
Частный специалист
по внедрению CRM
Баимов Роберт

Тел: +7 495 414 32 02
WhatsApp: + 668 5841 0648
email: baimov07@mail.ru
Web: <https://baimovr.ru>

Кейсы по внедрению CRM Битрикс24

**Проект: Внедрение Битрикс24 в юридической
компании**

ЦЕЛЬ

Систематизация и автоматизация бизнес-процессов. Повышение эффективности взаимодействия различных подразделений компании. Повышение клиентского сервиса, Управление взаимоотношений с клиентами

КОМПАНИЯ

Юридическая компания специализирующаяся на защите интересов в Арбитражных судах и оказании юридических услуг бизнесу имеющая головной офис и представителей в 15 городах.

СТРУКТУРА

Юридический отдел (судебные юристы, помощники юристов, бизнес юристы) Отдел продаж (менеджеры по продажам и аналитик)

Представители в 15 городах (юристы “арбитражники”)

Бухгалтерия

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Нет системы в хранении информации о клиентах, о заказах, не отработан документооборот с клиентами, не определены ответственные и не распределены роли. Нет системы передачи информации между сотрудниками и клиентами, внутри подразделений. Отсутствует систем продаж, нет воронки продаж. Сотрудники действуют хаотично и бессистемно. Все эти проблемы приводили к потере лояльности клиентов и снижению деловой репутации, ошибкам при ведении арбитражных процессов

ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО

1.ЭТАП

Смоделировали бизнес-процессы в организации с “0”.

(To be) Визуализировали и описали все процессы.

Разработали регламенты, инструкции и т.д

Систематизировали сбор и хранение информации по клиентам с использованием Google таблиц.

Разработали простую воронку продаж

Провели обучение сотрудников

2.ЭТАП

Провели работу по выбору CRM (выбрали amoCRM)

Разработали и автоматизировали систему взаимоотношений с клиентами, удаленными сотрудникам с использованием возможностей CRM

Автоматизировали систему продаж

Организовали и автоматизировали электронный документооборот

Провели обучение сотрудников

Разработали инструкции для новых клиентов

3. ЭТАП

Провели внедрение CRM в работу компании.

Проводили регулярный анализ и совершенствования бизнес-процессов

РЕЗУЛЬТАТ

Оптимизировали штатную структуру отдела продаж и юридического отдела, что привело к экономии на ФОТ на 28%

Сократили количество ошибок при ведении арбитражных дел до минимума.
(Ошибка при подаче документов в суд стала приравниваться к ЧП)

Увеличили объем продаж на 60% за счет автоматизации процесса, увеличения количества повторных обращений.

Увеличили количество арбитражных дел находящихся в производстве одновременно с 10-12 до 30-35.

Баимов Р. Р.

