



**ПАРТНЕРЫ
"БОРОВКОВО"**

Обзор решения



**УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ
КОНСАЛТИНГ**



**Автоматизации продаж и CRM
на платформе
«ИНТАЛЕВ: Корпоративный
менеджмент» ver. 7.0**

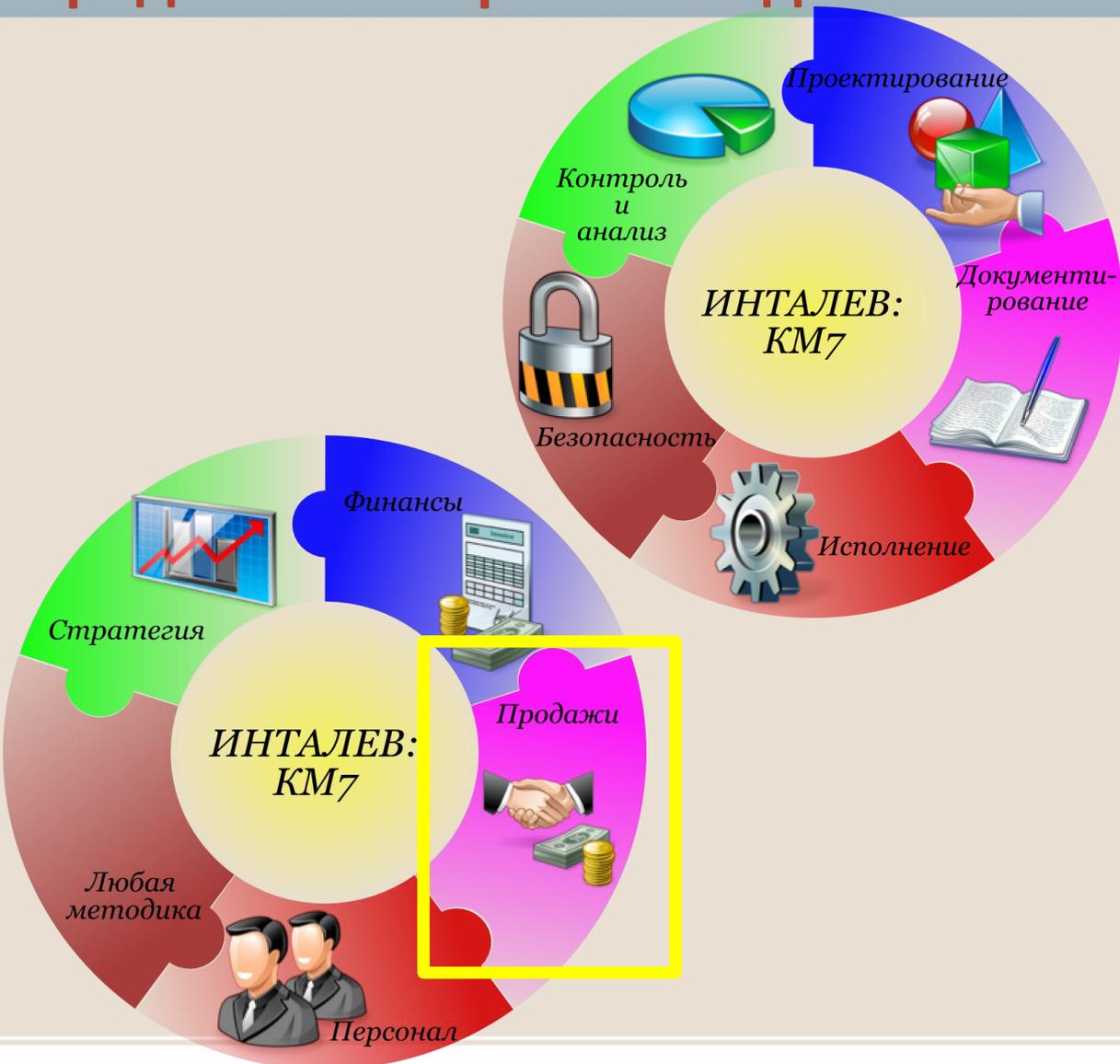


Продукты и услуги Фирмы

- **Управленческий консалтинг:**
 - Стратегия: разработка целей, ключевых показателей (KPI), стратегических карт (ССП/BSC), планов мероприятий по реализации стратегии
 - Бизнес-планирование: разработка и обоснование бизнес-планов
 - **Маркетинг, продажи и CRM: методология и автоматизация**
 - Оргпроектирование: построение эффективных организационных структур и регламентов взаимодействия
 - Бюджетирование и управленческий учёт, финансовый анализ, казначейство, управление проектами: методологии и автоматизация
 - **Бизнес-процессы: описание, анализ, проектирование «Как надо»**
- **Бухгалтерское обслуживание:**
 - Налоговая оптимизация: снижение налоговой нагрузки компаний
 - Полное ведение бухгалтерии Заказчика на аутсорсинге
 - Экспертное сопровождение бухгалтерии Заказчика
- **Юридическое сопровождение:**
 - Сопровождение сделок, налоговых моделей, офшоров
 - Анализ договоров
 - Ведение судов во всех инстанциях
 - Создание юридических структур бизнеса



Предлагаемое решение для автоматизации CRM



ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Комплексность – автоматизация всех блоков менеджмента
- Абсолютная гибкость настроек
- Процессно-ориентированный подход
- Интеграция всех баз и приложений на «1С»

CRM: Общий обзор возможностей

Реализации блока «Маркетинг, Продажи и CRM» на платформе «Инталев» позволяет:

- 1 Автоматизировать **бизнес-процессы** маркетинговых и рекламных мероприятий, продаж и заключения договоров, обслуживания и построения взаимоотношений с Клиентами
- 2 Вести **базу знаний** о Клиентах, их покупках, связанных сделках и даже потенциальных заказах
- 3 Строить любую **управленческую отчётность**: по воронке продаж, затратам на привлечение и конверсии Клиентов
- 4 Анализировать **удовлетворённость, лояльность и прибыльность** Клиентов
- 5 Планировать, контролировать и **повышать эффективность бюджетов** маркетинга, рекламы и коммерческих расходов.

