

A black and white photograph of two people shaking hands over a laptop on a desk. The background is slightly blurred, showing office shelves. The image is overlaid with a large teal rectangle on the right side, which contains the main text.

УКРАЇНСЬКІ РІШЕННЯ

для заміни БІТРИКС24

MASTER
CRM 



Чому відмова від ворожого софту настільки важлива?

01

фінансування злочинів окупантів: вбивств українців, знищення наших міст та інфраструктури

02

високий ризик знищення ваших даних, спричинений загрозою кібератак

03

ваші персональні дані та дані ваших клієнтів можуть передаватися на російські сервери з подальшим їх використанням у брудних цілях

04

такий софт будь-якої миті може просто перестати працювати

Якщо ви користуєтесь:

Bitrix24

1C

AmoCRM

Zadarma

Flowlu

S2 (Salesap)

RetailCRM

OneBox

LPTracker

Tilda CRM

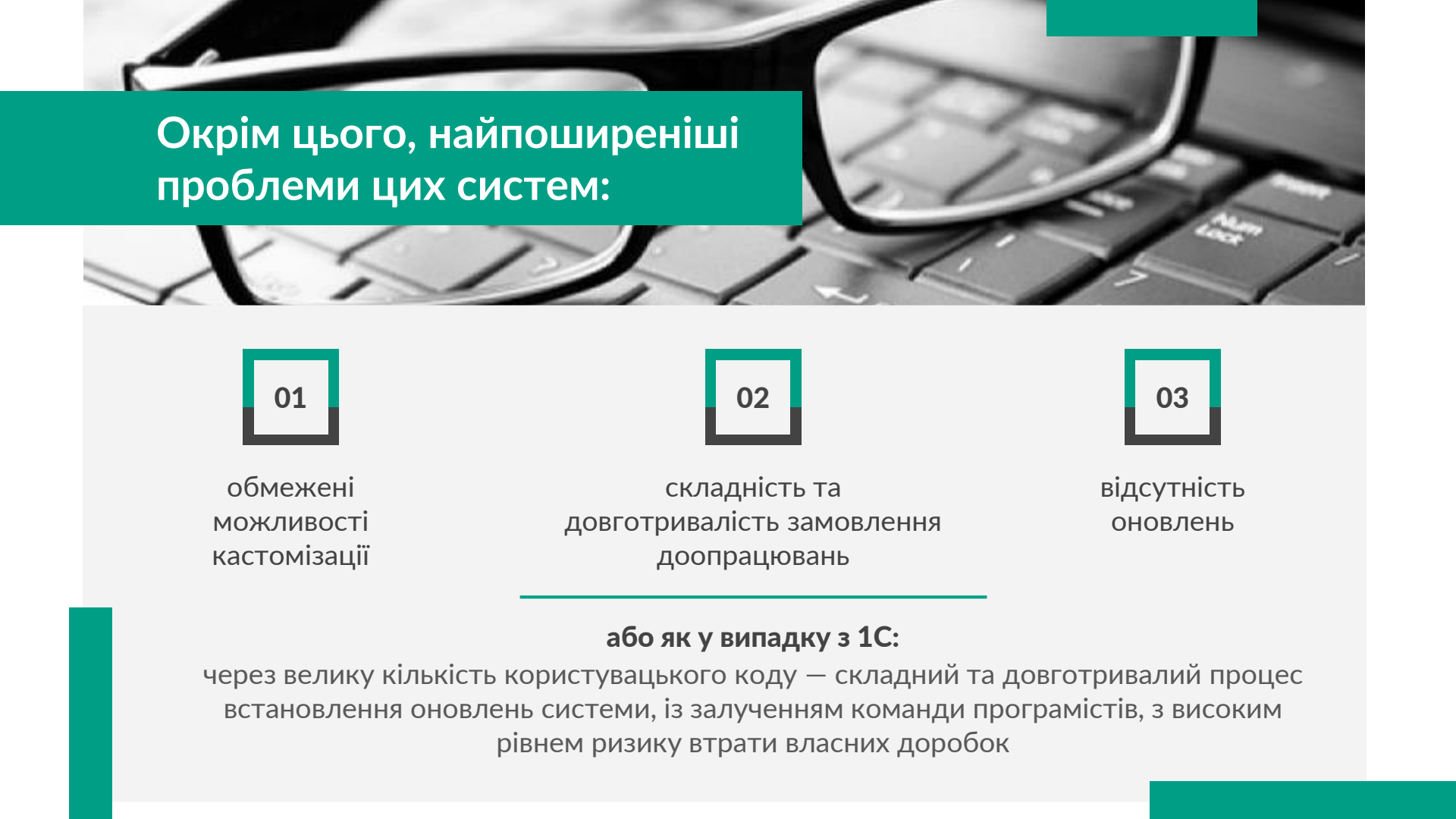
ELMA365

МойСклад

Мегаплан

“

*Це все — програмне забезпечення
окупанта!*



Окрім цього, найпоширеніші проблеми цих систем:

