



AMBER

КАТАЛИЗАТОР ВАШИХ ПРОДАЖ

AMBER CRM – Автоматизированная система для увеличения продаж и роста эффективности бизнеса

amber-soft.ru

AMBER CRM

AMBER CRM. Простая, удобная и интуитивно-понятная система для автоматизации бизнес-процессов компании, повышения эффективности и управляемости бизнеса. AMBER CRM быстро настраивается под новые направления и меняющиеся задачи.

Решение предназначено для динамично развивающихся компаний, которым важно быстро и качественно решать любые задачи, требующие автоматизации с минимальным инвестированием в технологии и поддержку.



AMBER входит в Единый реестр российских программ

для ЭВМ и баз данных Минсвязи РФ

Дата регистрации: 14 марта 2017. Рег. номер ПО: 2971.

Решение: Приказ Минкомсвязи России от 09.03.2017 №103



Платформа **AMBER** - лауреат премии «Российское ПО: достижения и инновации». Признана одной из лучших программ 2016 года по мнению PC Magazine Russia

Почему AMBER?

Команда AMBER специализируется на индивидуальных решениях, нацеленных на повышение эффективности бизнеса Заказчиков.

Ваши возможности вместе с AMBER:

- ✓ Найти и устранить стоп-факторы, мешающие продажам расти
- ✓ Внедрить удобную идеальную для Вас систему, которая отвечает именно Вашим задачам и требованиям
- ✓ Автоматизировать все подразделения, чья деятельность должна быть управляема и подконтрольна

Почему это возможно?

Гибкость архитектуры платформы AMBER. Встроены конструкторы бизнес-процессов, объектов, карточек, отчетов, печатных форм, формул. Безграничные возможности для интеграций.

Команда: экспертов по оптимизации продаж, бизнес-аналитиков, разработчиков, программистов в собственном штате с огромным экспертным отраслевым опытом.

Рекомендуемая структура проекта

1. **Предпроектное обследование или техническое задание на разработку**
Формулируем требования к системе, аналитике, интеграциям, прописываем процессы, выделяем этапы, обосновываем стоимость.
2. **Аудит системы продаж**
Выявляем проблемные места, формируем план действий на 6-8 месяцев
3. **Приобретение лицензий на необходимое число пользователей.**
Именные выкупные (разовый платеж) или SaaS-версия (плата за год).
4. **Базовые настройки**
Установка лицензий, настройка интерфейса, пользователей, интеграций с IP-телефонией, почтой, рассылочным сервисом, 2ГИС, перенос данных.
5. **Доработки базового функционала**
Новые бизнес-процессы, интеграции с внешними системами, новые отчеты, печатные формы и прочее.
6. **Обучение**
Пользованию, администрированию, проектированию бизнес-процессов
7. **Поддержка**
Обновление версий и релизов, ответы на вопросы пользователей.
Круглосуточно, без выходных

Задачи, которые помогает решить AMBER CRM

Эффективно обрабатывать 100% поступающих в компанию запросов

- ✓ Универсальный модуль интеграции с IP-телефонией. Все записи разговоров хранятся в AMBER CRM
- ✓ Интеграция с сайтом. Все заполненные заявки поступают в AMBER CRM
- ✓ Настройка авто-задач по обработке обращений, напоминаний
- ✓ Интеграция с онлайн-консультантом. Все обращения хранятся в AMBER
- ✓ Интеграция с почтовым сервером

Централизованно управлять всеми клиентами, контактами, сделками, проектами

- ✓ Вести базу клиентов, контактов, активностей
- ✓ Создавать коммерческие предложения по шаблонам
- ✓ Оформлять сделки
- ✓ Звонить и переписываться с клиентами прямо из системы
- ✓ Управлять правами доступа к информации по клиентам

Задачи, которые помогает решить AMBER CRM

Увеличивать доход с клиентов, кросс-продажи, повторные продажи

- ✓ Настройка авто-задач по регулярному общению с клиентами – обеспечение цикличности продаж
- ✓ Автоматизация процесса повторных продаж
- ✓ Поиск продукции по тэгам
- ✓ Встроенный отчет: Недополученная прибыль с клиентов
- ✓ Встроенный отчет: Контроль дебиторской задолженности

Контролировать Воронку продаж, обнаруживать «узкие» места

- ✓ Встроенный процесс продаж, где сделка делится на этапы
- ✓ Встроенный отчет по причинам отказа от сделок
- ✓ Удобная Воронка продаж по компании, направлениям, менеджерам. Расчет длительности этапов и конверсии
- ✓ ABC, XYZ-анализ