Мониторинг и ABC-анализ Клиентов

- Автоматическая подкачка фактических данных о продажах из бухгалтерских баз
- Автоматическое распределение Клиентов по группам – в зависимости от объёмов продаж
- Задание **любых диапазонов** для группировок Клиентов

Задача "Мониторинг покупателей (ABC анализ) (Мониторинг покупателей (ABC анализ))" 00000007784 от 10.08.2011 7:21:19

Задача "Мониторинг покупателей (ABC анализ) (Мониторинг покупателей (ABC анализ))" 000000...

Выполнить и закрыть | Выполнить | Рассчитать

Номер: 0000007784 | Дата: 10.08.2011 7:21:19
Плановый срок: 10.08.2011 7:36:19 | Фактический срок: 10.08.2011 7:22:19
Длительность: 0:00:01:00

Реквизиты | Дополнительно

Период анализа
Период с*: СервисПлюс
По*: 01.01.2011
Группа С*: 5

Группы
по*: 31.03.2011
Группа А*: 75
Группа В*: 20

Задание: Определите период анализа и % каждой группы, заполните табличную часть кнопкой Заполнить

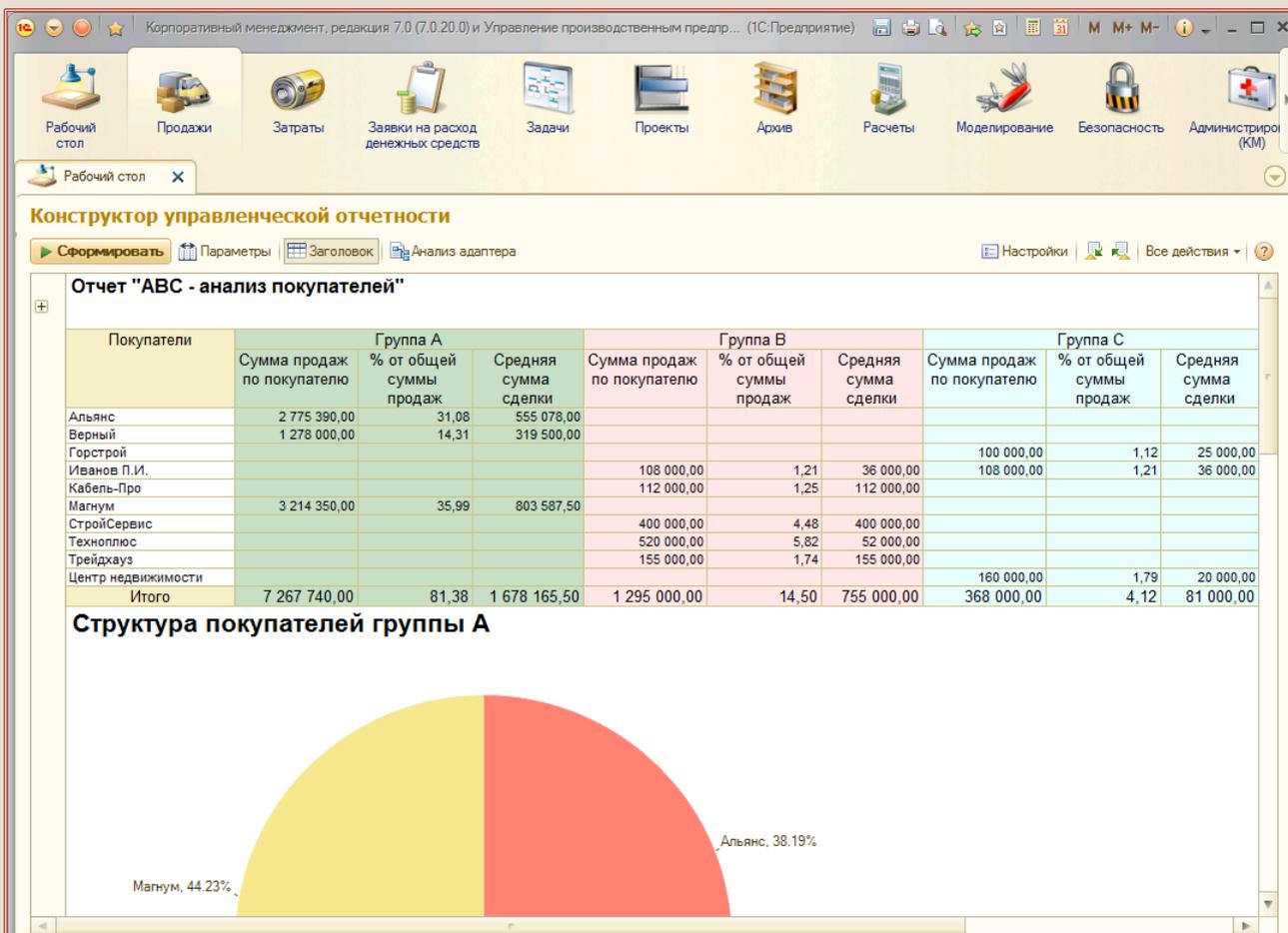
Анализ клиентской базы

Добавить | Копировать значение | Заполнить

N	Покупатели	Сумма продаж	% от общей суммы продаж	Группы ABC	Сумма группы А	Сумма группы В	Сумма группы С
1	Верный	639 000,00	15,47	Группа А	639 000,00		
2	Альянс	1 387 680,00	33,59	Группа А	1 387 680,00		
3	Иванов П.И.	108 000,00	2,61	Группа В		108 000,00	
		4 131 840,00	99,99		3 633 840,00	368 000,00	