01

обмежені
можливості
кастомізації

02

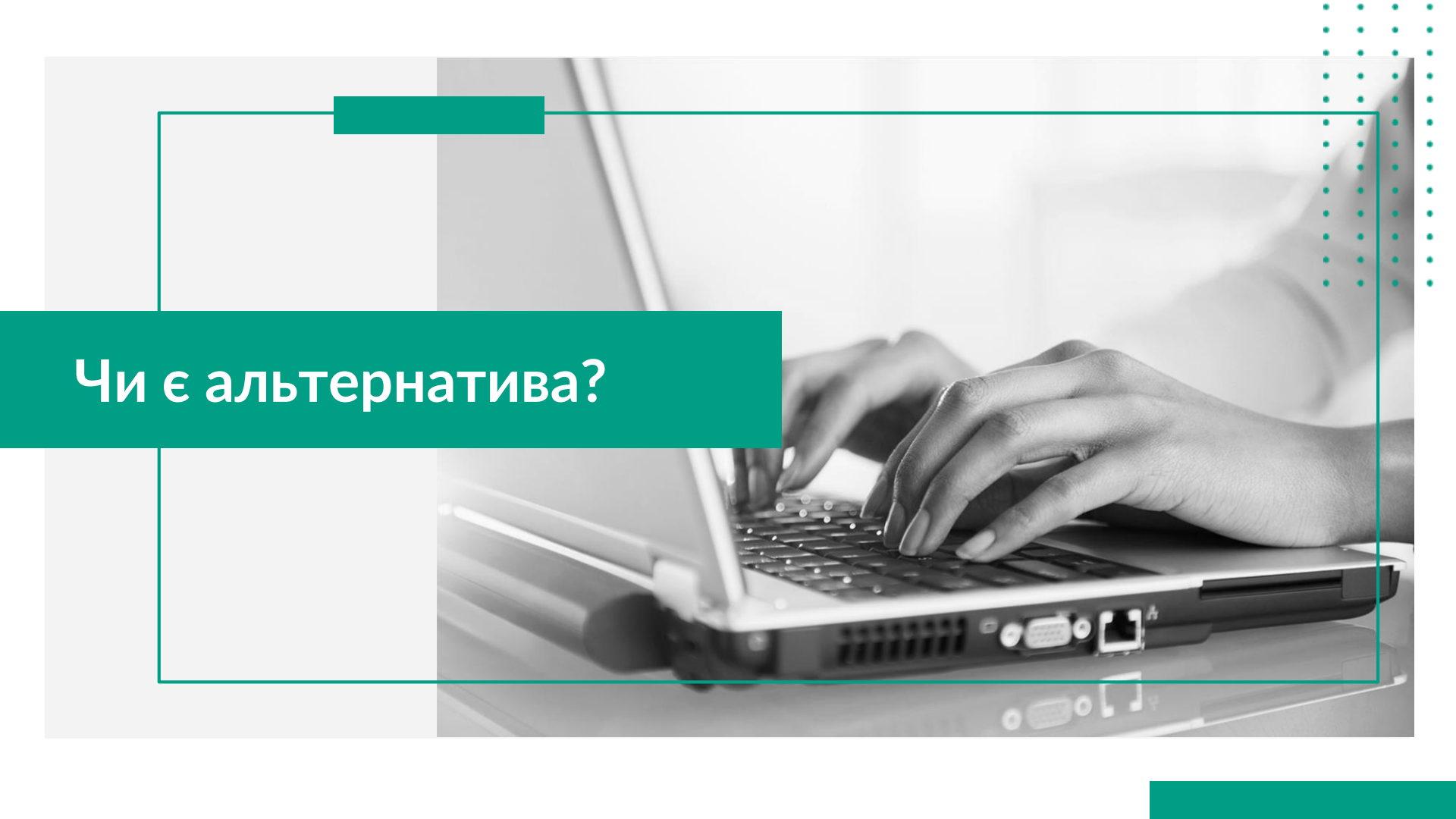
складність та
довготривалість замовлення
доопрацювань

03

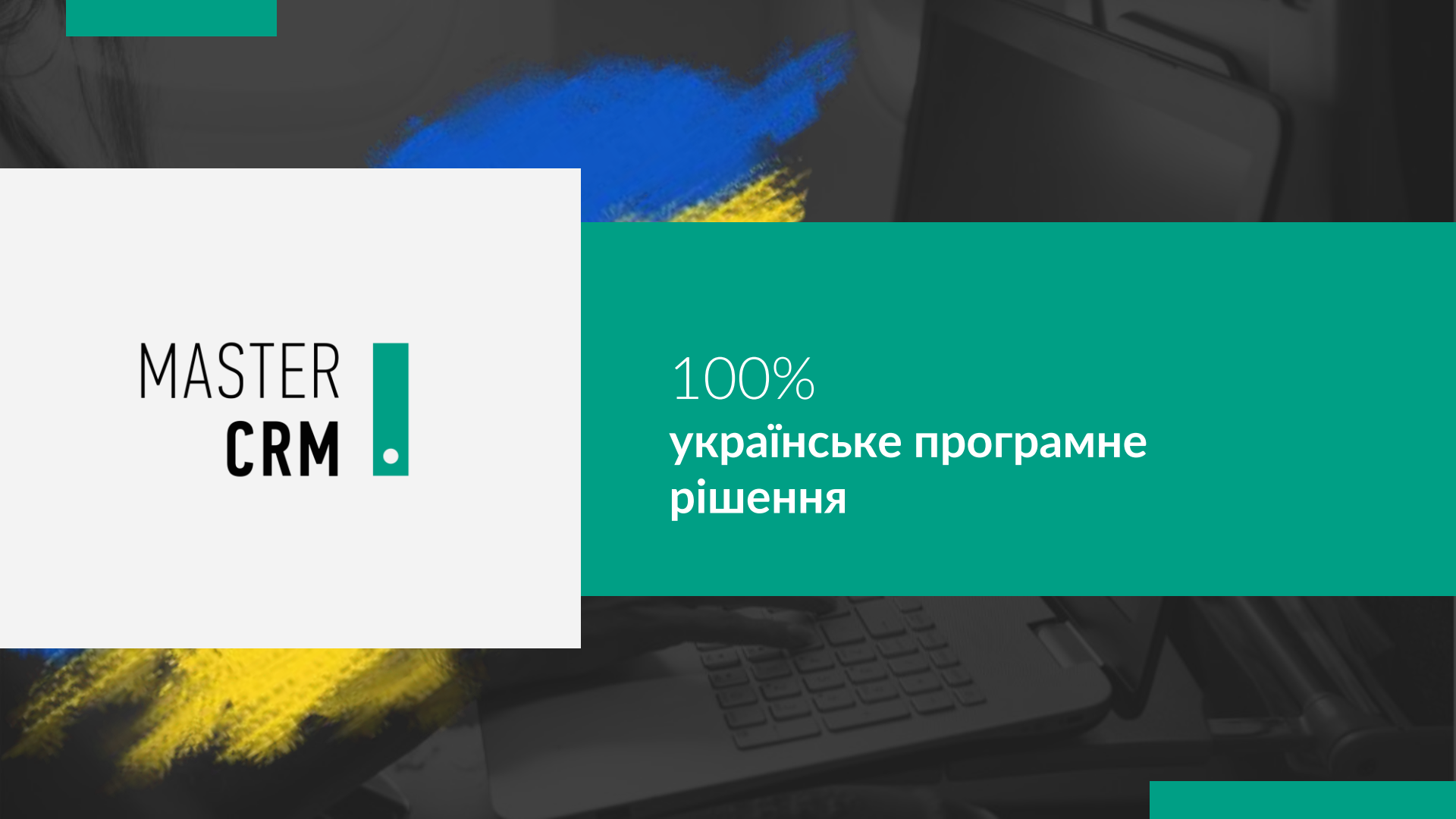
відсутність
оновлень

або як у випадку з 1С:

