

elma365.com

От КП до акта

Как снизить стоимость продажи за счёт
сквозной автоматизации сделки с клиентом
в ELMA365 CRM+CX

 **ELMA 365**

О компании

 ELMA 365

4000+

компаний по всему
миру используют ELMA

16 лет

на рынке IT

500+

сотрудников

250+

партнёров



№1 среди BPM-систем
в СНГ по версии портала
CNews



№1 среди BPM-систем
в России и СНГ по версии
делового портала TAdviser



№1 в рейтинге систем
электронного документооборота
портала Cnews

ELMA365 – признание экспертами



ELMA в лидерах!

Мы создаём программные продукты, качество которых отмечают независимые эксперты и СМИ



№1

в рейтинге BPM
по количеству внедрений

TADVISER

№1

в рейтинге СЭД
по версии CNews

cnews

№1

в рейтинге Enterprise
CRM-систем

КОМПЬЮТЕРРА

№1

в рейтинге Low-code
платформ по версии
CNews

cnews

№1

в рейтинге BPM-систем
по версии IaaSaaSaaS

IaaSaaSaaS
Облачные сервисы для бизнеса и государства

№3

в рейтинге SRM-систем
по версии IaaSaaSaaS

IaaSaaSaaS
Облачные сервисы для бизнеса и государства

№1

в рейтинге BPM
по количеству внедрений

№1

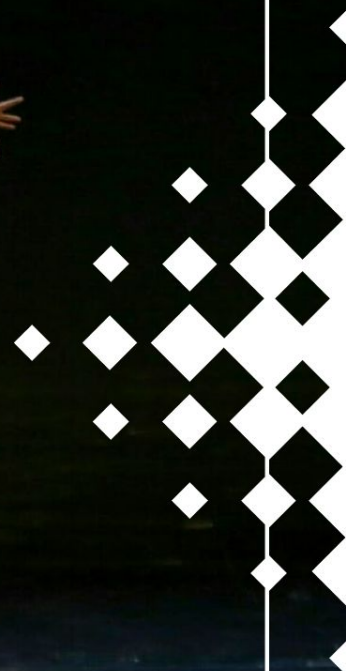
в рейтинге BPM-систем
по версии CNews

№1

в рейтинге Enterprise
CRM-систем

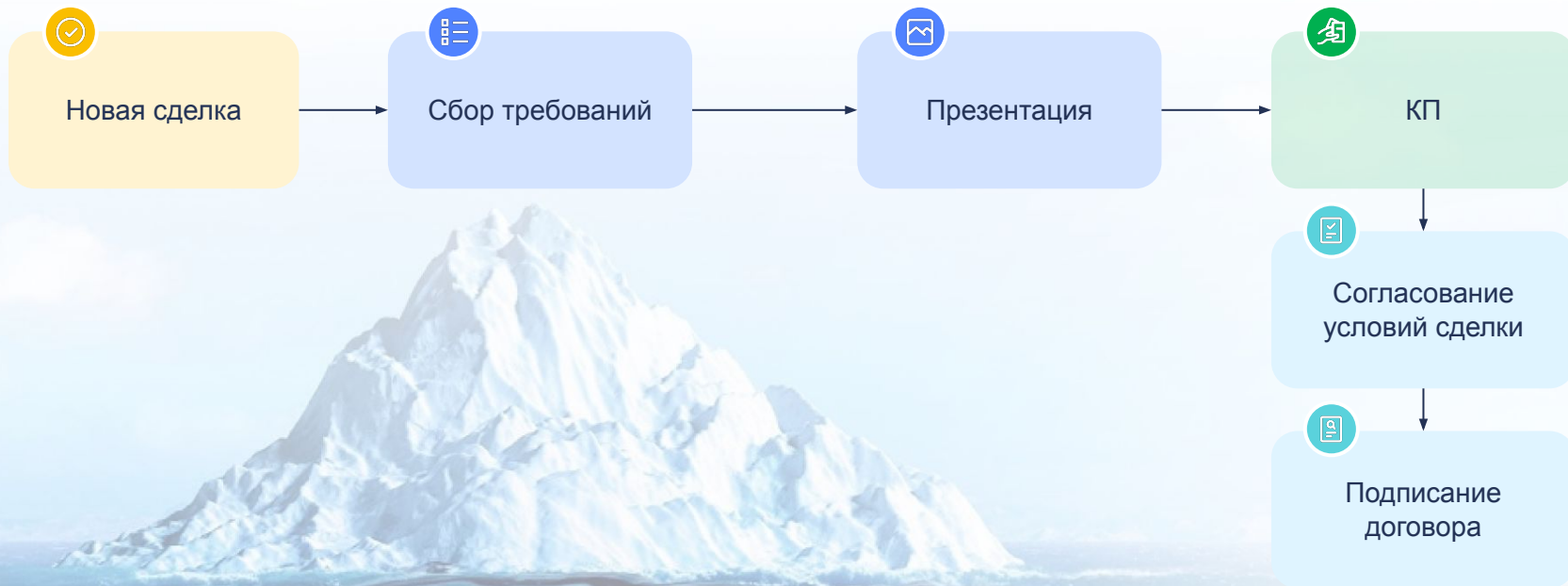
Знаете ли вы стоимость
одной продажи
в вашей компании?