Задачи, которые помогает решить AMBER

Увеличивать результативность работы менеджеров

- ✓ Встроенный отчет «График активности менеджеров»
- ✓ Встроенный отчет «Просроченные задачи»
- ✓ Оповещение руководителя о просроченной задаче менеджера
- ✓ Настройки напоминаний, уведомлений (в системе, на почту, SMS)
- ✓ Возможность прослушивать все разговоры с клиентами в системе
- ✓ Настройка Дашборда с планируемыми и фактическими показателями
- ✓ Отчет по выполнению планов продаж и KPI
- ✓ Воронка продаж по менеджерам

Совершать массовые действия в CRM

- ✓ Менять ответственного за лид или клиента
- ✓ Выставлять массовые задачи по группам лидов и клиентов, отфильтрованных по группе параметров
- ✓ Экспортировать выбранные контакты в MS Excel, в целевую аудиторию маркетинговых активностей, в рассылочные сервисы

Задачи, которые помогает решить AMBER CRM

Планировать продажи и KPI, контролировать выполнение планов

- ✓ Планирование продаж, лидогенерации, показателей работы менеджеров в AMBER CRM на месяц, квартал, полугодье, год
- ✓ Настройка Дашборда для руководителя с визуализацией плана и факта выполнения значимых для компании показателей

Контролировать сроки выполнения задач

- ✓ Ставить задачи из любого раздела системы себе и подчиненным
- ✓ Оповещать исполнителей о новых задачах
- ✓ Разбивать сложную задачу на ряд связанных подзадач, видеть дерево задач
- ✓ Прикреплять к задаче необходимые документы
- ✓ Просматривать отчеты по выполнению задач
- ✓ Настраивать напоминания и уведомления

Задачи, которые помогает решить AMBER CRM

Уменьшать число отказов от сделок

- ✓ Встроенный отчет Анализ дисквалификации лидов
- ✓ Встроенный отчет Анализ отказов от сделок
- ✓ Обязательное к заполнению поле «Причина отказа»

Оптимизировать маркетинговый бюджет без потери количества обращений

- ✓ Интеграция со всеми каналами поступления обращений в компанию (сайт, телефон, почта, онлайнконсультант и прочее)
- ✓ Расчет стоимости обращения и клиента в разрезе по каналам
- ✓ Ведение маркетинговых планов, активностей, акций в AMBER
- ✓ Расчет прибыли от маркетинговой акции
- ✓ Встроенные отчеты, помогающие оценить эффективность используемых инструментов
- ✓ Интеграция с Google Analytics, Yandex Метрика.

Задачи, которые помогает решить AMBER CRM

Сегментировать клиентскую базу и выстраивать работу с каждым сегментом

- ✓ ABC, XYZ сегментация, встроенные отчеты
- ✓ Автоматическое сегментирование базы по любым требуемым параметрам
- ✓ E-mail рассылки (интеграция с MailChimp, Unisender), авто-оповещения

Увеличивать объем активных продаж

- ✓ Интеграция с 2ГИС
- ✓ Закачка записей из ЛИК-менеджер
- ✓ Автоматизация контактного центра
- ✓ Автоматизация скриптов

