

CRM · СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ

Заявки в мессенджерах, сделки в голове менеджера — это не воронка, а удача.

Забытые перезвоны, потерянные заявки, отчёт по продажам, который собирают вручную к понедельнику. Это не про лень менеджеров — они держат в голове всё, что могут. **Это про то, что продажи идут без системы.**

кому подходит ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ · B2B-УСЛУГИ · СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕМОНТ · МЕДИЦИНА И КЛИНИКИ · ОБРАЗОВАНИЕ · НЕДВИЖИМОСТЬ

ВЕДОМОСТЬ ПОТЕРЬ

Форма самопроверки · 6 позиций

Отметьте всё, что узнаете в своём отделе продаж.

- ☐ Заявки приходят в разные каналы и нигде не сходятся вместе
- ☐ Никто не назовёт точно, сколько сделок в работе прямо сейчас
- ☐ Отчёт по продажам собирается вручную в Excel
- ☐ Менеджер уходит — и клиентская база уходит вместе с ним
- ☐ Про перезвон вспоминают, когда клиент уже купил у другого
- ☐ Причину отказа знает только менеджер, и больше никто

ОТМЕЧЕНО **___** **ИЗ 6****Три и больше — вы теряете сделки каждый месяц.**

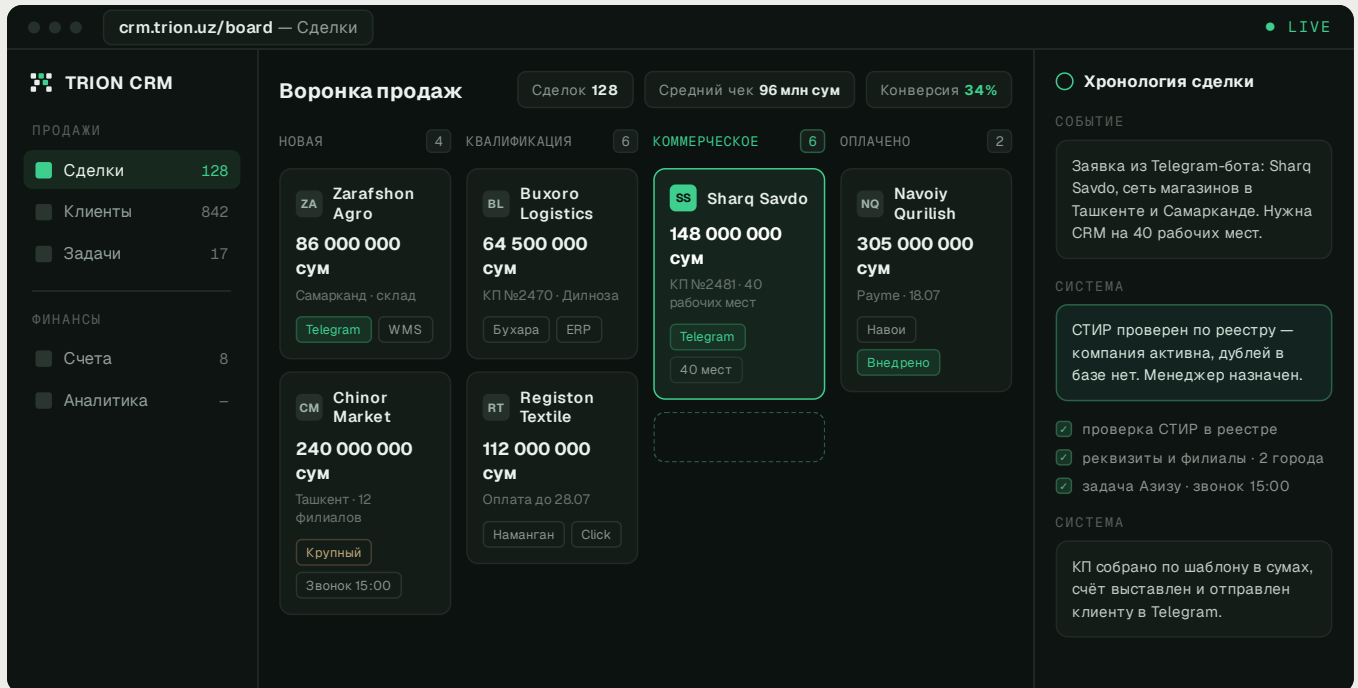
Их не видно в отчёте: потерянная заявка нигде не фиксируется, а несостоявшаяся сделка не попадает ни в одну цифру.

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ

Ставим CRM: одна воронка, все заявки из всех каналов и история каждого клиента — от первого касания до повторной продажи.

Как это выглядит в работе

ВЕБ-ПАНЕЛЬ И ПРИЛОЖЕНИЕ МЕНЕДЖЕРА



ВЕБ-ПАНЕЛЬ — РУКОВОДИТЕЛЮ И РОПУ

Вся воронка на одной доске: что пришло, что в работе, что зависло и что оплачено. Сделка без следующего шага видна сразу, а не на планёрке в конце недели.

ХРОНОЛОГИЯ СДЕЛКИ

Каждое действие человека и системы — в одной ленте. Видно, что уже сделано и что система сделала сама.

