**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: | ЦЕНТР СТРАХОВАНИЯ |
| Контактное лицо,  должность: | АЛЕНА, РУКОВОДИТЕЛЬ |
| Адрес: |  |
| Телефоны: |  |
| Е-mail: |  |
| Сфера деятельности компании: |  |
| 1. **Постановка задачи** | |
| Знакомы ли Вы с продуктом Битрикс24? | НЕТ |
| Как устроен ваш отдел продаж? Опишите его структуру. |  |
| Что Вы хотите автоматизировать в вашем отделе продаж и какие показатели отслеживать? | ОБЗВОН КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ, УСТАНОВКА НАПОМИНАНИЙ ПО ОКОНЧАНИЮ СРОКОВ ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА, ОТСЛЕЖИВАНИЕ КОНВЕРСИИ. |
| Кто ваша целевая аудитория? На какие группы можно разделить ваших клиентов? | АВТОВЛАДЕЛЬЦЫ, А ТАКЖЕ ВЛАДЕЛЬЦЫ КРПУНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ |
| Какие рекламные каналы используются для привлечения клиентов? | - |
| Какое количество сотрудников будeт работать в Битрикс 24 c CRM? | ОТ 4-Х |
| 1. **Функционал CRM** | |
| Какие разделы CRM вы предполагаете использовать | * Лиды * Мои дела * Сделки * Счета * Предложения * Отчеты * Воронка продаж * Face-трекер * Товары * CRM-формы * Виджет на сайт |
| Будет ли выгрузка данных (csv-формат) в CRM? | Лиды  Компании   * Контакты   Сделки   * Товары |
| Какие этапы будет проходить клиент, начиная от первого контакта и заканчивая завершением сделки *(например, первый контакт – выяснение потребностей – подготовка КП – согласование – подписание договора)*? | ЗВОНОК КЛИЕНТУ-ПОДГОТОВКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ-ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА-ОПЛАТА-ОТЧЕТ |
| Какие данные о клиенте должен будет фиксировать менеджер в процессе общения с клиентом? Что важно будет знать о клиенте, чтобы завершить сделку? | ФОТО ДОКУМЕНТОВ (ПАСПОРТ, ПРАВА, СВИДЕТЕЛЬСВО О РЕГИСТРАЦИИ ТС, ПТС) |
| По какому правилу будет происходить распределение входящих заявок между менеджерами? | ПО ПРАВИЛУ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ КЛИЕНТА К МЕНЕДЖЕРУ |
| Какие права должен иметь каждый менеджер  *(видеть только свои сделки, видеть сделки всех менеджеров)*? | ВИДЕТЬ ТОЛЬКО СВОИ СДЕЛКИ |
| Необходимо ли осуществлять интеграцию с 1С, интернет-сайтом или с другой «внешней» системой? | ДА |
| Будут ли использоваться в работе отчеты? | * Да   Не требуются  Опишите, какие варианты отчетов вам необходимы: ОТЧЕТ ПО ОФОРМЛЕННЫМ ДОГОВОРАМ |
| * 1. **Интеграция с 1С** | |
| Какая у вас конфигурация 1С и версия? | 1С: Управление торговлей 10  1С: Управление торговлей 11  1С: Бухгалтерия  1С: Управление небольшой фирмой  1С: Комплексная автоматизация  другое: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| 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»)  контрагенты  заказы  другое |
| Как часто необходимо выгружать данные? | 2 РАЗА В НЕДЕЛЮ |
| * 1. **IP-телефония** | |
| Используете ли вы виртуальную АТС? (например, Mango Office)? | НЕТ |
| Используете ли вы свой сервер IP-телефонии (например, Астерикс)? | НЕТ |
| Используете ли вы цифровую или аналоговую АТС (например, Panasonic)? | НЕТ |
| * 1. **Открытые линии** | |
| Какие каналы коммуникаций вы хотите использовать? | * Онлайн-чат * Viber * Telegram * Вконтакте   Facebook: Сообщения  Facebook: Комментарии   * Instagram   Skype |
| 1. **Дополнительно** | |
| Предполагаемый/желаемый срок внедрения | * до месяца   2-3 месяца  более 3 месяцев  не могу сказать, требуется консультация |
| Предполагаемый бюджет внедрения | до 25 000 руб  25 000-50 000 руб.  50 000-100 000 руб.  более 100 000 рублей   * не могу сказать, требуется консультация |
| 1. **Обучение** | |
| Требуется ли провести дополнительное платное обучение ваших сотрудников по работе в Битрикс 24?  *\* 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* | НЕТ |

Спасибо за заполнение брифа!