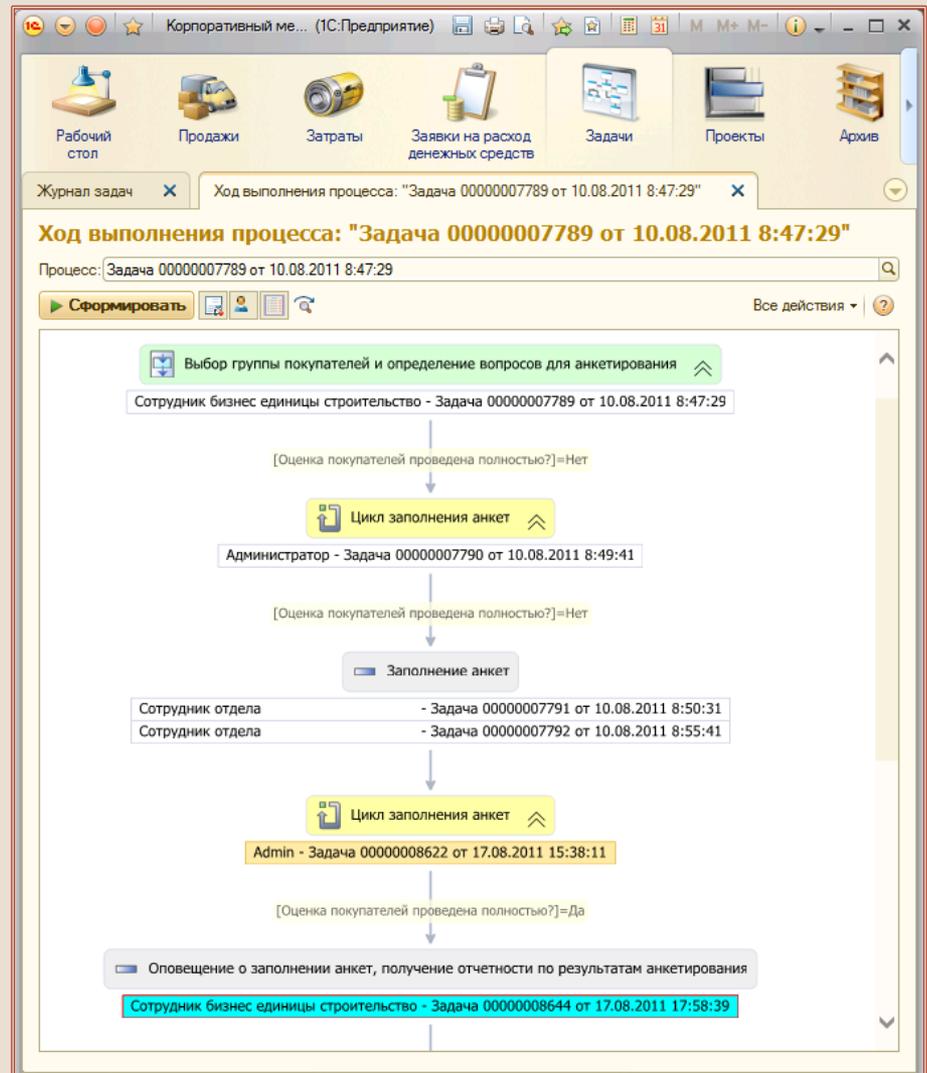
ОТЧЁТНОСТЬ: ABC-анализ Клиентов

- Учёт и анализ продаж по конкретным Клиентам
- Разделение Клиентов на категории по степени их ценности для бизнеса
- Данные для принятия решений по **повышению ценности** Клиентов

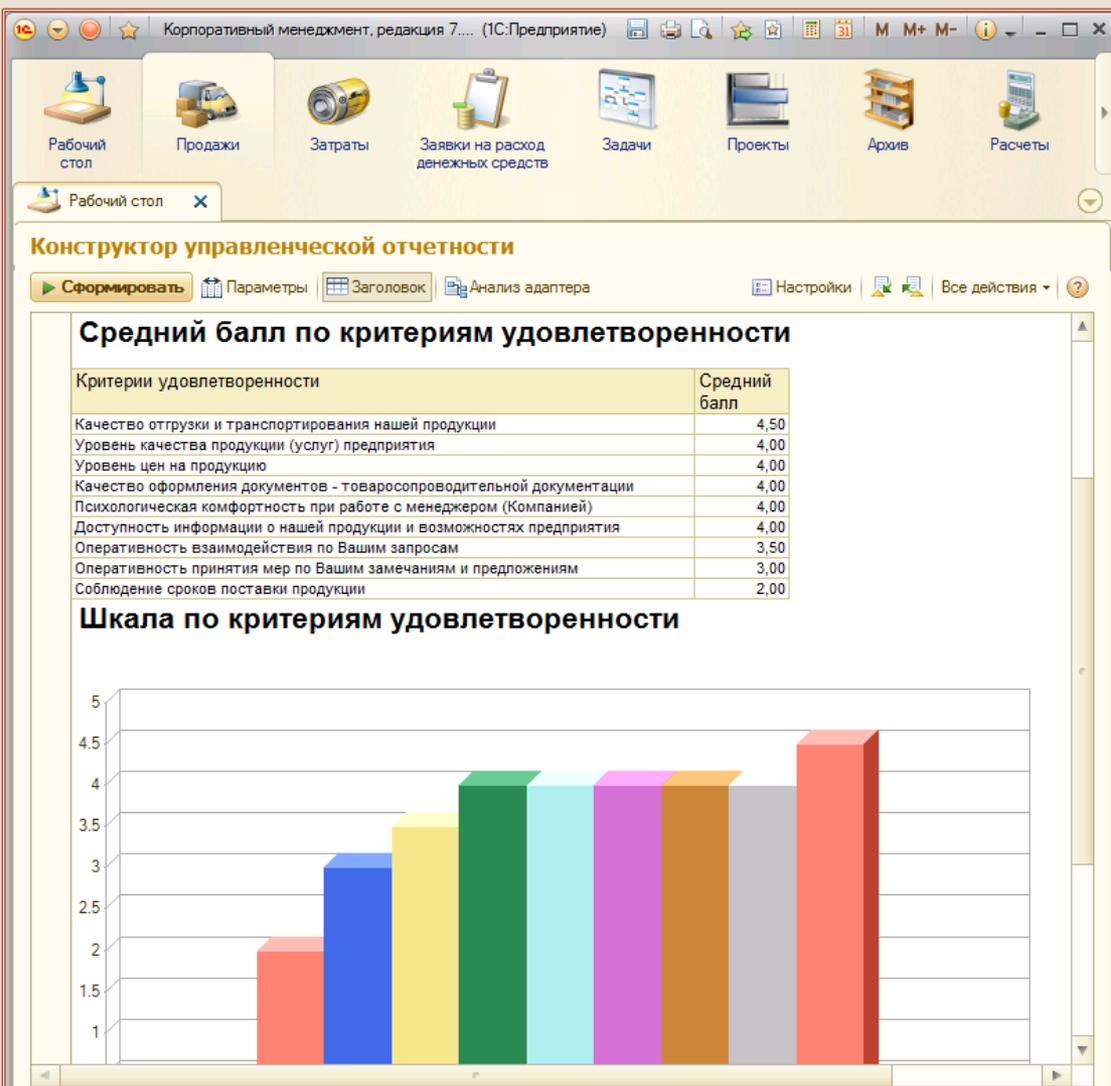


БИЗНЕС-ПРОЦЕСС: Оценка удовлетворённости Клиентов

- Автоматическая рассылка опросников Клиентам с нужной периодичностью и по заданным правилам
- Подключение к системе Клиентов для заполнения анкет как внешних пользователей через web-интерфейс
- Расчёт KPI по удовлетворённости Клиентов
- Накопление базы знаний по ответам Клиентов

