



Кейс по внедрению Битрикс24 для компании «РОСИНКАС»

ЗАКАЗЧИК



Объединение «РОСИНКАС» - один из крупнейших в стране перевозчиков наличных денег и других ценностей, имеет статус юридического лица с особыми уставными задачами.



Объединение «РОСИНКАС» осуществляет перевозки ценностей автомобильным, воздушным, железнодорожным и водным видами транспорта.



Объединение «РОСИНКАС» является надёжным партнёром многих крупных российских и международных компаний, в том числе большинства банков, работающих на территории России.



Объединение «РОСИНКАС» обеспечивает деятельность Банка России по организации наличного денежного обращения и входит в единую централизованную систему Банка России.

Общая протяженность маршрутов инкассации

834 362 км

Общая коммерческих перевозок

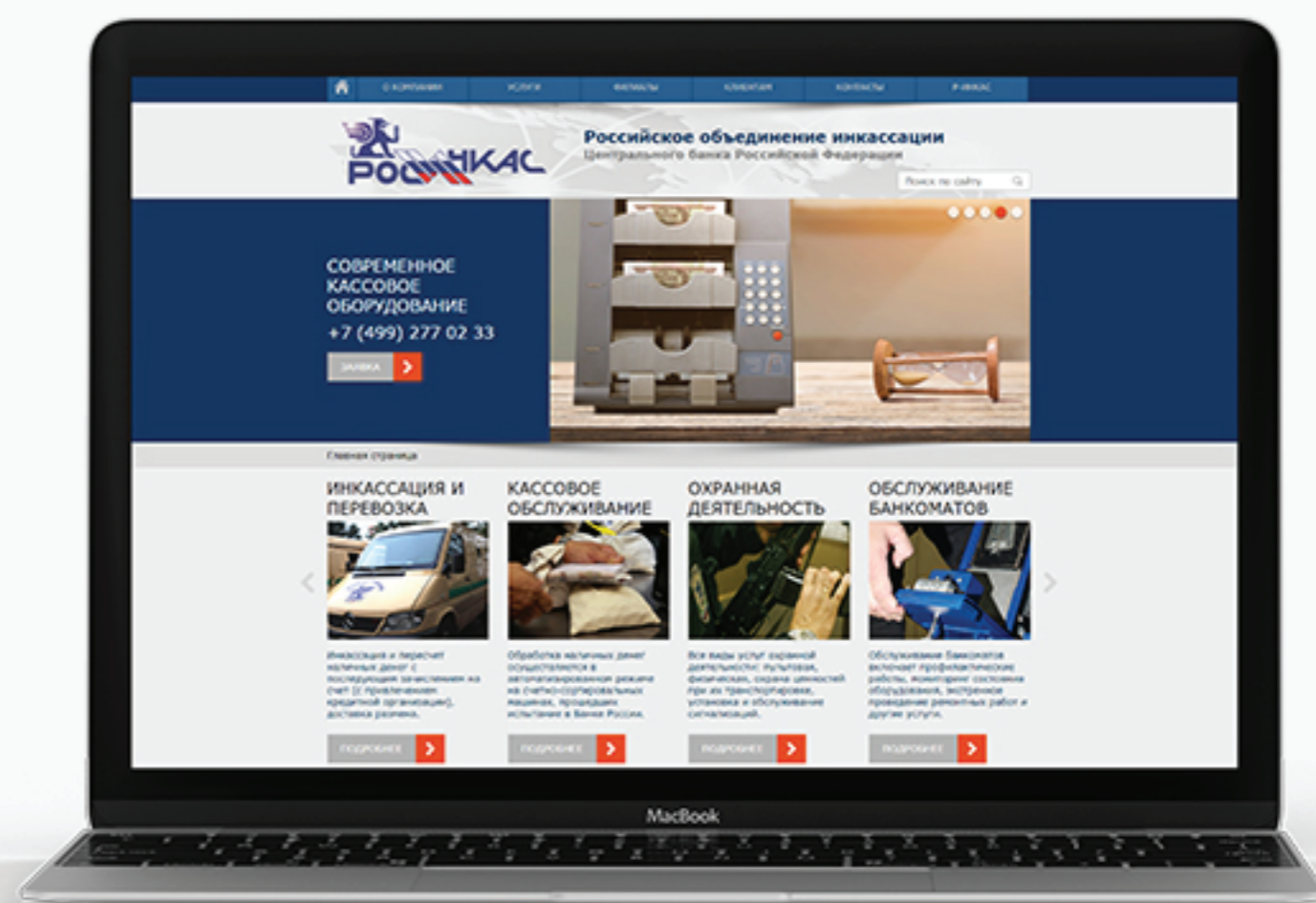
7 513,6 млрд руб

Общая численность участков инкассации

420 шт.

