CRM для юридической компании

СЧЁТ КЛИЕНТУ БЫСТРО



Как не потерять платёжеспособного клиента между «оставил заявку» и «получил счёт»

Юрист считает часы в блокноте, пока клиент ждёт счёт, который можно было выставить за минуту.

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

// Ситуация до внедрения

ЧТО МЕШАЛО ДО СТАРТА

- Заявки на консультацию с сайта и по телефону оседают в личной почте юриста, не превращаясь в оплаченное дело
- Учёт времени по делу ведётся в заметках: сложно обосновать клиенту, за что именно выставлен счёт
- Документы по делу (иски, договоры, переписка) разбросаны по почте и папкам на компьютере конкретного юриста
- Доступы и пароли к системам клиента передаются в чатах без всякого контроля

// Что развернули

СОБРАННАЯ КОНФИГУРАЦИЯ ПЛАТФОРМЫ

- Воронка «заявка на консультацию → дело»
- Учёт времени по делу с привязкой к ставке юриста
- Хранилище документов дела с версиями
- Защищённый менеджер паролей и доступов клиента
- Электронные счета и акты об оказанных услугах

// Внедрение

КАК ВЕДЁТСЯ ВНЕДРЕНИЕ

// Роль ИИ

ЧТО БЕРЁТ НА СЕБЯ ИИ

// Что это даёт

ЭФФЕКТ ДЛЯ КОМАНДЫ И КЛИЕНТА

- Ни одно обращение с сайта не теряется из-за забытого письма в общей почте
- Клиент видит прозрачный расчёт часов вместо «юрист сказал столько»
- Документы по делу остаются в компании, а не в личной почте юриста, который может уволиться
- Процессуальные сроки не пропускаются из-за забытой даты в блокноте

// Вопросы по кейсу

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ

СЕРИЯ КЕЙСОВ PIVOTPOINT · 7 СЦЕНАРИЕВ НА ОДНОЙ ПЛАТФОРМЕ

Ниша описана как демонстрация возможностей платформы PivotPoint. Хотите проверить эту логику на своём бизнесе? Обсудим, что из этого переносится один в один, а что нужно строить под вас.