

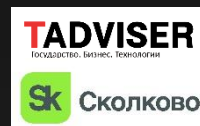


# AMBER

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



Платформа AMBER входит в Единый реестр российских программ для ЭВМ и баз данных Минсвязи РФ



Система AMBER CRM входит в топ 5 CRM систем 2024 года по версии Сколково и Tadviser

+7 (495) 308-92-83  
[sales@amber-soft.ru](mailto:sales@amber-soft.ru)

**9+**

ЛЕТ НА  
РЫНКЕ

**50+**

IT СПЕЦИАЛИСТОВ  
В КОМАНДЕ

**40+**

ПАРТНЕРОВ В  
РОССИИ,  
КАЗАХСТАНЕ, ЕГИПТЕ

**120+**

УНИКАЛЬНЫХ  
ПРОЕКТОВ

**30 000+**

ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ  
В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ



# НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



**АВТОМАТИЗАЦИЯ** бизнес-процессов и разработка комплексных web-решений для бизнеса на платформе AMBER



**НАСТРОЙКА** интеграций и чат-ботов



**ИТ-КОНСАЛТИНГ**



Техническая **ПОДДЕРЖКА**

# ДОСТИЖЕНИЯ



Платформа AMBER входит в Единый реестр российских программ для ЭВМ и баз данных Минсвязи РФ. Реестровая запись №2971 от 14.03.2017.



- AMBER BPM в **топ-5 лучших BPM-систем**
- по рейтингу CNEWS 2023 года.
- AMBER HRMS в **топ-5 лучших HRM-систем** по рейтингу CNEWS 2024 года.
- AMBER CRM в **топ-5 лучших CRM-систем** 2024 года, по исследованию Skolkovo и Tadviser.



AMBER член ассоциации ARPP Отечественный софт.



AMBER участник программы «Сделано в Москве».

## AMBER CRM:

Платформа автоматизации бизнеса с визуальным конструктором бизнес-объектов, мастером экранных форм, карточек, конструктором бизнес-процессов.

AMBER CRM максимально быстро и просто настраивается под любые задачи Заказчика.

**AMBER CRM можно рассматривать как альтернативу внедрению решений:**

Hubspot Sales Hub, Microsoft Dynamics (CRM), Salesforce, Terrasoft Creatio.



## ПРЕИМУЩЕСТВА



### Гибкость

90% проекта — без программирования.



### Нагрузоустойчивость

До 3000 пользователей на 1 узле.



### Самостоятельная модификация

Платформа открыта к изменениям архитектуры. Доступно обучение, документация.



### Широкие возможности интеграции

Телефония, сайт, почта, 1С, мессенджеры, соцсети.



### Экспертиза

Отраслевые эксперты в команде проекта.



### Быстрая миграция

БД, шина данных, открытое API.

## ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ AMBER CRM

### ОТРАБАТЫВАТЬ 100% ЗАПРОСОВ

- Универсальный модуль интеграции с IP-телефонией. Все записи разговоров хранятся в AMBER CRM;
- Интеграция с сайтом, landing-pages, в т.ч. нетиповые. Все заполненные заявки, вопросы и иные формы поступают в AMBER;
- Настройка авто-задач по обработке обращений, настройка уведомлений, напоминаний;
- Интеграция с онлайн-консультантом. Все обращения хранятся в AMBER;
- Интеграция с мессенджерами (Telegram, WhatsApp, Viber) и соцсетями (VK, OK)
- Настройка ботов



## **ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ AMBER CRM**

### **ЦЕНТРАЛИЗОВАННО УПРАВЛЯТЬ ВСЕМИ КЛИЕНТАМИ, КОНТАКТАМИ, СДЕЛКАМИ, ПРОЕКТАМИ**

- Вести базу клиентов, контактов, активностей;
- Создавать коммерческие предложения по шаблонам;
- Оформлять сделки, контролировать оплаты;
- Звонить и переписываться с клиентами из системы по предпочтительному каналу связи
- Управлять правами доступа к информации

### **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;
- Встроенные отчеты: недополученная прибыль с клиентов (разница план-факт), контроль дебиторской задолженности.



# ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ AMBER CRM

## КОНТРОЛИРОВАТЬ ВОРОНКУ ПРОДАЖ, ОБНАРУЖИВАТЬ «УЗКИЕ» МЕСТА

- Удобная Воронка продаж по компании, направлениям, менеджерам. Расчет длительности этапов и конверсии;
- ABC, XYZ-анализ;
- Встроенные отчеты: Контроль дебиторской задолженности; причины отказа от сделок;
- Дэшборды со всеми необходимыми показателями.

## 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

### УВЕЛИЧИВАТЬ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРОВ

- Встроенный отчет «График активности менеджеров»;
- Встроенный отчет «Просроченные задачи»;
- Оповещение руководителя о просроченных критичных задачах менеджеров;
- 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.





# ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ AMBER CRM

## ПЛАНИРОВАТЬ ПРОДАЖИ И КРІ, КОНТРОЛИРОВАТЬ ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНОВ

- Планировать продажи, лидогенерацию, КРІ, контролировать выполнение планов;
- 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;
- Настраивать напоминания и уведомления.

# СТРУКТУРА ПРОЕКТА И ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ



## ПРЕДПРОЕКТНОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ, РАЗРАБОТКА ТЗ

Формулируем требования к системе, объектам, аналитике, интеграциям, описываем процессы, выделяем этапы

## ПОСТАВКА ЛИЦЕНЗИЙ

- Именные выкупные/облачные
- Полнофункциональные/портальные
- Обычные/конкурентные

## РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ

- Внедрение MVP
- Внедрение остального функционала по согласованному ТЗ и настройка интеграций

## ОПЭ

Опытно-промышленная эксплуатация предполагает адаптация реализованного функционала под дополнительно выявленные потребности

## ПОДДЕРЖКА 7/24

Включает консультации, обновления и небольшие модификации в объеме выбранного пакета

# УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Лидогенерация

Ведение базы  
клиентов и контактов

Управление  
сделками

Планирование  
продаж

Работа с  
холдингами

The screenshot displays the AMBER CRM system interface. At the top left, the logo 'AMBER' is visible with the version 'Версия: 3.8.7' and the word 'Разделы'. A search bar is located at the top center. On the right side of the top bar, there are icons for a checkmark, a phone, and a user profile with a notification badge showing '804'. Below the top bar, a sidebar on the left contains a menu with items: 'Приемная кампан...', 'Звонки', 'Обращения', 'Заявления', 'Абитуриенты', and 'Лиды'. The main content area shows a 'Карточка лида' (Lead Card) for 'Александр Галкин'. The card includes several fields: 'Название' (Name) with the value 'Александр Галкин', 'Категория' (Category) set to 'Обзвон', 'Приоритет' (Priority) set to '0', 'Результат обзвона' (Call result) set to 'Консультация', 'Статус лида' (Lead status) set to 'Лид в работе', and 'Ответственный' (Responsible) set to 'Соколова Александра Павловна'. Other fields include 'Телефон' (+7 (925) 887-22-36), 'E-mail' (ueeeu565@gmail.com), 'Факультет' (Faculty), 'Контакт' (Contact) set to 'Александр Галкин', and 'Контрагент' (Counterparty) set to 'Александр Галкин'. The 'Источник возникновения' (Source of origin) is set to 'Лэндинг Подкурсы'. Below the card, there are tabs for 'Комментарий', 'Продажа', 'Звонки', and 'Задачи'. The 'Комментарий' tab is active, showing a comment: 'подготовительные курсы 11 класс ЕГЭ перезвонить в сентябре'. At the bottom of the interface, there are buttons for 'Сохранить', 'Сохранить и выйти', 'Перезагрузить', and 'Закрыть'.

# УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ

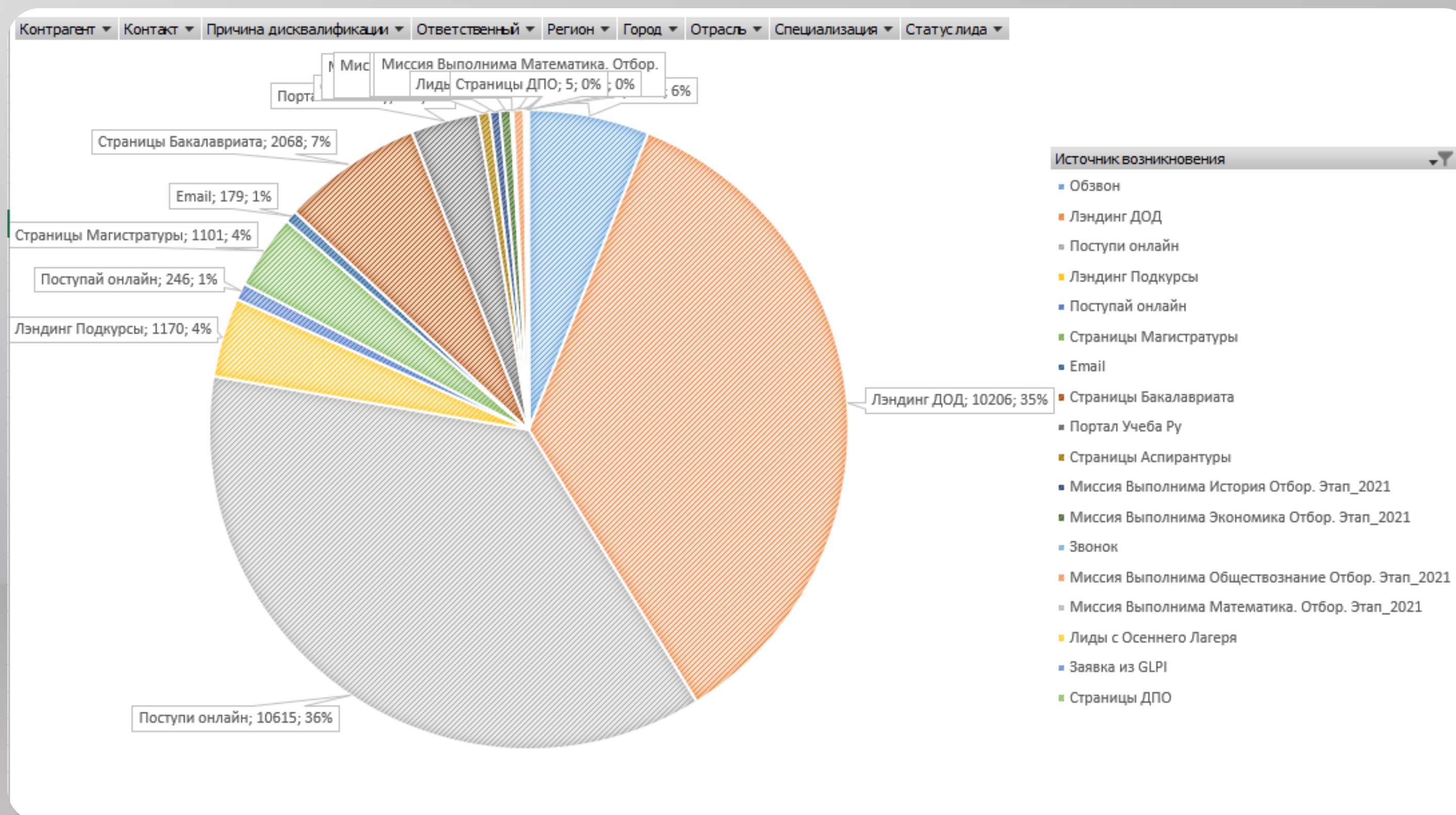
Анализ эффективности каналов

Автоматизация рассылок

Ведение промо-акций

SWOT-анализ, ABC, XYZ анализ

Сегментация клиентов





# УПРАВЛЕНИЕ ПЛАНАМИ И ЗАДАЧАМИ

Планирование встреч  
и звонков

Постановка задач,  
цепочки задач

Контроль сроков

Автоматизация задач  
в рамках процессов

Напоминания

The screenshot shows the AMBER CRM interface for task management. The top header includes the AMBER logo (version 4.3.1), a search bar, and notification icons. A left sidebar lists various system sections, with 'Задачи' (Tasks) highlighted. The main content area displays a task card for 'Повышение уровня клиентско...' (Improving customer satisfaction). The task details include:

- Название:** Повышение уровня клиентской удовлетворенности
- Тип:** Поручение
- Ответственный:** Руководитель
- Постановка задачи:** Необходимо проанализировать и решить запрос клиента, который выразил недовольство по качеству предоставленных услуг. Необходимо связаться с клиентом, выяснить качество предоставленных ему услуг, с какими трудностями столкнулся, и разрешили ли его проблему полностью.
- Дата начала:** 03.11.2023 15:39
- Автор:** Руководитель
- Дата завершения:** 03.11.2023 23:39
- Статус:** В работе
- Deadline:** 03.11.2023 12:00

Below the task details, there are tabs for 'Комментарий', 'Подзадачи', 'Файлы', 'Связи', and 'Команда'. The 'Связи' (Connections) tab is active, showing a grid of related entities:

- Лид:** ПАО Рубин / Лидин П.С.
- Контрагент:** ОАО Север
- Контакт:** (empty)
- Обращение:** (empty)
- Сделка:** (empty)
- Договор:** (empty)
- Документ:** (empty)
- Маркетинговая активность:** (empty)
- Звонок:** (empty)
- Счет:** (empty)

At the bottom of the interface, there are buttons for 'Сохранить', 'Сохранить и выйти', 'Перезагрузить', and 'Заккрыть'.

