

Allianz 

Внедрение корпоративного портала Битрикс24 для компании «Альянс»

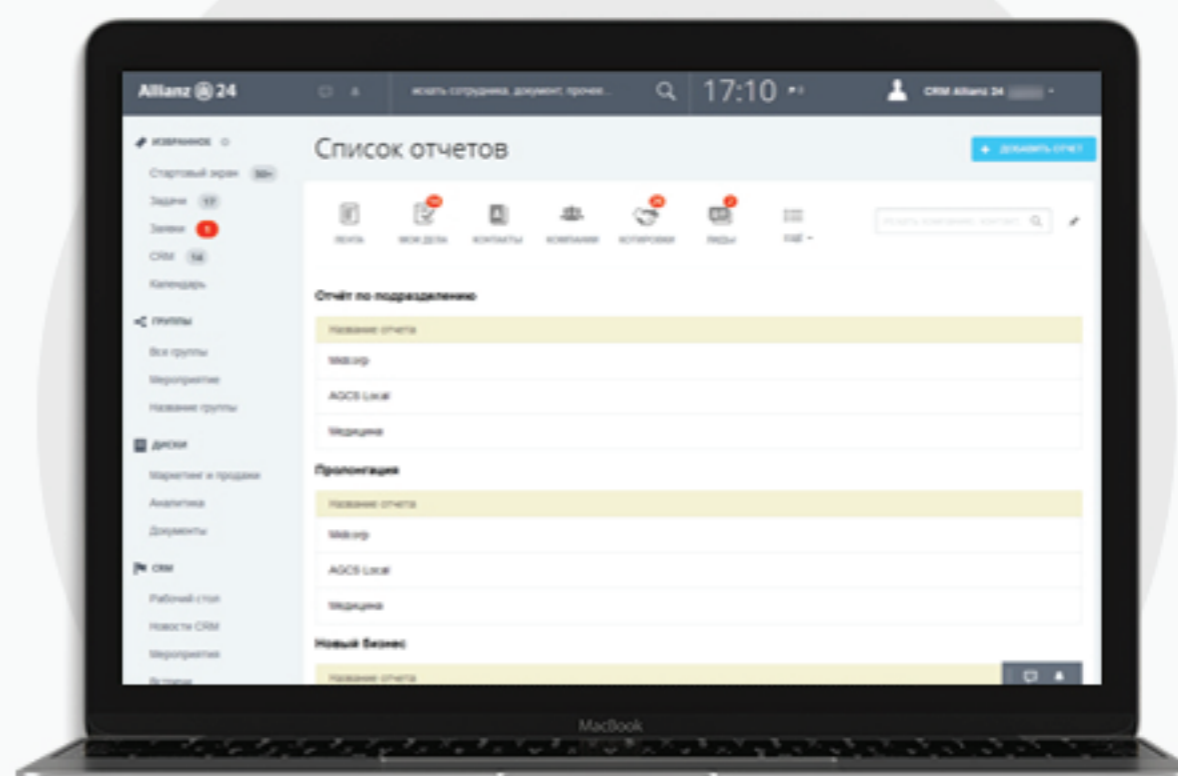
ЗАКАЗЧИК

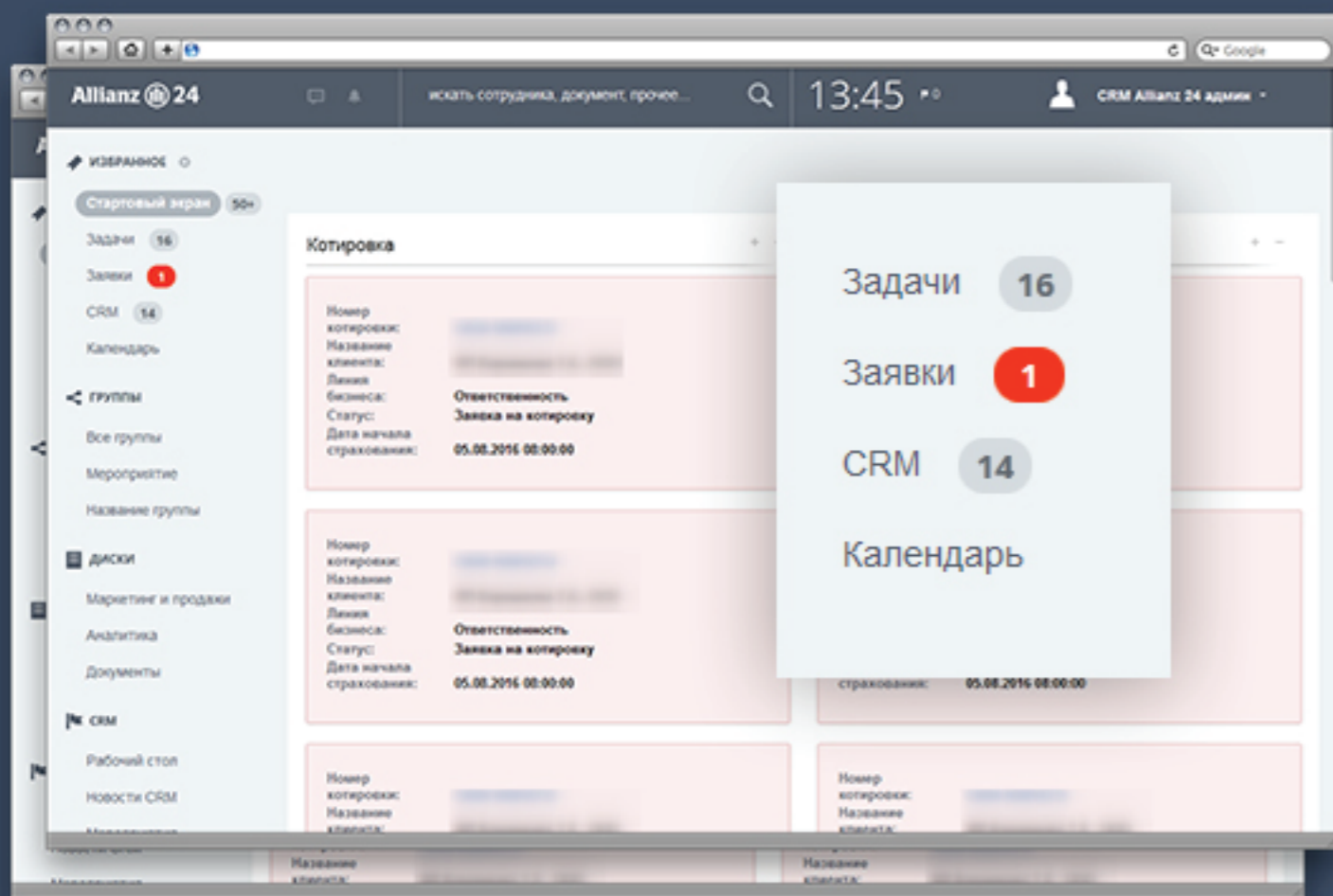
- В 30 филиалах компании Allianz SE работают более 3000 сотрудников;
- С 2007 года АО СК «Альянс» ежегодно получает «Исключительно высокий уровень надежности» в рейтинге страховых компаний «Эксперт РА».

ЗАДАЧИ

Внедрить систему управления продажами (CRM) на базе Битрикс24;

Реализовать действующие регламенты в виде автоматических процедур, систематизировать мероприятия, встречи с клиентами и продажу страховок. Обеспечить прозрачность сделок и наладить отчетность по делам сотрудников, лидам и сделкам, счетам и денежным потокам.





Стартовый экран

Правую часть занимает рабочая зона. В ней отображается в виде таблицы список дел работника на 5 дней, начиная с текущей даты.

