Текстовые прототипы для веб-сайта https://maxpro.digital

Подготовлен: Rocketyze
Дата: 18.12.2020

Оглавление

1. Главная страница 3
2. «Решения и цены» 11
3. «Кейсы» 18
4. «Принципы построения системы» 21
5. «О нас» 23

Примечание: текст для главной страницы переработаны полностью, для остальных страниц — корректура текущих текстов.

1. Главная страница

Примечание:

- ➔ Приведены тексты и ключевые кнопки/ссылки.
- ➔ Необходимость и точное расположение дополнительных кнопок/ссылок, а также дополнительных иллюстраций предлагаем оценивать при верстке или разрабатывать полный прототип страницы со всеми элементами.
- ➔ Представленные сейчас на странице иллюстрации в виде персонажей подходят для сферы и продукта. Можно продолжать их использовать с учетом комментариев о качестве и формате изображений.
- ➔ Рекомендуем дополнить страницу иллюстрациями в виде скриншотов интерфейса (по примеру страницы с возможностями Bpium), схематичным изображением обработки бизнес-процессов и наглядной демонстрацией объединения функциональностей разных систем в одной (см. ниже по тексту).

=====

//Заголовок
Информационная система для повышения контроля над бизнесом и роста его эффективности

//Подзаголовок
Связываем в единое целое продажи, проекты, производство, финансы, документы и склад

//Иллюстрация в виде интерфейса или схематичного отображения процессов

//Кнопка
Оцифровать бизнес

=====

//Заголовок
Возникает ли у вас мысль: «Без меня все рассыпется?»

//Подзаголовок
Вы не одиноки. На практике это выражается в следующих проблемах:

//Карточки с заголовками и расшифровкой

Все на ручном управлении
Бизнес-процессы надо контролировать лично. Производственная цепочка держится на общении между сотрудниками: один передал другому информацию (об оплате, отгрузке, поставке и пр.), и работа завертелась. Не передал — задачи зависают, пока вы сами не вмешаетесь. В результате бизнес часть времени простаивает, а работники бездельничают.

Лоскутная автоматизация
Автоматизированы отдельные процессы. CRM есть, но в ней только отношения с клиентами. Проектный трекер тоже есть, но в нем только задачи. Системы не взаимодействуют между собой и вообще не связаны с производством и финансами. Все отделы используют разные управленческие инструменты, но передача информации завязана на людях. В результате процессы на стыках тормозят, компания работает медленнее, чем могла бы.

Нет единой картины
Некуда посмотреть, чтобы одновременно увидеть и оценить эффективность всех ключевых процессов компании. Финансы, продажи, отгрузки, запасы — в разрозненных системах учета, очень часто — в Excel-таблицах на компьютерах сотрудников. В результате у собственника нет цельной картины эффективности компании.

Цифровизация — это долго и дорого
Попытки оцифровать и автоматизировать процессы наталкиваются на сроки 6-12 месяцев и бюджеты 2-3 миллиона рублей и более. Выгоднее продолжать держать компанию на ручном управлении, поскольку автоматизация нерентабельна. Как итог — проблема не решается, а откладывается и усугубляется по мере усложнения процессов.

//Абзац как итог предыдущих карточек
У владельца бизнеса не остается времени на решение стратегических задач. Все ресурсы уходят на операционку.

=====

//Заголовок

Помогаем автоматизировать рутинные задачи, повысить эффективность бизнеса и контроль за показателями за счет внедрения единой информационной системы, которая:

//Иконки с поинтами

- Цифровизует все процессы компании
  Все бизнес-процессы и действия сотрудников систематизируются и описываются при помощи инструментальных средств моделирования и анализа

- Обеспечивает сквозную цифровизацию процессов
  Вместо нагромождения нескольких систем и неизбежных проблем на стыках бесшовно интегрируем все процессы на одной платформе

- Автоматизирует все, что можно автоматизировать
  Если процесс можно описать на уровне нотации и электронной модели, значит можно автоматизировать его выполнение по условиям