# АНАЛИТИКА

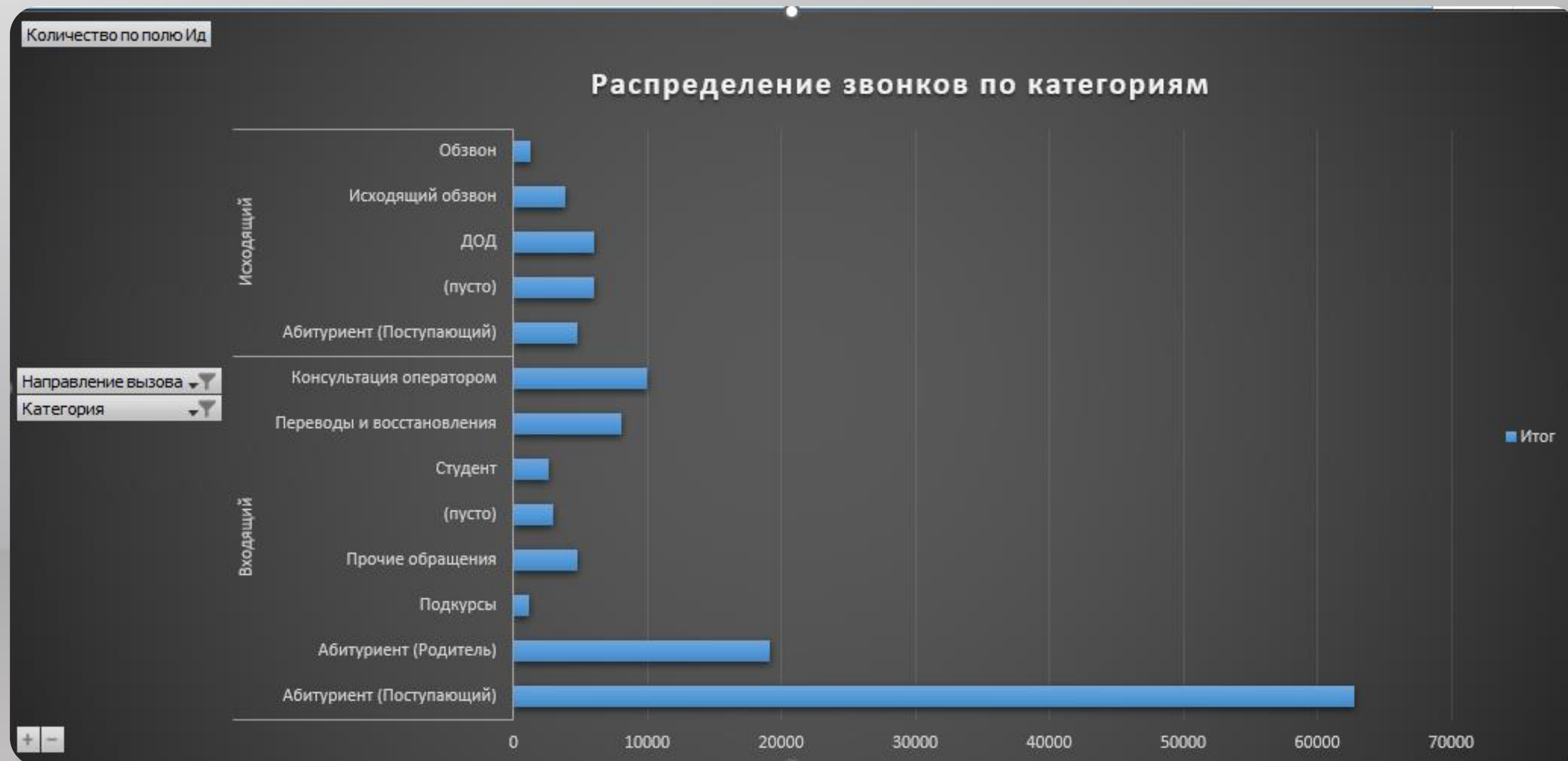
Десятки  
преднастроенных  
отчетов

Воронка продаж,  
причины отказов

Результативность  
менеджеров по  
KPI

Сегментация  
клиентской базы

План-фактный  
анализ



# ПРИМЕРЫ ВНЕДРЕНИЙ AMBER CRM



## Проект: «Автоматизация продаж»

- Автоматизирован процесс контроля ошибок;
- Настроены этапы согласования договоров;
- Внедрен инструмент согласования договоров, документов и задач прямо из электронной почты
- Организован контроль работы менеджеров по отгрузкам, которые работают на разных объектах.



## Проект: Автоматизированная система обслуживания клиентов

- Настроена карточка клиента;
- Реализованы аналитические отчеты и дашборды;
- Настроены бизнес-процессы;
- Настроена ролевая модель прав и полномочий, проведено обучение пользователей, разработаны ролевые инструкции.

# ПРИМЕРЫ ВНЕДРЕНИЙ AMBER CRM



## Проект: «CRM для отдела продаж»

- Все поступающие заказы объединены в единую информационную среду;
- Организовано равномерное распределение заказов по менеджерам;
- Настроены процессы обработки заказов, авто-генерация сделок по письмам с сайта, процесс передачи согласованной сделки в логистику;
- Настроено формирование коммерческих предложений из CRM.



## Проект: «Управление лидогенерацией и продажами»

- Обращения потенциальных абитуриентов с сайта, лендингов, контакт-центра, почты, сервиса Поступи онлайн.ру, Google-форм попадают в AMBER CRM;
- Настроены бизнес-процессы;
- Настроены аналитические отчеты для оценки популярности курсов;
- Разработана документация, на основе которой будет решение будет развиваться и масштабироваться на региональные филиалы.