через велику кількість користувацького коду — складний та довготривалий процес встановлення оновлень системи, із залученням команди програмістів, з високим рівнем ризику втрати власних доробок



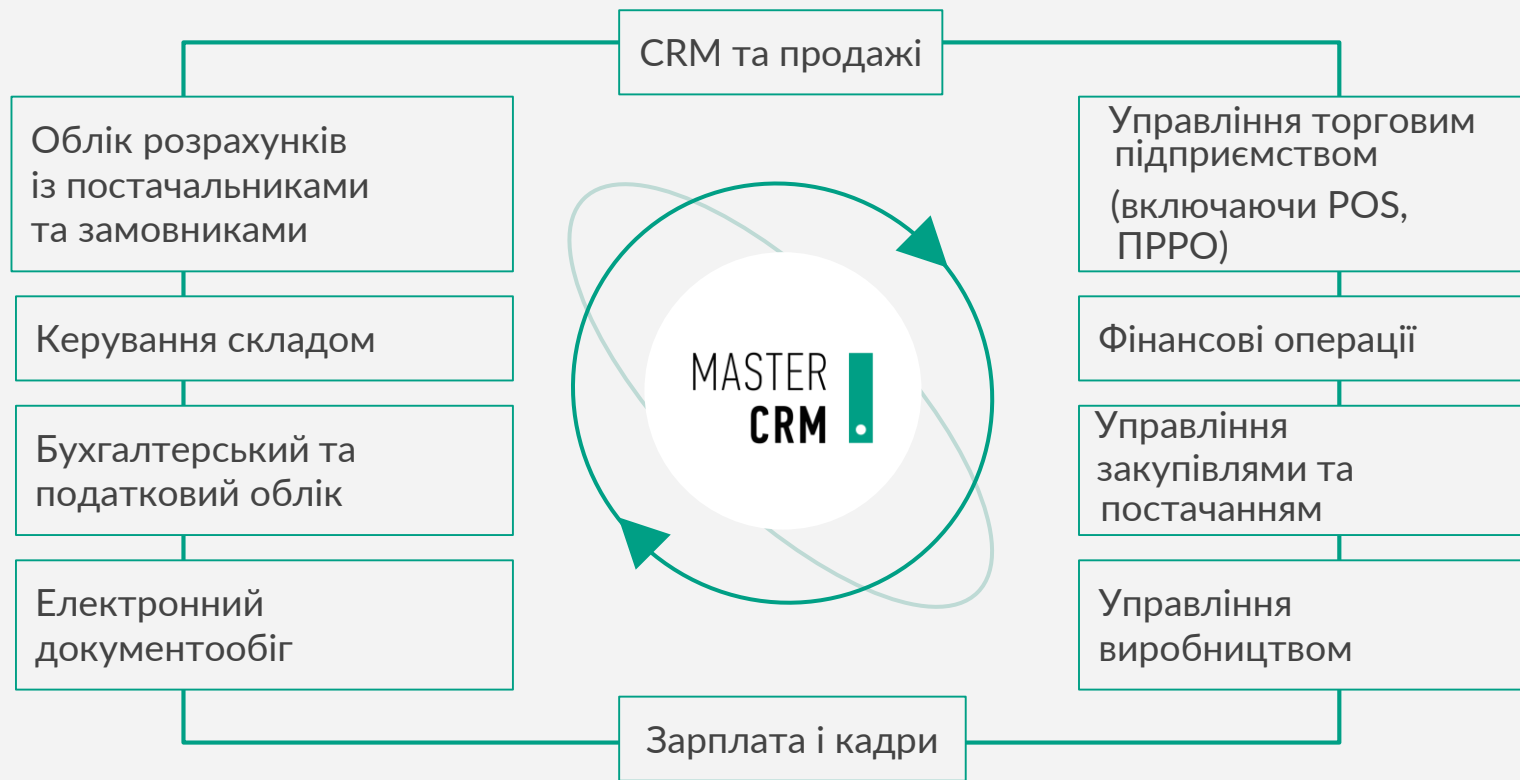
Чи є альтернатива?



MASTER
CRM

100%
українське програмне
рішення

Комплексність рішення



Наші переваги

Комплекс рішень , які охоплюють весь життєвий цикл роботи з клієнтом та крос взаємодію із суміжними блоками

Low - code / No - code платформа — проектування бізнес - процесів без залучення ІТ-спеціалістів

Кастомізація бізнес-процесів під персональні потреби

Переведення продажів у формат E-Commerce — особистий кабінет клієнта, торгові майданчики, інтернет-магазини

ВІ аналіз в CRM

Захист інформації (НД ТЗІ рівня Г-3)



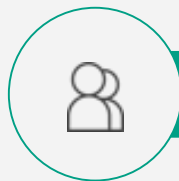
ШВИДКА ВІДМОВА від Bitrix24 та 1С

- Завантаження всієї напрацьованої бази (клієнти, контакти, ліди, замовлення, угоди, товари, послуги і т.д.)
- Перевірка та очищення дублів
- Завантаження історії комунікації з клієнтами
- Індивідуальне налаштування додаткових атрибутів клієнтів
- Проектування різних воронки продажів в залежності від напрямів діяльності
- Адаптація бізнес-процесів продажів
- Покрокова інструкція по переходу

MASTER
CRM

MASTER CRM

– доступне рішення для усіх рівнів потреб

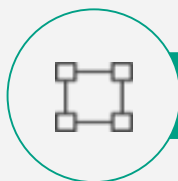


STANDART

Ефективне виконання стандартних CRM-процесів

ЗАВДАННЯ

- Ведення клієнтської бази
- Рух клієнтів по воронці продажів
- Ведення комунікації з клієнтами
- Забезпечення стандартних засобів комунікації

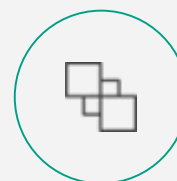


SERVICE

Розширені сервіси CRM-процесів, управління оперативними продажами

ЗАВДАННЯ

- Формування комерційних пропозицій та рахунків
- Контрактно-договірна діяльність
- Ціноутворення товарів та послуг
- Додаткові канали комунікації



