Кейсы · Бизнес-процессы · Продажи · Автоматизация

Битрикс24 для сложных продаж, закупок и ВЭД.

Проект для производственной компании. Внедрение Битрикс24 с нуля, 186 часов, 10 ролей, 12 бизнес-процессов, 6 интеграций, 1С, 1С:Документооборот, Excel, 1С:Бухгалтерия.

186 часов · 1 месяц · 10 ролей · 12 процессов · 6 интеграций

Нужна система, которая снижает зависимость от людей и держит весь заказ под контролем.

Мы внедрили Битрикс24 для производственной компании, которая продает оборудование и запчасти российским и иностранным заказчикам. Менеджеры вели заказы в Excel, документы терялись, руководитель не видел, сколько заказов в работе и на каком они сейчас этапе. Задача — собрать продажи, документы и контроль в одной системе, не ломая привычный для команды способ работы.

Что получил заказчик:

- Сквозной процесс от заявки до отгрузки: лиды, сделки, КП, счета, документы, задачи и контроль менеджеров в одном месте.
- Интеграции с 1С:Документооборот и 1С:Бухгалтерия: контрагенты, номенклатура, цены, остатки, документы и статусы синхронизируются автоматически.
- Шаблоны КП, счетов и документов, которые менеджеры заполняют из карточки сделки.
- Дашборд руководителя: воронка, просроченные задачи, нагрузка менеджеров, конверсия по этапам.
- Обучение сотрудников и передача системы в работу.

Сроки	Команда	Процессы
186 часов	Полная проектная команда 706 800.	Поставлено в рамках сопровождения 498 000.
Внедрение с нуля, интеграции, обучение, передача в работу.	Проектный менеджер · Бизнес-аналитик · Разработчик · Интегратор · Тестировщик · Обучающий специалист	Доработки, новые процессы, поддержка пользователей, развитие отчетов.

Один объём работ можно запустить двумя разными темпами.

Внутренний проект · Рекомендуемый темп

Полная проектная команда
706 800.
186 часов · 1 месяц · 10 ролей · 12 процессов · 6 интеграций · 1С · Excel · 1С:Бухгалтерия · 1С:Документооборот · 1 месяц пилотной эксплуатации · обучение сотрудников · передача системы в работу

Внешний заказчик · Рекомендуется

Поставлено в рамках сопровождения
498 000.
Доработки · новые процессы · поддержка пользователей · развитие отчетов · сопровождение интеграций · 1 месяц сопровождения после запуска

Битрикс24 · Коробка · CRM · Закупки · ВЭД

Мы проектируем процесс под специфику бизнеса, а не натягиваем его на шаблон.

Каждый блок ниже — отдельная часть системы, которую мы настраиваем под конкретную компанию: воронку, документы, роли, интеграции и контроль руководителя.

Ваши задачи — и как мы их закрываем в системе.

Технический фундамент
Пользователи, роли, права доступа, структура компании, рабочие группы, шаблоны документов, уведомления и базовые настройки Битрикс24, на которых держится вся остальная система.

Сделки и воронка продаж
Воронка, этапы, карточки сделок, ответственные, дедлайны, причины отказа, КП, счета и документы, привязанные к сделке.

Задачи и контроль менеджеров
Задачи по сделкам, напоминания, просроченные задачи, нагрузка менеджеров, отчеты руководителя и контрольные точки по этапам.

Коммуникации
Почта, чаты, звонки, история общения с клиентом, привязка переписки к сделке, чтобы менеджер видел контекст прямо в карточке.

Документы
Шаблоны КП, счетов и документов, генерация из карточки сделки, контроль версий и доступ к файлам.

Интеграции
Обмен данными с 1С:Документооборот, 1С:Бухгалтерия, Excel, почтой и другими сервисами, чтобы не дублировать данные вручную.

Отчеты и контроль
Дашборд руководителя, воронка, просроченные задачи, нагрузка менеджеров, конверсия по этапам, ежедневный контроль.

Сценарии и автоматизации
Уведомления, напоминания, автоматические задачи, переносы сделок, контрольные точки и сценарии, которые снимают рутинную работу с менеджеров.

