**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  | ЛидыМои дела СделкиСчетаПредложенияОтчетыВоронка продажТоварыCRM-формыВиджет на сайтОткрытые линии |
| Будет ли выгрузка данных (csv-формат) в CRM? | ЛидыКомпанииКонтактыСделкиТовары |
| 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? | ДаНе требуютсяОпишите, какие варианты отчетов вам необходимы:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **4. Интеграция с 1С** |
| Какая у вас конфигурация 1С и версия? | 1С: Управление торговлей1С: Бухгалтерия1С: Управление небольшой фирмой1С:Управление торговым предприятием \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Тип интеграции с 1С | счета товары контрагентызаказыдругое |
| **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-чатViberTelegramВконтактеFacebook: СообщенияFacebook: КомментарииInstagramSkype |
| **Дополнительно** |
| Предполагаемый/желаемый срок внедрения | до месяца2-3 месяцаболее 3 месяцевне 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**