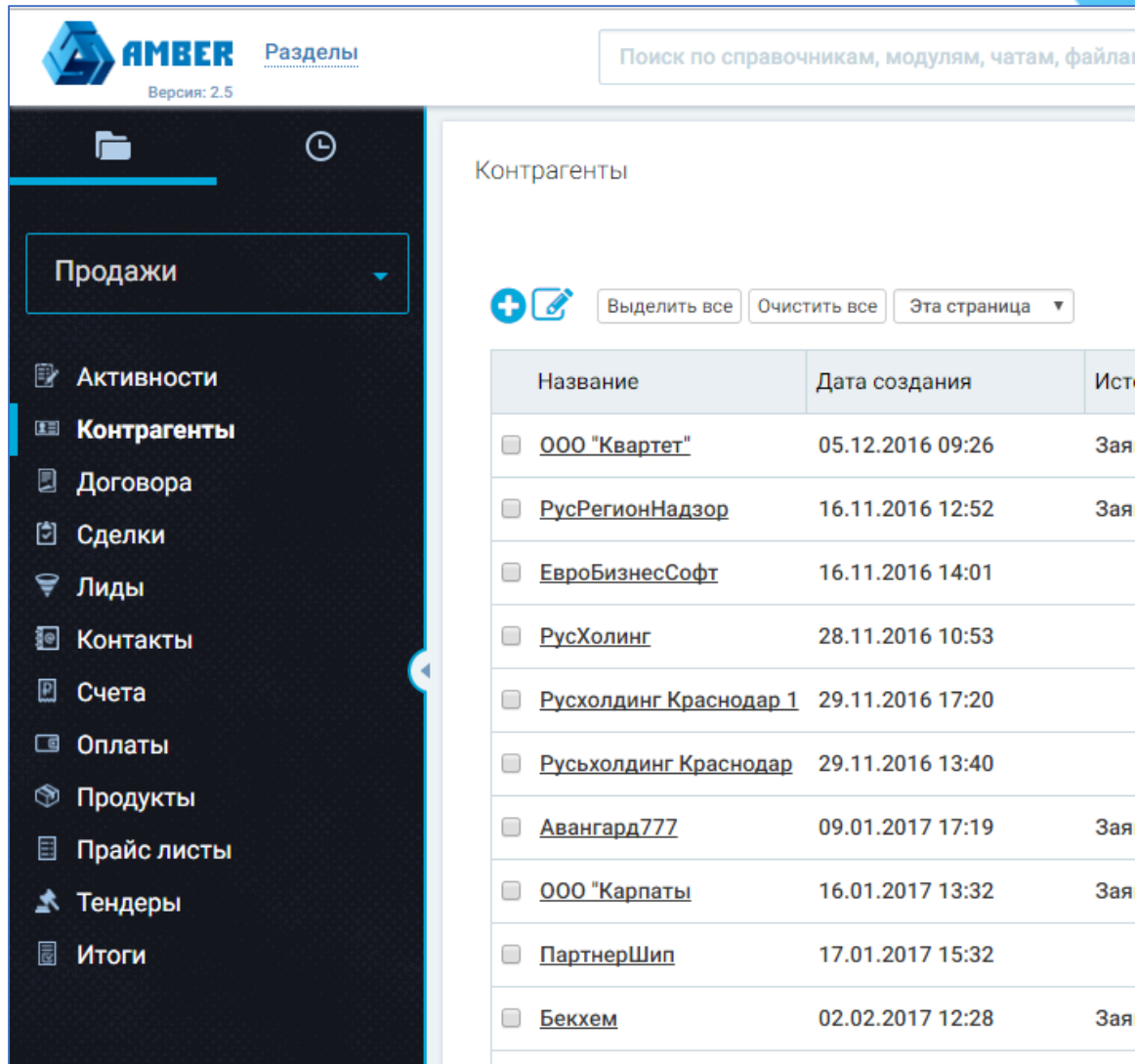
Модифицировать бизнес-процессы и создавать новые

- ✓ Встроенный конструктор бизнес-процессов
- ✓ Платформа конструктора - Microsoft WorkFlow
- ✓ Обучение проектированию бизнес-процессов в AMBER

Возможности AMBER CRM: Управление продажами

Управление продажами

- ✓ Лидогенерация, управление лидами
- ✓ Ведение базы клиентов и контактов
- ✓ Управление сделками
- ✓ Планирование продаж
- ✓ Работа с холдингами