Обучение и передача в работу
Обучение сотрудников, инструкции, первая неделя сопровождения, фиксация вопросов и доработок после запуска.

Что в системе сегодня
Сделки, задачи, документы, переписка, звонки, контрагенты, номенклатура, цены, остатки, КП, счета, отчеты и история изменений — в одном месте.

Что мы настроим сейчас
Воронку, роли, шаблоны КП и счетов, интеграции с 1С, уведомления, контрольные точки и дашборд руководителя.

Что дальше — по мере роста
Новые воронки, новые интеграции, автоматизации, отчеты и доработки по мере роста компании и изменения процессов.

Проект нужно запускать этапами, чтобы бизнес видел результат уже в первые недели.

Этап 0. Аудит и подготовка
Разбираем процессы, роли, документы, интеграции и ограничения. Фиксируем, что должно работать после запуска.
Результат: карта процессов, список ролей, интеграций и рисков, согласованный объем работ.

Этап 1. Фундамент и воронка
Пользователи, роли, права, структура компании, рабочие группы, шаблоны документов, уведомления, воронка, этапы, карточки сделок, ответственные, дедлайны, причины отказа.
Результат: рабочая воронка и базовая структура, на которой держится вся остальная система.

Этап 2. КП и счета
Шаблоны КП и счетов, генерация из карточки сделки, привязка документов к сделке, контроль версий и доступ к файлам.
Результат: менеджер может подготовить КП и счет прямо из карточки сделки.

Этап 3. Интеграции и контроль
Обмен данными с 1С:Документооборот, 1С:Бухгалтерия, Excel, почтой и другими сервисами, дашборд руководителя, просроченные задачи, нагрузка менеджеров, конверсия по этапам.
Результат: руководитель видит, что происходит в системе, и может управлять процессом.

Этап 4. Обучение и запуск
Обучение сотрудников, инструкции, первая неделя сопровождения, фиксация вопросов и доработок после запуска.
Результат: команда работает в системе, а мы видим, что нужно доработать дальше.

3 месяца · 12 недель · первый результат через 2–3 недели.

Сроки зависят от объема процессов, ролей, интеграций и готовности данных. Ниже — ориентир для среднего проекта.

Этап 0. Аудит и подготовка · 1 неделя
Разбираем процессы, роли, документы, интеграции и ограничения. Фиксируем, что должно работать после запуска.
Результат: карта процессов, список ролей, интеграций и рисков, согласованный объем работ.

Этап 1. Фундамент и воронка · 2–3 недели
Пользователи, роли, права, структура компании, рабочие группы, шаблоны документов, уведомления, воронка, этапы, карточки сделок, ответственные, дедлайны, причины отказа.
Результат: рабочая воронка и базовая структура, на которой держится вся остальная система.

Этап 2. КП и счета · 1–2 недели
Шаблоны КП и счетов, генерация из карточки сделки, привязка документов к сделке, контроль версий и доступ к файлам.
Результат: менеджер может подготовить КП и счет прямо из карточки сделки.

Этап 3. Интеграции и контроль · 2–3 недели
Обмен данными с 1С:Документооборот, 1С:Бухгалтерия, Excel, почтой и другими сервисами, дашборд руководителя, просроченные задачи, нагрузка менеджеров, конверсия по этапам.
Результат: руководитель видит, что происходит в системе, и может управлять процессом.

Этап 4. Обучение и запуск · 1 неделя
Обучение сотрудников, инструкции, первая неделя сопровождения, фиксация вопросов и доработок после запуска.
Результат: команда работает в системе, а мы видим, что нужно доработать дальше.

17 блоков работ на 186 часов.

Каждый блок — отдельная часть системы, которую мы настраиваем под конкретную компанию: воронку, документы, роли, интеграции и контроль руководителя.