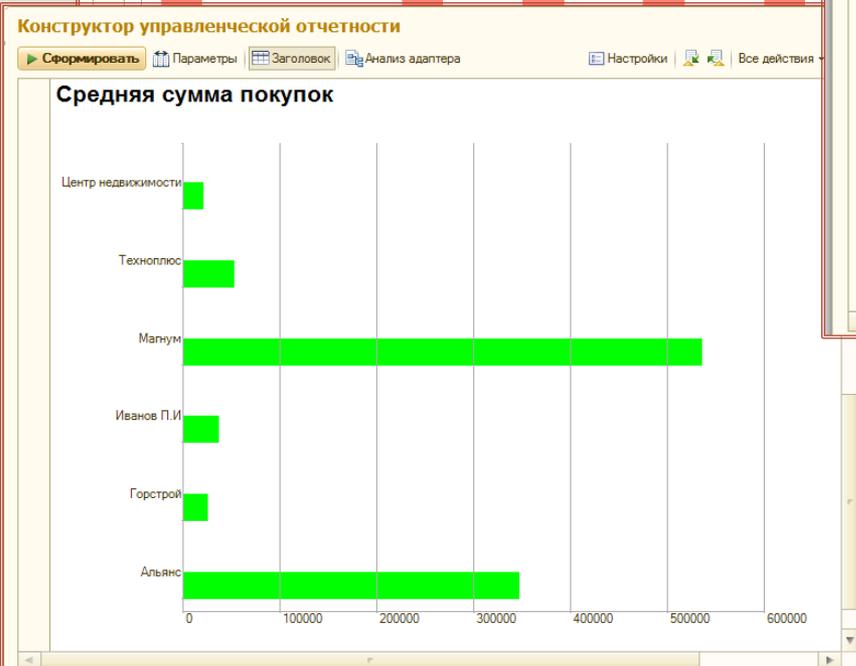
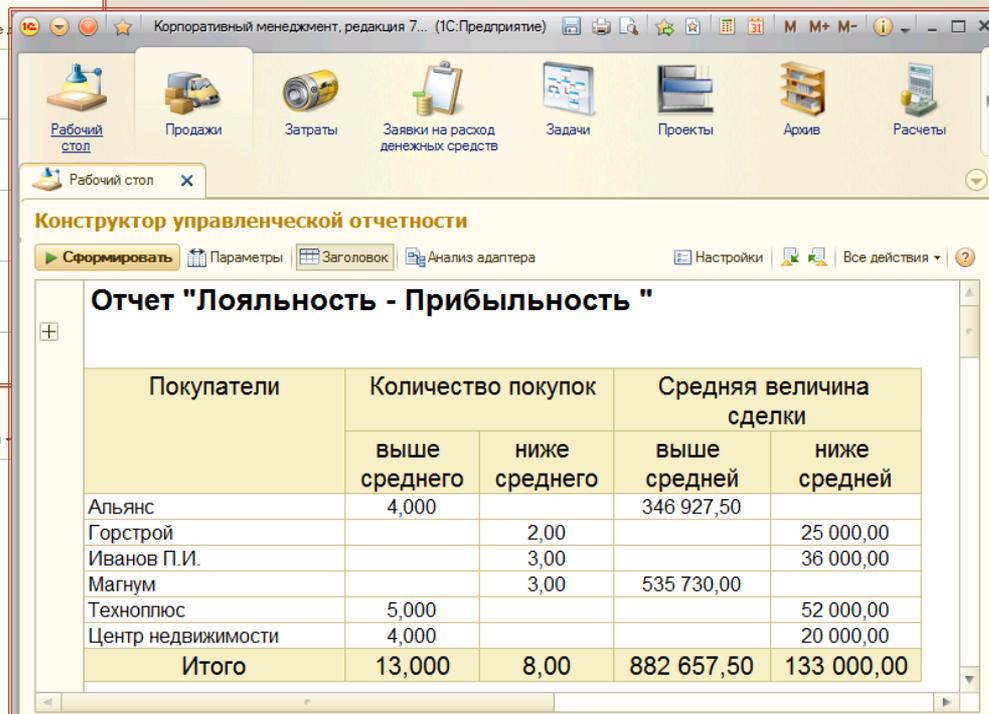
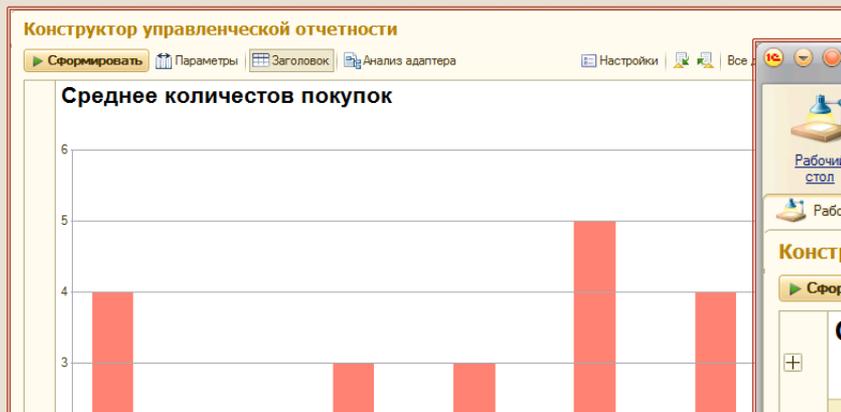


ОТЧЁТНОСТЬ: Оценка удовлетворённости Клиентов



- **Статистический анализ** ответов Клиентов по удовлетворённости
- Любые виды **графиков и диаграмм**
- Аналитика **до каждого конкретного Клиента и продукта**

