Коммерческое предложение

Продукт **University**

внедрение amoCRM в компанию и обучение работы с ней.

Проект внедрения CRM-системы довольно большой, его важно сделать один раз, приложив максимум усилий и внимания. Наше внедрение состоит из 11 пунктов, а после поддерживаем вас в течение 30 дней.   
  
1. **Аудит процесса продажи**. Любой наш проект начинается с обсуждения того, как работают продажи сейчас. Нам важно понять как устроен текущий бизнес-процесс и грамотно выстроить его в amoCRM.   
2. **Создание воронки продаж**. Мы строим сложные воронки по собственной методологии «Коммуникация—Факт». Важно изначально построить воронку грамотно, иначе в будущем вся аналитика будет бесполезна.   
3. **Система дополнительных полей**. Клиентов необходимо сегментировать по разным параметрам. Систематизация и фильтры помогают из «черного ящика» отдела продаж получить цифры.   
4. **Автоматические задачи**. В каждом бизнесе есть ряд задач, которые необходимо выполнить после прохождения того или иного этапа продажи. Менеджеры могут просто забыть их поставить, поэтому за них это сделает робот.   
5. **Умная цифровая воронка** (Digital pipeline). Грамотно настроив ее, вы сможете «утеплять» клиентов с которыми ведете переговоры, показывая им автоматическую рекламу и отправляя рассылки.   
6. **Тариф Расширенный+.** Вместе с обычным тарифом «Расширенный» от amoCRM, мы устанавливаем ряд модулей. Они улучшают интерфейс программы и помогают скрыть лишнюю информацию от сотрудников.   
7. **Настройка стандартных виджетов**. В amoCRM можно настроить десятки готовых бесплатных виджетов. В рамках внедрения, мы подберем и установим нужные для вашего бизнеса модули: стандартную интеграцию с вашей АТС, рассылочные сервисы, конструкторы скриптов продаж и другие.   
8. **Обучение сотрудников**. Мало внедрить CRM, необходимо научиться в ней работать. Если менеджеры не будут постоянно вводить данные в систему о продажах, вы не сможете проанализировать работу, а значит, не сможете ее улучшить и создать более точный прогноз продаж.   
9. **Обучение руководителей**. CRM-система — важнейший инструмент руководителя продаж. Мы разбираем как изменить настройки, как работать с аналитикой, как увидеть что сотрудник «халявит» или наоборот его показатели превышают средние по отделу.   
10. **Чат поддержки**. Он необходим для оперативной поддержки. В течение 30 дней мы поддерживаем наших клиентов в Skype-чате, отвечаем на любые вопросы, которых возникает много на старте работы с новой программой.   
11. **Аттестация**. Зачем нужны эти предыдущие десять пунктов, если мы не проверим, все ли верно вы делаете и понимаете? Каждый ваш сотрудник и вы сами пройдете тест из 40 вопросов, а потом мы разберем все ошибки.   
  
Итак, это **Академия**.   
За месяц интенсивной работы, мы вместе с вами создадим в отделе продаж твердый фундамент. Вы перестанете управлять в режиме «а-та-та», когда сотрудник показывает плохие результаты в конце месяца. Научитесь работать с операционными показателями. И видеть корень проблем (они же — точки роста) вашего отдела продаж.

P.S. **Тариф Расширенный+**

В рамках услуги **academy** мы устанавливаем дополнительные интерфейсные модули:

1. ***Память позиций.*** Данный модуль значительно упростит вашу работу и работу ваших сотрудников в amoCRM. Он позволяет системе запоминать фильтры, выбранные в разных вкладках. Например, вы настроили фильтр в разделе Сделки, после этого перешли в Аналитику, в Контакты, но вернувшись обратно во вкладку Сделки, вы обнаружите, что фильтр остался на месте. Быстро и очень удобно.
2. ***Другие сделки.*** Очень часто на этапе допродаж возникает необходимость создать новую сделку с уже существующим контактом, а иногда и не одну. В результате, у вас имеется множество сделок, разбросанных по разным статусам и воронкам, объединенных одним контактом. Порой необходимо просмотреть историю коммуникации, что было продано, а что только обсуждалось.  
   Модуль «Другие сделки» позволяет видеть все сделки с общим контактом или компанией, вне зависимости от того, в каких воронках они находятся. При этом виджет показывает общий бюджет по всем сделкам, а также этап, на котором находится каждая из них. Штука достаточно простая, но крайне полезная.
3. ***Управление разделами меню.*** Многих руководителей не устраивает тот факт, что их менеджеры по продажам и другие сотрудники компании имеют доступ к вкладкам Аналитика, Почта, Задачи и т.д. Иногда это нецелесообразно и может негативно отразиться на результатах отдела продаж. С модулем Управление разделами меню руководитель может настроить доступ каждого сотрудника к тем или иным вкладкам. Быстро и просто.

***Что дальше?***

***Пройдите на сайт*** [***https://consultantasm.nethouse.ru/***](https://consultantasm.nethouse.ru/)

***и закажите бесплатный тест amoCRM на 14 дней с настройкой системы под Ваш бизнес!***

***С уважением к Вам и вашему бизнесу,***

*Ваш личный консультант*

*Алексей Мокрушин*

*моб.тел +7-922-218-0041 (Viber и WhatsApp)*

*Skype: alekseism45*

*e-mail: alekseicm@gmail.com*

[*https://consultantasm.nethouse.ru/*](https://consultantasm.nethouse.ru/)