Сколько человек
получит оплату
за этот танец?



Типовой сценарий продажи в классической CRM

 ELMA365







Расширенный сценарий продажи в Enterprise CRM



Преимущества ELMA365 CRM+CX



-  Экосистемная
-  Адаптивная
-  Процессная
-  Интеграционная





Как снизить
стоимость продажи
в 2025 году?

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА ЧТО ТРЕБОВАЛОСЬ ИЗМЕНИТЬ?



КАК БЫЛО?

Неэффективные процессы продаж в прямых и агентских схемах «обнуляют» усилия даже самых квалифицированных специалистов, которые вместо работы на результат, вынуждены затрачивать свое время на исполнение неоптимальных, не гибких, регламентированных процессов



ЗАДАЧА

Повышение эффективности бизнеса через оптимизацию и автоматизацию с помощью платформы **low-code BPMS** сквозных бизнес-процессов прямых и агентских продаж продуктов нефтепереработки, газопереработки и нефтехимии



РЕЗУЛЬТАТ

- Снижение нагрузки на работника
- Сокращение времени обработки заявок клиентов
- Повышена производительность труда работников
- Изменилась корпоративная культура в сторону процессного подхода
- Повышена оперативность внесения изменений в процессы на основе использования low-code

20%

среднее время,
которое тратит В2В-сейл
на формирование
документов



Единое клиентское досье с бесшовной связью с продуктовым контекстом



ООО "Ромашка"

Компания Поступления Досье клиента

Клиентское досье **Продуктовое досье**

Поиск по продуктивному досье

ПД-36/17-07-2024/ В работе

| Тип документа | Дата создания | Срок истечения | Статус документа | |
|--------------------------------|---------------------|----------------|------------------|--------------------|
| ПД-36/17-07-2024/ В работе | Паспорт | 12.10.2029 | 12.10.2029 | Актуальный |
| ПД-37/17-07-2024/ Оформлено | ИНН ФЛ | 01.01.2024 | 01.01.2024 | Документ просрочен |
| ПД-37/17-07-2024/ Не актуально | Справка 2 НДФЛ | - | - | Актуальный |
| ПД-39/17-07-2024/ Архив | Поручительство 1 | 18.12.2025 | 18.12.2025 | Актуальный |
| ПД-40/17-07-2024/ В работе | Свидетельство о... | 18.12.2025 | 18.12.2025 | Актуальный |
| ПД-41/17-07-2024/ В работе | Свидетельство 2 | 18.12.2025 | 18.12.2025 | Актуальный |
| ПД-42/17-07-2024/ Не оформлено | Справка об отсут... | 18.12.2025 | 18.12.2025 | Актуальный |
| ПД-43/17-07-2024/ Не оформлено | Справка от рабо... | 18.12.2025 | 18.12.2025 | Актуальный |

Редактировать Закрыть

Редактирование Сделки ООО "Ромашка"