Количество объектов обслуживания

174 436 шт.



ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

01

Внедрить функционал структурирования и хранения информации о клиентах

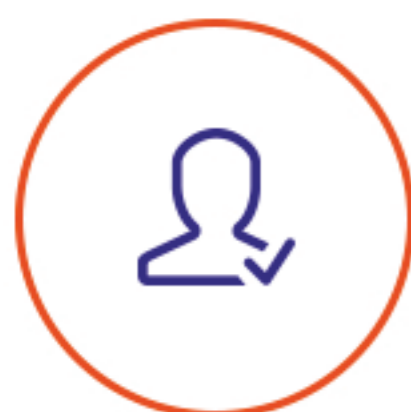
02

Реализовать возможность управления сделками — от лида до выставления коммерческого предложения и заключения договора

03

Предоставить возможность руководителям смотреть отчетность по компании в различных разрезах

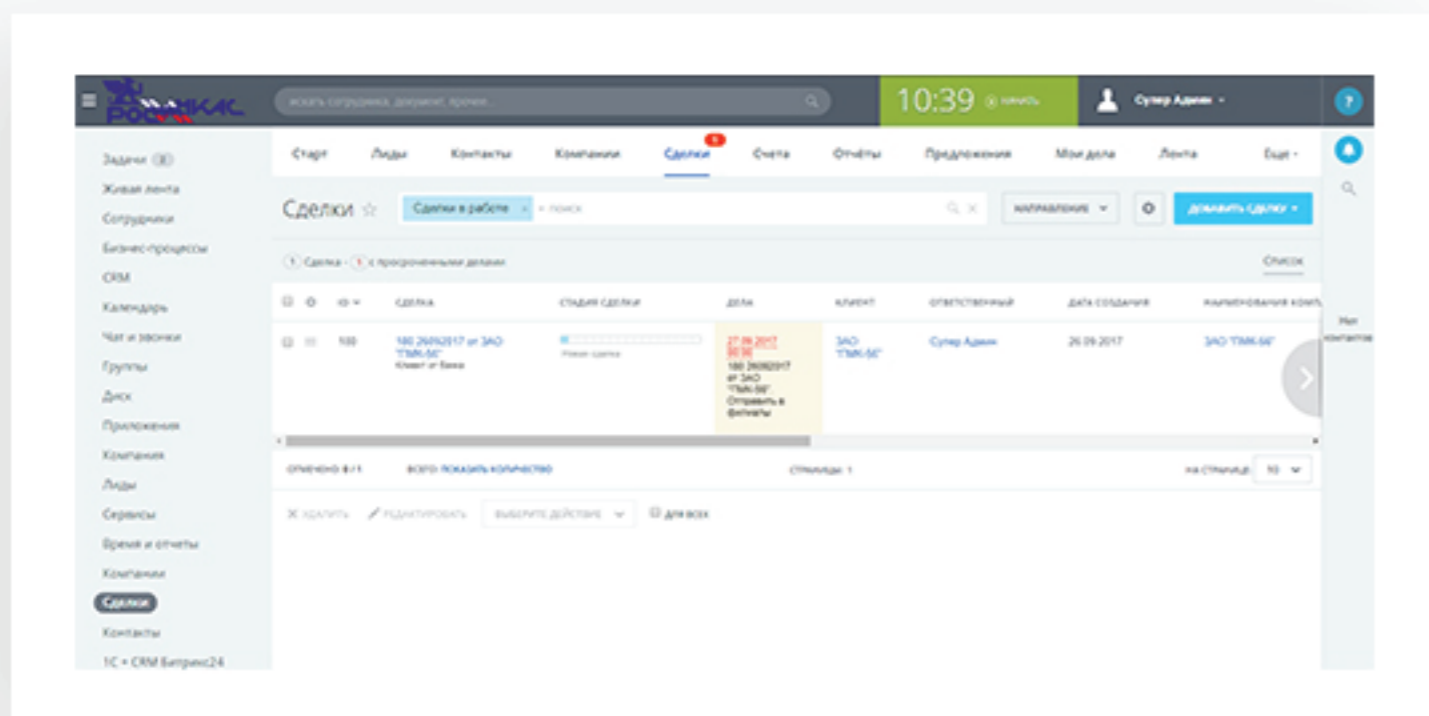
ОСНОВНОЙ ФУНКЦИОНАЛ



Карточка клиента

В соответствии со спецификой работы компании была внедрена карточка клиента с уникальным набором полей в зависимости от того, физическим или юридическим лицом является