SALES

Розширені функції з управління продажами, E-commerce, Інтеграція з крос-напрямами

ЗАВДАННЯ

- Ведення та виконання замовлень
- Управління складом
- Управління відвантаженнями
- Фінансовий контроль

MASTER CRM

– доступне рішення для усіх рівнів потреб

STANDART

- Клієнти
- Ліди
- Угоди
- Активності
- Завдання
- Календар
- Дзвінки
- Пошта
- KPI
- Воронка

SERVICE

- Замовлення
- Договори
- Ціноутворення, прайс-листи
- Рахунки
- Каталоги і асортимент
- Плани продажів
- Маркетингові кампанії
- Чат-боти. Інтеграція з месенджерами
- Довідники
- Аналітика

SALES

- Управління складом
- Планування та проведення відвантажень
- Комплектація
- Реалізація товарів та послуг
- Облік розрахунків
- Стратегії продажів і тригерні задачі
- Інтеграція з e-commerce

Клієнти

- | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|-----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 | 49 | 50 | 51 | 52 | 53 | 54 | 55 | 56 | 57 | 58 | 59 | 60 | 61 | 62 | 63 | 64 | 65 | 66 | 67 | 68 | 69 | 70 | 71 | 72 | 73 | 74 | 75 | 76 | 77 | 78 | 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 | 86 | 87 | 88 | 89 | 90 | 91 | 92 | 93 | 94 | 95 | 96 | 97 | 98 | 99 | 100 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 | 49 | 50 | 51 | 52 | 53 | 54 | 55 | 56 | 57 | 58 | 59 | 60 | 61 | 62 | 63 | 64 | 65 | 66 | 67 | 68 | 69 | 70 | 71 | 72 | 73 | 74 | 75 | 76 | 77 | 78 | 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 | 86 | 87 | 88 | 89 | 90 | 91 | 92 | 93 | 94 | 95 | 96 | 97 | 98 | 99 | 100 |

Ліди та Угоди

- Автоматизація реєстрації лідів різними каналами
- Скоринг лідів за пріоритетами
- Бізнес-процеси руху по воронкам продажів
- Аналіз ефективності роботи менеджерів по виконанню угод
- Формування комерційних пропозицій по шаблонам
- Контроль розрахунків по угодам, співставлення планових та фактичних надходжень
- BI-аналіз виконання угод

Угоди Дошка													
Компанія	Стадія	Статус	Пріоритет	Тема	Відповідальний	Куратор	Основний контакт	Бюджет			Дата		Днів без активності
								min	max	факт	створення	закриття	
ТОВ "СВАТІВСЬКА ОЛІА"	Перемога	Перемога		Опрацювати	Кругбан В.В.	Кругбан В.В.	Кулиба Дмитро Денисович	40 000.00		40 000.00	15.04.2022	15.04.2022	0
ТОВ "Олія"	Перемога	Перемога		Нова угода	Когут М.І.	Когут М.І.	Сидоренко Володимир Васильович	210 000.00		260 000.00	01.01.2022	09.03.2022	34
ВІЛЬШАНСЬКЕ КОЛЕКТИВНЕ ШВЕЙНО-ТОРГОВЕ ПІДПРИЄМСТВО	Збір інформації	В роботі	Середній (20)	нова угода	Когут М.І.	Когут М.І.	Торяник Олександр Олександрович	7 370.00			15.04.2022		0
Promkabel-elektrock, ТОВ	Переговори	В роботі	Високий (10)	Новий лід	Vikonavets V.	Іванов М.А.	Сидорчук Марія Василівна	490 000.00			15.04.2022		0
ТОВ "Роги і Копита"	Збір інформації	В роботі	Високий (10)	Лід 3	Кругбан В.В.	Когут М.І.	Нікітін Дмитро Олегович	134 000.00			15.04.2022		0
ТОВ "Замовлення"	Переговори	В роботі	Низький (30)	Замовлення	Кругбан В.В.	Кругбан В.В.	Ольга	21 000.00			13.04.2022		0
ТОВ "Суша"	Перемога	Перемога		Повторне звернення	Кругбан В.В.	Когут М.І.	Інна	82 000.00	100 000.00	82 000.00	01.01.2022	01.02.2022	36
ТОВ "Морський"	Комерційна пропоз	В роботі	Низький (30)	КП	Когут М.І.	Когут М.І.	Олександр	34 000.00			13.04.2022	21.05.2022	0
ТОВ "Б АЗІА-ГРУП"	Комерційна пропоз	В роботі	Високий (10)	Консультація	Когут М.І.	Когут М.І.	Борис	56 054.00			13.04.2022		0

Контактні особи Пов'язані компанії					
Контактна особа	Посада	Email	Мобільні номери	Робочі номери	Роль
Кулиба Дмитро Денисович			+380444618061		

Активності									
	Доц	Пріоритет	Тип активності	Статус виконання	Контактна особа	Контакт	Тема активності	Завдан-простро	Відповідальний
☐ Низький	☐	Дзвінок	Перенесено	Кулиба Дмитро	+380444618061	Обговорення питань	☐	Когут М.І.	30.04.2022
☐ Не заданий	☐	Задача	Заплановано	Кулиба Дмитро		Задача	☐	Когут М.І.	19.04.2022
☐ Не заданий	☐	Зустріч	Скасовано			Підписання документів	☐	Когут М.І.	16.04.2022

Активності і задачі

- Планування робіт менеджерів
- Облік виконання завдань
- Нагадування в системі і мобільних додатках
- Інтеграція з календарем

Рейтинг по активностям

Поточний місяць

Минулий місяць

Поточний рік

За весь час

Встановити фільтр ...

