

PALAX
DIGITAL - АГЕНТСТВО ПОЛНОГО ЦИКЛА

Кейс

Когда в облаке становится тесно

Увеличили возможности портала Битрикс24 за счет перехода на коробочную версию - дали толчок для роста бизнеса



О заказчике

Дарья Воловод, коммерческий директор ТК «Азбука Переезда»

О том, как пришли в PALAX только с задачами по настройке рекламы в интернете, а в итоге прокачали портал Битрикс24 и бизнес в целом

Карточка клиента:

- организация междугородних переездов под ключ по всей России и СНГ
- на рынке с 2014г
- количество филиалов: 2
- география: Архангельск, Мурманск, Северодвинск
- количество сотрудников: 40 человек

**Начало работы в Битрикс24:
2019г (облачный тариф
Битрикс24 «Стандартный»)**

**Начало работы с PALAX
по Битрикс24: июнь 2022г**

С чего всё началось

Компания пришла с задачей

Восстановить интеграцию облачных Битрикс24 и 1С, которая перестала работать после обновления 1С.

За несколько месяцев восстановить её своими силами у клиента не получилось

Битрикс24 



Задача оказалась непростой

Оба сервиса облачные, интеграция возможна только посредством готового модуля, доработать конфигурации нельзя. Но мы справились!

После успешно выполненной задачи портал «Азбуки переезда» перешёл на обслуживание в PALAX

Состояние портала на момент обращения в PALAX:

- 1** не работала интеграция 1С и Битрикс24
- 2** не было взаимосвязи сделок с заказчиками и перевозчиками
- 3** отсутствовала воронка сделок с перевозчиками — не отображались расходы на перевозку
- 4** не было порядка и структуры в бизнес-процессах
- 5** невозможно подсчитать точный доход компании
- 6** менеджеры тратили много времени на отправку стандартных сообщений в мессенджер заказчику
- 7** маржа по каждой сделке считалась вручную: формула расчёта была не универсальна — не учитывала нюансы по каждой сделке

Решение

Был проведен полный технический аудит портала

А дальше стало интереснее

На портале уже было выполнено много настроек, но сотрудники не понимали до конца, что и как работает



Работа в команде

Совместно с клиентом распутали все бизнес-процессы и сделали простые и логичные схемы