- Усиливает контроль проектов, задач, показателей
  Оцифровка и автоматизация процессов позволяют улучшить взаимодействие между исполнителями на отдельных участках работ и дать инструменты контроля и анализа менеджменту компании

- Визуализирует отчеты
  Автоматическое получение данных из различных хранилищ позволяет строить прогнозы и визуализировать отчеты — чтобы одним взглядом можно было охватить ситуацию в компании

- Объединяет источники данных
  Интегрируется с любыми внешними системами и хранилищами данных для обработки на одной платформе

=====

//Заголовок

Переложите контроль сотрудников, ресурсов и показателей на алгоритмы — займитесь стратегическим планированием и развитием

//Кнопка

Автоматизировать процессы

=====

//Заголовок
MAXPRO Product — вся функциональность CRM + BPMS + ERP + MIS

//Иллюстрация в виде пазла из 4 элементов:

- CRM
  Customer Relations Management
  Организация взаимодействия с клиентами

- BPM
  Business Process Management
  Цифровизация бизнес-процессов компании

- ERP
  Enterprise Resource Planning
  Управление ресурсами: запасы, финансы, сотрудники и пр.

- MIS
  Management Information System
  Информационная система управления для сбора, хранения, обработки данных

//Абзац
Сложно? На самом деле нет. Вы уже сталкивались с этими системами на практике, просто не знали, что они так называются. Отличие нашего решения в том, что оно объединяет возможности указанных систем, выделяя только те функции, которые нужны именно вам. Это достигается за счет работы в парадигме «бизнес-процессы как конструктор». Внедряем только те элементы, которые понадобятся в вашей конкретной ситуации, и объединяем их в нужной вам логике.

//Абзац
MAXPRO Product построен на Bpium — российской платформе для конструирования инфосистем управления бизнесом. Это лицензионный программный продукт, поэтому при желании вы всегда сможете развивать систему самостоятельно или поменять подрядчика. Bpium включен в Единый реестр российского ПО.

//Ссылка на страницу с информацией о Bpium
Узнать больше о Bpium

=====

//Заголовок
Что умеет MAXPRO Product

//Список с буллетами или иконками
- Формировать поток задач на сотрудников на основе данных и условий
- Уведомлять ответственных на основе условий
- Рассчитывать финансовые потоки, прогнозировать прибыли и убытки
- Автоматизировать биллинг, выставление счетов, отсрочки и платежи
- Автоматизировать документооборот и взаимодействие с клиентами
- Интегрировать все каналы коммуникаций: от чатов до электронной почты, мессенджеров и телефонии
- Получать данные из внешних систем и отдавать их: от CRM до 1С
- Формировать отчеты и визуализировать данные

//Ссылка на страницу с описанием всех возможностей системы
Полный список возможностей

//Кнопка
Оцифровать бизнес

=====

//Заголовок
Каких результатов вы можете ожидать:

//Список с буллетами или иконками
- Больше результата за единицу времени
- Повышение производительности труда сотрудников
- Доступ к информации, необходимой для работы, постоянно обеспечен всем причастным
- Рост бизнес-показателей за счет автоматизации и эффективного управления
- Результаты и узкие места — наглядно и онлайн
- Задачи не теряются и автоматически проходят по всей производственной цепочке

//Подзаголовок
Больше информации о возможностях системы — в видео/статье

//Встроенное видео с презентацией системы или ссылка на статью, пока видео нет

=====

//Заголовок
Сравнение подходов к цифровизации

//Иллюстрация — лепестковая диаграмма с разными решениями

//Текст с ссылкой на статью в блоге
Детальнее про разные подходы читайте в нашем блоге

=====

//Заголовок
Кейсы для разных типов бизнеса и индустрий

//Карточки с иллюстрациями (иконка или фото) и ссылками на детальные описания кейсов

- Торговая компания
- Производственная компания
- Пищевое производство

=====

//Заголовок
Кому подойдет

//Список с буллетами или иконками
- Малому бизнесу, который растет и сталкивается с проблемами масштабирования
- Среднему бизнесу, который выбирает сквозную систему для автоматизации и цифровизации процессов
- Владельцам бизнеса, которые хотят меньше времени уделять рутине и больше стратегическим задачам

//Подзаголовок
А кому не подойдет?