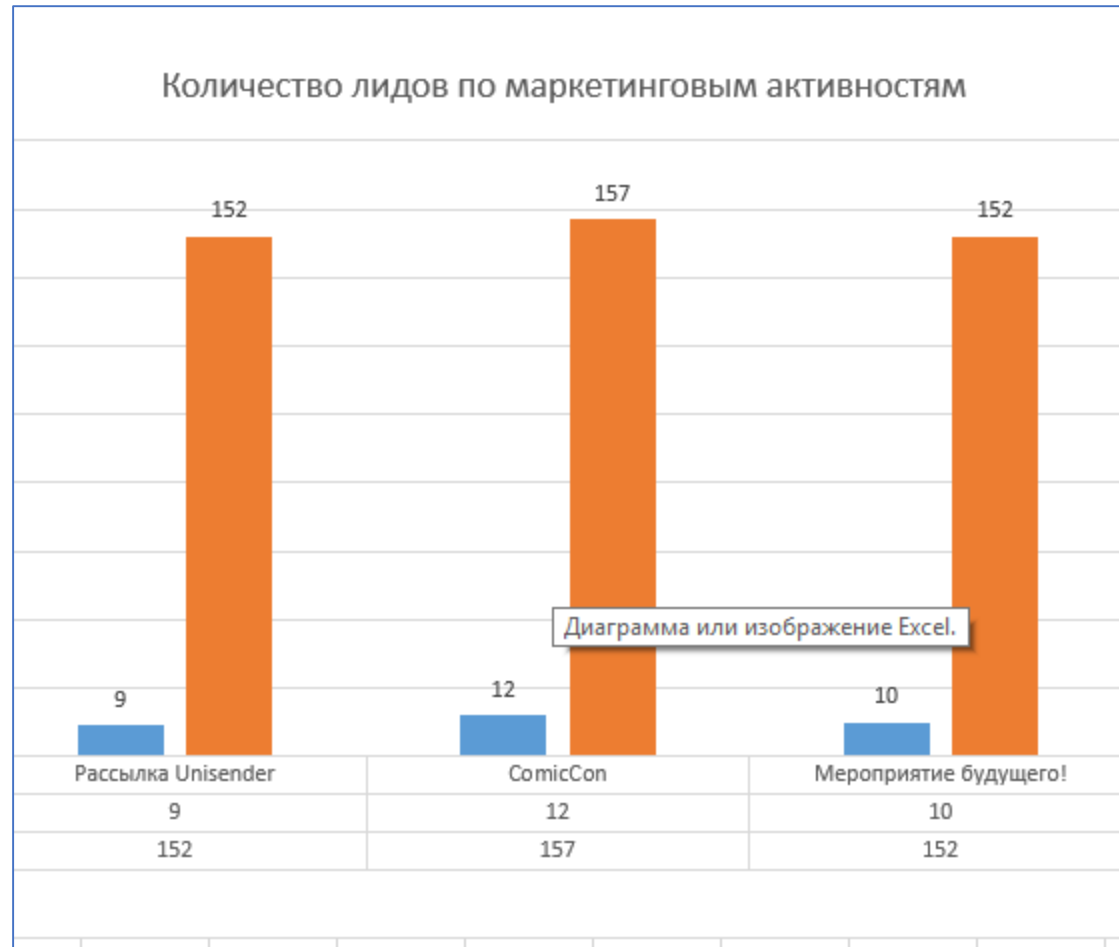
The screenshot displays the AMBER CRM interface. At the top left is the AMBER logo with the text 'Версия: 2.5'. To the right is a search bar with the text 'Поиск по справочникам, модулям, чатам, файлам'. Below the logo is a dark sidebar menu with the following items: 'Продажи' (highlighted), 'Активности', 'Контрагенты', 'Договора', 'Сделки', 'Лиды', 'Контакты', 'Счета', 'Оплаты', 'Продукты', 'Прайс листы', 'Тендеры', and 'Итоги'. The main content area is titled 'Контрагенты' and contains a table of counterparties. The table has columns for 'Название', 'Дата создания', and 'Ист'. Below the table are buttons for '+', 'Выделить все', 'Очистить все', and 'Эта страница'.

Название	Дата создания	Ист
<input type="checkbox"/> <u>ООО "Квартет"</u>	05.12.2016 09:26	Зая
<input type="checkbox"/> <u>РусРегионНадзор</u>	16.11.2016 12:52	Зая
<input type="checkbox"/> <u>ЕвроБизнесСофт</u>	16.11.2016 14:01	
<input type="checkbox"/> <u>РусХолинг</u>	28.11.2016 10:53	
<input type="checkbox"/> <u>Русхолдинг Краснодар 1</u>	29.11.2016 17:20	
<input type="checkbox"/> <u>Русьхолдинг Краснодар</u>	29.11.2016 13:40	
<input type="checkbox"/> <u>Авангард777</u>	09.01.2017 17:19	Зая
<input type="checkbox"/> <u>ООО "Карпаты"</u>	16.01.2017 13:32	Зая
<input type="checkbox"/> <u>ПартнерШип</u>	17.01.2017 15:32	
<input type="checkbox"/> <u>Бекхем</u>	02.02.2017 12:28	Зая

Возможности AMBER CRM: Управление маркетингом

Управление маркетингом

- ✓ Анализ эффективности каналов
- ✓ Автоматизация рассылок
- ✓ Ведение промо-акций
- ✓ SWOT-анализ, ABC, XYZ анализ
- ✓ Сегментация клиентской базы



Возможности AMBER CRM: управление задачами

Управление планами и задачами

- ✓ Планирование встреч и звонков
- ✓ Постановка задач, цепочки задач
- ✓ Контроль сроков выполнения
- ✓ Автоматизация задач в рамках процессов
- ✓ Система напоминаний

АКТИВНОСТИ - Карточка активности

Название

Отправить письмо по сделке Сделка ООО "Отличное кофе" 2017

Постановка задачи

Провести согласование условий сделки

Уведомление о постановке

Уведомление о завершении

Комментарий

Подзадачи

Файлы

Связи

Возможности AMBER CRM: Аналитика

Аналитика

- ✓ Десятки предустановленных отчетов
- ✓ Воронка продаж, причины отказов
- ✓ Результативность менеджеров по KPI
- ✓ Сегментация клиентской базы
- ✓ План-фактный анализ