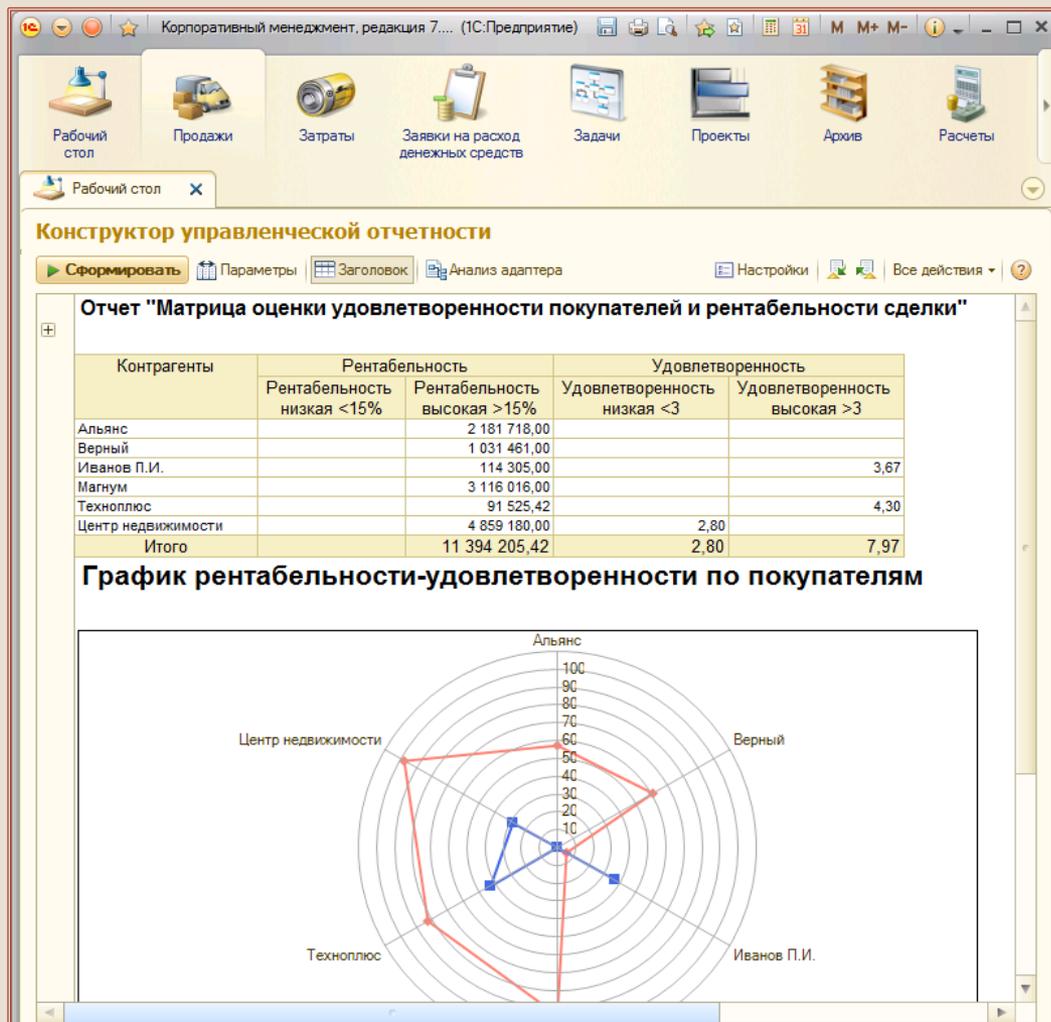
ОТЧЁТНОСТЬ: Анализ лояльности и прибыльности



- Расчёт показателей **ЛОЯЛЬНОСТИ** Клиентов – по объёмам, частоте покупок и другим параметрам
- Анализ **прибыльности** Клиентов – в зависимости от уровня лояльности

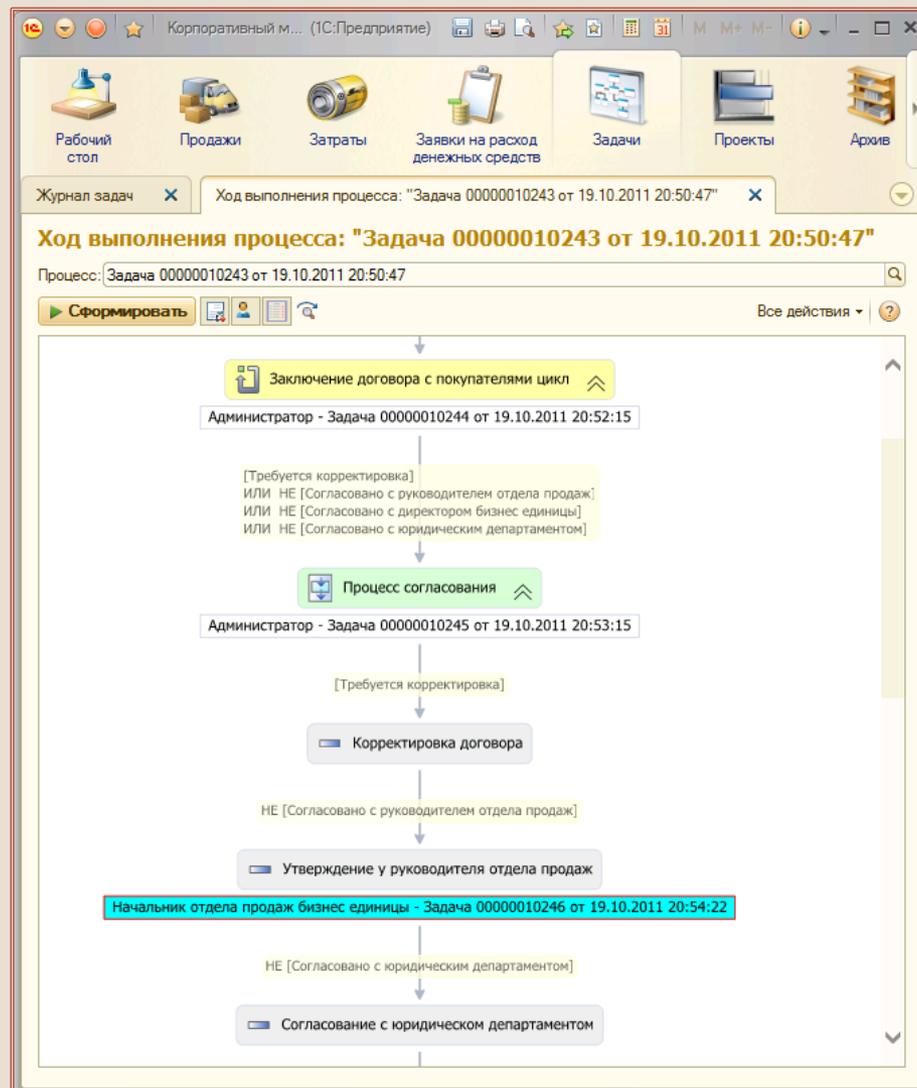
ОТЧЁТНОСТЬ: Матрица «Удовлетворённость – Рентабельность»