Блок	Часы	Роль
Аудит бизнес-процессов и фиксация ограничений	12	Аналитик
Пользователи, роли, права доступа, структура компании, рабочие группы	8	Аналитик
Шаблоны документов, уведомления, базовые настройки Битрикс24	8	Аналитик
Воронка продаж, этапы, карточки сделок, ответственные, дедлайны, причины отказа	16	Аналитик
Задачи по сделкам, напоминания, просроченные задачи, контрольные точки по этапам	12	Аналитик
Почта, чаты, звонки, привязка переписки к сделке, история общения с клиентом	10	Аналитик
Шаблоны КП и счетов, генерация из карточки сделки, привязка документов к сделке, контроль версий	16	Аналитик
Интеграция с 1С:Документооборот: контрагенты, номенклатура, цены, остатки, документы, статусы	20	Интегратор
Интеграция с 1С:Бухгалтерия: контрагенты, номенклатура, цены, остатки, документы, статусы	20	Интегратор
Интеграция с Excel, почтой и другими сервисами, обмен данными вручную и по расписанию	12	Интегратор
Дашборд руководителя: воронка, просроченные задачи, нагрузка менеджеров, конверсия по этапам	12	Аналитик
Отчеты, обязательные к заполнению, контроль менеджеров, фиксация причин отказа и потерь	8	Аналитик
Тестирование, исправление ошибок, доработки по замечаниям	16	Тестировщик
Обучение сотрудников, инструкции, первая неделя сопровождения, фиксация вопросов и доработок после запуска	12	Обучающий специалист
Передача системы в работу, фиксация ограничений и рисков, согласованный объем работ на следующий период	8	Аналитик
Итого по основным блокам	186	Команда

11 шагов внедрения: от модели процесса до промышленного запуска.

Каждый шаг — отдельная часть системы, которую мы настраиваем под конкретную компанию: воронку, документы, роли, интеграции и контроль руководителя.

01. Разбираем ТО и процессы первой модели
Фиксируем, как компания продает, согласует, выставляет счет, отгружает и контролирует сделки сейчас, чтобы не ломать привычный способ работы.

02. Настраиваем пользователей, роли и права доступа
Менеджеры, руководитель, администратор, ограничения по данным, чтобы каждый видел только то, что ему нужно.

03. Собираем воронку и карточки сделок
Этапы, причины отказа, ответственные, дедлайны, обязательные поля, привязка документов к сделке.

04. Настраиваем шаблоны КП и счетов
Шаблоны, генерация из карточки сделки, контроль версий, доступ к файлам.

05. Подключаем почту, чаты, звонки и историю общения
Привязка переписки к сделке, чтобы менеджер видел контекст прямо в карточке.

06. Настраиваем задачи, напоминания и контрольные точки
Задачи по сделкам, напоминания, просроченные задачи, контрольные точки по этапам.

07. Интегрируем с 1С:Документооборот и 1С:Бухгалтерия
Контрагенты, номенклатура, цены, остатки, документы, статусы, обмен данными вручную и по расписанию.

08. Собираем дашборд руководителя
Воронка, просроченные задачи, нагрузка менеджеров, конверсия по этапам, ежедневный контроль.

09. Обучаем сотрудников и фиксируем вопросы и доработки
Инструкции, первая неделя сопровождения, фиксация вопросов и доработок после запуска.

10. Передаем систему в работу
Фиксируем ограничения и рисков, согласованный объем работ на следующий период.

11. Поддерживаем и развиваем по мере роста компании
Новые воронки, новые интеграции, автоматизации, отчеты и доработки по мере роста компании и изменения процессов.

Коробочная редакция Битрикс24 и 8 смарт-процессов — сердце автоматизации.

Коробочная редакция Битрикс24 — рабочая среда для продаж, документов, задач и контроля. Смарт-процессы — отдельные сущности, которые мы настраиваем под конкретную компанию: заявки, КП, счета, отгрузки, контрагенты, номенклатуру, цены, остатки и документы.

Продажи
Воронка, этапы, причины отказа, ответственные, дедлайны, КП, счета, документы, привязанные к сделке.

Задачи и контроль
Задачи по сделкам, напоминания, просроченные задачи, контрольные точки по этапам, нагрузка менеджеров.

Коммуникации
Почта, чаты, звонки, привязка переписки к сделке, история общения с клиентом.

