

Як проходить впровадження CRM

Авторська технологія PROCRM

Підбір CRM під ваші
бізнес-вимоги

Чіткі покрокові етапи
впровадження

Навчання команди
новій CRM-системі

Постійний технічний
супровід та підтримка

4 кроки до успішного впровадження CRM

КРОК 1: КОНСУЛЬТАЦІЯ ТА ПРОПОЗИЦІЯ

Консультація, на якій ви отримаєте відповіді на всі питання, опис вимог, підбір та демонстрацію CRM

КРОК 2: ПЕРЕДПРОЄКТНИЙ АНАЛІЗ

Всебічний глибокий аналіз бізнес-процесів для визначення точок росту та формування вимог до CRM

КРОК 3: ВПРОВАДЖЕННЯ ТА НАВЧАННЯ

Виконання робіт з впровадження, подальше тестування та навчання команди новій CRM-системі

КРОК 4: СУПРОВІД ТА ПІДТРИМКА

Технічний супровід бізнесу та підтримка CRM-системи за запитом клієнта



Впровадження CRM - це комплексний процес, який проходить в 4 кроки. Щоб успішно впровадити CRM ви має пройти кожен крок, щоб уникнути вибору "не тієї CRM", зайвих витрат, саботажу команди та великої кількості правок.

**Давайте
розберемо
детальніше
кожен крок**



КРОК 1: Консультація та пропозиція

Будь-який шлях завжди починається з 1 кроку.

В команді PROCRM прийняте правило: перед впровадженням необхідно максимально глибоко зрозуміти бізнес-вимоги та запит клієнта. Тому, перед початком будь-яких робіт ми проводимо детальну консультацію, щоб зрозуміти ваш запит та якісно сформулювати пропозицію.

Оберіть свій формат

Експрес-консультація

Зустріч (30-60 хвилин), на якій ви отримаєте:

- ✓ Розгляд та опис ваших бізнес-вимог до CRM
- ✓ Обговорення ваших бізнес-задач по автоматизації
- ✓ Підбір та демонстрацію оптимального рішення
- ✓ Відповіді на всі питання від спеціаліста
- ✓ Індивідуальну комерційну пропозицію

Година добра

Зустріч (2-3 години), на якій ви отримаєте:

- ✓ Експрес-аудит вашого бізнесу по систематизації продажів, CRM та автоматизації
- ✓ Цифрову карту бізнесу (IT-інфраструктура)
- ✓ Підбір та демонстрацію оптимального IT-рішення
- ✓ Відповіді на всі питання від спеціаліста та письмові рекомендації як рухатися далі
- ✓ Індивідуальну комерційну пропозицію
- ✓ Запис зустрічі

КРОК 2: Передпроектний аналіз

Зануримося у ваші бізнес-процеси на 120%

Всебічний глибокий аналіз ваших бізнес-процесів, їх опис у BPMN-форматі та формуємо вимоги до майбутньої CRM. Аудит бізнес-процесів дасть вам розуміння того, як буде налаштована CRM-система, розуміння самих процесів та ролей, можливість визначити точки росту та прийняти правильні рішення.

Результати аудиту бізнес-процесів

01

Описані та візуалізовані бізнес-процеси

Детальна графічно оформлена архітектура бізнес-процесів вашої компанії, описана у форматі BPMN-схем.

02

Зафіксовані бізнес-вимоги

Документ з чітко зафіксованими бізнес-вимогами до CRM, які розбиті на етапи для розуміння, що реалізувати спочатку та на якому етапі.

03

ТЗ на базове налаштування

ТЗ, в якому описана логіка налаштування та автоматизації, а також детальна excel-модель полів і довідників, щоб при потребі легко перенести налаштування в іншу CRM

КРОК 3: Впровадження та навчання

CRM під ваш бізнес, а не навпаки

На етапі безпосереднього впровадження проводяться роботи з налаштування обраної системи згідно з вимогами, описаними на попередньому етапі. Щоб дійти до успішного запуску CRM цей етап поділяється на 3 підетапи:

- CRM передається вам та вашій команді на тестування
- Зустрічаємось, обговорюємо та фіксуємо вимоги на наступний етап
- Вносимо невеликі правки

КРОК 3.2: Тестування CRM

КРОК 3.1: Налаштування та демо

- Купівля ліцензії, доступи
- Безпосередні налаштування CRM
- Демонстрація функціоналу
- Розробка за необхідністю

КРОК 3.3: Навчання команди

- Проводиться ввідне навчання менеджерів
- Створюються інструкції по роботі в новій CRM
- За потреби організовуємо додаткове навчання

КРОК 4: Супровід та підтримка

Постійний партнер по систематизації вашого бізнесу

Після успішного впровадження ваш проєкт переводиться на технічну підтримку. Ви отримуєте супровід, протягом якого технічний спеціаліст від PROCrm завжди у вас під рукою.

В техпідтримку входить:

1. Підтримка налаштованого функціоналу системи

Якщо у вас чи у вашої команди виникають питання чи правки по налаштованому функціоналу — ви можете звернутися до нас. Ми з радістю вирішимо всі технічні моменти, якщо треба, вийдемо в meet.

2. Виправлення багів системи

При виникненні багів чи помилок налаштованого функціоналу, технічний фахівець виправляє та запобігає їх виникненню в майбутньому.

3. Збір вимог на наступний етап впровадження

Якщо ви бажаєте удосконалення CRM системи, подальшого розвитку або великої кількості правок — ви повертаєтесь на **крок 2** та фіксуєте свої вимоги. Як тільки ви приймете рішення продовжити — починається новий етап впровадження та реалізації ваших вимог.

Схематична візуалізація процесу впровадження CRM



Переваги процесу 4 кроків інтеграції CRM



ПІДБІР НАЙКРАЩОЇ CRM

1

Ви отримаєте CRM, підібрану саме під ваші бізнес-вимоги. Отримайте рішення, а не просто софт!

Перевірена роками технологія впровадження, що базується на реєстрі вимог та інкрементальному підході

2

АВТОРСЬКА ТЕХНОЛОГІЯ

ПАРТНЕР ПО СИСТЕМАТИЗАЦІЇ

3

Ви матимете постійного партнера по систематизації та цифровізації вашого бізнесу під рукою.

З чого почати?



Почніть з 1 кроку

Подайте заявку на консультацію, щоб отримати відповіді на всі питання та стати на шлях до системного бізнесу



Телефон: +380 (63) 644-24-54



Telegram: [@proCRMua_bot](https://t.me/@proCRMua_bot)



Email: contactus@procrm.ua

Подати
заявку