//Список с буллетами или иконками
Мы не видим ценности в создании системы, которая не будет использоваться, и поэтому отказываемся от проекта, если вы:
- Не считаете, что процессы вообще можно оцифровать и автоматизировать
- Не верите, что результат автоматизации — это повышение эффективности компании
- Видите проблему неэффективности процессов, но не хотите ее решать сейчас

//Кнопка
Обсудить возможности автоматизации

=====

//Заголовок
При разработке системы руководствуемся несколькими базовыми принципами:

//Список с буллетами или карточки
- Не ломать то, что работает
- Смотреть наперед, учитывая потребности, которые возникнут только завтра
- Не насаждать насильно, а вовлекать сотрудников в использование системы

//Текст с ссылкой на страницу принципов
Прочитать подробно про принципы построения системы

====

//Заголовок
Внедряем под ключ, консультируем на основе опыта

//Этапность

1. Анализируем ваши процессы и требования
Изучаем структуру и процессы вашего бизнеса. Если есть участки, которые должны быть закрыты от цифровизации, — учитываем и это тоже. Вся информация защищена договором и соглашением о неразглашении (NDA).

2. На старте фиксируем бюджет и сроки проекта
Оценим и объясним, какие ваши пожелания к системе являются типовыми, а какие — специфическими и требуют доработки или пересмотра. Фиксируем состав проекта, его бюджет и сроки.

3. Показываем прототип
Спроектируем и покажем прототип. Дадим поработать в системе, которая, по нашему опыту, подходит для вашей ситуации.

4. Принимаем решение о формате работы
Вместе с вами обсуждаем и выбираем из нескольких вариантов сотрудничества подходящий вам:
- разовая разработка и внедрение;

- обучение вашего программиста для закрытия простых задач;
- контракт на техническую поддержку;
- контракт на доработку по мере развития.

5. Разрабатываем и внедряем систему

Конструируем и бесшовно внедряем систему в ваши рабочие процессы и IT инфраструктуру. При необходимости продолжаем ее поддерживать и совершенствовать. Обучаем сотрудников и помогаем плавно войти в использование системы.

//Абзац
Весь процесс сквозной цифровизации бизнеса, по нашему опыту, занимает от 15 дней до 3 месяцев. Это в несколько раз быстрее и выгоднее по бюджету, чем автоматизация, например, через 1С. Экономия складывается из стоимости решения и применения парадигмы «бизнес-процессы как конструктор».

//Кнопка
Оцифровать бизнес

=====

//Заголовок
О нас

//Буллеты или иконки с текстом
- 15 специалистов по автоматизации: аналитиков, проджектов, программистов
- 800+ клиентов из различных сфер оцифровали за 13 лет

//Текст с ссылкой на страницу о компании
Посмотреть больше информации о нас.

//Заголовок
Остались вопросы?

//Форма обратной связи и контакты

2. «Решения и цены»

(ранее — «Цены на решения»)

Примечание:

- ➔ Верстку, структуру и иллюстрации на этой странице нет необходимости серьезно перерабатывать. Необходимо учесть рекомендации по странице и использовать текст, приведенный ниже.

=====

//Заголовок
Решения и цены

//Подзаголовок
Возможности реализаций в отдельных участках бизнеса

//Заголовок
Отдел продаж

//Подзаголовок (выделен кеглем и/или полужирным)
Используем все классические элементы CRM-системы:

✔ Лиды, превращающиеся в контрагентов и контакты.
✔ Сделки (предложения, договоры поставки), превращающиеся в проекты и заявки, счета и отгрузки.
✔ Интеграция с телефонией в максимально возможном сценарии — в зависимости от АТС, но и ее можно заменить.
✔ Интеграция чат-виджета с сайта в мессенджеры и групп-чаты отдела.
✔ Инструменты для управления внутренними задачами команды и между отделами.
✔ Канбан-доски для сделок, задач, проектов и контроля оплат.
✔ Отчеты: «проекты помесячно», «проекты в работе» с этапами, статусами и сроками, «воронка продаж», «отказы | успех» по менеджерам, «проект | статус» по менеджерам, «постпродажи | допродажи | обслуживание» по менеджерам, «суммы проектов» по менеджерам, «суммы за период» по менеджерам, «маржинальность сделок».

