

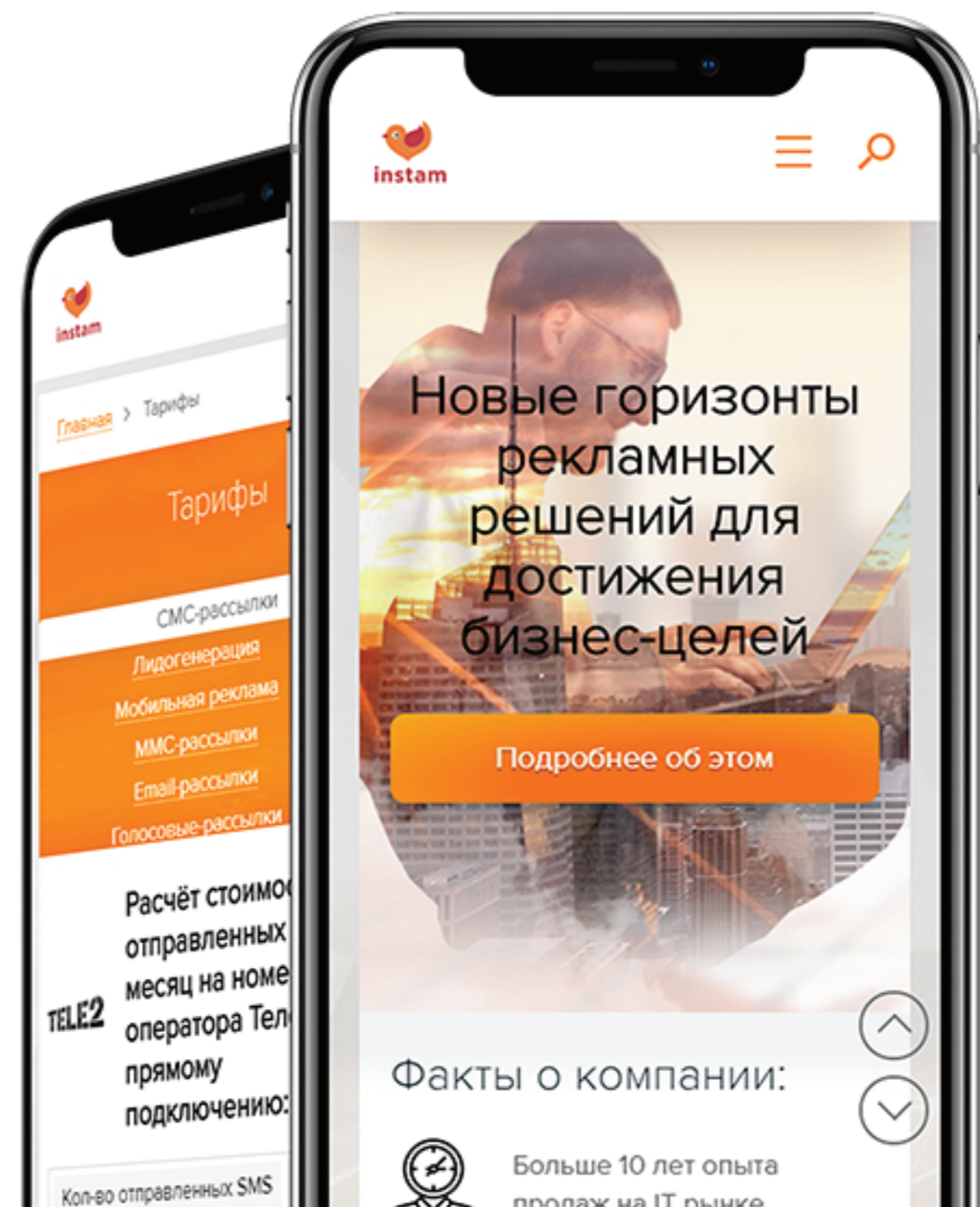


## Кейс по внедрению Битрикс24 для «Группы компаний ИНСТАМ»

### ЗАКАЗЧИК

Группа компаний ИНСТАМ — ведущий игрок в российском сегменте мобильного маркетинга, DIGITAL и лидогенерации. Компания работает на рынке более 10 лет, и является не только поставщиком услуг, но и разработчик собственных решений.