Документы
Шаблоны КП и счетов, генерация из карточки сделки, контроль версий, доступ к файлам.

Интеграции
Обмен данными с 1С:Документооборот, 1С:Бухгалтерия, Excel, почтой и другими сервисами.

Отчеты и контроль
Дашборд руководителя, воронка, просроченные задачи, нагрузка менеджеров, конверсия по этапам, ежедневный контроль.

Сценарии и автоматизации
Уведомления, напоминания, автоматические задачи, переносы сделок, контрольные точки и сценарии, которые снимают рутинную работу с менеджеров.

Обучение и передача в работу
Обучение сотрудников, инструкции, первая неделя сопровождения, фиксация вопросов и доработок после запуска.

Что получит руководитель
Воронка, просроченные задачи, нагрузка менеджеров, конверсия по этапам, ежедневный контроль, отчеты, обязательные к заполнению, контроль менеджеров, фиксация причин отказа и потерь.

Что получит менеджер
Задачи, напоминания, контрольные точки, карточки сделок, КП, счета, документы, почта, чаты, звонки, история общения с клиентом.

Что мы не заказываем для старта
Не собираем все процессы компании сразу. Не делаем 8 смарт-процессов, если достаточно 3–4 для первого запуска. Не подключаем ВСЕ интеграции, если хватит 1С:Бухгалтерии и Excel. Не делаем сложную аналитику до того, как менеджеры начнут вести сделки. Не обещаем 100% автоматизации — часть процессов всегда остается ручной. Не обещаем сроки без аудита и согласованного объема работ.

Что дальше — по мере роста
Новые воронки, новые интеграции, автоматизации, отчеты и доработки по мере роста компании и изменения процессов.

Что входит в проект и что приобретается отдельно.

Входит в проект
- Аудит бизнес-процессов и фиксация ограничений
- Настройка пользователей, ролей и прав доступа
- Воронка продаж, этапы, карточки сделок, ответственные, дедлайны, причины отказа
- Шаблоны КП и счетов, генерация из карточки сделки, привязка документов к сделке, контроль версий
- Задачи по сделкам, напоминания, просроченные задачи, контрольные точки по этапам
- Почта, чаты, звонки, привязка переписки к сделке, история общения с клиентом
- Интеграция с 1С:Документооборот: контрагенты, номенклатура, цены, остатки, документы, статусы
- Интеграция с 1С:Бухгалтерия: контрагенты, номенклатура, цены, остатки, документы, статусы
- Интеграция с Excel, почтой и другими сервисами, обмен данными вручную и по расписанию
- Дашборд руководителя: воронка, просроченные задачи, нагрузка менеджеров, конверсия по этапам
- Отчеты, обязательные к заполнению, контроль менеджеров, фиксация причин отказа и потерь
- Сценарии и автоматизации: уведомления, напоминания, автоматические задачи, переносы сделок, контрольные точки
- Обучение сотрудников, инструкции, первая неделя сопровождения, фиксация вопросов и доработок после запуска
- Передача системы в работу, фиксация ограничений и рисков, согласованный объем работ на следующий период

Приобретается отдельным пунктом
- Лицензии Битрикс24 сверх коробочной редакции
- Дополнительные смарт-процессы сверх 8 базовых
- Новые интеграции с 1С, Excel, почтой и другими сервисами
- Новые воронки, новые интеграции, автоматизации, отчеты и доработки по мере роста компании и изменения процессов
- Аналитика, которая выходит за рамки первого запуска
- Гарантия на 1 год и сопровождение 12 месяцев

Что нужно от вас
- Доступ к данным 1С:Бухгалтерия и 1С:Документооборот
- Доступ к Excel, почте и другим сервисам, которые мы подключаем
- Ответственный сотрудник, который принимает решения по процессам и доработкам
- Обучение сотрудников, инструкции, первая неделя сопровождения, фиксация вопросов и доработок после запуска
- Передача системы в работу, фиксация ограничений и рисков, согласованный объем работ на следующий период

Что дальше — по мере роста
Новые воронки, новые интеграции, автоматизации, отчеты и доработки по мере роста компании и изменения процессов.

Коммерческие условия, счета и закупочные цены строго разграничены.