клиент. Поля имеют функцию автозаполнения данных о компании по ИНН или названию, благодаря синхронизации с сервисом DaData.

Так как компания «РОСИНКАС» часто сотрудничает с клиентами, имеющими разветвленную структуру (с большим количеством подразделений внутри), то было реализовано создание и отображение этой структуры в рамках карточки клиента.



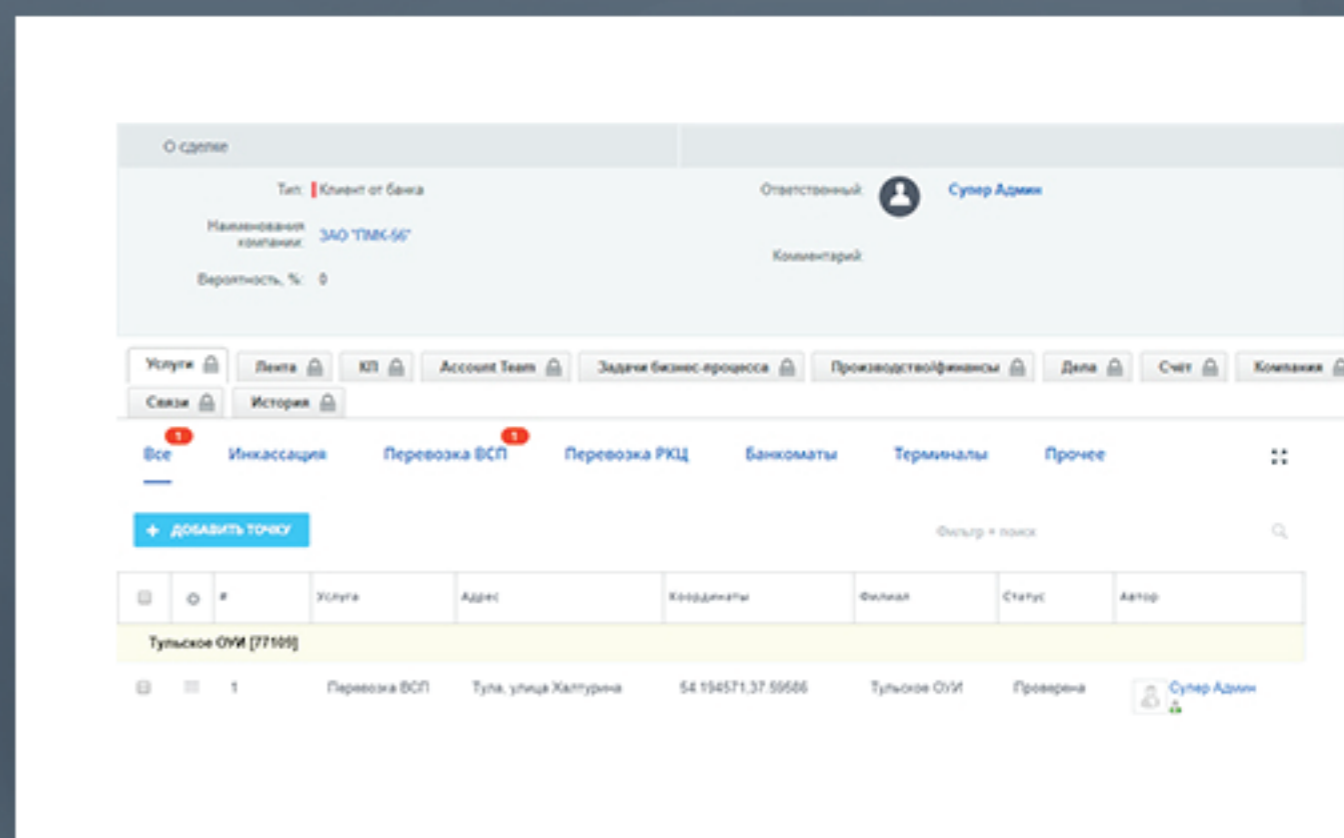
Управление сделками

Был разработан и реализован алгоритм управления сделками с помощью корпоративного портала Битрикс24:

- Фиксирование источника, откуда в компанию пришел клиент;
- Отображение прогресса сделки — в зависимости от прогресса рассчитывается вероятность успешного ее завершения.