- Анализ **рентабельности** Клиентов – в зависимости от их **удовлетворённости**
- Различное графическое представление анализа

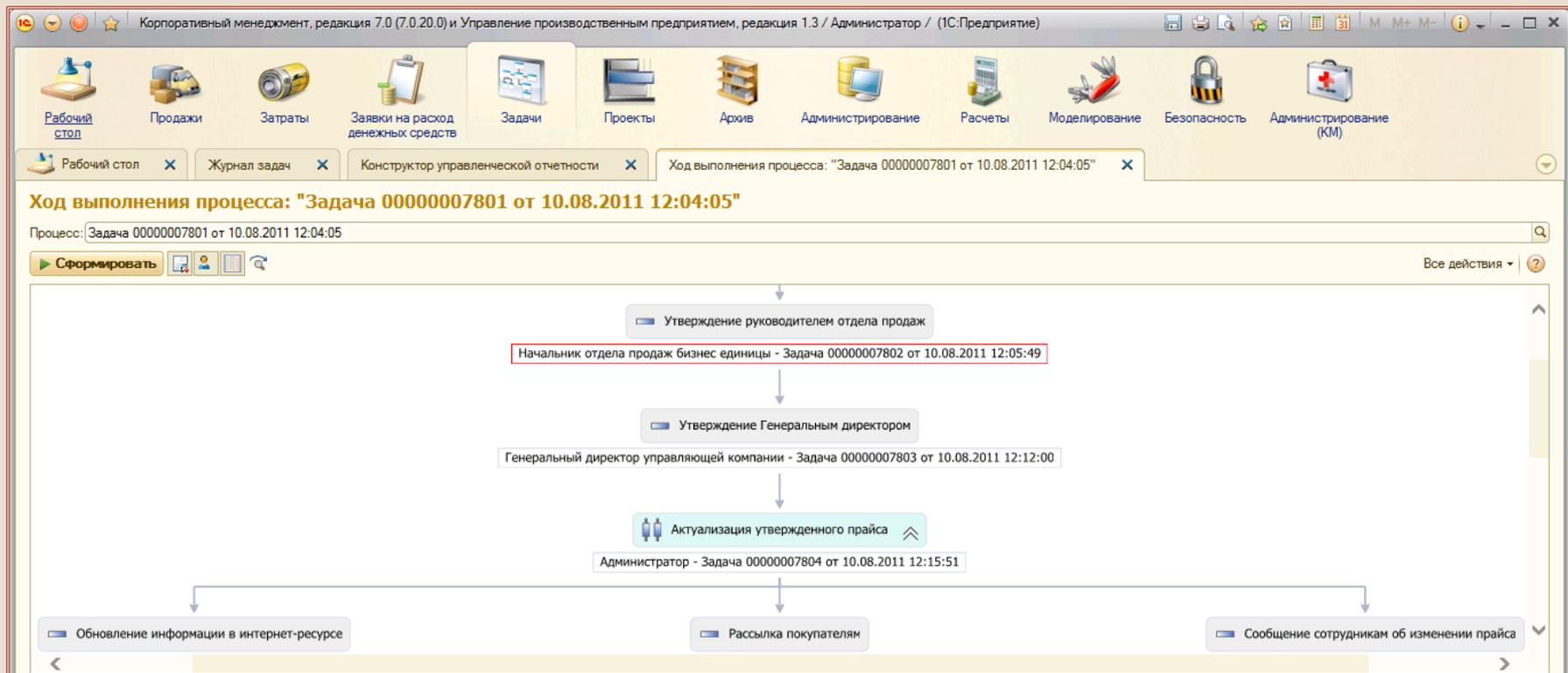


БИЗНЕС-ПРОЦЕСС: Заключение договоров с Клиентами

- Применение **корпоративных практик переговоров** с Клиентом
- Контроль **продвижения сделки** руководителем Службы продаж
- **Юридический и финансовый контроль** условий заключаемого договора
- **Контроль оплат** по заключённым договорам
- Анализ **«воронки продаж»** и управление ею