Внутренние расчеты, закупочные цены и маржа не показываются менеджерам. Руководитель видит только то, что ему нужно для контроля сделки.

Что входит в проект
Аудит бизнес-процессов, фиксация ограничений, воронка продаж, шаблоны КП и счетов, генерация из карточки сделки, задачи по сделкам, напоминания, просроченные задачи, контрольные точки по этапам, почта, чаты, звонки, привязка переписки к сделке, история общения с клиентом, интеграция с 1С:Документооборот, 1С:Бухгалтерия, Excel, почтой и другими сервисами, дашборд руководителя, отчеты, обязательные к заполнению, контроль менеджеров, фиксация причин отказа и потерь, сценарии и автоматизации, обучение сотрудников, передача системы в работу.

Что дальше — по мере роста
Новые воронки, новые интеграции, автоматизации, отчеты и доработки по мере роста компании и изменения процессов.

Что нужно от заказчика для старта
- Доступ к данным 1С:Бухгалтерия и 1С:Документооборот
- Доступ к Excel, почте и другим сервисам, которые мы подключаем
- Ответственный сотрудник, который принимает решения по процессам и доработкам
- Обучение сотрудников, инструкции, первая неделя сопровождения, фиксация вопросов и доработок после запуска
- Передача системы в работу, фиксация ограничений и рисков, согласованный объем работ на следующий период

Что мы не заказываем для старта
Не собираем все процессы компании сразу. Не делаем 8 смарт-процессов, если достаточно 3–4 для первого запуска. Не подключаем ВСЕ интеграции, если хватит 1С:Бухгалтерии и Excel. Не делаем сложную аналитику до того, как менеджеры начнут вести сделки. Не обещаем 100% автоматизации — часть процессов всегда остается ручной. Не обещаем сроки без аудита и согласованного объема работ.

Что дальше — по мере роста
Новые воронки, новые интеграции, автоматизации, отчеты и доработки по мере роста компании и изменения процессов.

Что получит руководитель
Воронка, просроченные задачи, нагрузка менеджеров, конверсия по этапам, ежедневный контроль, отчеты, обязательные к заполнению, контроль менеджеров, фиксация причин отказа и потерь.

Что получит менеджер
Задачи, напоминания, контрольные точки, карточки сделок, КП, счета, документы, почта, чаты, звонки, история общения с клиентом.

Что дальше — по мере роста
Новые воронки, новые интеграции, автоматизации, отчеты и доработки по мере роста компании и изменения процессов.

Внешний контур и чувствительные данные под контролем.

Внутренние расчеты, закупочные цены и маржа не показываются менеджерам. Руководитель видит только то, что ему нужно для контроля сделки.

- Менеджеры видят только свои сделки, задачи, документы и переписку.
- Руководитель видит воронку, просроченные задачи, нагрузку менеджеров и конверсию по этапам.
- Закупочные цены, маржа и внутренние расчеты не показываются менеджерам.
- Доступ к 1С:Бухгалтерия и 1С:Документооборот — только у ответственных сотрудников.
- Доступ к Excel, почте и другим сервисам, которые мы подключаем, — только у ответственных сотрудников.
- Обязательные поля, причины отказа и контрольные точки фиксируют, что менеджеры заполняют в системе.
- Дашборд руководителя показывает воронку, просроченные задачи, нагрузку менеджеров и конверсию по этапам.
- Обучение сотрудников, инструкции, первая неделя сопровождения, фиксация вопросов и доработок после запуска.
- Передача системы в работу, фиксация ограничений и рисков, согласованный объем работ на следующий период.

Гарантия, входные данные и команда проекта.

Гарантийные обязательства
- Исправляем ошибки в настроенных процессах, интеграциях и отчетах.
- Не делаем новые воронки, интеграции и автоматизации — это уже по отдельному согласованию.
- Гарантия на 1 год, сопровождение 12 месяцев.

