

ARTW

интерактивное агентство

ARTW — лидер крупной веб-разработки

15-летний опыт разработки сложных высоконагруженных проектов, технические мощности, выдающийся отдел дизайна, собственное производство и сильный менеджмент позволяют не только разрабатывать и запускать успешные решения, но и заниматься поддержкой, развитием и продвижением бизнеса клиентов.



3 место

в рейтинге разработчиков интернет-магазинов **по России**
ratingruneta.ru



1 место

в рейтинге веб-студий
Рейтинга Рунета
По Санкт-Петербургу
ratingruneta.ru



Партнер Битрикс по крупным внедрениям

этот статус имеют всего 16 компаний в мире
enterprise.1c-bitrix.ru



Золотой партнер

Битрикс

1 место в сфере **транспортных услуг** в рейтинге Рунета по России
ratingruneta.ru

2 место в Рейтинге digital-агентств, работающих с крупнейшими компаниями (Санкт-Петербург)
ratingruneta.ru

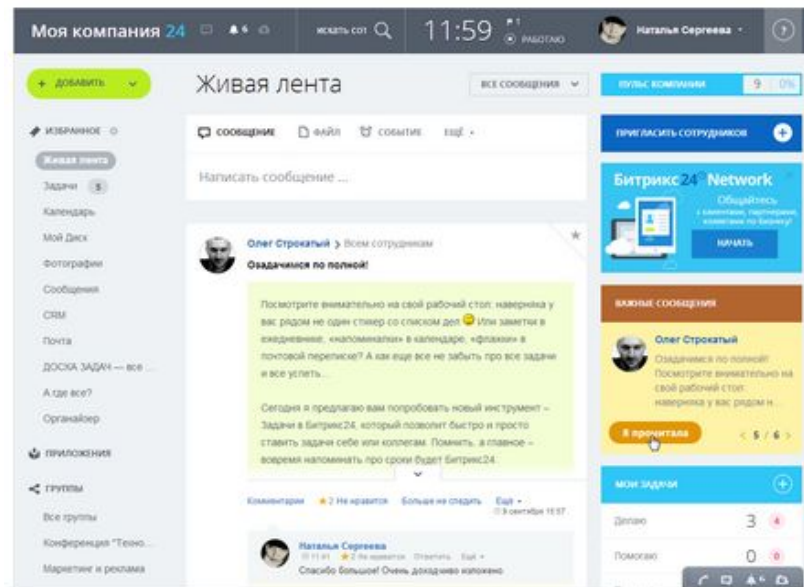
1 место во Всероссийском открытом интернет-конкурсе "Золотой сайт" в номинации лучший сайт дилера авто/мото 2015 г.
2015.goldensite.ru petrovskiy.ru

2 место в рейтинге креативности веб-студий Рунета по Санкт-Петербургу в 2014 году.
ratingruneta.ru

25+ наград в том числе "Золотой сайт", премия "Рейтинг Рунета", Specia Awards
artw.ru

Основные возможности Битрикс24

- Внутренние и внешние коммуникации компании
- Управление задачами и проектами
- Совместная работа с документами
- Планирование рабочего времени
- CRM: ведение клиентов и продажи
- HR: Управление персоналом
- Автоматизация бизнес-процессов
- Приложения для Битрикс24
- Интеграции (GoogleDocs, MS Outlook , MacOS, iOS, Android, ATC)



Битрикс 24

Управление продажами

Цель внедрения любой CRM системы - повышение продаж.