Виконано завдань



Всього задач



Прострочені активності



Відділ

☒ (Всі)

Мої активності

🔍 ⚙️

🔄

Додати задачу

🛒

...	Дов	Пріоритет	Тип активності	Статус виконання	Контактна особа	Контакт	Тема активності	Завдання простроч	Відповідальний
☐	Не заданий	Дзвінок	Заплановано	Василь Степанович Бойко	+380504192263	Презентація послуг	☐	Koryut M.I.	
☐	Низький	Дзвінок	Перенесено	Кулиба Дмитро Денисович	+380444618061	Обговорення питань	☐	Koryut M.I.	
☐	Високий	Дзвінок	Перенесено	Петренко Олексій Васильович	+380506452879	Підгірля інтересу	☐	Koryut M.I.	
☐	Не заданий	Дзвінок	Перенесено	Михайлюк Михайло Володимирович	+380681122233	Зацікавлення в співпраці	☐	Koryut M.I.	
☐	Не заданий	Зустріч	Заплановано			Переговори	☐	Koryut M.I.	
☐	Не заданий	Задача	Заплановано	Олександр		Підготовка договору	☐	Koryut M.I.	
☒	Не заданий	Задача	Заплановано			Контакт	☐	Koryut M.I.	
☐	Не заданий	Зустріч	Перенесено			Зустріч з клієнтом	☐	Koryut M.I.	
☐	Не заданий	Задача	Заплановано	Торяник Олександр Олександрович		Задача	☐	Koryut M.I.	

Мені доручили

🔍 ⚙️

🔄

Додати задачу

🛒

...	До	Пріоритет	Тип активності	Статус виконання	Контактна особа	Контакт	Тема активності	Завданн простро	Відповідальний	Планова дата	Фактична дата	Озн
☐	Не заданий	Задача	Виконано	Коломієць Григорій Дмитрович			Підготовка до зустрічі	☐	Koryut M.I.	18.04.2022 11:47	13.04.2022 11:52	

Я доручив

🔍 ⚙️

🔄

Додати задачу

🛒

...	До	Пріоритет	Тип активності	Статус виконання	Контактна особа	Контакт	Тема активності	Завданн простро	Відповідальний	Планова дата	Фактична дата	Озн
☐	Не заданий	Зустріч	Прострочено	Адаменко Максим Валерійович			Зустріч	☒	Кордубан В.В.	14.04.2022 11:10		
☐	Високий	Задача	Скасовано	Сидорчук Марія Василівна			Задача	☐	Igor Andrienko	16.04.2022 12:41	15.04.2022 12:42	

Маркетингові кампанії

- Планування кампанії: етапи, терміни, бюджет, відповідальні
- Фіксація нових лідів та виявлених потреб
- Аналітика ефективності маркетингових заходів, конверсія в ліди та угоди

- Аналіз витрат на захід
- Оцінка вартості ліда
- Профайлінг (зворотний зв'язок від клієнтів)

Лід

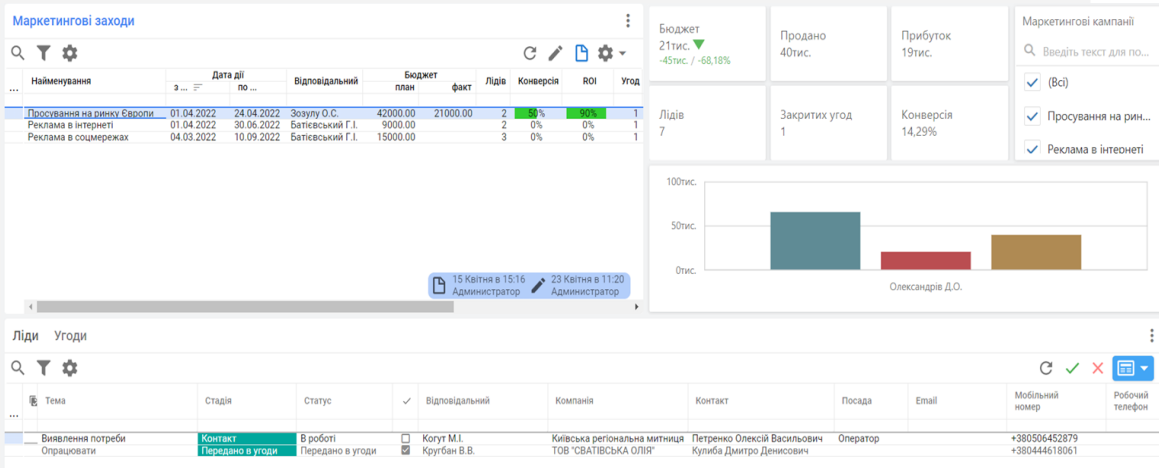
Основне | Контакти | Клієнт | Потреба | Джерело | Інтерес

Назва	Приватне підприємство "ОККО-БІЗНЕС КОНТРАКТ"	Web-сайт
Скорочено	ОККО-БІЗНЕС КОНТРАКТ ПП	LinkedIn
ЄДРПОУ	33614922	Facebook
ІПН	336149213065	Головна орг.
Галузь	Будівництво	Юр/фіз особа
Розмір комп.	200-500	Юридична особа
Категорія		Менеджер
Місто	Дніпро Україна	Рейтинг
Країна	Україна	Ступінь інтересу
Адреса		Кваліфікований
		Потреби

Низька (LOW)

03.05.2022

Продукція (PRO)