[www.instam.ru](http://www.instam.ru)






## ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

01. 

Реализовать возможность полноценной работы с почтой в рамках корпоративного портала;

02. 

Сформировать бизнес-процесс продажи;

03. 

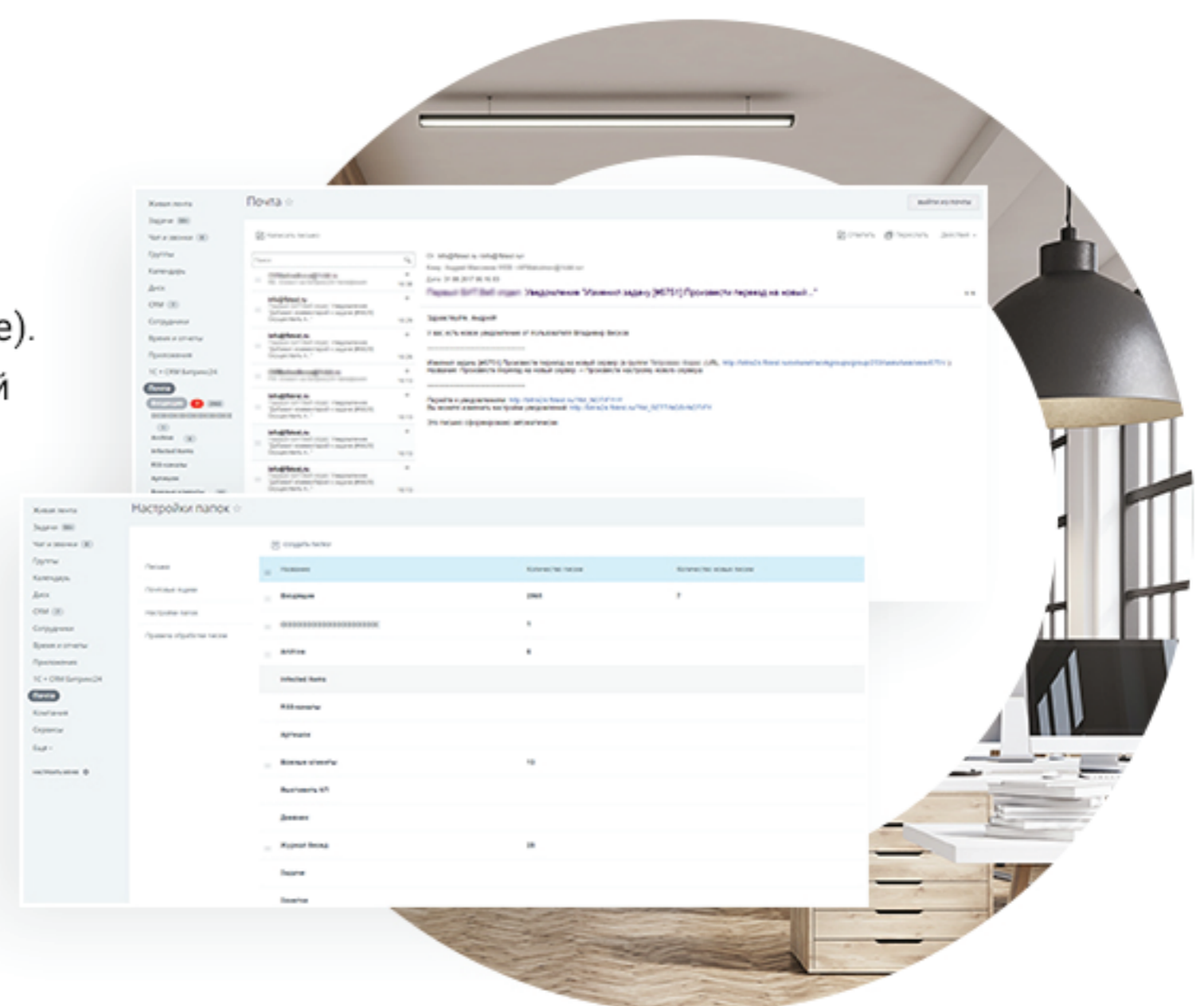
Разработать дополнительные инструменты для оптимизации внутренних процессов компании.