Общее **Пакет документов**

Экспорт списка документов

Осталось загрузить 17 Собрано 67 Всего 84

| Тип | Ссылка на документ | Название досье | Дата создания | Срок истечения | Статус документа |
|--|--------------------|------------------|---------------|----------------|--------------------|
| ^ Папка | | | | | |
| ^ Документы на руководителя/ собственника компании | | | | | |
| Устав* | | КД-39/17-07-2024 | 12.10.1990 | 12.10.2023 | Документ просрочен |
| Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц* | | | | | |
| Прикрепите файл | | | | | |
| Тип документа 3* | | ПД-39/17-07-2024 | 12.12.1998 | 12.10.2023 | Документ загружен |
| Тип документа 4 | | ПД-39/17-07-2024 | 12.12.1998 | - | Документ загружен |
| ^ Учредительные документы | | | | | |
| Паспорт РФ* | | КД-39/17-07-2024 | 01.01.2010 | 12.01.2024 | Документ загружен |
| Доверенность* | | КД-39/17-07-2024 | 18.12.2006 | 12.10.2024 | Документ загружен |
| Доверенность* | | КД-39/17-07-2024 | 18.12.2006 | 12.01.2024 | Истекает срок |

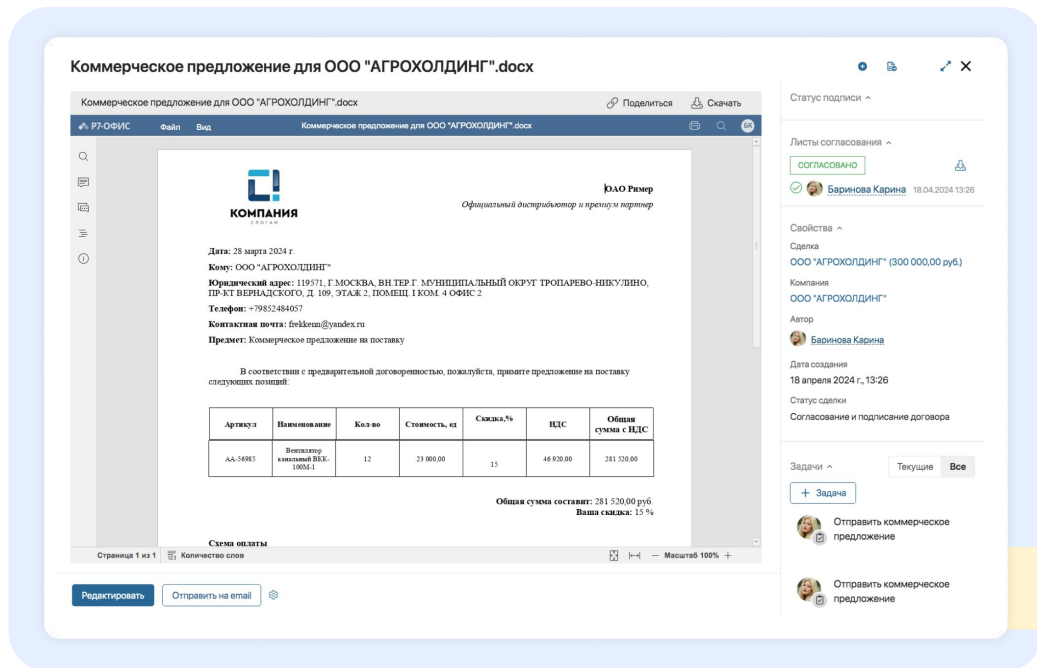
+Документ Завершить сбор документов

Сохранить Отмена Отправить документы на проверку

Задачи +Задача

Лента Сообщение

Формирование КП, договоров и актов по сделке



Коммерческое предложение для ООО "АГРОХОЛДИНГ".docx

Коммерческое предложение для ООО "АГРОХОЛДИНГ".docx

РР-ОФИС

Файл Вид

Коммерческое предложение для ООО "АГРОХОЛДИНГ".docx

Поделиться Сканьать

КОМПАНИЯ

Официальный дистрибутор и партнер

БЛО Ресур

Дата: 28 марта 2024 г.
Кому: ООО "АГРОХОЛДИНГ"
Юридический адрес: 119571, Г. МОСКВА, ВН ТЕР Г. МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ОКРУГ ТРОПАРЕВО-НИКУЛИНО, ПР-КТ ВЕРНАДСКОГО, Д. 109, ЭТАЖ 2, ПОМЕЩ. 1 КОМ. 4 ОФИС 2
Телефон: +79852484057
Контактная почта: freidex@yandex.ru
Предмет: Коммерческое предложение на поставку