Отдельно стоит отметить обработку точек инкассации (их может быть очень много, до 2000 на одного клиента) — от них напрямую зависит расчет стоимости оказываемых услуг и формирование коммерческого предложения (КП). Корпоративный портал Битрикс24 позволяет загружать точки и работать с ними:

- Добавление каждой точки вручную или массовый импорт;
- Проверка точек по Яндекс и Google-картам;
- Ручная проверка точек при наличии каких-либо расхождений;
- Согласование точек с различными отделами для выставления КП;
- Формирование калькуляции в рамках каждой точки — каждую точку просчитывает конкретный отдел/филиал;
- Сверка точек по регионам в рамках всей структуры продавцами и коммерческими директорами соответствующих филиалов;
- Формирование индивидуального КП с учетом просчета всех точек или общего КП, исходя из фиксированных тарифов.



В системе существует проверка карточек на дубликаты — сделок с одной компанией может быть множество, но менеджеры не могут завести компании с одним ИНН и КПП несколько раз (с одним ИНН, но с разными КПП — могут). Этот метод позволяет не плодить множество одинаковых компаний в системе. Если менеджер при заведении ИНН и КПП получает совпадение, то он просит права доступа к этой компании и совершает все манипуляции в рамках одного клиента. В таком случае пользователям не приходится искать информацию по разным карточкам клиента при дальнейшей работе.



Также были предусмотрены различные сценарии работы со сделками. Менеджер по продажам в регионе, получивший сделку на проработку, может отправить ее в производственный отдел на просчет, может отправить в финансовый отдел на проверку расчета, а может сформировать расчет сам, если условия являются простыми.

Для оперативного контроля за ходом сделки была настроена система уведомлений о задачах и статусе сделки.



Готовый расчет перед окончательным формированием КП можно вернуть на доработку по бизнес-процессу или отправить коммерческому директору на согласование. После согласования коммерческим директором происходит автоматическое формирование КП по всем точкам в формате Excel. КП можно сразу отправить клиенту прямо из интерфейса корпоративного портала Битрикс24.

Также предусмотрена возможность формирования общего простого КП с автоматическим расчетом стоимости исходя из фиксированных общих тарифов.

После согласования КП с клиентом и подтверждения сделки в системе формируется договор на работу с ним. В системе добавлены более 10-и различных шаблонов договоров и приложений.

В договорах поддерживается автоматическая конвертация полей в определенный падеж. Есть возможность заключения сложных 3-х сторонних договоров, а также договоров с несколькими услугами. Все версии договоров хранятся на внутреннем диске в Битрикс24 — можно посмотреть историю изменения, а также прикрепить скан. Также есть возможность отобразить связанные договоры.

Все изменения в действующих сделках осуществляются через оформление дополнительных соглашений.

Заключение ДС так же реализовано в системе с помощью задач бизнес-процесса и формирования документов (как и в случае с договорами).



Account team

Большое внимание было уделено вопросу безопасности и реализовано разграничение прав на уровне полей объектов. Например, сделку, компанию или лид могут увидеть только те пользователи, которые являются ответственными за нее или соисполнителями. Также можно предоставлять доступ к конкретным данным сделки только определенным сотрудникам. Доступ можно предоставлять всем сотрудникам в системе.