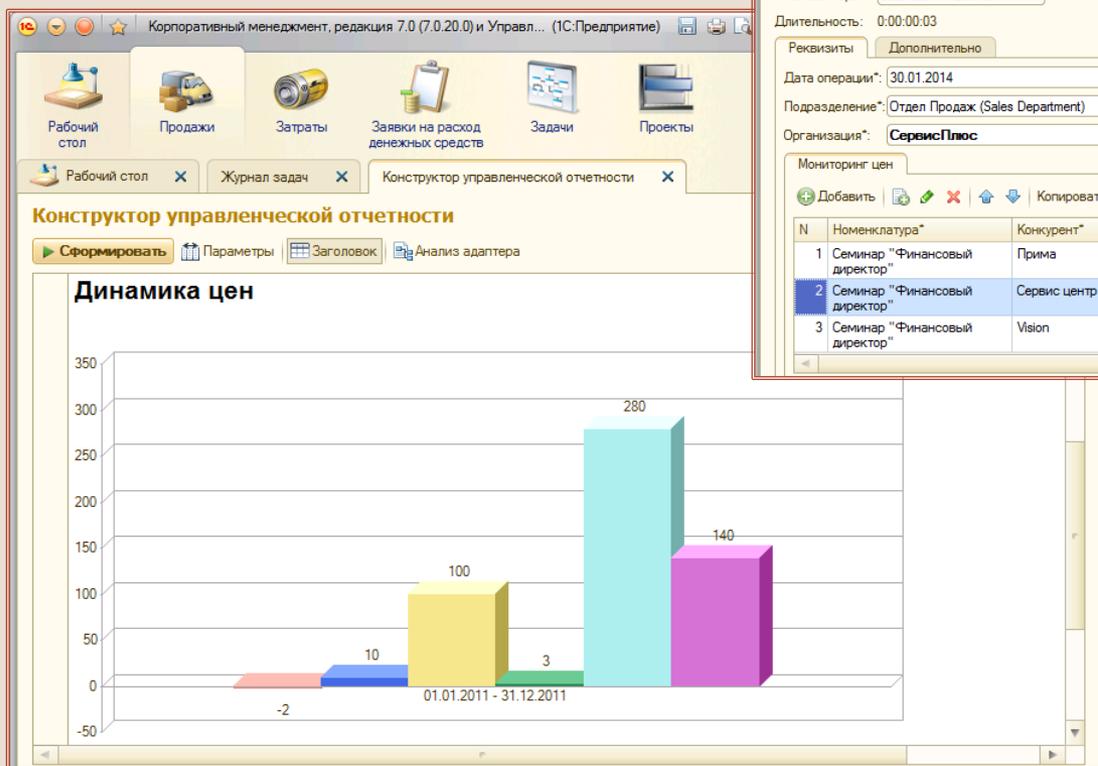


БИЗНЕС-ПРОЦЕСС: Актуализация прайс-листа



- Различные **процессы управления продажами**: мониторинг цен, анализ конкурентов, актуализация прайс-листов и т.д.
- Автоматическая **постановка задач** ответственным менеджерам и **контроль** их исполнения

Мониторинг цен конкурентов



N	Номенклатура*	Конкурент*	Предыдущая цена	Цена конкурента*	Комментарий
1	Семинар "Финансовый директор"	Прима	25 000,00	28 500,00	Продают в составе Курсов повышения квалификации
2	Семинар "Финансовый директор"	Сервис центр	25 000,00	35 500,00	Продаётся отдельно, и плохо (1 курс в прошлом году)
3	Семинар "Финансовый директор"	Vision	25 000,00	32 500,00	Хит продаж (15 курсов в прошлом году)

- Мониторинг конкурентных позиций компании на рынке
- Накопление базы знаний о конкурентах

Дополнительно: Учёт рабочего времени сотрудников продаж

Корпоративный менеджмент, редакция 7.0 (7.0.20.0) и Управлени... (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Продажи | Закупки | Склад | Производство | Проекты | Расчеты | Нормативно-справочная информация | Задачи

Рабочий стол | Конструктор управленческой отчетности

Конструктор управленческой отчетности

Сформировать | Параметры | Заголовок | Анализ адаптера | Настройки | Все д

Отчет "Табель учета рабочего времени"

Организация	Апрель.2012	Июнь.2012	Май.2012	Итого
Подразделение	Количество, час.	Количество, час.	Количество, час.	Количество, час.
Сотрудник				
Кабель-Про		15		15
Администрация организации Кабель-Про		15		15
Администратор		15		15
Андреев Константин		15		15
СервисПлюс	7		9	16
Отдел закупок организации СервисПлюс			9	9
Начальник отдела			9	9
Радионова Наталья			9	9
Отдел сбыта организации СервисПлюс	7			7
Начальник отдела	7			7
Боровков Сергей	7			7
СтройСервис	12			12
Отдел продаж организации СтройСервис	12			12
Начальник отдела	12			12
Терещенко Игорь	12			12
Итого	19	15	9	43

Фонд рабочего времени

Администратор

Корпоративный менеджмент, редакция... (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Продажи | Закупки | Склад | Производство | Проекты | Расчеты

Рабочий стол | Конструктор управленческой отчетности

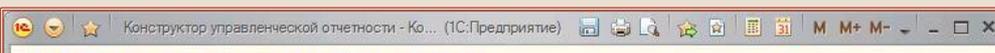
Конструктор управленческой отчетности

Сформировать | Параметры | Заголовок | Анализ адаптера | Настройки

Учет рабочего времени по проектам

Сотрудник	Учет рабочего времени
Андреев Константин	15
Боровков Сергей	7
Радионова Наталья	9
Терещенко Игорь	12

Дополнительно: Анализ дебиторки



Конструктор управленческой отчетности

Адаптер: Отчет по видам зад...
 Вариант отчета: Основн
 Период: 01.01.2010 - 31.12.2013

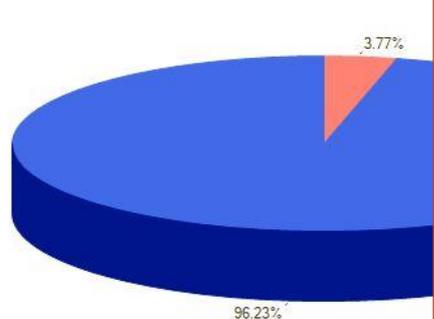
Сформировать Параметры Заголовок Анализ адаптера

Отчет "Отчет по видам задолженности"

Период: Январь 2010 г. - Декабрь 2013 г.

№ п/п	Группа контрагентов, Контрагенты	Непросроченная	
		дебиторская	кредиторская
1	Покупатели, Альянс		
2	Покупатели, Верный		
3	Поставщики, Имущество		
4	Покупатели, Магnum	10 000,00	
5	Поставщики, Прима		157 050
Итого		10 000,00	157 050,00

Структура задолженности покупателей



Конструктор управленческой отчетности

Адаптер: Отчет по расчетам ...
 Вариант отчета: C
 Период: 01.01.2010 - 31.12.2013

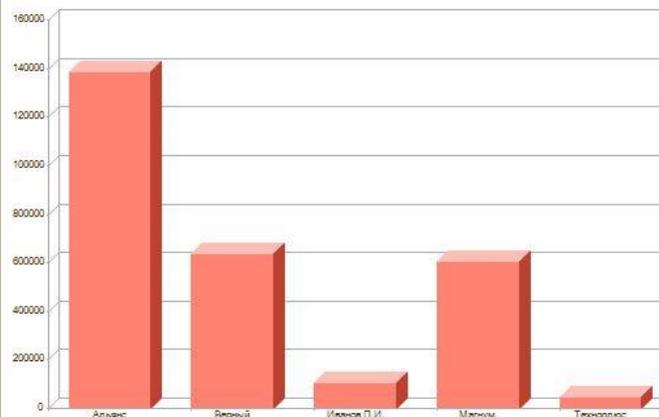
Сформировать Параметры Заголовок Анализ адаптера Настройки

Отчет "Отчет по расчетам с контрагентами"

Период: Январь 2010 г. - Декабрь 2013 г.