Засоби комунікації з клієнтом

IP-телефонія

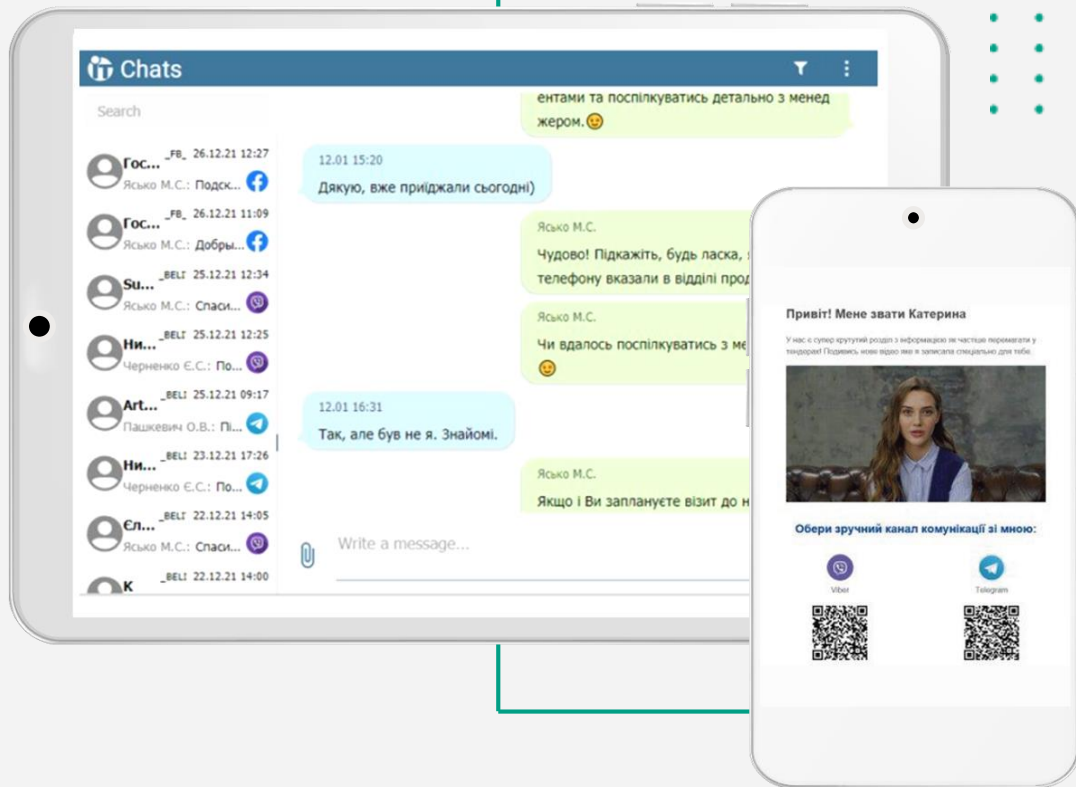
Поштові сервіси

Месенджери

Опитування

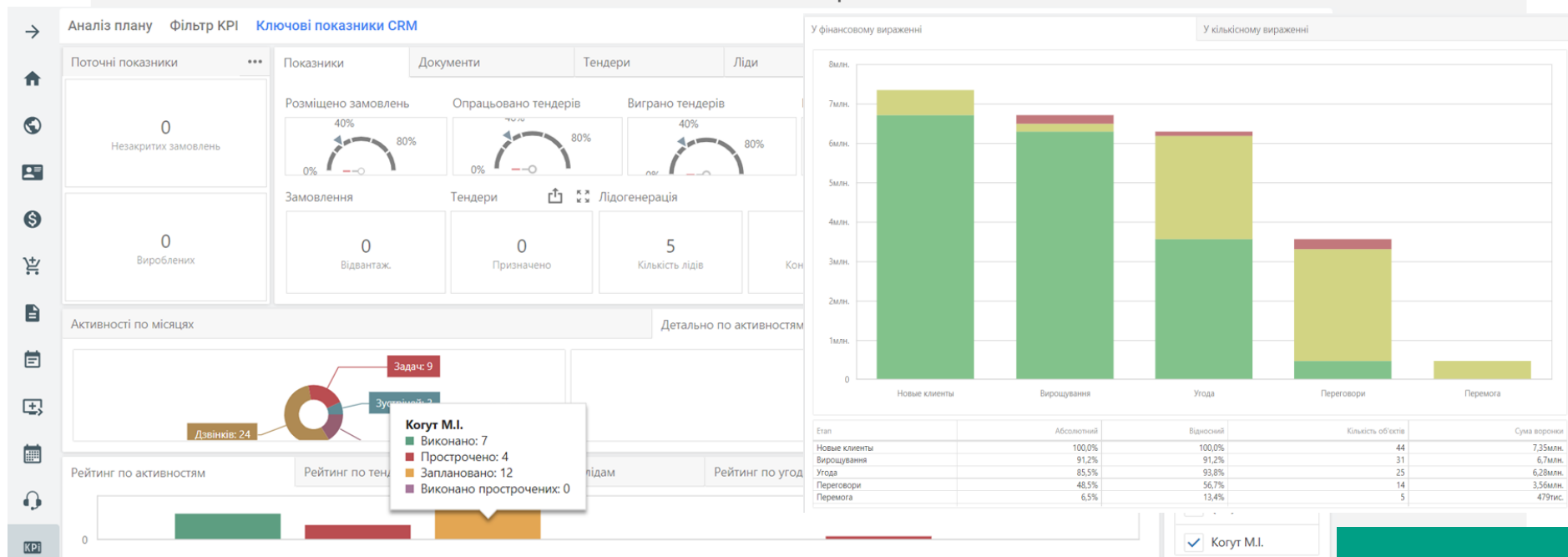
Масові розсилки повідомлень

Інтеграція з особистим кабінетом клієнта на сайті компанії



Аналітика. KPI. Воронка продажів

- Аналіз виконання плану продажів
- Аналіз ефективності роботи менеджерів KPI
- Воронка продажів у фінансовому і кількісному вираженні
- Інтерактивна аналітика онлайн



Управління замовленнями клієнтів.

Формування рахунків на оплату.

- Формування замовлень із різних джерел (e-commerce, пошта, файл)
- Формування рахунків на оплату замовлень
- Бізнес-процес обробки та виконання замовлення (від прийому до відвантаження)
- Онлайн контроль виконання замовлення: забезпеченість, терміни, відвантаження, оплати
- Друк пакетів документів (рахунки, накладні, акти тощо)
- Мобільне узгодження

</

- **Управління прайс-листами** (за категоріями клієнтів, групами товарів, ринками, індивідуальні прайси тощо)
- **Управління знижками та націнками** (по товарам, групам, категоріям цін, клієнтам, акціям, періодом дії і т.д.)
- **Система розрахунку бонусів**, індивідуальні накопичувальні знижки
- **Автоматичний розрахунок** ціни на замовлення. **Контроль** коректності цін
- **Ведення прайсів** по валютах
- **Завантаження прайсів** із файлу

Ціноутворення, прайси

Экран скидок ПРИМЕНИТЬ ЦЕНЫ

Код ТМЦ

Количество

Тип цены Общая

☐ Ручная скидка
☐ Ручная процентная скидка
☐ Скидка за безналичный расчет (5%)
☐ Скидка за заказ из личного кабинета (2%)

Цена без скидки

Цена и сумма реальная

ГРН:



Цена на клиента

ГРН:	3093.33	30 933.33
НДС:	Базовая ставка	20.00

Оплати

- Управління умовами оплати та графіками платежів за договорами та замовленнями
- Прийом та обробка платежів
- Фінансовий контроль взаєморозрахунків з урахуванням кредитних лімітів на всіх стадіях (від прийому замовлення до реалізації)

- Перегляд балансу, історії платежів за періодами, на замовлення
- Моніторинг та контроль простроченої дебіторської заборгованості
- Нагадування про заборгованість, відправка повідомлень клієнтам



Задолженность привысила 5% от суммы исполнения. Невозможно одобрить к комплектации

ОК



Превышен лимит управленческой задолженности. Заказ будет передан в фин. отдел. Продолжить?

