

Компания «АЗИМУТ ФОТОНИКС» выстроила эффективную воронку продаж при помощи решения БИТ.CRM

Исполнитель проекта:

Первый бит, г. Москва, Центральный офис (Пролетарская)
ул. Воронцовская, 35Б к.2
+7 (495) 748-07-77

Заказчик проекта:

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «КОМПАНИЯ АЗИМУТ ФОТОНИКС»



Отрасль:

Оптовая торговля и дистрибуция

Специфика:

Поставка оптоэлектронных компонентов

Масштаб деятельности:

У компании большое количество поставщиков и развитая сеть логистики по всей России и СНГ, обширная клиентская база.

Штат:

Двадцать восемь (28) человек

Автоматизировано рабочих мест:

Двенадцать (12) АРМ

Бизнес задачи:

Разработка и внедрение методологии воронки продаж

Программные продукты:

БИТ.CRM 3

Автоматизированные структурные единицы:

Управление взаимоотношениями с клиентами.

Продолжительность проекта:

1 год

Отзыв от ООО «Компания Азимут Фотоникс»

Решение БИТ.CRM позволило нашей компании эффективно выстроить воронку продаж, автоматизировать особо важные бизнес-процессы и внедрить инструменты сквозной аналитики.

Совершенно точно можем сказать, что задачи, которые мы поставили перед компанией «Первый Бит» полностью достигнуты и выполнены в надлежащем качестве.

Мы рекомендуем компанию «Первый Бит» как профессионального партнера по выстраиванию бизнес-процессов и автоматизации системы продаж.

Генеральный директор ООО «Компания Азимут Фотоникс»

Тимошин В.С.



Компания
АЗИМУТ
ФОТОНИКС

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
ИНН 77-07/00177146840929260
* МОСКВА *

Информация о заказчике

Основным направлением деятельности компании «Азимут Фотоникс» является поставка оптоэлектронных компонентов ведущих мировых производителей на территории России и СНГ, разработка новых проектов, а также техническая и информационная поддержка клиентов.

Цель работы – содействие развитию проектов российских производственных компаний путем внедрения современных технологий и инновационных решений в области оптоэлектроники в серийное производство.

В настоящее время компания имеет официальные соглашения с более чем 15-ю производителями (Detection Technology, ET Enterprises, Heimann Sensors, Mightex, SensL, Rad-Icon Imaging, Cobolt, Omicron-Laserage и другими).

Заказчиками являются крупные российские производственные компании и научные институты, работающие в разных отраслях разработки и производства электроники, таких как: промышленная электроника, медицинская и бытовая техника, диагностическое оборудование, научные и экспериментальные исследования и другие.

Основные принципы работы компании – ориентированность на потребности клиента, стабильность, надежность и своевременность поставок. «Компания Азимут Фотоникс» уделяет особое внимание каждому заказу.

Техническая и информационная поддержка клиентов включает в себя:

- предоставление образцов и подбор оптимальных аналогов;
- обеспечение технической документацией и вспомогательной информацией, предоставление характеристик надежности компонентов, консультации по применению;
- проведение семинаров на актуальные темы с участием представителей компаний-производителей;
- согласование заказных разработок для новых решений с производителем;
- современные и высококачественные решения в оптоэлектронной промышленности.

Развитая система логистики позволяет осуществлять поставки оптоэлектронных компонентов практически в любую точку России, а локальный буферный склад сокращает сроки поставки до минимума.

Гибкая ценовая политика и обязательность в поставках, стабильность и надежность позволяют компании наиболее полно удовлетворять потребности клиентов, и являются хорошей основой для создания крепких отношений с партнерами.

Цели и задачи проекта

В рамках проекта были установлены следующие цели:

- Разработка методологии воронки продаж за счет установки и внедрения БИТ.CRM как основной учетной системы,
- Комплексная автоматизация бизнес-процессов.

Задачи:

- Автоматизировать работу с клиентами в единой системе,
- Настроить механизм сделок (стандартизация процесса продаж),
- Настроить инструменты аналитики для руководства.

