

КАК Битрикс24

ПОМОГАЕТ БИЗНЕСУ СТАТЬ БОЛЕЕ
ЭФФЕКТИВНЫМ

г. Санкт-Петербург
Пр. Юрия Гагарина, д. 2
+7 (812) 495-63-39
weborder@nav-it.ru

г. Москва
Павелецкая наб., д.2
+7 (495) 499-64-74
weborder@nav-it.ru



ЦЕЛЬ: УПРОСТИТЬ РАБОТУ

ЗАДАЧА – Автоматизировать рабочие процессы

РЕШЕНИЕ

Бизнес-процессы



Оформление командировок



Выдача копии трудовой книжки



Выдача расчётного листа



Оформление больничного листа



Согласования онлайн



Действия с отпусками



Оформление режима удаленной работы, отчет о результатах работы



Выдача справок

РЕЗУЛЬТАТ

У сотрудников высвобождаются время и силы для основной производственной деятельности



Заявление на отпуск



Заявление на кома...



Веб-проект



Исходящие докуме...



Оформление отпус...



Выдача наличных

ЦЕЛЬ: УВЛЕЧЬ РАБОТОЙ

ЗАДАЧИ

- Мотивировать на общение, кооперацию, командную работу

РЕШЕНИЕ

Геймификация рабочего процесса



Благодарности

Отражение благодарностей, медалей в профиле сотрудника



Рейтинг

Пульс компании



Приватный и групповой онлайн чат

РЕЗУЛЬТАТ

- Нематериальная мотивация
- Вовлечение сотрудников в рабочий процесс

ЦЕЛЬ: СЛАЖЕННАЯ РАБОТА КОМАНДЫ

ЗАДАЧИ

Внести ясность

- Кто что делает
- Кто за что отвечает
- На ком остановился рабочий процесс

РЕШЕНИЕ

Задачи и Проекты (Рабочие группы)

- Распределение зоны ответственности участников
- Чек-лист
- Передача ответственности от участника к участнику
- Фиксация результата в задаче

Планирование

- Диаграмма Ганта: предшествующие и последующие задачи
- Канбан: виртуальная доска проекта

Обсуждение

- Общие, приватные, личные чаты.
- Видеозвонки
- Список компетенций

РЕЗУЛЬТАТ

Консолидация работы сотрудников

Ясная картина по ролям и порядку взаимодействия, выявление слабых мест и «белых пятен» в работе над проектом

ЦЕЛЬ: ПОВЫСИТЬ ПРОДУКТИВНОСТЬ КОМПАНИИ

ЗАДАЧИ

- Консолидация работы компании
- Вывод всех сотрудников в единое поле коммуникации, контроль, аналитика

РЕШЕНИЕ

Информирование

- Живая Лента
- Новости (общие и в рабочих группах)

Взаимодействие удаленных сотрудников

- Задачи
- Чаты
- Проекты
- Календарь (события, встречи, бронирование переговорных)

Анализ эффективности

- Статистика по выполненным задачам (статус задачи, рабочее время) в разрезе Участников (сотрудников), Проектов

Обратная связь

- Опросы
- Есть Идея!
- Обратная связь с руководством компании

Контроль работы сотрудников

- Начало и окончание рабочего дня
- Продуктивное рабочее время
- Пульс Компании за день, месяц, год

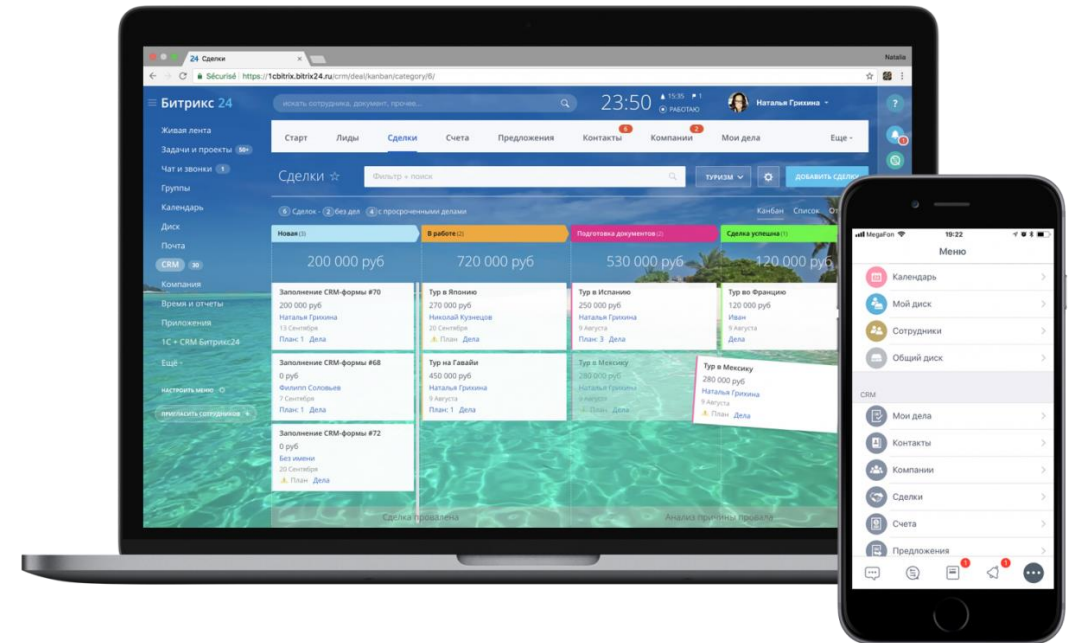
Интеграция с учетными системами

- 1С:Предприятие
- 1С:Бухгалтерия
- 1С:Документооборот
- 1С:ERP
- Другие учетные системы