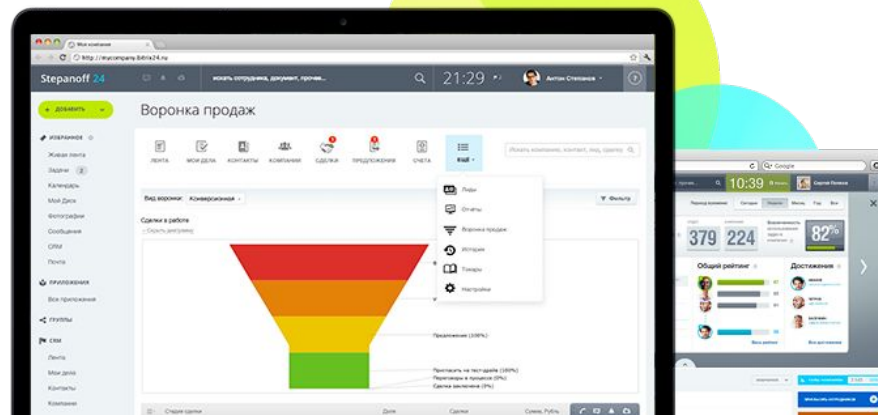
- Получайте больше новых клиентов
- Увеличивайте сумму среднего чека
- Повышайте повторные продажи
- Снижайте издержки на поиск и анализ информации
- Оценивайте эффективность работы отдела продаж

Продавать больше с Битрикс24

В центре любого бизнеса сегодня - клиент. Важно использовать весь комплекс инструментов:

- учет всех потенциальных клиентов и предпочтений ваших постоянных клиентов (Битрикс24 CRM)
- отслеживание заказов, коммерческих предложений, оплат (сделки в CRM и воронка продаж)
- удобные инструменты для коммуникаций с клиентами (Виртуальная АТС)
- автоматизация работы менеджеров (Бизнес-процессы)
- контроль (Задачи и отчеты) и планирование (Календари)
- доступ из любой точки мира (Мобильное приложение)

В Битрикс24 все необходимые инструменты есть и тесно взаимосвязаны с CRM онлайн, что значительно упрощает работу с клиентами и процесс продажи. В этом - одно из преимуществ Битрикс24 перед другими системами.



Битрикс 24

Аналитические отчеты

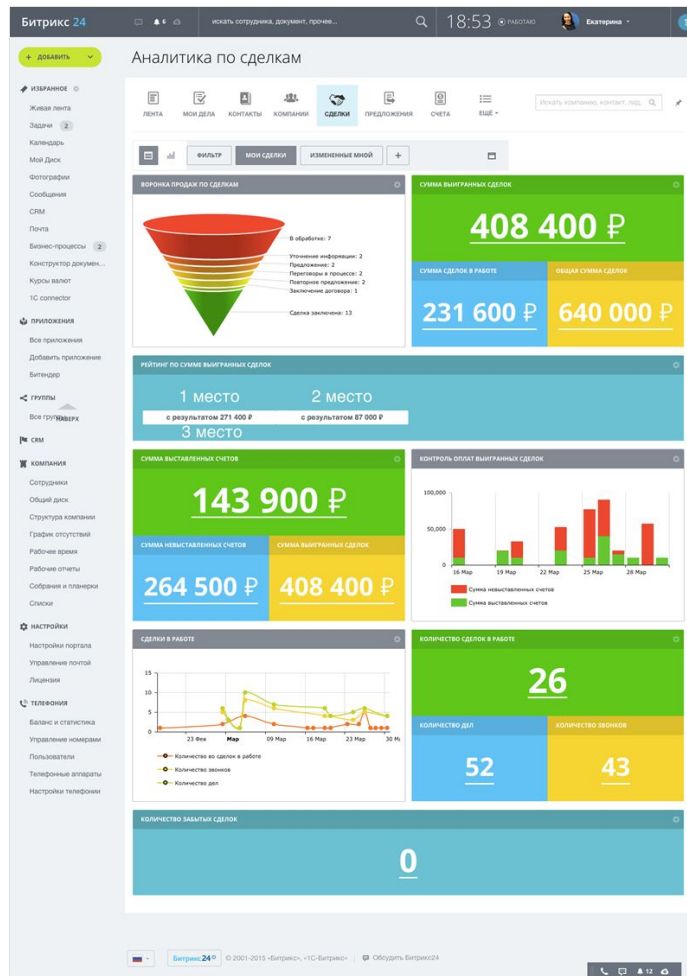
Оценивайте эффективность менеджеров, прогнозируйте доход. Выявляйте критичные точки и своевременно корректируйте работу. Руководитель видит полную картину, менеджер – отчет по данным своих клиентов.