# ПРИМЕРЫ ВНЕДРЕНИЙ AMBER CRM



## Проект: «Автоматизация управления продажами»

- Вся информация по клиенту от получения заказа до его реализации консолидирована в едином окне;
- Реквизиты и адреса клиента подтягиваются из сервиса DaData по ИНН или названию;
- Настроена интеграция с используемым курьерской службой сервисом Grotem;
- Настроено авто-распределение заказов по ответственным согласно внутренним регламентам.



## Проект: «Автоматизация управления продажами»

- Интеграция AMBER CRM с каналами поступления обращений: сайт, почта, IP-телефония Askozia, мессенджеры;
- Настройка сценария распределения потока заявок в зависимости от загрузки менеджеров, автоматизация скриптов по исходящим звонкам;
- Настройка дэшбордов с визуализацией ключевых показателей;
- Интеграция с 1С УТ по остаткам на складе, контрагентам, договорам, оплатам
- по настраиваемому расписанию.

# НАШИ КЛИЕНТЫ

**KÄRCHER**

**GRUNDFOS**

**МОСКОВСКИЙ  
КРЕДИТНЫЙ  
БАНК**

**KNAUF INSULATION**

**lqmoda**

**РСХБ- СТРАХОВАНИЕ  
ЖИЗНИ**

**ФОСАГРО**

**ВОСТОК**

**ИРЗ**  
ОТКРЫТОЕ  
АКЦИОНЕРНОЕ  
ОБЩЕСТВО

**VINICOM**

**FINBRIDGE**

**ГОРОДСКАЯ  
аптека**  
СЕТЬ  
МАГАЗИНОВ  
ЗДОРОВЬЯ

**ФИНАНСОВЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ**  
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**X5 RETAIL GROUP**

**Национальная служба  
ДОСТАВКИ**

**СМУ-6  
ГРУППА  
КОМПАНИЙ**

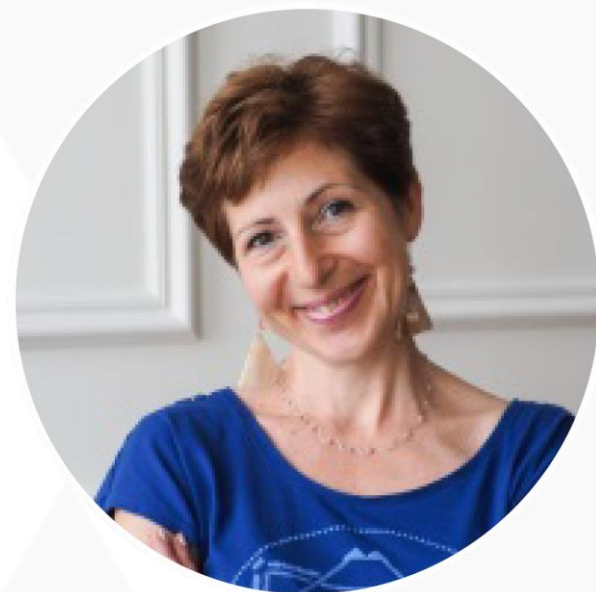
**слетать.ру**  
технологии выбора туров

**Роса**

# НАШИ ПАРТНЕРЫ







**Татьяна Малявина**  
Коммерческий  
директор  
+7 (495) 308-92-83 вн. 77912  
[t.malyavina@amber-soft.ru](mailto:t.malyavina@amber-soft.ru)



**Екатерина Мирянова**  
Руководитель направления  
по работе с партнерами  
+7 (495) 308-92-83  
[e.miryanova@amber-soft.ru](mailto:e.miryanova@amber-soft.ru)



**Денис Ахмадиев**  
Менеджер  
по развитию  
+7 (495) 308-92-83 вн. 77314  
[d.ahmadiev@amber-soft.ru](mailto:d.ahmadiev@amber-soft.ru)



**Артур Кашапов**  
Менеджер  
по развитию  
+ 7 (930) 410-36-12  
[a.kashapov@amber-soft.ru](mailto:a.kashapov@amber-soft.ru)