Кейсы внедрения CRM и ERP

CRM НАВОДИТ ПОРЯДОК



Проекты, где мы наводили порядок в продажах и процессах: настройка Bitrix24 и amoCRM, кастомные CRM и ERP-системы.

Сначала процессы, потом система: мы разбираем, как сейчас идут заявки и сделки, и только после этого настраиваем CRM или ERP. Дальше три шага: воронки, поля и права доступа, подключение каналов и интеграций, обучение команды и поддержка после запуска. В направление входят Bitrix24, amoCRM, кастомная CRM, ERP-система, воронки продаж, автоматизация и отраслевые решения.

Шесть кейсов серии модельные: агентство недвижимости, сеть стоматологий, юридическая компания, строительная организация, застройщик и туроператор. На каждой странице прямо написано, что реального клиента нет, а показатели: иллюстративная оценка, не измеренный результат. Седьмой кейс реальный: это CRM самого агентства PivotPoint на 80+ модулей, где мы каждый день ведём свои продажи, проекты и финансы.

Услуга «Bitrix24» → Услуга «amoCRM» → Услуга «Кастомная CRM» →

Услуга «ERP-система» → Услуга «Воронки продаж» → Услуга «Автоматизация» →

Услуга «Отраслевые решения» →

КЕЙСЫ ВНЕДРЕНИЯ CRM И ERP

В подборке 7 кейсов. Остальные направления — на витрине всех кейсов.

Все кейсы | Яндекс Директ | Авито | SEO | Разработка | Дизайн | AI | CRM и ERP | Продвижение

// Вопросы

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ О КЕЙСАХ CRM И ERP