Отчеты доступны в разрезе по сделкам, лидам, контактам, компаниям, счетам и предложениям.

Специальный сводный отчет включает в себя все важные отчеты по каждому разделу CRM. Чтобы быстро получить информацию и оценить ситуацию в разделе CRM, достаточно переключить представление – с обычного списка данных на страницу с аналитическими отчетами.

Воронка продаж CRM строится онлайн, как и другие отчеты. Этапы воронки продаж - это сделки на разных стадиях. Построение воронки продаж основано на данных о том, какой процент сделок завершился, какие пока в работе.

Если вам не хватает готовых отчетов, создайте их под задачи отдела или компании.



Битрикс 24

Интеграция CRM с интернет-магазином

Установите связь CRM с вашим интернет-магазином (если он работает на платформе «1С-Битрикс»). Ваши менеджеры смогут обрабатывать заказы, полученные в интернет-магазине, непосредственно в CRM. Учет и анализ информации о клиентах поможет увеличить объем повторных продаж.

Интеграция с 1С

Благодаря интеграции с «1С» в вашей CRM всегда актуальный каталог товаров. Менеджеры CRM всегда в курсе прохождения оплаты по счетам, и им не нужно беспокоить бухгалтера.

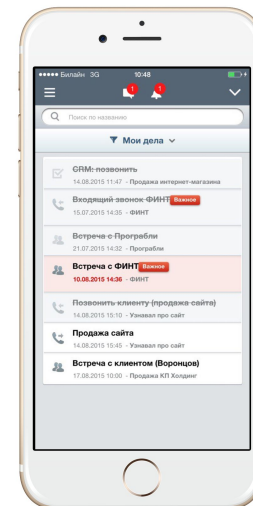
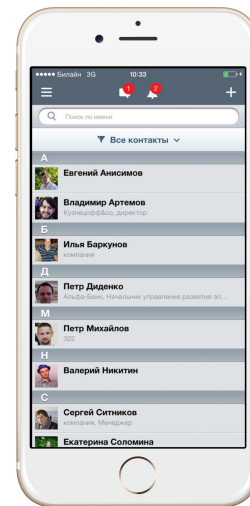
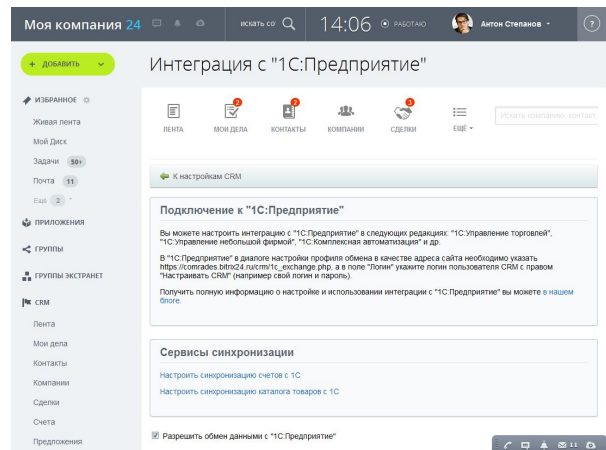
Мобильная CRM

Работайте с бесплатной CRM с любого мобильного устройства - планшета или смартфона.

Оперативно получайте информацию и полноценно управляйте каталогом товаров, клиентской базой, своими делами и сделками. Сформируйте и выставьте мобильно счет клиенту, находясь в его офисе.

Все сценарии, по которым вы работаете с CRM в браузере, доступны и на мобильном.

и многое другое...



Процесс внедрения Битрикс24

Каждый проект начинается с аналитики, в рамках которой анализируются цели и задачи проекта, описывается архитектура проекта, определяются ключевые бизнес-процессы, автоматизация которых будет выполнена на портале. Составляется список всех задач проекта (product backlog), который разделяется на итерации.