В соответствии с предварительной договоренностью, пожалуйста, примите предложение на поставку следующих позиций:

| Артикул | Наименование | Кол-во | Стоимость, ед | Скидка, % | НДС | Общая сумма с НДС |
|----------|---------------------------------|--------|---------------|-----------|-----------|-------------------|
| AA.56983 | Витализер хлорофилл ВЕК 10004.1 | 12 | 21 000,00 | 15 | 46 820,00 | 281 320,00 |

Общая сумма составит: 281 520,00 руб.
Ваша скидка: 15 %

Страница 1 из 1

Количество слов

Масштаб 100% +

Редактировать

Отправить на email

Статус подписки

Листы согласования

СОГЛАСОВАНО

Баринава Карина 18.04.2024 13:26

Свойства

Сделка

ООО "АГРОХОЛДИНГ" (300 000,00 руб.)

Компания

ООО "АГРОХОЛДИНГ"

Автор

Баринава Карина

Дата создания

18 апреля 2024 г., 13:26

Статус сделки

Согласование и подписание договора

Задачи

Текущие Все

+ Задача

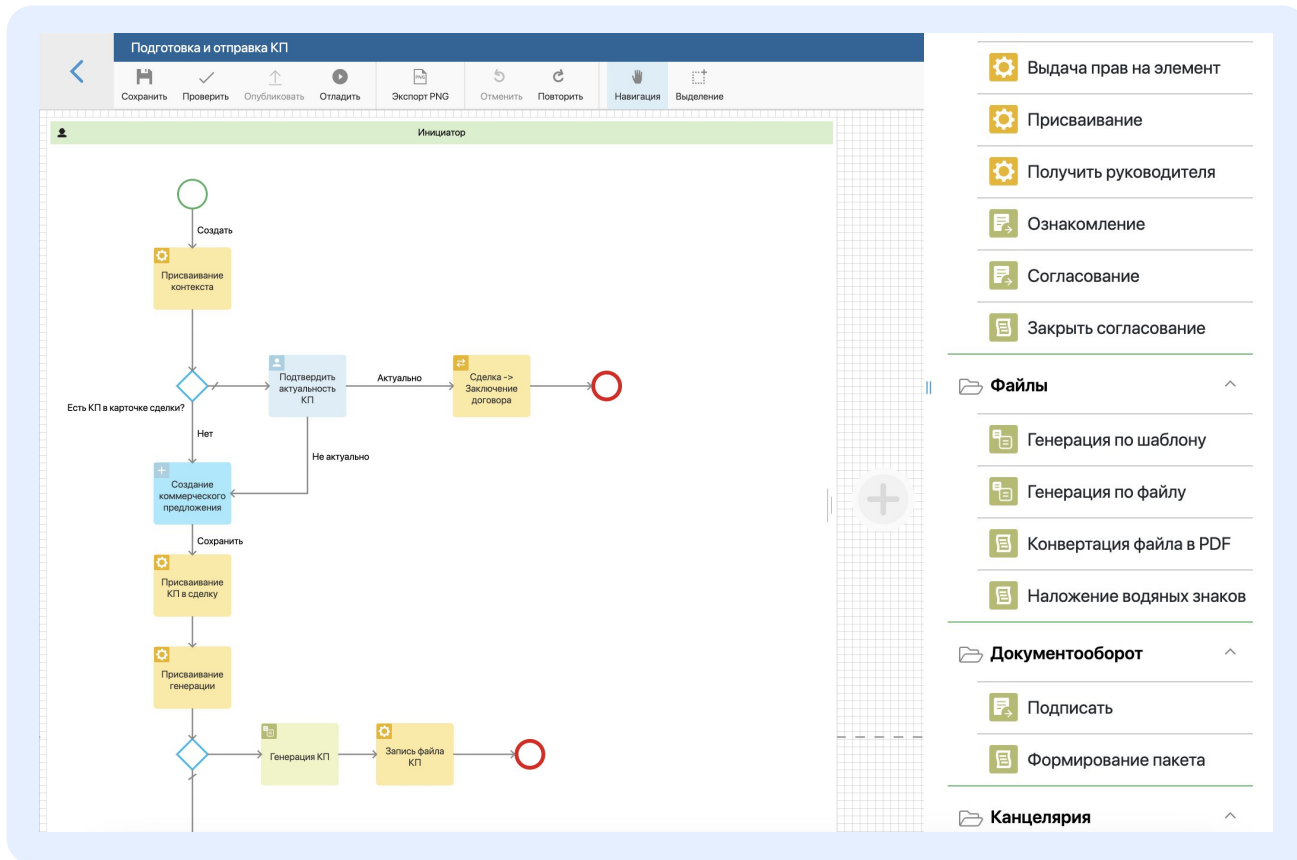
Отправить коммерческое предложение

Отправить коммерческое предложение

- Формирование документов по шаблону
- Предпросмотр документов
- Хранение документов и установка связей в разрезе клиентов или сделок
- Версионность
- Подписание документов за счет готовых интеграций с УЦ

Enterprise MUST-HAVE

Согласование сформированных документов



ООО СК "СУПЕРСТРОЙ" (100 000,00 руб.)