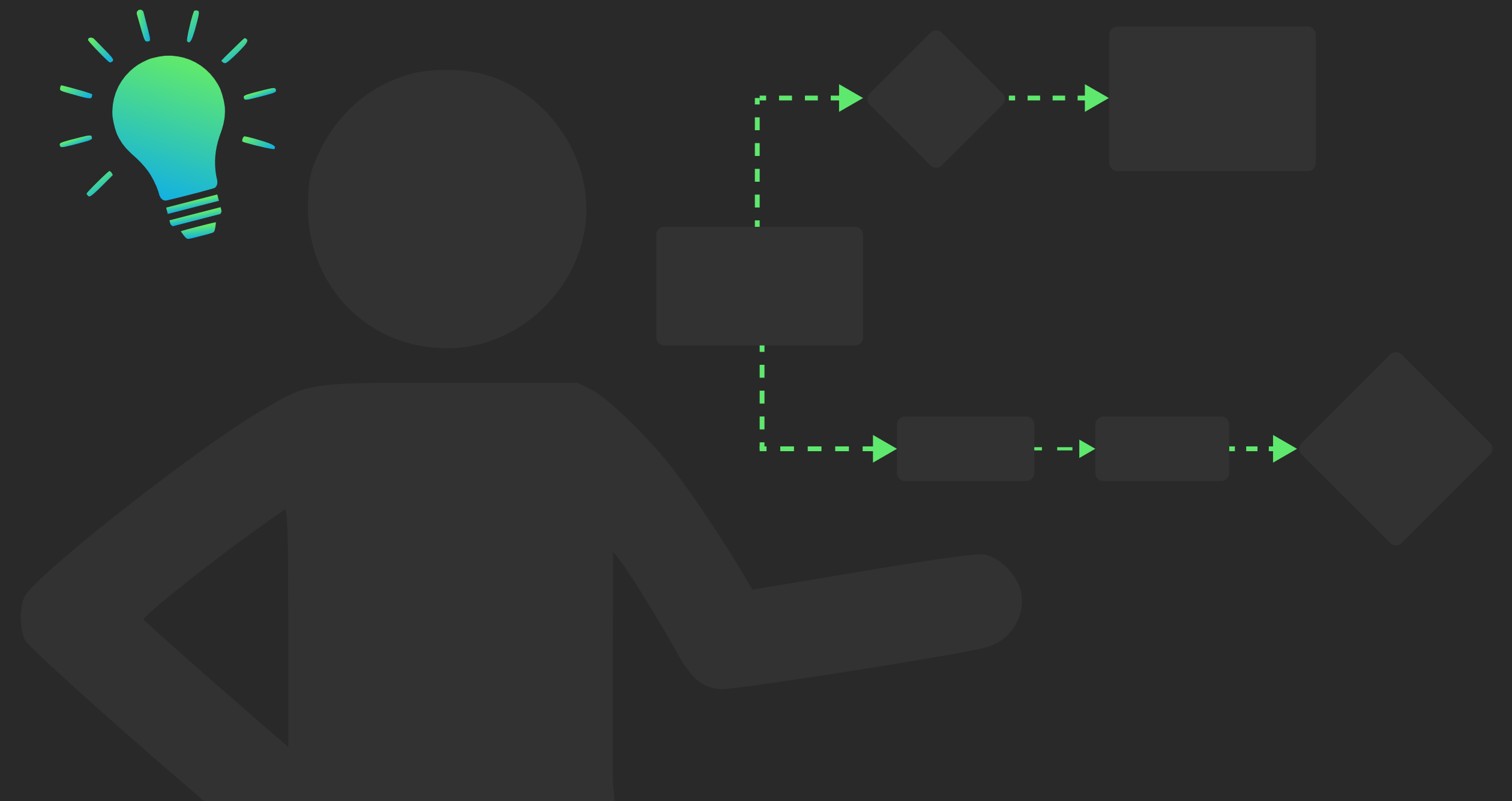


Схема бизнес-процесса

После построения схемы идеального бизнес-процесса стало понятно, что на тарифе **«Стандартный» (облако)** компании будет тесно:

- нет необходимого функционала по построению воронок не для продаж (СМАРТ-процессов)
- нельзя вносить нестандартные доработки в интерфейс портала, которые хотели реализовать руководители
- нет необходимой аналитики (по источникам трафика)

Мы нашли решение

Уйти в «коробку» выгоднее, чем оставаться в облаке.
И осуществили этот переезд



Какие работы проведены на портале:

- 1** осуществлен переход с облачной версии Битрикс24 на коробочную – на своём сервере
- 2** восстановлена интеграция Битрикс24 и 1С
- 3** создана воронка сделок с перевозчиками – стали видны расходы на перевозку
- 4** взаимосвязаны воронки сделок с заказчиками и с перевозчиками — вся информация теперь в одной карточке
- 5** автоматизирован расчет маржи с учетом индивидуальных параметров каждой сделки – доход рассчитывается с точностью до 0,01 ₺
- 6** автоматизирована отправка стандартных сообщений в мессенджер заказчику на всех этапах сделки
- 7** заново выстроены понятные и логичные схемы всех бизнес-процессов
- 8** настроена система сквозной аналитики по эффективности каждого канала привлечения

Результаты:



- 1** выросло количество лидов и сделок
- 2** штат компании увеличился в 2 раза
- 3** оптимизировано рабочее время менеджеров
- 4** выросла лояльность заказчиков за счет удобства взаимодействия
- 5** налажено эффективное взаимодействие отдела продаж и бухгалтерии
- 6** руководство компании получает актуальные данные по прибыли и состоянию компании в режиме online
- 7** стала прозрачной эффективность продвижения по разным каналам: теперь можно быстро узнать, откуда пришел заказчик и какие источники окупаются

Теперь портал показывает количество и состояние текущих и завершенных сделок, издержки и чистый доход в режиме реального времени

CRM-аналитика

Окупаемость рекламы

Отчетный период: Теку...

Эффективность рекламных каналов

Этап	Средняя стоимость	Конверсия
Действия		
Лиды		6.4%
Сделки, Заказы		73%

Окупаемость трафика

Источник	Цвет
ВКонтакте	■
Яндекс Директ	■
Google	■
Квиз на сайте	■

АЗБУКА ПЕРЕЕЗДА

искать сотрудника, документ, прочее...

10:33 PALAX PALAX

Лиды Сделки Товары и Склады Клиенты Продажи Аналитика Интеграции Smart-процессы Настройки Еще

Сделки

создать Главная Фильтр + поиск

Канбан Список Дела Календарь Мои: Входящие Запланированные 99+ Еще

ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЕ (1762) Подбираем транспорт (93) Формирование документов (0) Док-ты готовы на подписан... (35) Груз в пути (39) Груз доставлен (47) Проверены и закрыты (4953)

+ Быстрая сделка

- Пермь-Краснодар 0 руб.
- Курган - Всеволожск 0 руб.
- г. Северодвинск - Республика Крым, городской округ Судак, село Миндальное повторное обращение
- г. Северодвинск - г. Калининград
- г. Северодвинск - Ивановская обл., посёлок Пестяки
- г. Самара - г. Ростов-на-Дону
- г. Ульяновск - г. Санкт-Петербург
- г. Ангарск - г. Казань
- Архангельская обл. Плещеецкий р-он. п. Оксовский - Волгоградская обл. Новованнинский р-н, хутор Новокиевка,

Ранжировка продаж

Категория	Сумма	Средняя цена сделки
Лиды	0	3
Сделки		
Выигранные сделки		

Дарья Воловод, коммерческий директор ТК «Азбука Переезда»:



За время сотрудничества мы заново проработали все бизнес-процессы и стали использовать много новой автоматизации. Это оптимизировало нашу работу



Сейчас в работе объёмная задача по созданию системы отчётности, где каждый отчёт уникален, формируется по индивидуальным формулам и показателям.

Она поможет сэкономить несколько часов работы сотрудников за счет автоматического сведения данных из Битрикс24.

В настоящее время сотрудники делают это вручную в Excel



Теперь не надо тратить время на рутинные задачи — с ЭТИМ отлично справляется Битрикс24

Контакты:

Кировская обл., г. Киров,
ул. Р. Ердякова, д. 42



+7 (8332) 752-900



+7 (922) 975-27-00



sales@palax.info

**Провести аудит
вашего портала
Битрикс24**