЕГОВОРЫ** (6 сделок: 770 000,00 руб) - Deals include: 17.12.2019, Шейн Артем (Краска (опт), 250 000,00 руб); 07.08.2019, Бакалея Курзенков Олег Иванович (Колбаса докторская (кредит), 35 000,00 руб); 22.07.2019, ООО "Васильев" (Бумага пром., 10 000,00 руб) - this deal is highlighted with a red box and a '2' label; 05.07.2019, ИП Ревин Д.А. (ООО Недвижимость, 100 000,00 руб); 10.04.2019, Федор Борисович (Закуп коробок, 25 000,00 руб); 10.04.2019, Альфа-Протон Романов Иван Алексеевич (Заказ на интеграцию, 350 000,00 руб).
- ПРИНИМАЮТ РЕШЕНИЕ** (3 сделки: 698 515,00 руб) - Deals include: 19.12.2019, Шейн Артем (Новая сделка, 250 000,00 руб); 17.12.2019, Альфа Петров Семен Васильевич (Системные блоки, принтеры, 160 000,00 руб); 09.07.2019, ИП Ревин Д.А. Андрей (Заказ на компьютеры, 288 515,00 руб).
- ОЖИДАНИЕ ОПЛАТЫ** (6 сделок: 3 664 811,00 руб) - Deals include: 17.12.2019 (Компьютеры, МФУ, 350 000,00 руб); 17.12.2019, Альфа Петров Семен Васильевич (Компьютеры, МФУ, 250 000,00 руб); 12.12.2019, ИП Ревин Д.А. Андрей (Запчасти (кредит), 35 000,00 руб); 16.09.2019, Алхимов А.А. (Новая сделка на основании заказа клиент, 125 000,00 руб); 09.07.2019, Малышева Елена (Жесткие диски ASUS, 84 811,00 руб); 10.04.2019, Протон (ИП "Рога и Копыта", 2 820 000,00 руб).

Какие возможности предоставляет **режим «Канбан»**:

- 1) **Оценить** общее количество и ожидаемый бюджет сделок, которые находятся **на определенном этапе «воронки» продаж.**
- 2) Быстро «провалиться» в сделку или **«перетянуть» ее на другой этап.** Отследить сделки **с просроченными задачами.**
- 3) Проанализировать состояние продаж **по каждому менеджеру** в отдельности и по компании в целом.
- 4) **Быстро найти** нужную сделку с клиентом.

## 2. Документ «Сделка»

Продажа БФК, г. Новосибирск (17.12.2019), 350000 руб.

Основное История статусов сделок События по сделкам

Записать и закрыть Записать

Статус сделки: Первичный контакт Повторные / Отложенные Переговоры Принимают решение Ожидание оплаты Успешно реализовано Закрыто и не реализовано

Информация Дополнительно

Наименование: Продажа БФК, г. Новосибирск

Ответственный: Гладилина Вера Михайловна

Бюджет: 350 000,00 руб.

Вероятная сумма: 187 500 75 % 4

Тип сделки: Основной вид сделки

Тип партнера: Существующий Потенциальный

Партнер: Альфа

Часовой пояс:

Адрес доставки:

Адрес: Москва Севастопольский проспект 64

Телефон: +74951234578 2

Электронная почта: alfa@mail.ru

Сайт: www.alfa.ru

Комментарии Портрет клиента Длительность этапов Номенклатура

1

- Первичный контакт
- Повторные / Отложенные
- Переговоры
- Принимают решение
- Ожидание оплаты

17.12.2019 15:15:23 Гладилина Вера Михайловна: Изменил статус сделки на Ожидание оплаты

19.12.2019 18:35:33 Гладилина Вера Михайловна: Выполнена задача Автоматическая задача от 17.12.2019 14:49:35.

24.12.2019 18:21:23 Гладилина Вера Михайловна: Заказ клиента ТД00-000017 от 24.12.2019 18...

Создать: Комментарий Задачу Поручение 3

Добавить

Какие возможности предоставляет **документ «Сделка»**:

- 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

Задача	Срок исполнения	Автор	Исполнитель	Клиент
Срочно позвонить и уточнить когда будет оплата...	26.04.2019 12:00	Федоров Борис...	Федоров Борис Михайлович	Протон
Подготовить отгрузочные документы (ИП Алх...	13.12.2019 18:00	Федоров Борис...	Федоров Борис Михайлович	Алхимов А.А.
Позвонить, уточнить когда будет оплата ?	15.12.2019 23:59	Федоров Борис...	Федоров Борис Михайлович	ИП Ревин Д.А
Подготовить отгрузочные документы (Краска)	19.12.2019 17:00	Федоров Борис...	Федоров Борис Михайлович	ИП Ревин Д.А
Позвонить, уточнить когда будет оплата ?	19.12.2019 23:59	Федоров Борис...	Федоров Борис Михайлович	Шенин Артем
Подготовить отгрузочные документы (Новая с...	24.12.2019 00:00	Федоров Борис...	Федоров Борис Михайлович	Шенин Артем
Сегодня				
Готовить отгрузку - Заказ клиента ТД00-00001...	25.12.2019 23:59	Федоров Борис...	Гладилина Вера Михайлов...	Альфа
Завтра				
Отправить КП (Новая сделка)	26.12.2019 18:00	Федоров Борис...	Соловьева Лидия Борисо...	Шенин Артем