№ п/п	Контрагенты	Группа контрагента	Сумма начальный остаток	Сумма оборот Дт	Сумма оборот Кт	Сумма конечный остаток
1	Vision	Поставщики	190 000,00		190 000,00	
2	Альянс	Покупатели	1 387 680,00			1 387 680,00
3	Верный	Покупатели	642 000,00		3 000,00	639 000,00
4	Иванов П.И.	Покупатели	108 000,00			108 000,00
5	Имущество	Поставщики	5 000,00		200 600,00	(195 600,00)
6	Кабель-Про	Группа компаний	112 000,00		543 000,00	(431 000,00)
7	Магnum	Покупатели	1 607 160,00		1 000 000,00	607 160,00
8	Прима	Поставщики	1 679 729,76		5 433 720,94	(3 753 991,18)
9	РосХолдинг	Группа компаний			3 035,05	(3 035,05)
10	Сервис центр	Поставщики	5 046 000,00		5 046 000,01	(0,01)
11	СервисПлюс	Группа компаний			117 600,00	(117 600,00)
12	СтройСервис	Группа компаний			400 000,00	(400 000,00)
13	Технолюкс	Покупатели	50 000,00			50 000,00
14	Трейддага	Группа компаний	155 000,00			155 000,00
15	Центр недвижимости	Заказчики	2 459 590,00		2 426 590,00	31 000,00
Итого			13 842 159,76	14 965 546,00		(1 123 386,24)

Структура дебиторской задолженности



- Отчётность о платежах по каждому Клиенту
- Анализ дебиторской задолженности
- Разбиение дебиторки на «текущую» и «просроченную», а также по любому другому признаку
- Предупреждения о «плохих» долгах

Дополнительно: Управление Бюджетом коммерческих затрат

- Стыковка системы продаж с системой **бюджетирования**
- Планирование и контроль бюджетов маркетинга, рекламы, продвижения, расходов на продажи

Корпоративный менеджмент, редакция 7.0 (7.0.20.0) и Упр... (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Продажи | Затраты | Заявки на расход денежных средств | Задачи | Проекты | Архив | Администрирование | Расчеты

Рабочий стол | Расшифровка до проводок | Конструктор управленческой отчетности

Конструктор управленческой отчетности

Сформировать | Параметры | Заголовок | Анализ адаптера | Настройки | Все действия

Отчет "Бюджет доходов и расходов"

Период: 2011 г.
Периодичность: год

Источник	01.01.2011 - 31.12.2011			
	Основной план для бюджетного управления, руб.	Факт, руб.	Абсолютные отклонения, руб.	Относительные отклонения, %
Выручка по основной деятельности без НДС	36 180 886 207,70	6 591 906,79	(36 174 294 300,91)	(99,98)
Выручка с НДС	36 219 644 234,36	7 918 430,00	(36 211 725 804,36)	(99,98)
НДС	38 758 028			
Себестоимость реализованной продукции	(24 604 290)			
Маржинальная прибыль	36 156 281 917			
Накладные производственные расходы	(128 983)			
Коммерческие расходы	(376 606)			
Административные расходы	(19 116 685)			
Операционная прибыль	36 136 659 642			
Прочие доходы	1 050 317			
Прочие расходы	(917 481)			
Прибыль до налогообложения	36 136 792 478			
Налог на прибыль	(275 743)			
Чистая прибыль	36 136 516 735			
Расходы по дивидендам				
Прибыль нераспределенная	36 136 516 735			

Проформа "Планирование административных и коммерческих расходов (Основной)" 00000000130 от 03.12.2010 8:36:10

Проформа "Планирование административных и коммерческих расходов (Основной)" 00000000130 от 03.12.2010 8:36:10 *

Провести и закрыть | Провести | Рассчитать

Номер: 00000000130 | Дата: 03.12.2010 8:36:10

Сценарий: Основной план

Месяц планирования: 01.2011

ЦФО: ЦЗ Услуги

Организация: СервисПлюс

Начисление административных расходов | Начисление коммерческих расходов

N	Статьи БДР	Валюта	Сумма расхода по статье		Контрагент	Календарь оплаты	
			Сумма НДС, руб	Сумма без НДС, руб			
		Курс валюты	Ставка НДС		Договор контрагента		
1	Маркетинг и реклама	руб		1 000,00	152,54	Vision	100 % предоплата
			1,00 18%		847,46	Основной договор	
2	Агентские комиссионные косвенные	руб		3 400,00	309,09	Vision	50% за месяц до начала, 50% по факту
			1,00 18%		3 090,91	Основной договор	
3	Премии и удержания	руб		2 700,00	245,45	Vision	Равномерно внутри квартала по 33,33% на каждый месяц
			1,00 18%		2 454,55	Основной договор	
				7 100,00	707,08		
					6 392,92		

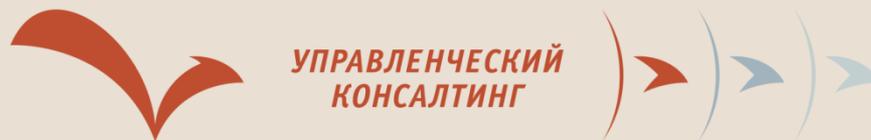
Преимущества

Реализации блока «Маркетинг, Продажи и CRM» на платформе «Инталев» имеет следующие преимущества для Вас:

- 1** «Бесшовное» объединение со всеми базами и конфигурациями Компании, **работающих сейчас** на платформе «1С».
- 2** **Одна платформа** для продаж, CRM, бюджетирования, управления проектами, казначейства, управленческого учёта и отчётности.
- 3** **Одна команда** и методология внедрения, **последующее сопровождение** от Фирмы «Партнеры и Боровков».
- 4** Привычный для сотрудников интерфейс, **простота обучения**.
- 5** Гибкие настройки, **простые и недорогие изменения** (при необходимости).
- 6** **Регулярные обновления** от «Фирмы 1С» и компании «Инталев».



*Вы ведёте Дело.
Мы помогаем быть ему Бизнесом.*



Павел Боровков
генеральный

Санкт-Петербург,
набережная Чёрной Речки, д. 41, корп. 7

+7 (921) 951 03 40
pavel.borovkov@pbltd.ru