Каждая итерация – это фиксированный по времени этап работы (1-3 недели), в рамках которого решается ряд задач по внедрению. На основе полученных результатов после каждой итерации обновляется общий список задач. Таким образом, в процессе разработки мы управляем требованиями и вносим необходимые коррективы в общий план проекта.

- Быстрые сроки внедрения проекта за счет решения ряда задач параллельно и релизных запусков

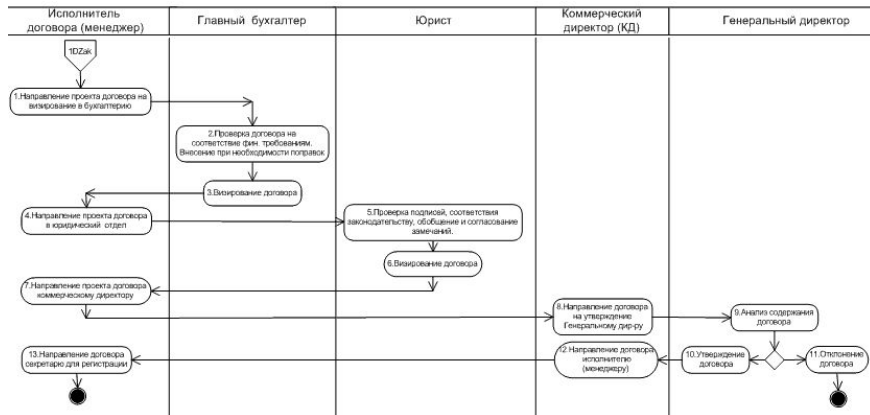
- Управление требованиями в процессе внедрения для быстрого достижения цели

Бизнес-процесс внедрения Битрикс24

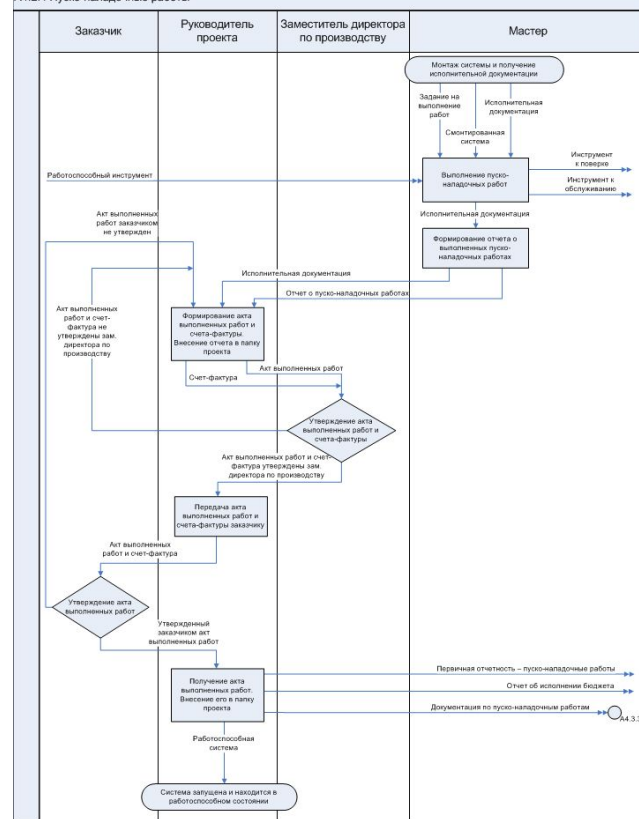


Аналитика бизнес-процессов

Любое внедрение начинается с аналитики бизнес-процессов компании и формализация их в понятные UML-схемы



A4.2.4 Пуско-наладочные работы



Автоматизация бизнес-процессов

Банк БФА



Более 500 сотрудников

Интеграция с MasterBalance, ActiveDirectory и СКУД

Комплексный учёт рабочего времени

Система автоматического распределения уровней доступа

Банк БФА

Автоматизация бизнес-процессов

Интеграция Битрикс24 с системой СКУД (Система контроля и управления доступом) для учета рабочего времени сотрудников.

