тел.: 8 (7142) 917-020

e-mail: info@profi-soft.kz

web: profi-soft.kz

**Бриф на внедрение CRM Битрикс24**

Для более четкого определения целей просим Вас заполнить анкету максимально подробно. Это поможет нам оперативно определить цену и сроки внедрения.

|  |
| --- |
| 1. **Общая информация о клиенте**
 |
| Название компании: |  |
| Контактное лицо,  должность: |  |
| Адрес:  |  |
| Телефоны: |  |
| Е-mail: |  |
| Сфера деятельности компании: |  |
| 1. **Постановка задачи**
 |
| Знакомы ли Вы с продуктом Битрикс24?  |  |
| Как устроен ваш отдел продаж? Опишите его структуру. |  |
| Что Вы хотите автоматизировать в вашем отделе продаж и какие показатели отслеживать? |  |
| Кто ваша целевая аудитория? На какие группы можно разделить ваших клиентов? |  |
| Какие рекламные каналы используются для привлечения клиентов? |  |
| Какое количество сотрудников будeт работать в Битрикс24 CRM? |  |
| 1. **ФункционалCRM**
 |
| Какие разделы CRMвы предполагаете использовать  | ЛидыМои дела СделкиСчетаПредложенияОтчетыВоронка продажFace-трекерТоварыCRM-формыВиджет на сайт |
| Будет ли выгрузка данных (csv-формат) в CRM? | ЛидыКомпанииКонтактыСделкиТовары |
| Какие этапы будет проходить клиент, начиная от первого контакта и заканчивая завершением сделки *(например, первый контакт – выяснение потребностей – подготовка КП – согласование – подписание договора)*? |  |
| Какие данные о клиенте должен будет фиксировать менеджер в процессе общения с клиентом? Что важно будет знать о клиенте, чтобы завершить сделку? |  |
| По какому правилу будет происходить распределение входящих заявок между менеджерами?  |  |
| Какие права должен иметь каждый менеджер*(видеть только свои сделки, видеть сделки всех менеджеров)*? |  |
| Необходимо ли осуществлять интеграцию с 1С, интернет-сайтом или с другой «внешней» системой? |  |
| Будут ли использоваться в работе отчеты? | ДаНе требуютсяОпишите, какие варианты отчетов вам необходимы:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| * 1. **Интеграция с 1С**
 |
| Какая у вас конфигурация 1С и версия? | 1С: Управление торговлей 2.01С: Управление торговлей 3.01С: Бухгалтерия1С: Управление небольшой фирмой1С: Комплексная автоматизациядругое:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Тип интеграции с 1С | счета (счета оформляются на стороне «Битрикс24», затем выгружаются в 1С, информацию об оплате из 1С поступает в «Битрикс24»)товары (товары грузятся из 1С в «Битрикс24»)контрагентызаказыдругое |
| Как часто необходимо выгружать данные? |  |
| * 1. **IP-телефония**
 |
| Используете ли вы виртуальную АТС? (например, MangoOffice)? |  |
| Используете ли вы свой сервер IP-телефонии (например, Астерикс)? |  |
| Используете ли вы цифровую или аналоговую АТС (например, Panasonic)? |  |
| * 1. **Открытые линии**
 |
| Какие каналы коммуникаций вы хотите использовать? | Онлайн-чатViberTelegramВконтактеFacebook: СообщенияFacebook: КомментарииInstagramSkype |
| 1. **Дополнительно**
 |
| Предполагаемый/желаемый срок внедрения | до месяца2-3 месяцаболее 3 месяцевне могу сказать, требуется консультация |
| Предполагаемый бюджет внедрения | до 150 000 тенге150 000-300 000 тенге300 000-500 000 тенгеболее 500 000 тенгене могу сказать, требуется консультация |
| 1. **Обучение**
 |
| Требуется ли провести дополнительное платное обучение ваших сотрудников по работе в Битрикс24?*\* любому сотруднику бесплатно будут доступны информационные материалы, видеоуроки и обзоры для основного функционала Б24**\*\* если обучение необходимо, укажите для каких отделов и какого кол-ва человек* |  |

Спасибо за заполнение брифа!

**Ждем его на электронную почту:**info@profi-soft.kz