Новые > Расчёт КП > **Согласование КП** > Согласование и подписание договора > Ожидание оплаты > Отгрузка > Закрыта успешно > Закрыта

Основное | **Заказ** | Документы | Поступления | Счета | Коммуникации | История активностей | Аудит изменений | Stage Gate

Информация о сделке

| | | | |
|-----------------|--|---------------------------|-----------------|
| Лид | ООО СК "СУПЕРСТРОЙ" | Планируемая дата закрытия | 24 июля 2024 г. |
| Описание заказа | ФАНКОЙЛ КАССЕТНЫЙ BALLU MACHINE BMFC-270 | Есть договор | Нет |
| Бюджет | 100 000,00Р | | |

ЛЕНТА СОБЫТИЙ ^

Сообщение



Элемент обновлён

Изменено пользователем Иванов Андрей

[Посмотреть подробнее](#)

Ответить

Редактировать

Закрыть как нереализованную

Удалить

Ответственный ^



Иванов Андрей

Сменить

Группа продаж ^

Группа продаж стандартных товаров

Статус ^

Обработка

Изменить

Последняя активность ^

29.01.2024

2 дня назад

Дубли ^

ЗАДАЧИ CRM ^

Позвонить ОАО "Азбука"

Сохранить

Развернуть

Позвонить в компанию для уточнения деталей

Контакт для звонка: Краснопольская Ксения Александровна

8(909)123-45-78

Начало: 29.05.2023 11:00 Завершение: 30.05.2023 13:00

Ответственный: Андрей Иванов

Приоритет: 500

Сделано

Недозвон (5)

Изменить

Закрыть лид

Свернуть

Провести вебинар

Начало: 29.05.2023 11:00 Завершение: 30.05.2023 13:00

Развернуть

Завершённые

Позвонить в компанию для уточнения деталей

Результат: Сделано, с клиентом договорились



ЛУКОЙЛ

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ТОВАРОВ И УСЛУГ, УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ,
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ



×



КАК БЫЛО?

Все сделки проходили согласование через систему электронного документооборота, что занимало **до 2-3 дней**. Из-за этого некоторые сделки срывались



ЧТО СДЕЛАНО

В **BPMS** реализованы матрицы принятия решений для прямых и агентских продаж



РЕЗУЛЬТАТ

По прямым продажам решения принимаются **мгновенно** (автоматически) в **95% случаев**

По агентским продажам скорость принятия решения выросла **до 12 раз**

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ, ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
РЕСУРСОВ, СОКРАЩЕНИЕ ЗАТРАТ



КАК БЫЛО?

Менеджеры отказывались от новых клиентов со словами "у меня нет времени на оформление нового клиента и сделки, я не успеваю оформлять сделки текущим клиентам".

Руководители большую часть своего времени тратили на то, чтобы вручную, со слов менеджеров, составлять отчёты по продажам.



ЧТО СДЕЛАНО

Внутренний бумажный документооборот полностью исключён, документы по сделке автоматически формируются в системе



РЕЗУЛЬТАТ

Трудозатраты менеджера по сделке снизились в 5-6 раз.

Руководители больше не тратят время на составление отчётов: полная картина как в целом, так и по отдельным сделкам доступна через отчёты в реальном времени

Что значит концепция CRM+CX в ELMA365



ELMA365 CX — это единая low-code BPM платформа, включающая в себя:

- CRM;
- Клиентский сервис;
- Документооборот;
- Маркетинг.

Создана для построения end-to-end процесса взаимодействия с клиентом или автоматизации любой из его частей.



Клиентский
сервис



CRM



Документо-
оборот



Маркетинг



Платформа для снижения стоимости
процессов продаж **от первого звонка**
до подписанного акта