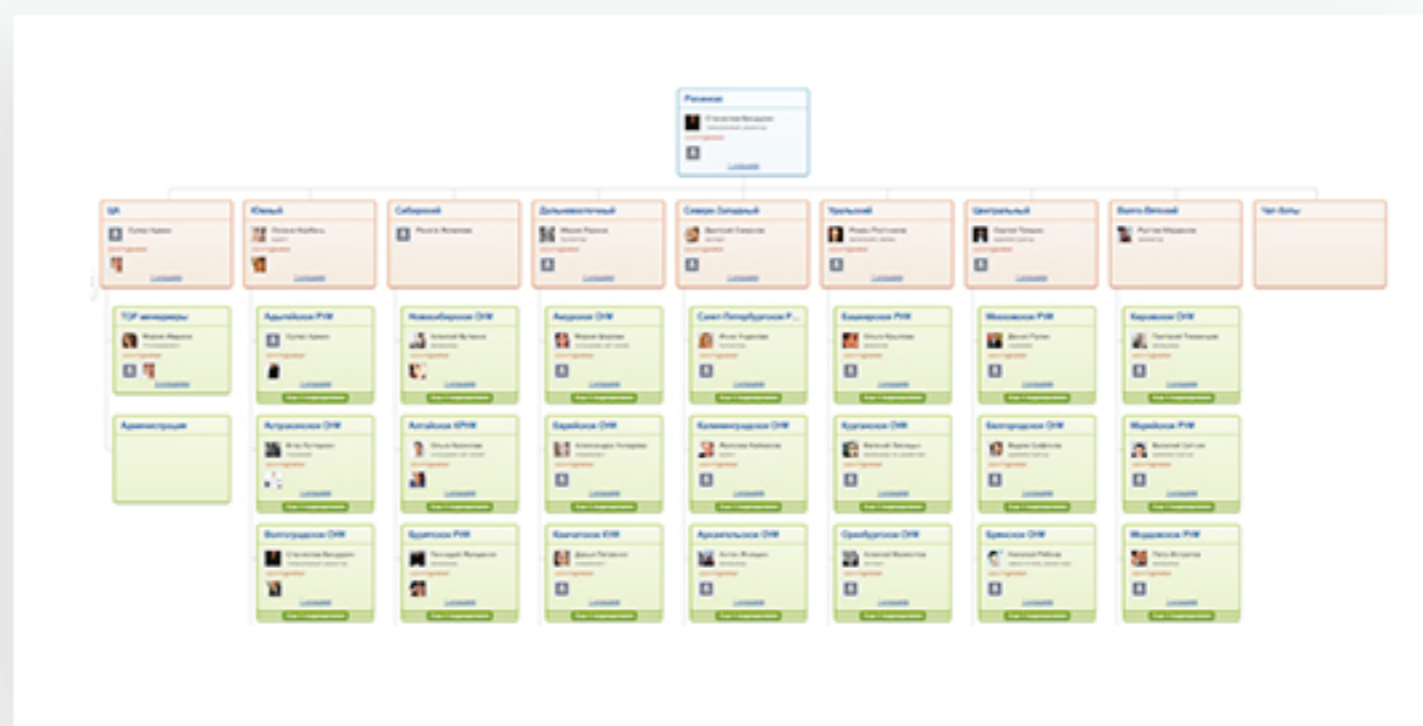
Стандартные отчеты	
Название отчета	Дата создания
Занятость по проектам	13.07.2017
Задачи на месяц	13.07.2017
Отчет по эффективности	13.07.2017
Задачи за прошлый месяц	13.07.2017
Ресурсный учет по задачам	13.07.2017
Ресурсный учет по исполнителям	13.07.2017

Отчеты

Специалистами компании «Первый БИТ» был доработан функционал отчетов, для того, чтобы руководство «РОСИНКАС» могло оценивать эффективность работы компании и принимать верные управленческие решения. Есть возможность формирования не стандартных отчетов по сделкам в любых разрезах — выручка, затраты, прибыль, рентабельность. Также можно формировать отчеты с любым полями, которые есть в системе — например, вывести отчеты по задачам и встречам менеджеров.

Структура компании

Компания имеет очень сложную внутреннюю структуру, которая была отображена в корпоративном портале Битрикс24. Это позволяет проводить работы по оптимизации бизнес-процессов компаний, а также упрощает взаимодействие между сотрудниками.



РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

- ✓ Сократилось время подготовки коммерческих предложений за счет удобного интерфейса управления сделкой и взаимодействия между различными отделами и филиалами, а также автоматизации ряда операций
- ✓ Повысилась эффективность работы сотрудников, задействованных в бизнес-процессе продажи



- ✓ Стали более прозрачными внутренние бизнес-процессы компании
- ✓ Появилась возможность более глубокого анализа деятельности компании для ее дальнейшей оптимизации