ДА

НЕТ

Объект	Контрагент Код	Контрагент	Заказ				Подія відліку	Етап	Накладная		Дата Р	Сума		Залишок	Валюта
			номер	дата	договор	доп. соглашение			номер	дата		планова	виконання		
		3													
30002	26180	Клієнт 3													
30002	26180	Клієнт 3	320000024	04.02.2020	2020/0007		Оплата	Предоплата (100 %)			11.02.2020	9000924.78	2000000.00	7000924.78	ГРН
30002	26180	Клієнт 3	320000125	10.01.2022	2020/0007		Оплата	Предоплата (50 %)			11.01.2022	192284.64	192284.64		ГРН
30002	26180	Клієнт 3	320000125	10.01.2022	2020/0007		Оплата перед	Перед отгрузкой (20 %)	2	15.01.2022	17.01.2022	66600.00		66600.00	ГРН
30002	26180	Клієнт 3	320000125	10.01.2022	2020/0007		Оплата после	Оплата после поставки (30 %)	2	15.01.2022	18.01.2022	99900.00		99900.00	ГРН
	26180	Клієнт 3										9359709.42	2192284.64	7167424.78	
30002	26180	Клієнт 3	320000125	10.01.2022	2020/0007		Оплата перед	Остаток. Перед отгрузкой (20 %)			30.12.2050	10313.86		10313.86	ГРН
30002	26180	Клієнт 3	320000125	10.01.2022	2020/0007		Оплата после	Остаток. Оплата после поставки (30 %)			31.12.2050	15470.78		15470.78	ГРН
	26180	Клієнт 3										25784.64		25784.64	

Договори і специфікації

- Реєстрація договорів і змін
- Зберігання оригіналів і версій підготовки
- Електронне узгодження і візування договорів
- Формування текстів договорів по довільним шаблонами

- Специфікації до договорів
- Контроль фактичного виконання по продажам і оплатам
- Цифровий підпис

The screenshot displays the 'enterprise' software interface, which is divided into two main sections: 'Договори | Картотека' (Contracts | Card Catalog) and 'Протоколи погодження договору' (Agreement Protocols).

Договори | Картотека

Днів	Договор стадия	Договор статус	ДО	ДУ	Договор регистрац. №	Договор дата	Доп №	Дод. услов. дата	ЧС	Контрагент найменування	Відповідальний ПІБ	Вал	Сума договору поточна	Сума договору початкова
0	Формуван	Проект	1	☐	2020/0007	03.11.2014			☐	Клієнт 1	АМЕЛИН А.Н.			
91	Формуван	Проект	PM	☐	2020/0008	01.01.2020			☐	Клієнт 3	АМЕЛИН А.Н.			
88	Формуван	Проект	PM	☒	2020/0008	01.01.2020	202	01.01.2020	☐	Клієнт 3	АМЕЛИН А.Н.			
678	Узгоджений	Проект		☐	2014/0009	17.02.2020			☐	Клієнт 1	М.О.Л.			
673	Формуван	Проект	1	☒	2014/0009	17.02.2020		01.01.2015	☐	Клієнт 1	SALES MANAGER			
323	Узгоджений	Проект		☐	2020/0006	02.06.2021			☐	IT технології				

Протоколи погодження договору

Статус	№	Протокол Дата	Договір	Дод. уго. №	Контрагент
Архів. Відхилено контр.	1	05.02.2019	2014/0006		Максименко Сергей
Архів. Погоджено	2	05.02.2019	2014/0006		Максименко Сергей

Резолюції (таблиця)

Ст	№	користувача	Зуваження група	час подачі	Виконання час	ПІБ	Стадія
2	Амелин	Адміністратор		05.02.2019 11:36			Фінанс.
2	Амелин	Адміністратор		05.02.2019 11:37			Сопро.

Резолюції (html)

Зміст зауваження	Коментар виконавця
тест	

Управління складом та відвантаженнями

01

Облік товарів
по партіях

03

Управління
відвантаженням по
замовленням

05

Контроль та аналіз
доступності продукції на
складі, резервування під
замовлення

02

Проведення складських операцій
прийому та відвантаження

04

Фінансовий контроль можливості
відвантаження

06

Формування пакету
відвантажувальних та
супровідних документів



Управління складом та відвантаженнями

Маршрути



...	ЮЛ	ИНН	Тип	Стадия	Стадия. Вре	Контрагент	Сист. №	Дата	Договор	С НДС	Основание	Склад	Вес брутто(кг)
	Завод 2 (о		Маршрут	Формирован		Кабель сервис	1	27.01.2020				Завод №2 Склад	24163
	Завод 2 (о		Маршрут	Формирован		Кабель сервис	2	03.02.2020				Завод №2 Склад	23734
	Завод 2 (о		Маршрут	Формирован		Клиент 1	3	04.02.2020				Завод №2 Склад	4233
	Завод 2 (о		Маршрут	Формирован			4	13.02.2020				Завод №2 Склад	22221
	Завод 2 (о		Маршрут	Формирован			12	26.02.2020				Завод №2 Склад	10047
	Завод 2 (о		Маршрут	Формирован			13	27.02.2020				Завод №2 Склад	553
	Завод 2 (о		Маршрут	Формирован			1	29.09.2021				Завод №2 Склад	61