## ОСНОВНОЙ ФУНКЦИОНАЛ

### Почтовый клиент

В рамках корпоративного портала был реализован полноценный почтовый клиент, поддерживающий синхронизацию со всеми современными почтовыми протоколами (в частности, Microsoft Exchange). Почтовый клиент обладает широкой функциональностью, позволяющей полноценно работать с электронной почтой без использования других почтовых клиентов, а также имеет ряд особенностей:

- Автоматическое распределение писем по клиентам;
- Возможность конвертации письма в задачу или в лид;
- Отчеты по входящим письмам в рамках каждого клиента;
- Использование нескольких почтовых аккаунтов в рамках одного пользователя;
- Поддержка фильтров и другого функционала почтовых программ.





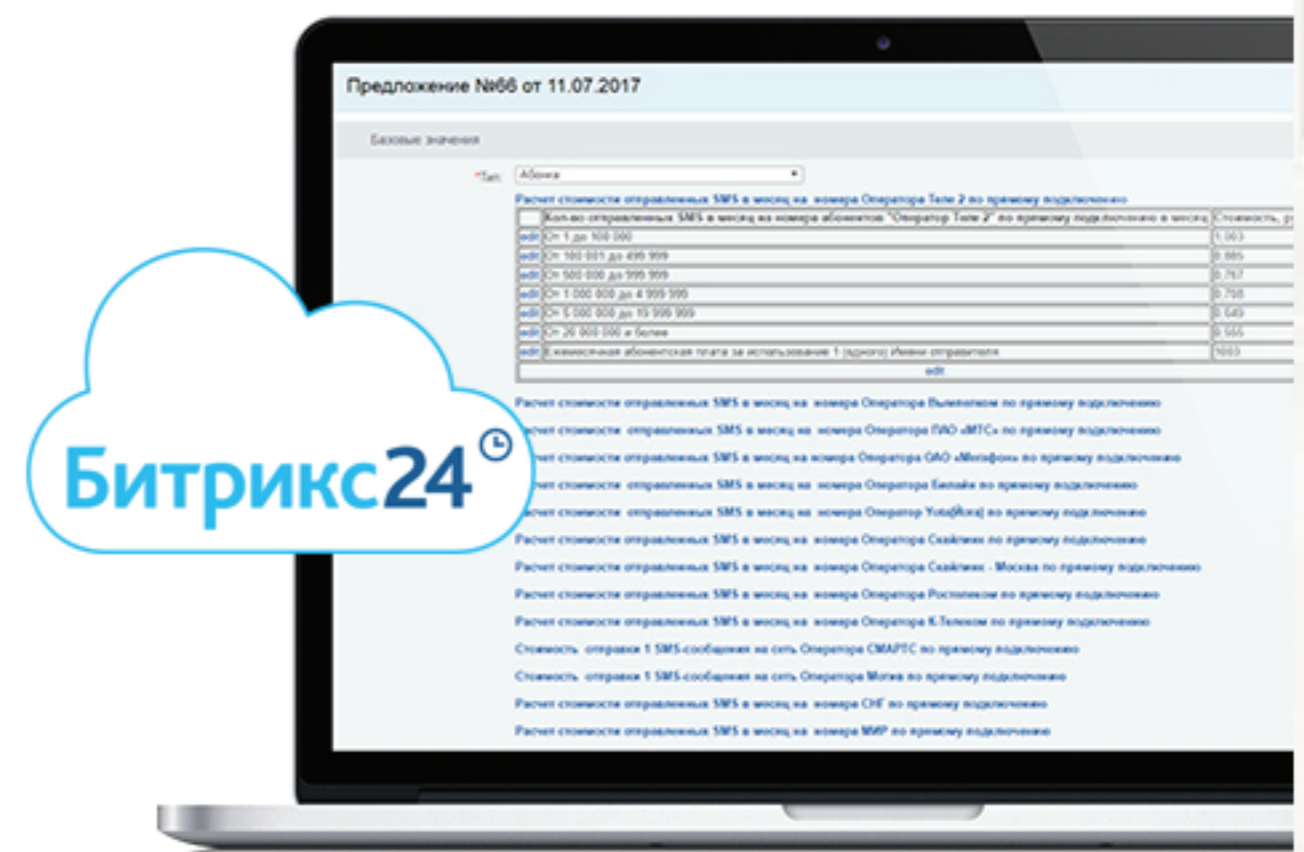
## Бизнес-процесс продажи

Специалисты компании «Первый БИТ» в рамках корпоративного портала реализовали четкий бизнес-процесс ведения сделки от лида до контракта:

- Разработана карточка клиента с уникальным набором полей и поддержкой автоматического заполнения данных по ИНН (интеграция с сервисом DaData);
- Внедрена цепочка шагов, по которой движется менеджер во время проработки сделки, причем для каждой услуги реализован свой конкретный бизнес-процесс;
- Автоматическое создание задачи для менеджера при переходе на следующий этап воронки;
- Автоматическое завершение задач при движении по воронке сделки — менеджер не может завершить задачу самостоятельно без перехода на следующий шаг воронки;
- Автоматический расчет стоимости коммерческого предложения (КП) в зависимости от различных условий;
- Автоматическое формирование КП по заданному шаблону.

Отправка КП клиенту осуществляется прямо из интерфейса корпоративного портала Битрикс24. После отправки КП происходит автоматический переход на следующий этап воронки сделки.

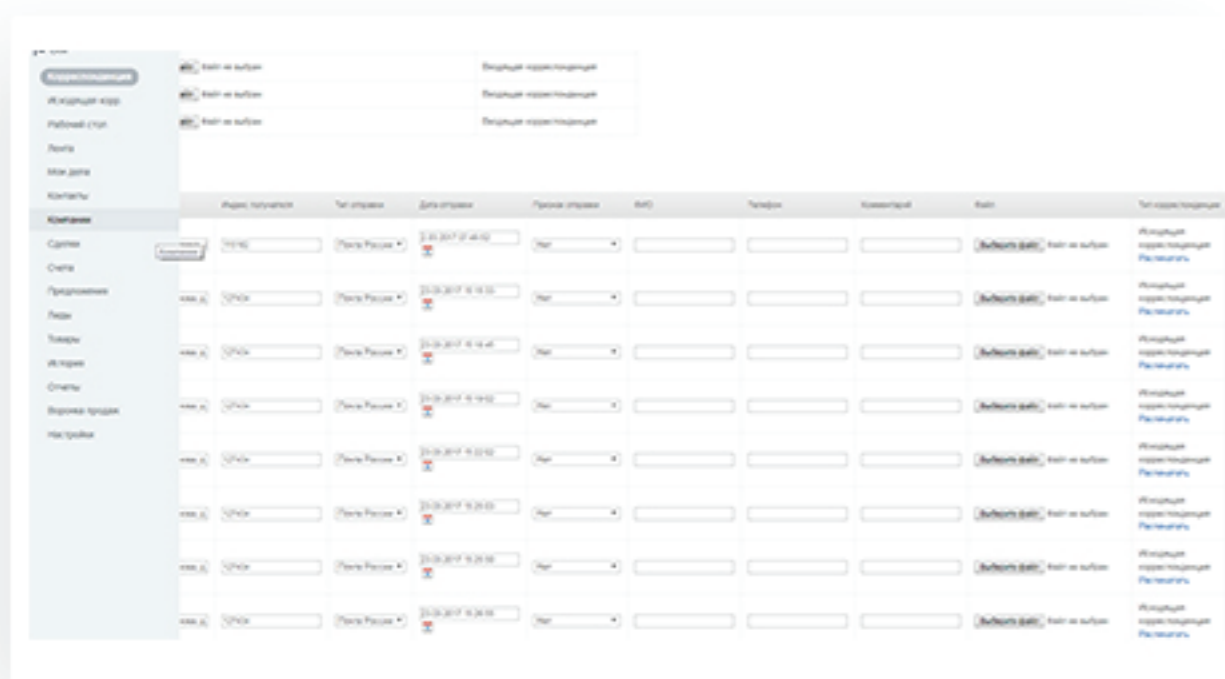
В случае положительной реакции клиента на коммерческое предложение и согласия на сотрудничество с компанией происходит автоматическое формирование договора исходя из данных клиента и выставленного ранее КП.