Интеграция Битрикс24 с системой MasterBalance (Система учета внутрибанковских хозяйственных операций, складского учета, расчета заработной платы, кадрового учета, бюджетирования).

Интеграция Битрикс24 с Active Directory (Доменная среда аутентификации и авторизации пользователей). Сквозная авторизация Битрикс24.

Визуальная структура банка, учитывающая все подчинения, департаменты, отделы. Подробная информация о сотрудниках.

Актуальные графики отпусков и командировок.

Архив нормативных документов с фильтрами и умным поиском.

Настройка ключевых бизнес-процессов банка.

Битрикс24

Внедрение Enterprise решения Битрикс24 в банк - это сложный проект не только в технических аспектах, но и на уровне менеджмента. Особые требования по безопасности, многоуровневые согласования и длительный этап внедрения.

Внедрение Битрикс24 в компании с высокой численностью всегда начинается с пилотной группы, куда входят руководители департаментов и отделов.

Первый релиз проекта был внедрен в сжатые сроки - 5 месяцев, и охватывал автоматизацию ключевых бизнес-процессов банка.

На текущий момент процесс внедрения нового функционала в корпоративный портал банка продолжается. Все больше и больше рабочих процессов переходит в Битрикс24.

Автоматизация бизнес-процессов

Subway Russia



Сегментация лидов для Маркетинга

Аналитика по лидам и воронка продаж

Мониторинг эффективности сотрудников

Единое информационное пространство

Subway Russia

Автоматизация бизнес-процессов продажи франшизы

Создано единое информационное пространство для работы менеджеров отдела продаж и отдела маркетинга

Разработан единый бизнес-процесс по обработке лидов, проведена его оптимизация и автоматизация.

Настроена обработка лидов по четко сформированным задачам, которые ставятся менеджерам автоматически.

Реализована отчетность по процессу продажи франшизы, эффективности работы менеджера, а также источникам лидов в различных срезах.

Полностью решена проблема с необработанными и потерянными лидами.

Реализована возможность работать с мобильных устройств, что повышает эффективность менеджера.

Битрикс24

Продажа франшизы - это долгосрочный процесс, в котором у предпринимателя возникает множество вопросов и сомнений. Консультант SUBWAY должен оперативно решать все вопросы и точно знать, какая информация требуется конкретному будущему франчайзи. Эта задачу мы решили четко выстроенным бизнес-процессом, в котором определены все варианты развития отношений, а также его автоматическим исполнением.

До внедрения CRM вся информация по лидам хранилась у каждого менеджера в Excel и Outlook, что не позволяло понимать общую картину развития отдела, снижало эффективность работы, а также усложняло передачу лидов на время отсутствия менеджера.

В корпоративном портале был реализован единый список всех лидов, разделенный по менеджерам в зависимости от региона лида. Внедренная CRM-система самостоятельно решает что делать с лидом, в зависимости от полученной информации, и ставит задачу менеджеру. Это повышает эффективность работы менеджера и в итоге общую результативность продаж франшизы.

Автоматизация бизнес-процессов

Летний дворец



Летний Дворец
РЕСТОРАННЫЙ КОМПЛЕКС

Внедрение IP-телефонии

Автоматические лиды при обращениях

Бизнес-процессы секретарей и менеджеров

Полная автоматизация процесса продаж

Летний дворец

Автоматизация бизнес-процессов

Внедрена IP-телефония: автоматическое создание новых лидов и мгновенная переадресация звонка на номер соответствующего менеджера

Всевозможные фильтры по типам лидов

Автоматизированы бизнес-процессы работы секретарей и менеджеров

Все действия пользователей автоматически сопровождаются задачами с необходимыми действиями секретарю или менеджеру

Решена проблема потери информации: лид и сделка не могут перейти на следующий этап при отсутствии необходимой на текущем этапе информации

Все лиды и сделки автоматически попадают в календарь для наглядности загрузки помещения

и многое другое...