Какие возможности предоставляет **инструмент «Рабочий стол менеджера»**:

- 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!**

*«...Сейчас уже никого из менеджеров не нужно убеждать в том, как это удобно, как это классно. Сейчас у нас очень удобный рабочий стол, где все необходимые инструменты менеджера отдела продаж представлены в одном окне.»*

Максим Беляев,  
генеральный директор ООО «Люменватт».

#### 4. Отчет по активности менеджеров

← → ☆ Отчет по активности менеджеров

Период: 01.12.2019 - 31.12.2019  Подразделение:

Менеджер: Гладиллина Вера Михайловна; Федоров Борис Михайлович ... x  Показатель:  3 ... x

**Сформировать** Настройки...      0

Параметры: Период: 01.12.2019 - 31.12.2019  
Отбор: Менеджер В списке "Гладиллина Вера Михайловна; Федоров Борис Михайлович"

Подразделение	Декабрь 2019			Итого			
	Менеджер	План	Факт	% выполнения	План	Факт	% выполнения
Отдел оптовых продаж							
Гладиллина Вера Михайловна							
Валовая прибыль		50 000,00				50 000,00	
Выручка		500 000,00				500 000,00	
Количество встреч		5,00				5,00	
Количество договоров		10,00				10,00	
Количество заказов		10,00	1,00	10,00		10,00	1,00
Количество сделок		15,00	5,00	33,33		15,00	5,00
Новые клиенты		3,00	1,00	33,33		3,00	1,00
Оплаты		500 000,00	350 000,00	70,00		500 000,00	350 000,00
Средний бюджет сделки		35 000,00				35 000,00	
Сумма сделок		1 500 000,00				1 500 000,00	
Суммы заказов		500 000,00	350 000,00	70,00		500 000,00	350 000,00
Успешные исходящие звонки		300,00				300,00	
Торговое направление							
Федоров Борис Михайлович							
1 Валовая прибыль		300 000,00				300 000,00	
Выручка		400 000,00	752 000,00	2 2		400 000,00	752 000,00
Количество встреч		5,00				5,00	
Количество договоров		10,00				10,00	
Количество заказов		15,00	1,00	6,67		15,00	1,00
Количество сделок		15,00	13,00	86,67		15,00	13,00
Новые клиенты		2,00	1,00	50,00		2,00	1,00
Оплаты		500 000,00	8 500,00	1,70		500 000,00	8 500,00
Средний бюджет сделки		35 000,00	1 000,00	2,86		35 000,00	1 000,00
Сумма сделок		600 000,00	1 000,00	0,17		600 000,00	1 000,00
Суммы заказов		600 000,00	12 500,00	2,08		600 000,00	12 500,00
Успешные исходящие звонки		300,00	3,00	1,00		300,00	3,00

