**Бриф на внедрение Битрикс24**

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

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Общая информация** | |
| Название компании: |  |
| Контактное лицо,  должность: |  |
| Адрес: |  |
| Телефоны: |  |
| Е-mail: |  |
| Сфера деятельности компании: |  |
| **2. Постановка задачи** | |
| Цели внедрения:  Опишите три самых главных проблемы (задачи), которые должны быть решены внедрением Битрикс24 |  |
| Критерии успешного внедрения:  Опишите числовые или качественные показатели, позволяющие судить об успешности внедрения |  |
| Какие из перечисленных возможностей Битрикс24 будут полезны для вашей компании, перечислите в порядке приоритета:  1. Коммуникации внутри компании;  2. Организованное хранение документации;  3. Организация работы внутри компании (задачи, проекты, календари);  4. Организация работы отдела продаж;  5. Организация работы с внешними сотрудниками и партнерами;  6. Отчеты, статистика, учет рабочего времени; |  |
| 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 Битрикс 24 c CRM? |  |
| **3. Функционал CRM** | |
| Какие разделы CRM вы предполагаете использовать | Лиды  Мои дела  Сделки  Счета  Предложения  Отчеты  Воронка продаж  Товары  CRM-формы  Виджет на сайт  Открытые линии |
| 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)*? |  |
| 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? | Да  Не требуются  Опишите, какие варианты отчетов вам необходимы: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **4. Интеграция с 1С** | |
| Какая у вас конфигурация 1С и версия? | 1С: Управление торговлей  1С: Бухгалтерия  1С: Управление небольшой фирмой  1С:Управление торговым предприятием  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Тип интеграции с 1С | счета  товары  контрагенты  заказы  другое |
| **5. IP-телефония** | |
| Используете ли вы виртуальную АТС? |  |
| Используете ли вы свой сервер IP-телефонии? |  |
| Используете ли вы цифровую или аналоговую АТС? |  |
| **6. Открытые линии** | |
| Какие каналы коммуникаций вы хотите использовать? | Онлайн-чат  Viber  Telegram  Вконтакте  Facebook: Сообщения  Facebook: Комментарии  Instagram  Skype |
| **Дополнительно** | |
| Предполагаемый/желаемый срок внедрения | до месяца  2-3 месяца  более 3 месяцев  не могу сказать, требуется консультация |
| **Обучение** | |
| Требуется ли провести обучение ваших сотрудников по работе в Битрикс 24? |  |

Спасибо за заполнение брифа! **Ждем его на электронную почту: oksana.filonova@inteltech.kiev.ua**