

Как шахматка, воронка продаж и документы по сделке живут в одном Битрикс24, а не в десяти Excel

Менеджер продаёт квартиру, которую вчера забронировали в другом отделе. Клиент узнаёт об этом на сделке.

Модельный кейс: ниша и сценарий использованы, чтобы показать логику работы платформы. Реального клиента за этим кейсом нет, показатели ниже дают иллюстративную оценку, а не измеренный результат.

// Ситуация до внедрения

ЧТО МЕШАЛО ДО СТАРТА

- Актуальная шахматка живёт в Excel у РОПа. Менеджеры смотрят вчерашнюю версию и продают занятые лоты
- Обращения с сайта, Авито и звонков падают в разные места. Часть лидов остывает без ответа
- Статус брони, оплаты и документов по сделке разбросан между отделами
- Договоры и допсоглашения собираются вручную из шаблонов в Word, подписываются на бумаге

// Что развернули

СОБРАННАЯ КОНФИГУРАЦИЯ БИТРИКС24

- Живая шахматка: корпуса, этажи, лоты, статусы броней
- Воронка продаж от заявки до передачи ключей
- Автообработка обращений с сайта, Авито и телефонии
- Онлайн-документооборот: договоры, ДДУ, допсоглашения
- Электронная подпись и бронь с онлайн-оплатой
- Дашборды продаж по объектам и менеджерам

// Внедрение

КАК ВЕДЁТСЯ ВНЕДРЕНИЕ

// Роль ИИ

ЧТО БЕРЁТ НА СЕБЯ АВТОМАТИКА

// Что это даёт

ЭФФЕКТ ДЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

- Менеджеры видят одну шахматку. Двойных броней на один лот больше нет
- Ни одно обращение не остаётся без ответа дольше нескольких минут
- Договор и допсоглашение готовятся за минуты вместо часов ручной сборки
- Клиент бронирует и оплачивает онлайн, не приезжая в офис
- РОП видит воронку и остатки по каждому объекту в реальном времени

// О сценарии

ЧТО МОДЕЛИРУЕТ ЭТОТ КЕЙС

Кейс описывает застройщика с несколькими объектами, отделом продаж и потоком обращений с сайта, Авито и звонков.

Мы показываем, как эти процессы собираются в один Битрикс24 на платформе PivotPoint. Реального клиента за кейсом нет: это демонстрация логики, которую переносим под конкретный бизнес.

// Как считали показатели

ОТКУДА ЦИФРЫ

Показатели в кейсе не замеры конкретного клиента, а иллюстративная оценка. Мы отталкивались от типовых процессов ниши и опыта внедрений: сравнивали, сколько времени и лидов теряется на ручных шагах до автоматизации и после. Цифры показывают порядок эффекта, а не гарантию. На вашем проекте мы фиксируем базовые метрики до старта и считаем результат от них.

// Кому подойдёт

КОМУ ПОДОЙДЁТ ЭТОТ СЦЕНАРИЙ

- Шахматка ведётся в Excel и не совпадает у разных менеджеров
- Обращения приходят из нескольких каналов и теряются
- Договоры и допсоглашения собираются вручную и подписываются на бумаге

// Технологический стек

НА ЧЁМ ЭТО РАБОТАЕТ

// Смежные услуги

ЧТО ЕЩЁ ДЕЛАЕМ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ

// Частые вопросы

FAQ ПО КЕЙСУ

СЕРИЯ КЕЙСОВ PIVOTPOINT · ОТРАСЛЕВЫЕ CRM И АВТОМАТИЗАЦИЯ

Ниша описана как демонстрация возможностей платформы PivotPoint. Хотите такой Битрикс24 у себя: обсудим, что переносится один в один, а что нужно собрать под вас.