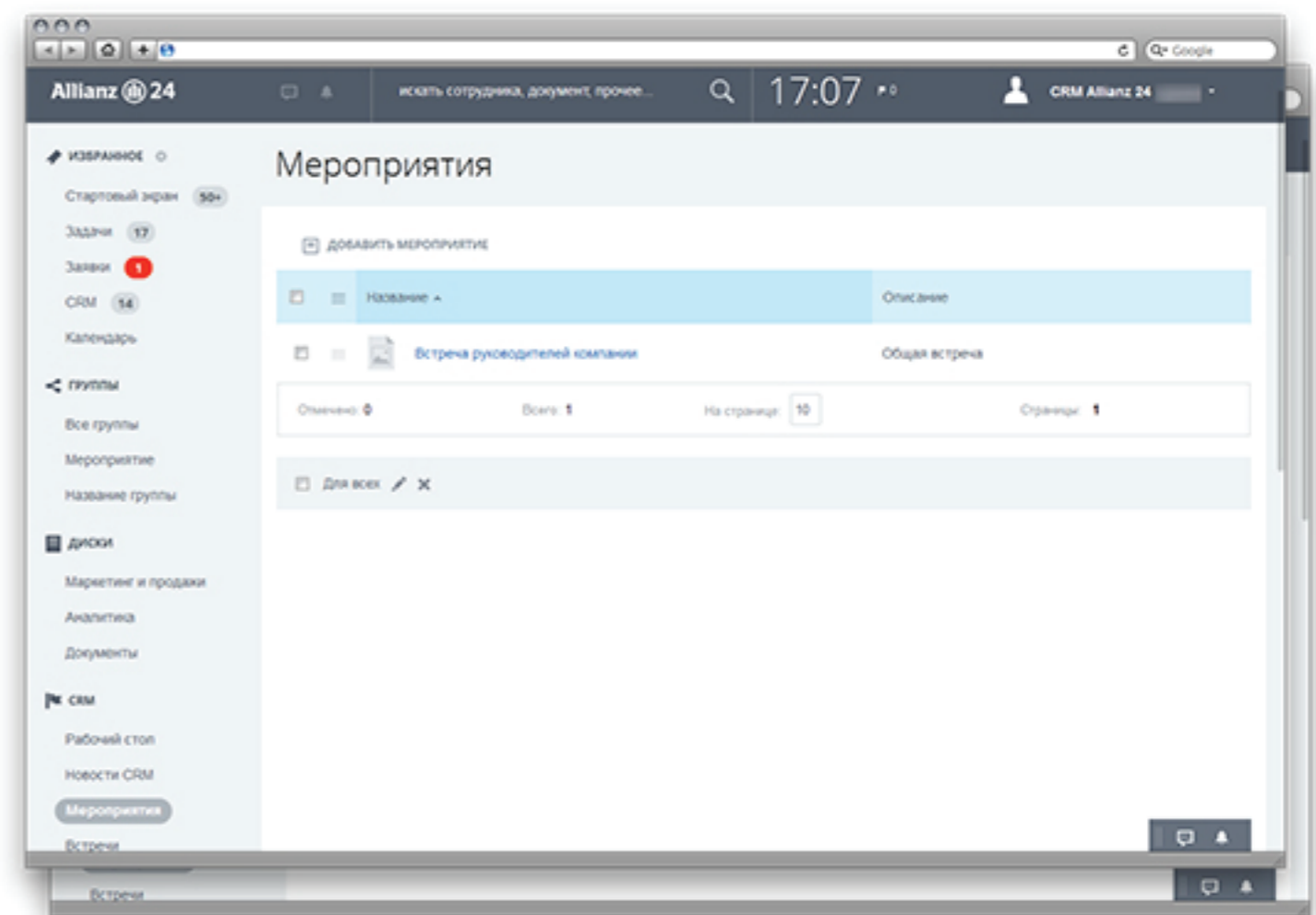
Дела ранжируются: сначала просроченные, затем сегодняшние, затем более ранние.

Сотрудники меняют приоритеты дел самостоятельно.

Мероприятия

Пользователи CRM организуют мероприятия для клиентов, брокеров и сотрудников, выбирая приглашенных из списка. Настраивают описания, бюджет мероприятия, отметки о посещении, сроки и даты, назначая исполнителей.

Приглашенным автоматически рассылаются уведомления, с предложением подтвердить участие. Согласие на участие фиксируется в базе CRM. Организаторы мероприятий проводят информационные рассылки по списку участников.