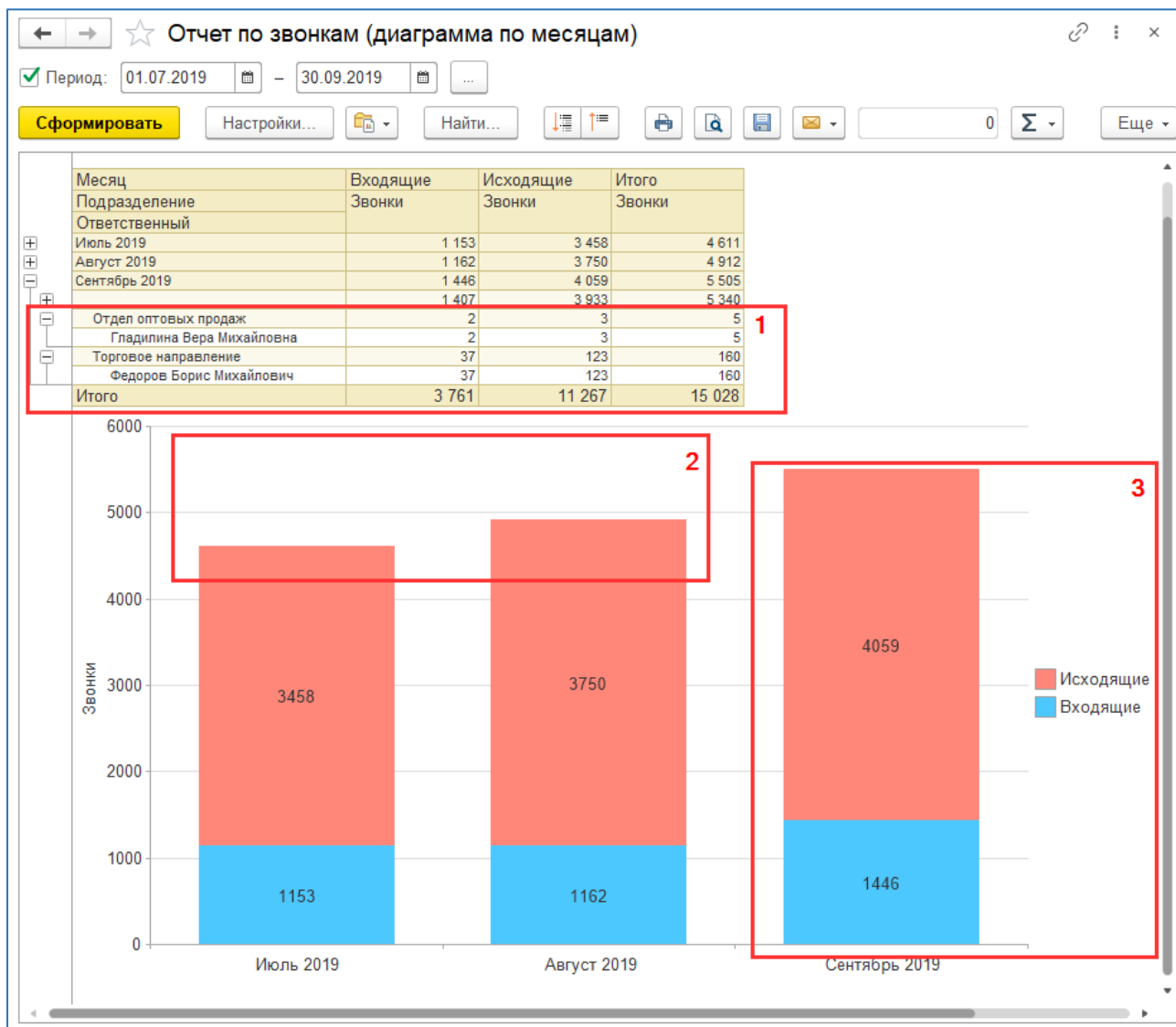
Какие возможности предоставляет **отчет «Отчет по активности менеджеров»:**

- 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.**
- 5) **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 перед глазами и у меня, и у менеджеров **в любой момент времени**».*

Максим Беляев,  
генеральный директор ООО «Люменватт».