Описание проекта

«Компания Азимут Фотоникс» находилась в поиске информационной системы, которая помогла бы автоматизировать важные бизнес-процессы компании, выстроить эффективную воронку продаж и дать возможность использовать инструменты сквозной аналитики для принятия управленческих решений.

Информационная система, которой пользовались в компании до проекта, не отвечала текущим требованиям бизнеса, в ней не хватало функций, необходимых для работы, например, не была настроена воронка продаж, не было сегментации клиентов. Руководству приходилось вручную контролировать, кто с кем работает и на каком этапе сделки находится. Такая ситуация тормозила процесс продаж, не исключались и срывы сделок.

Руководство компании обратилось в Первый Бит, автору специализированных отраслевых решений, имеющему обширный опыт автоматизации торговых предприятий, за консультацией и подбором подходящей учетной системы. По итогам переговоров предложили внедрение программного продукта «БИТ.CRM», отвечающего текущим потребностям заказчика.

В ходе работ, специалисты компании Первый Бит автоматизировали процесс работы с клиентами путем стандартизации процесса продаж – разбили продажу на конкретные 5 этапов и четко описали их последовательность. В системе была заведена сегментация клиентов и настроены автореакции, которые позволили менеджерам контролировать жизненный цикл клиента и работу с ним, оперативно получать информацию и следить за изменениями.

Во время тестирования новой системы была установлена некая планка продаж (так называемый стандарт), которую задают руководители отдела, что позволило выявить, на каких этапах поступает большой процент отказа от клиентов и что на это влияет, а также узнать, кто из сотрудников не дотягивает до стандарта и не заносит данные в CRM-систему (что критично для компании). Это позволило

руководству вовремя среагировать и принять определенные управленческие решения.

Внедрение «БИТ.CRM» позволило автоматически вести учет клиентов и историю взаимоотношений с ними. Как следствие, осуществляется контроль за работой менеджеров. В единой системе видно, за кем закреплен клиент, поэтому между менеджерами не возникает спорных моментов, и все силы направляются на удовлетворение потребностей клиента. Также были сведены к минимуму риски потерять контакты при увольнении или болезни сотрудников. «Азимут Фотоникс» удалось не только снизить падение текущих сделок, но и увеличить количество продаж. Руководство компании оперативно получает данные аналитики и вовремя принимает управленческие решения.

Результаты проекта

В ходе проекта были достигнуты все поставленные цели:

- Клиент получил единую систему, которая решает весь спектр задач, связанных с управлением взаимоотношением с клиентами,
- Разработана методология воронки продаж,
- Настроен механизм сделок,
- Настроен пул автореакций в системе (которые, например, позволяют не забыть о зависшей сделке или напомнить о клиентах, которые долго находятся в стадии предпродажи),
- Видны результаты работы сотрудников,

Руководство компании на текущий момент отмечает следующий экономический эффект от внедрения:

- Снижение падения текущих сделок,
- Увеличение количества продаж.

Система принята заказчиком в промышленную эксплуатацию. Развитие проекта продолжается, ведутся переговоры о внедрении дополнительных модулей.

В ходе сопровождения осуществляется консультирование по техническим вопросам работы с программными продуктами «1С».

Оценка внедренной информационной системы по шкале от 1 до 5:

1. Соответствие программного продукта потребностям организации: 1 2 3 4 **5**
(где "5" - "в информационной системе реализованы все необходимые возможности")
2. Удобство работы с программой: 1 2 3 4 **5**
(где "5" - "работать с программой легко и комфортно")
3. Оцените качество работы партнера "1С": 1 2 3 4 **5**
(где "5" - "работой партнера очень доволен")
4. Рекомендовали бы коллегам использовать данное решение для автоматизации деятельности:
 Да Скорее да Скорее нет Нет

Благодарим сотрудников Первый Бит за оказанную помощь!

С текстом ознакомлены, против публикации не возражаем,



Дата: « 04 » августа 2021 г.