ЦЕЛЬ: ПОВЫСИТЬ ПРОДУКТИВНОСТЬ КОМПАНИИ

РЕЗУЛЬТАТ

- **Повышение операционной эффективности** за счёт автоматизации и средств онлайн коммуникации
- **Повышение производственной эффективности** за счёт построения эффективного взаимодействия сотрудников
- **Повышение коммерческой эффективности** за счет прозрачного контроля за работой с клиентами и запросами
- **Повышение управляемости компании** за счет работы в едином онлайн пространстве



ЦЕЛЬ: ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ HR-СЛУЖБЫ

ЗАДАЧИ

Учет и аналитика в работе с персоналом

РЕШЕНИЕ – CRM для HR



Расписание собеседований



Личная карточка кандидата



Интеграция с разными каналами коммуникации:
hh.ru, телефония, почта,
социальные сети, мессенджеры.

Бизнес-процессы для HR



Автоматизация задач на подбор персонала, тестирование, создание рабочего места, аттестацию, увольнение.

РЕЗУЛЬТАТ

**Высвобождается время
на основные рабочие
задачи**

**Усиливается контроль
за кадровыми
процессами**

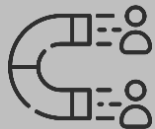
за счёт систематизации
и централизации
информации

ЦЕЛЬ: ПРИВЛЕЧЬ КЛИЕНТА

ЗАДАЧИ

- Лидогенерация
- Повторные продажи
- Повышение лояльности к бренду
- Аналитика

РЕШЕНИЕ



Получение лидов

Контакт-центр

Захват клиента на через онлайн-чат на сайте, в мессенджерах и социальных сетях

CRM-формы

Захват контактов на сайте через форму обратной связи (CRM-форму)

Интеграция с почтой

Создание лидов из входящих писем



Работа с лидами

CRM

Путь от лида до сделки на одном экране

Повторные продажи

Сегментация лидов
E-mail-маркетинг: целевые и триггерные рассылки

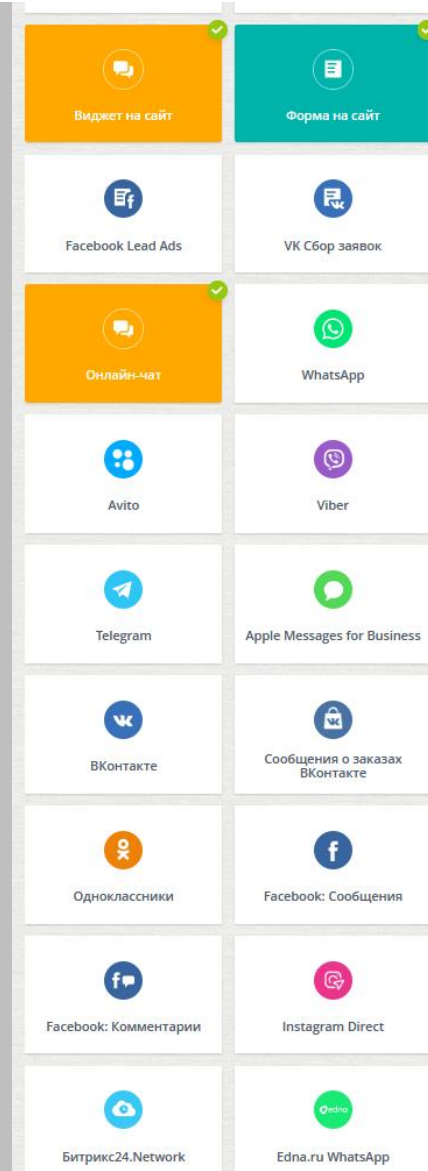


Сквозная аналитика

Маркетинговая воронка от первого контакта до сделки

Аналитика звонков

Аналитика переписки по всем каналам контакт-центра



РЕЗУЛЬТАТ

Реальная оценка каналов и процессов позволяет оптимизировать затраты и поднять эффективность инвестиций в маркетинг

ЦЕЛЬ: ПОВЫСИТЬ ПРОДАЖИ

ЗАДАЧИ

- Работа с лидами
- Ведение клиентов
- Контроль работы менеджеров
- Аналитика эффективности менеджеров по продажам

РЕШЕНИЕ – CRM

- **Воронка продаж**
Жизненный цикл сделки
- **База контактов**
Лид- Контакт. Компания
- **Отчетность и аналитика**
План продаж, динамика, сравнение периодов.
- **Специфические требования**
Мониторинг взаиморасчетов с контрагентами, конструктор отчетов



РЕЗУЛЬТАТ

Процесс продаж понятен и управляем

Усилен контроль обработки Лидов за счет полной информации в разрезах менеджеров, компаний, периодов и т.д.

ПИШИТЕ

- weborder@nav-it.ru
- afokin@nav-it.ru
- Telegram: @apaalex

г. Санкт-Петербург
Пр. Юрия Гагарина, д. 2
+7 (812) 495-63-39
weborder@nav-it.ru

ЗВОНИТЕ

Тел.: +7 (953) 165-08-32

г. Москва
Павелецкая наб., д.2
+7 (495) 499-64-74
weborder@nav-it.ru



**Алексей
Фокин**

Руководитель отдела
проектов автоматизации