Что нужно от заказчика для старта
- Доступ к данным 1С:Бухгалтерия и 1С:Документооборот.
- Доступ к Excel, почте и другим сервисам, которые мы подключаем.
- Ответственный сотрудник, который принимает решения по процессам и доработкам.
- Обучение сотрудников, инструкции, первая неделя сопровождения, фиксация вопросов и доработок после запуска.
- Передача системы в работу, фиксация ограничений и рисков, согласованный объем работ на следующий период.

Что мы не заказываем для старта
Не собираем все процессы компании сразу. Не делаем 8 смарт-процессов, если достаточно 3–4 для первого запуска. Не подключаем ВСЕ интеграции, если хватит 1С:Бухгалтерии и Excel. Не делаем сложную аналитику до того, как менеджеры начнут вести сделки. Не обещаем 100% автоматизации — часть процессов всегда остается ручной. Не обещаем сроки без аудита и согласованного объема работ.

Что дальше — по мере роста
Новые воронки, новые интеграции, автоматизации, отчеты и доработки по мере роста компании и изменения процессов.

Что получит руководитель
Воронка, просроченные задачи, нагрузка менеджеров, конверсия по этапам, ежедневный контроль, отчеты, обязательные к заполнению, контроль менеджеров, фиксация причин отказа и потерь.

Что получит менеджер
Задачи, напоминания, контрольные точки, карточки сделок, КП, счета, документы, почта, чаты, звонки, история общения с клиентом.

Что дальше — по мере роста
Новые воронки, новые интеграции, автоматизации, отчеты и доработки по мере роста компании и изменения процессов.

Кто будет вести внедрение.

Проектная команда и роли.

- Проектный менеджер — координирует аудит, согласует объем работ, фиксирует ограничения и рисков, контролирует сроки и передачу системы в работу.
- Бизнес-аналитик — разбирает процессы, роли, документы, интеграции и ограничения, фиксирует карту процессов и согласованный объем работ.
- Разработчик — настраивает воронку, шаблоны КП и счетов, задачи, напоминания, контрольные точки, почту, чаты, звонки, интеграции, дашборд и отчеты.
- Интегратор — подключает 1С:Бухгалтерия, 1С:Документооборот, Excel, почту и другие сервисы, обмен данными вручную и по расписанию.
- Тестировщик — проверяет воронку, шаблоны КП и счетов, задачи, напоминания, интеграции, дашборд и отчеты перед передачей в работу.
- Обучающий специалист — обучает сотрудников, готовит инструкции, фиксирует вопросы и доработки после запуска.

Ответственный за проект — Александр Сабанин.

Что получите Вы, как наш клиент.

Бесплатно 25 • пример из реальных проектов • ответ за 1 рабочий день

- Сценарий воронки продаж, ролей и прав доступа
- Шаблоны КП и счетов, генерация из карточки сделки
- Задачи, напоминания, контрольные точки по этапам
- Почта, чаты, звонки, привязка переписки к сделке
- Интеграции с 1С:Бухгалтерия, 1С:Документооборот, Excel
- Дашборд руководителя: воронка, просроченные задачи, нагрузка менеджеров, конверсия по этапам
- Обязательные поля, причины отказа и контрольные точки, которые фиксируют, что менеджеры заполняют в системе
- Сценарии и автоматизации: уведомления, напоминания, переносы сделок, контрольные точки
- Обучение сотрудников, инструкции, первая неделя сопровождения, фиксация вопросов и доработок после запуска
- Передача системы в работу, фиксация ограничений и рисков, согласованный объем работ на следующий период

Обсудим запуск Битрикс24.

Александр Сабанин
Проектный менеджер · Бизнес-аналитик · Интегратор · Тестировщик · Обучающий специалист

- Telegram: @Sabanin_Bitrix24
- +7 (978) 000-00-00
- info@bitrix24.ru
- Telegram
- Написать в чат

Политика обработки персональных данных · Условия использования · Cookies · Карта сайта · Сертификаты · Партнерская программа · Блог · Вакансии · Контакты · Отзывы · Кейсы · Цены · Обучение · Тарифы · Сравнение тарифов · Сравнение редакций · Сравнение с Bitrix24 Russian Partner · Сравнение с Bitrix24 Russian Partner · Сравнение с Bitrix24 Russian Partner