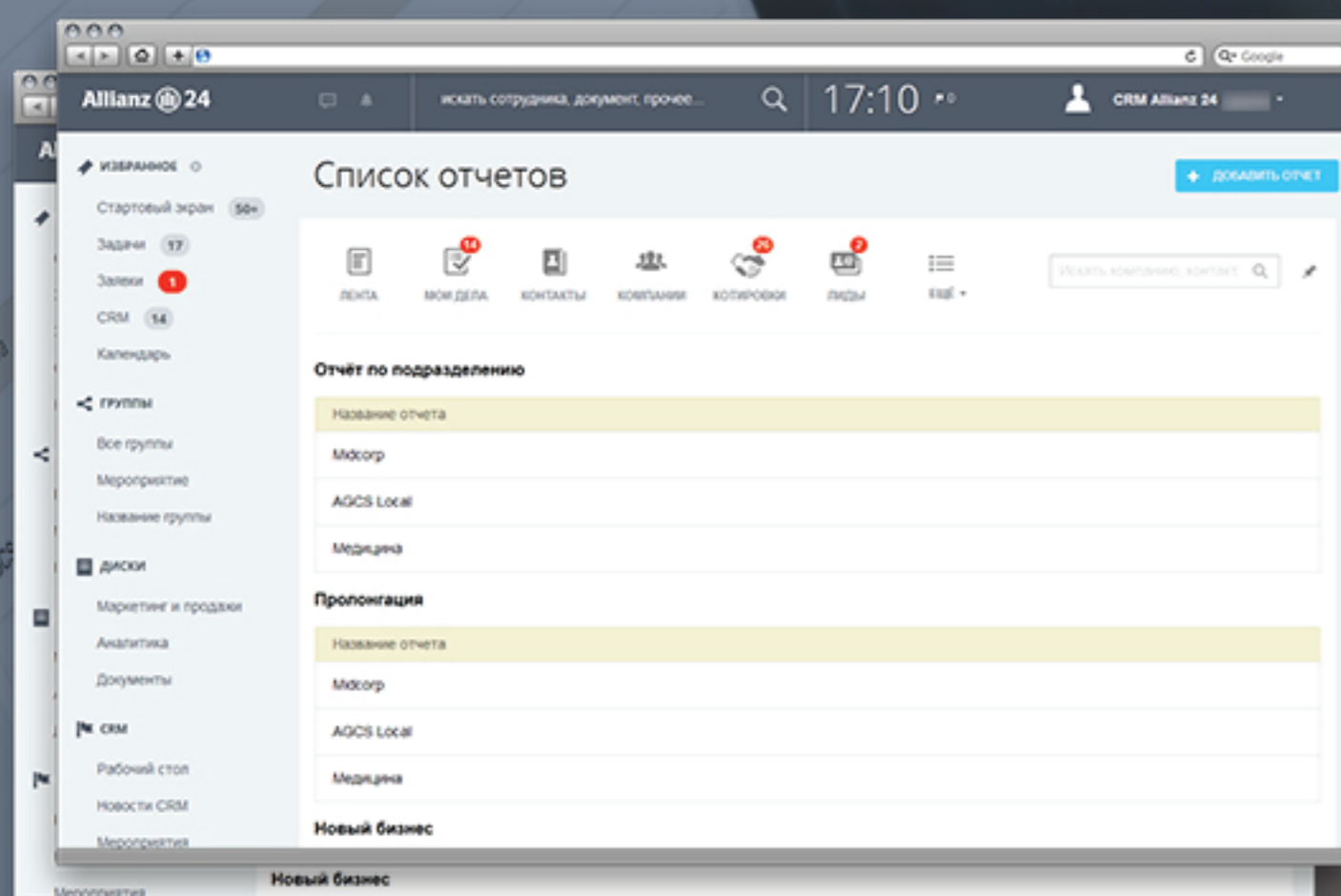


Отчеты и Dashboards

Необходимые для работы отчеты выводятся на панели управления Dashboards. В том числе отчеты: по планируемым сделкам, незавершенным договорам, премиям планируемых договоров страхования

Отчеты строятся с учетом служебных доступов сотрудников: рядовому менеджеру доступны только его сделки, начальник получает сведения о клиентах и сделках подчиненных.

Отчетный период задается, готовый отчет выгружается в Excel или PDF, в виде таблицы и графика.