Наказы



...	ЮЛ	Тип	Стадия	Склад	Ц	Рзн	На пр	№ Док.	Дата	Контрагент	№ договора	№ договора дополнит.	цена хранения	Сумма без НДС	получ с НДС
	Завод 3 Управляющи	Формирован	Скл. Г.И.	+				15IT_32	13.02.2020	МераСтрой				465 000.00	548 700.00
	Завод 2 Управляющи	Формирован	Скл. Г.И.	+				34IT_32	13.02.2020	Кабель сервис				590 000.00	696 200.00
	Завод 2 Управляющи	Формирован	Скл. Г.И.					36IT_32	13.02.2020	Кабель сервис				590 000.00	696 200.00
	Завод 2 Управляющи	Формирован	Скл. Г.И.					37IT_32	13.02.2020	Кабель сервис				465 000.00	548 700.00
	Завод 2 Управляющи	Формирован	Скл. Г.И.					38IT_32	13.02.2020	Кабель сервис				100 000.00	118 000.00

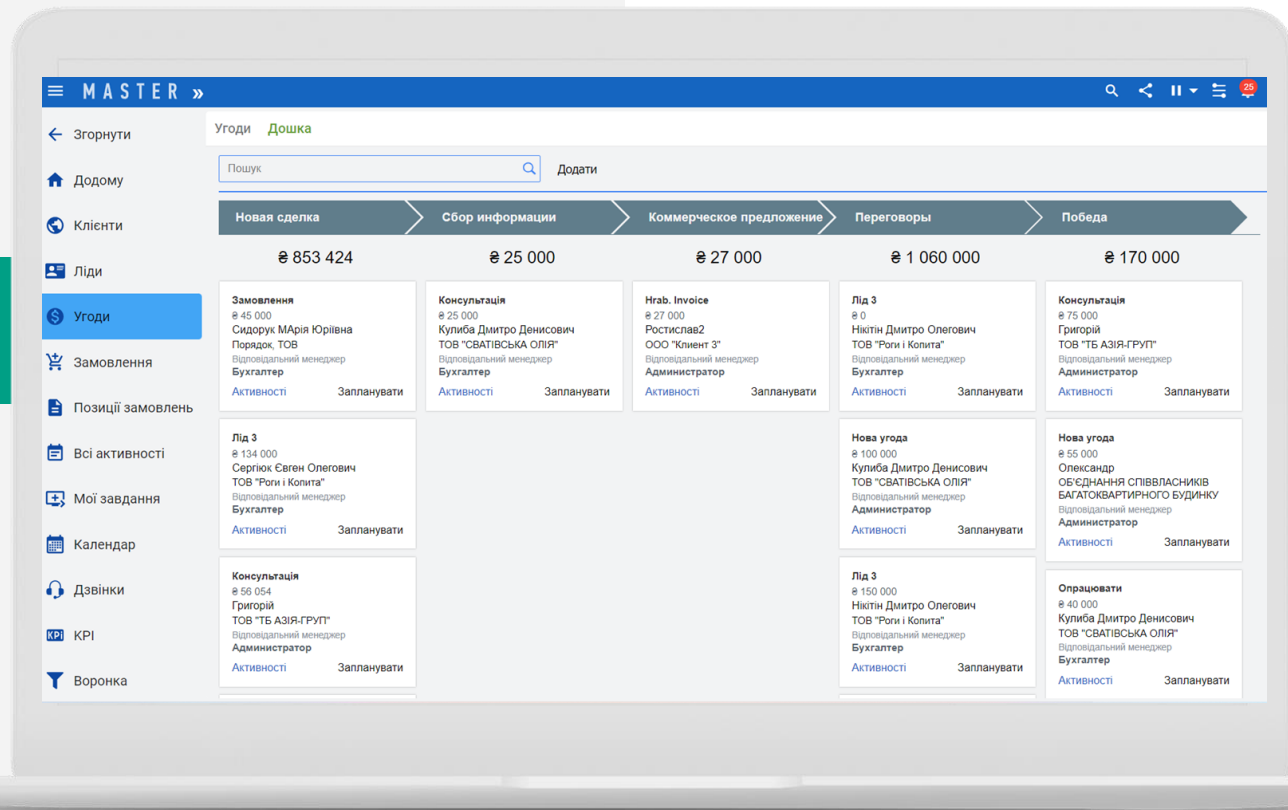
Картотека ТМЦ. Схвалені до комплектації та скомплектовані



...	№ Маршрута на отгрузку	Склад	ТМЦ	...	Кол-во к резерву	всего	ЕИ	Одобрение к комплектации	Плановая дата отгрузки	№ тары	№ партии	Едини	Едини	Норма вес нетто
		Скл. Г.И.	ВВГнг(A)-LS 3*2,5(N,PE)-1	☐		8.00000	км	Скомплектовано		AB/623	AB/623	8	166	
		Скл. Г.И.	ВВГ 1*1,5ок-0.66	☐		1.40000	км	Скомплектовано			СбытОстатки5	8	166	60.94628
	15IT_32; 4;	Скл. Г.И.	ВВГ 2*150мк(N)-1	☐		2.10000	км	Скомплектовано		Тара46	СбытОстатки6	8	166	9773.46308
	4;	Скл. Г.И.	ПВВГ 5*1,5ок(N,PE)-0.66	☐		0.50000	км	Скомплектовано		Тара48	СбытОстатки6	8	166	123.58120
	3;	Скл. Г.И.	АВВГ 5*120мк(N,PE)-1	☐		1.40000	км	Скомплектовано		Тара28	СбытОстатки2	8	166	4147.90359
	15IT_32; 4;	Скл. Г.И.	АВВГ 5*150мк(N,PE)-1	☐		1.50000	км	Скомплектовано		Тара40	СбытОстатки4	8	166	5366.67706
	12;	Скл. Г.И.	АВВГ 5*240мк(N,PE)-1	☐		0.30000	км	Скомплектовано		Тара49	СбытОстатки6	8	166	1657.64200
	12;	Скл. Г.И.	АВВГнг(А) 5*4ок(N,PE)-1	☐		0.40000	км	Скомплектовано		Тара65	СбытОстатки6	8	166	
	12;	Скл. Г.И.	АПЕПнг 3*400мк/150-15	☐		0.70000	км	Скомплектовано		Тара65	СбытОстатки8	8	166	8232.63831
		Скл. Г.И.	АПЕКаП2r 1*150мк/35-10	☐		1.20000	км	Скомплектовано		Тара29	СбытОстатки2	8	166	2496.33220

KANBAN

зручний інструмент для
роботи
з воронкою продажів



Спробувати ДЕМО:



Наш сайт:



Наші контакти:



+38 (053) 250 80 56



+38 (098) 64 94 507



+38 (099) 965 41 22