Кроме того, был реализован бизнес-процесс согласования договора — внесения в него корректировок, а также прикрепления новых версий сотрудниками компании. В корпоративном портале можно также отметить признак получения оригинала по данному договору.

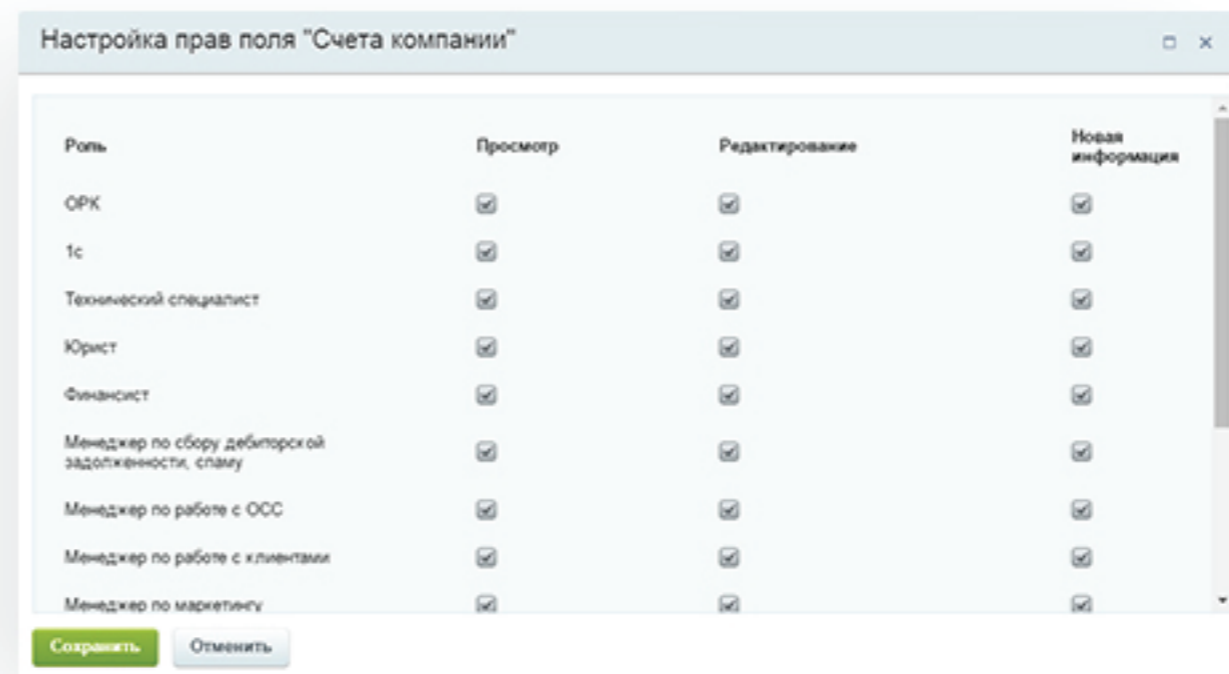


## Корреспонденция



В качестве дополнительного функционала была разработана возможность автоматического формирования и печати конвертов для отправки бумажной корреспонденции, а также ее учета.

## Настройка прав



Важной доработкой корпоративного портала для компании Instam явилось разграничение прав на уровне полей объектов — это позволяет регулировать доступ сотрудников компании к различным типам информации

## РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

Повысилась скорость работы сотрудников за счет выполнения задач в рамках одного интерфейса;



Появилась возможность построения отчетов и анализа эффективности взаимодействия менеджеров с клиентами компании;



Увеличилось количество продаж за счет выстроенного бизнес-процесса сделки и четкой работы менеджеров по воронке в Битрикс24;



Сократилось время выполнения ряда операций сотрудниками компании;



Вырос уровень информационной безопасности в компании за счет хранения всех данных в Битрикс24 и четкого разграничения доступа к ним.