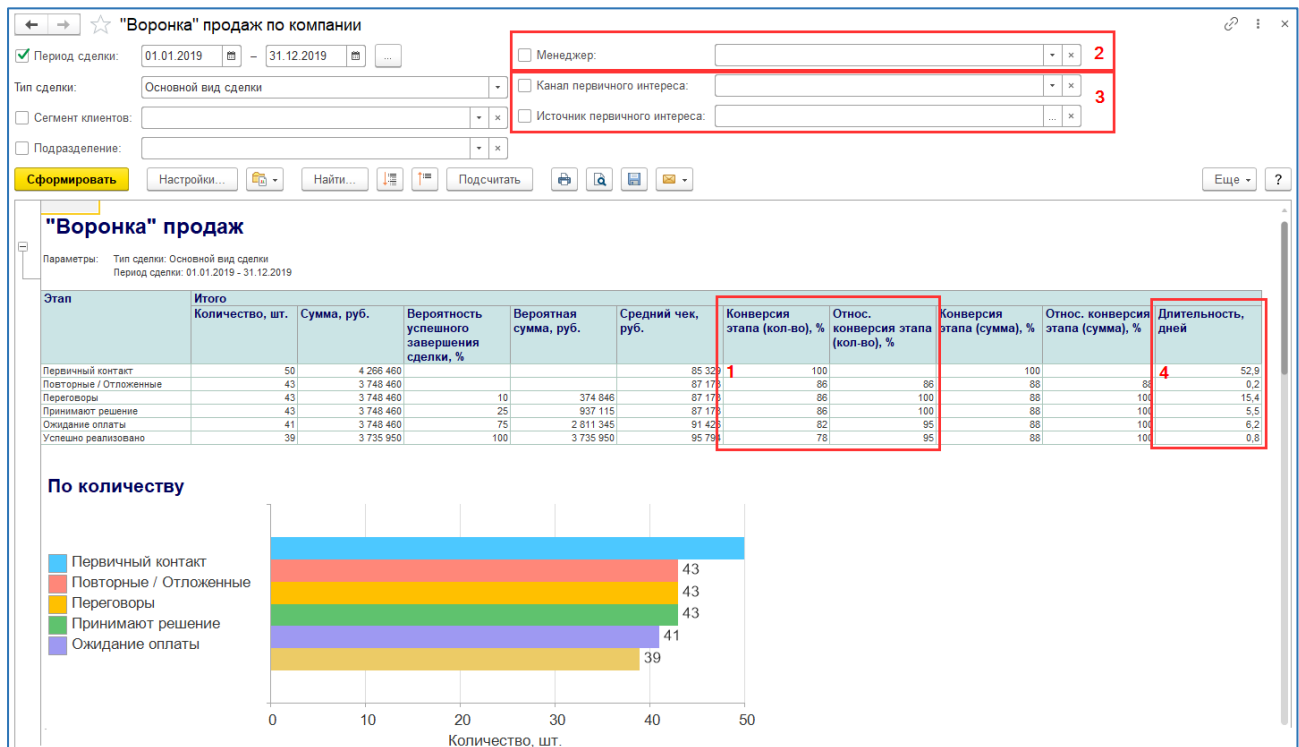
## 5. Отчет по звонкам



Какие возможности предоставляет **отчет «Отчет по звонкам»**:

- 1) **Сравнить** количество совершенных звонков по менеджерам и отделам.
- 2) Проанализировать **динамику** количества совершенных звонков за квартал, год и любой другой период (кратный месяцу).
- 3) **В графическом виде** позволяет оценить соотношение между количеством входящих и исходящих звонков в каждом месяце, а также их динамику во времени.

## 6. «Воронка» продаж



Какие возможности предоставляет **отчет «Воронка» продаж**:

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

*«...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».

## 7. Полный список функциональных возможностей Модуля

- |                                    |   |   |
|------------------------------------|---|---|
| ✓ Сделки                           | ✓ Мои сделки  | ✓ Оценки NPS                                  |
| ✓ Заявки                           | ✓ Отчет по активности менеджеров                    | ✓ Отчет по оценкам                            |
| ✓ Партнеры                         | ✓ Отчет по звонкам                                  | ✓ Динамика изменения NPS                      |
| ✓ Потенциальные партнеры           | ✓ Отчет по звонкам (диаграмма)                      | ✓ Средняя оценка по месяцам                   |
| ✓ Взаимодействия                   | ✓ «Воронка» продаж                                  | ✓ Планировщик задач (по дням)                 |
| ✓ Телефонные звонки                | ✓ «Воронка» продаж по менеджерам                    | ✓ Планировщик задач (по месяцам)              |
| ✓ Рассчитываемые показатели продаж | ✓ «Воронка» продаж по подразделениям                | ✓ Сотрудники                                  |
| ✓ Планирование показателей продаж  | ✓ Забытые клиенты                                   | ✓ Виды начислений и списаний                  |
| ✓ Панель показателей менеджера     | ✓ Отчет по сделкам                                  | ✓ Виды KPI                                    |
| ✓ Шаблоны задач                    | ✓ Отчет по сделкам в разрезе источников привлечения | ✓ Начисление зарплаты                         |
| ✓ Расписание задач                 | ✓ Отчет по оплатам и отгрузкам сделок               | ✓ Начисление премии                           |
| ✓ Мои задачи                       | ✓ Причины отказа                                    | ✓ Начисление штрафа                           |
| ✓ Типы/статусы сделок              | ✓ Отчет по заявкам                                  | ✓ Регистрация KPI                             |
| ✓ Типы заявок                      | ✓ Клиенты с незаполненными полями                   | ✓ Значения табеля                             |
| ✓ Скрипты                          | ✓ Передача дел другому ответственному               | ✓ Табель                                      |
| ✓ Триггеры                         | ✓ Интеграция с UNISENDER                            | ✓ Отчет по начислениям зарплаты сотрудников   |
| ✓ Причины проигрыша сделок         |   | ✓ Отчет по начисленной и выплаченной зарплате |
| ✓ Категории писем                  |   |   |
| ✓ Дополнительные реквизиты         |   |   |

... более 50 функций, которые помогут повысить продажи в Вашей компании!

## НАШИ КЛИЕНТЫ

- |   |                                    |
|---|------------------------------------|
| • ООО «Интерторг», г. Москва              | • ООО «Фабрика», г. Москва         |
| • ООО «ПАНЭМПАРТС», г. Краснодар          | • ООО «Люменватт», г. Москва       |
| • ООО «АЛМА», г. Москва                   | • ИП Альхимович Г.А., г. Чебоксары |
| • Компания «Главтара», г. Санкт-Петербург | • ООО «Зангер», г. Красногорск     |

**Тел.: 8 (495) 374-60-72**  
**Позвоните и закажите **БЕСПЛАТНУЮ****  
**демонстрацию модуля прямо сейчас!**