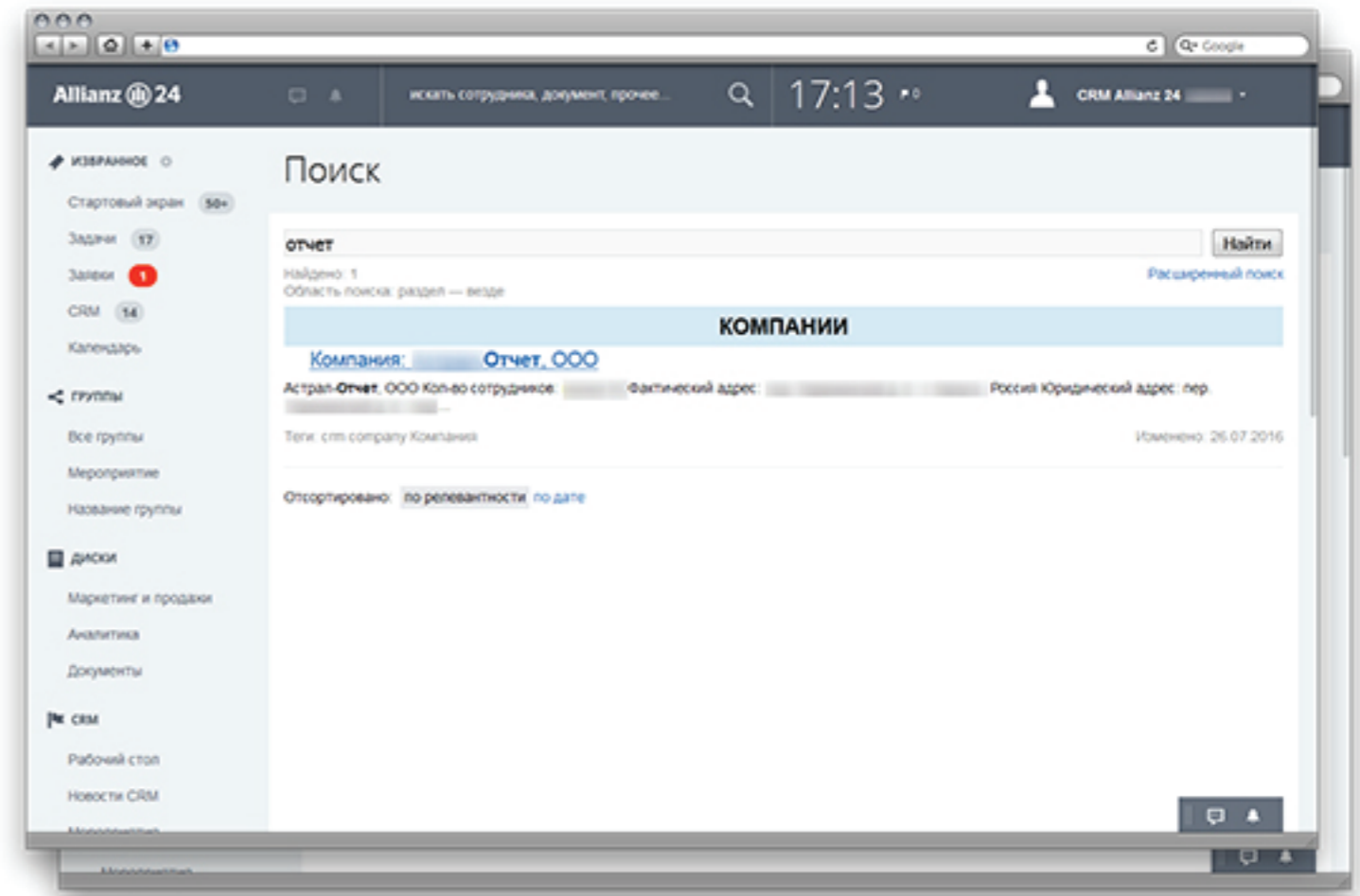
Поиск

искать сотрудника, документ, прочее...



Стандартный функционал поиска «Битрикс24» модифицирован.

Выдача полных и частичных совпадений структурируется по категориям: компаниям, встречам, котировкам.



РЕЗУЛЬТАТЫ

Повысилась эффективность и качество обслуживания клиентов



Увеличилось количество клиентов посещающих мероприятия компании



Повысилась продуктивность работы менеджеров, на одного менеджера стало приходиться большее число клиентов



Снижены управленческие издержки.