График источники возникновения лидов

Дата создания

Все периоды

2016

2017

ФЕВ

МАР

АПР

МАЙ

ИЮН

ИЮЛ

АВГ

СЕН

ОКТ

НОЯ

ДЕК

ЯНВ

ФЕВ

МАР

АПР

Контрагент

Контакт

Причина дисквалификации

Ответственный

Регион

Город

Отрасль

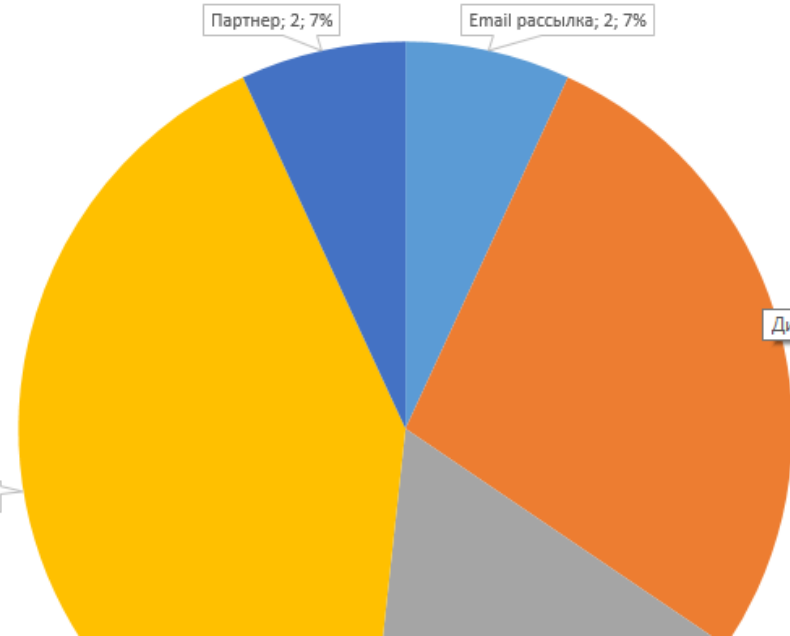
Специализация

Статус

Маркетинговая акция; 12; 41%

Партнер; 2; 7%

Email рассылка; 2; 7%



Возможности AMBER CRM: Быстрый старт

Быстрый старт

- ✓ Подробная Справка, документация по системе
- ✓ Подсказки ко всем полям
- ✓ Стартовое обучение
- ✓ Круглосуточная служба поддержки
- ✓ Дополнительное обучение пользованию и администрированию, проектированию и автоматизации бизнес-процессов, подготовка видео-инструкций



Дополнительные возможности

Доработка, донастройка системы под индивидуальные требования Заказчика

- ✓ Подключение новых разделов, изменение карточек
- ✓ Автоматизация и подключение новых бизнес-процессов
- ✓ Настройка авто-задач
- ✓ Тонкая настройка прав на уровне разделов и записей
- ✓ Интеграция с любыми необходимыми Заказчику системами, имеющими открытое API
- ✓ Подключение новых отчетов, шаблонов печатных форм
- ✓ Автоматизация смежных задач: организация документооборота, управление производством, проектами, финансами, логистикой, отношениями с поставщиками и прочие

Дополнительные возможности

Аудит продаж

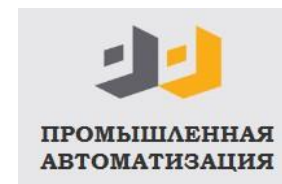
Цель:

- ✓ Найти «узкие» места, сдерживающие рост продаж, определить план действий на 6-8 месяцев для устранения стоп-факторов

Как проводится?

- ✓ Интервьюирование ключевых участников процесса продаж, анализ системы продаж
- ✓ Анализ технического оснащение продаж. Насколько имеющиеся технические средства помогают контролю, прозрачности, обнаружению проблем и прочее
- ✓ Анализ системы управления от собственника до исполнителей
- ✓ Анализ системы найма персонала и системы обучения, развития персонала

Наши клиенты



Контактная информация

Татьяна Малявина
Коммерческий директор

тел. раб: +7 (499) 703 03 18 вн. 77912
моб.: +7 910 421 85 59
email: t.malyavina@h-h-i.ru

Александр Ивлев
Генеральный директор

тел. раб: +7 (499) 703 03 18 вн. 10901
моб.: +7 905 763 24 73
email: i.ivlev@h-h-i.ru

Сайт: amber-soft.ru, hawkhouse.ru

Консультации по продажам: sales@amber-soft.ru

Вопросы по поддержке: support@amber-soft.ru

Телефон: +7 (499) 703-03-18