Битрикс24

Когда специфика бизнеса такова, что в компанию приходит большой поток обращений через разные каналы, эти обращения необходимо рассортировать и передать менеджерам, очень важно сводить их в одно хранилище, иначе не избежать «потерянных» контактов и неполной передачи информации. Именно с такой проблемой к нам обратился наш клиент «Летний Дворец».

Дворец осуществляет организацию различных мероприятий, от банкета и кейтеринга до корпоративов и свадеб под ключ. Вся информация стекалась нескольким секретарям и менеджерам, хранилась в почте, записках от руки, блокнотах, а так же оставались и вовсе не зафиксированные обращения. Информация терялась, забывалась, попадала “под папку на столе” и утрачивала актуальность.

В корпоративном портале мы свели в общий список все «лиды», регистрируя каждый звонок с неизвестного номера как «Лид», а так же все заявки с сайтов» и занесенные вручную обращения из остальных источников.

Автоматизация бизнес-процессов

Vorwerk Thermomix

VORWERK

thermomix

Более 200 сотрудников и тысячи консультантов

Детализированные отчеты по разнообразным параметрам и периодам

11 личных кабинетов с отличающимся контентом и уровнями доступа

Vorwerk Thermomix

Автоматизация бизнес-процессов МЛМ-компаний

Создана единая платформа для пользования различных ролей.

Разработан единый бизнес-процесс по обработке лидов, проведена его оптимизация и автоматизация.

Расширенная система отчетности позволяет выстраивать конверсионную цепочку и показывает эффективность работы ролей от лидов до менеджеров офисов.

Система создания и контроля мероприятий помогает совершенствовать маркетинговую активность.

Полностью решена проблема с необработанными и потерянными лидами.

Реализована возможность работать с мобильных устройств, что повышает эффективность и мобильность консультанта.

Битрикс24

Проблема

У более опытных консультантов всегда не хватает времени по организации мероприятий и других маркетинговых активностей.

Решение

1. Реализована система проведения вебинаров с группами более 100 человек.
2. Грамотно выстроенная система подачи контента удерживает и мотивирует новичка\покупателя с минимальным контролем рекрутера.

Проблема

До внедрения CRM вся информация по лидам хранилась у каждого консультанта в Excel и Outlook, что не позволяло понимать общую картину развития ветки, снижало эффективность работы, а также усложняло передачу лидов.

Решение

В корпоративном портале был реализован единый список всех лидов, разделенный по участникам в зависимости от региона лида и его статуса. Внедренная CRM-система с легкостью позволяет просматривать актуальную информацию, изменять статусы и привязки. Это повышает эффективность работы консультанта и в итоге общую результативность продаж и рекрутинга.

Все услуги компании

Веб-разработка

Контент-стратегия и создание контента;
Проектная аналитика;
Креативная концепция;
UX-проектирование;
Адаптивный дизайн;
Интерактивная графика;
Верстка и программирование;
Интеграции с CRM, ERP, складскими программами и биллинговыми и логистическими системами;
Тестирование;
Постпроектная аналитика;
Дальнейшее развитие сайта;

Брендинг

Разработка айдентики и фирменного стиля
Создание материалов для печати и полиграфической продукции

Корпоративные порталы

Аналитика бизнес-процессов;
Внедрение и настройка CRM 1С-Битрикс 24;
Внедрение бизнес-процессов организации;
Разработка уникального функционала;
Интеграции;
Обучение сотрудников компании;

Интернет-маркетинг

Определение целей продвижения;
Веб-аналитика;
Маркетинговая аналитика;
Разработка стратегии;
Поисковая оптимизация;
Поисковое продвижение;
Увеличение конверсии;
Работа с лояльностью;

Мультимедиа

Интерактивные презентации
Годовые отчеты компаний
Разработка игр
Видео

Мобильная разработка

Проектная аналитика;
UX/UI-проектирование;
Дизайн интерфейсов;
Разработка приложений под платформы: iOS и Android;
Интеграции;
Тестирование юзабилити;
Пабблишинг и продюсирование;