Что меняется в продажах

РЕЗУЛЬТАТ, НЕ ФУНКЦИИ

01

Заявка не теряется

Telegram, сайт, звонок и Instagram падают в одну воронку. Видно источник, время и кто взял в работу.

02

У каждой сделки есть следующий шаг

Задача с датой и ответственным. Просрочена — видит руководитель, а не только менеджер.

03

База принадлежит компании

Контакты, переписка и история — в системе. Менеджер меняется, клиент остаётся у вас.

04

Одни данные в CRM и в 1С

Счета, оплаты и номенклатура подтягиваются обменом. Двойной ввод и ручные выгрузки уходят.

05

Отчёт собирается сам

Воронка, конверсия по этапам, выручка по менеджерам и источникам — на любую дату, а не к понедельнику.

06

Видно, почему не купили

Причины отказов фиксируются списком. Становится понятно, где именно воронка теряет деньги.

Мы это уже делали

ОПЫТ КОМАНДЫ

CRM и автоматизация работы с клиентской базой

КЕЙС КОМАНДЫ

БЫЛО

Заявки приходили в мессенджеры и по телефону, база велась в таблицах. Статус сделки знал только менеджер, отчётность собиралась вручную.

ЧТО СДЕЛАЛИ

Единая воронка, карточка клиента с историей, задачи и напоминания, распределение заявок, роли и права, отчёты по конверсии и обмен с учётной системой.

СЕЙЧАС

Система работает в продакшене и обслуживает ежедневную работу отдела. Заказчик расширяет её — добавляются новые сценарии и интеграции.

Ваш проект будет делать тот же состав команды. Мы уже внедряли системы в работающий отдел: знаем, где ломается процесс, где менеджеры сопротивляются и как не остановить продажи на время запуска.

Куда уходит неделя менеджера

СТРУКТУРА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

47%

Внутренние встречи, поиск информации, подготовка

25%

Ввод данных и отчётность

28%

Продажа

Только 28% — продажа Остальное время менеджер ищет, где что записано, переспрашивает коллег и вручную заполняет отчёты. Единая карточка клиента, задачи и автоматические отчёты бьют ровно по этим статьям.

Сколько времени проходит до первого ответа

ОТРАСЛЕВАЯ ШКАЛА

больше 24 часов

Заявка почти мертва: клиент уже говорит с конкурентом. В аудите 2 241 компании средний первый ответ составил 42 часа, а 23% не ответили вообще.

1–24 часа

Здесь находится большинство компаний. Ответ есть, но интерес клиента к этому моменту уже остыл.

до 5 минут

Шанс дозвониться выше примерно в 100 раз, а шанс квалифицировать заявку — в 21 раз по сравнению с ответом через 30 минут.

Отраслевые ориентиры: Oldroyd, MIT / InsideSales.com, 2007; Harvard Business Review, 2011; Salesforce State of Sales, 2024–2026.

Кто это делает

ООО «TRION TECH» · ТАШКЕНТ

6+ лет

опыт команды в коммерческой разработке

50+

реализованных проектов в опыте команды

Штат

разработчики, тимлид, QA и ПМ — без субподряда

IT Park

резидент технопарка: договор и закрывающие документы

СТЕК

Python · Django · FastAPI · React · Vue · Flutter · PostgreSQL

ИНТЕГРАЦИИ

1C · Telegram · телефония и АТС · сайт и веб-формы · любые системы с API

Как мы работаем

УСЛОВИЯ И ВНЕДРЕНИЕ

✓	Фиксированная цена	Согласовали объём — смета не растёт по ходу проекта. Изменения только через допсоглашение.
✓	Техзадание до старта	Детальное ТЗ приложением к договору, с вашим согласованием. Работу принимаете по этапам.
✓	Начинаем с одной воронки	Запускаем один отдел и смотрим на результат. Остальные направления подключаем по вашему решению.
✓	Переносим вашу базу	Клиентов, сделки и историю из Excel, таблиц и переписки переносим на старте. Начинать с нуля не нужно.
✓	Обучаем менеджеров	Интерфейс рассчитан на человека без опыта работы в CRM. Обучение отдела проводим на месте.
✓	Не привязываем к себе	Гарантия 3 месяца. Дальше — поддержка по допсоглашению либо передача проекта другой команде: код и документация ваши.

СРОКИ

1,5–3 месяца до запуска

Зависит от числа отделов, сложности воронки и количества интеграций.

ТИПОВОЙ ПЕРВЫЙ ЭТАП

Одна воронка, карточка клиента и задачи

Точный объём и смету считаем под ваш отдел продаж. Расчёт бесплатный.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Разберём вашу воронку на встрече и посчитаем проект

Посмотрим, сколько заявок вы теряете сейчас, и посчитаем по вашим цифрам, а не по средним. Бесплатно и ни к чему не обязывает: если станет понятно, что CRM вам сейчас не нужна, — мы так и скажем.

ТЕЛЕФОН

+998 91 888 73 73

Пн–Пт, 09:00–18:00

TELEGRAM

@Triontechuz

Ответ в течение дня

ПОЧТА

info@trion.uz

Пришлём смету на почту

САЙТ

trion.uz

Другие наши проекты