ТЗ по изменению AMO CRM

Это общее описание необходимого.
Напомню, мы страховой брокер – занимаемся посредничеством между страховыми компаниями и клиентами. Помогаем подобрать и оформить страховую программу среди всех предложений. Основное направление – автострахование.

Задачи я разбил на 4 раздела. Это то, что мы хотим получить от crm.

1. Отчетность
Сейчас менеджеры ведут отчетность в экселе, куда записывают, информацию о том, что оформили, по какой цене, сколько мы с этого заработали (автоматический расчет), срок действия полиса и т.д. По этой таблице рассчитывается З.П. каждого из них и ведется пролонгация действующих страховых полисов.

Нам нужно полностью перенести это в crm, чтобы в любой момент можно было выгрузить такую же таблицу, понять кто сколько выполняет от плана и т.д. Также это необходимо для пункта 2 «Пролонгация» и пункта 4 «Клиенты».

Подразумевается, что в каждой сделке менеджер будет выбирать какой продукт(ы) он оформил, по какой цене, в какой компании, какой % наш и т.д.

В работе с клиентом участвует два сотрудника: 1й связывается, подбирает и рассчитывает, получает документы; 2й – оформляет, договаривается о доставке, отдает курьеру.

2. Пролонгации

Страхование имеет свойство цикличности, почти всегда 1 год. Поэтому нужно автоматическое создание сделки и задачи на сотрудника, ответственного за пролонгацию.

- Наши пролонгации: создается задача и сделка незадолго от даты окончания оформленного ранее нами полиса, есть возможность импортировать базу
- Чужие пролонгации: при общении с клиентом менеджер узнает, какие еще страховки есть у клиента и срок их окончания и заносит это в отдельный раздел. По этим договорам также создаются задачи и сделки незадолго до окончания.
- Должна быть настройка, кому из менеджеров будут идти пролонгации. Отдельно для каждого типа, наши и чужие.

3. Маркетинг – авто смс виджет, автоматическое смс при выполнении задачи.
- Автоматическое смс клиенту при переходе с этапа «получен новый лид» на любой последующий;
- В смс должны проставляться контакты менеджера;
- Автоматическое смс клиенту незадолго до окончания текущего полиса

4. Клиенты, все другие сделки.

- По каждому клиенту нужно понимать, какие страховые продукты оформляли, когда и по какой стоимости.

- Когда заканчивается та или иная страховка
- Кто оформлял этот полис и его условия
- Должен стоять запрет у менеджеров на выгрузку базы

Это короткое описание, тех задач, которые нужно нам решить.
По всем вопросам **+7-963-751-30-05**