//Подзаголовок (выделен кеглем и/или полужирным)
Добавляем дополнительные возможности:
★ Минимальные, рабочие и топ цены для товаров.
★ Лимиты для менеджеров по изменению цены.
★ Уведомления в чат продаж об оплате сделок и изменении статусов, о просрочке проектов.
★ Уведомления об обращении определенных клиентов и их статусах.
★ Уведомления руководителя о необработанных лидах, заявках, обращениях.

★ Обратный звонок при недозвоне и виджет для перезвона на сайте с уведомлением.
★ Соединение клиента с его закрепленным менеджером при звонке.
★ Разбивка заказа на оплату от разных юрлиц.
★ Мобильное приложение для разъездных сотрудников, адаптация системы под его использование, оформление сделок и документов при выезде к клиенту.

//Подзаголовок (выделен кеглем и/или полужирным)
Дополняем конкурентными преимуществами:

➕ Калькулятор на сайте с синхронизацией цен по курсам валют.
➕ Объединение обращений клиентов по всем каналам с общей системой задач и лидов.
➕ Кабинет клиента для получения счетов, смет и других документов по проекту.
➕ Уведомления клиента о ходе работ по его проекту или заказу.
➕ Приветствие клиента по имени через SpeechKit-робота.

от 200 000 рублей

//Кнопка
Заказать автоматизацию для отдела продаж

=====

//Заголовок
Прием и обработка звонков

//Подзаголовок (выделен кеглем и/или полужирным)
Даже на узком участке широкие возможности автоматизации:

✔ Интеграция с телефонией в максимально возможном сценарии — в зависимости от АТС, но и ее можно заменить.
✔ Определение звонящего и его статус.
✔ Автоматическое создание лида, комментария, статуса, назначение ответственного.

//Подзаголовок (выделен кеглем и/или полужирным)
Добавляем дополнительные возможности:

★ Уведомления об обращении определенных клиентов и их статусах.
★ Уведомления руководителя о необработанных лидах, заявках, обращениях.

★ Обратный звонок при недозвоне и виджет для перезвона на сайте с уведомлением.
★ Соединение клиента с его закрепленным менеджером при звонке.

от 50 000 рублей

//Кнопка
Заказать автоматизацию приема звонков

=====

//Заголовок
Прием сервисных обращений и техническая поддержка

//Подзаголовок
Часть широкой функциональности для сервисного центра или службы поддержки:

✔ Интеграция с телефонией в максимально возможном сценарии — в зависимости от АТС, но и ее можно заменить.
✔ Интеграция чат-виджета с сайта в мессенджеры и групп-чаты отдела.
✔ Обратный звонок при недозвоне и виджет для перезвона на сайте с уведомлением.

✔ Определение звонящего, его статуса, договора, задолженности.
✔ Автоматическое добавление звонка, записи, назначение ответственного.
✔ Чат со всеми звонками и их статусом.
✔ Инструменты для управления внутренними задачами команды и между отделами.

//Подзаголовок (выделен кеглем и/или полужирным)
Добавляем дополнительные возможности:

★ Соединение клиента со специалистом, с которым он общался до этого.
★ Уведомления руководителя о просроченных звонках обращениях.
★ Уведомления сотрудников о необработанных заявках и обращениях.
★ Мобильное приложение для разъездных сотрудников, адаптация системы под его использование, добавление фото и документов при выездной работе.

//Подзаголовок (выделен кеглем и/или полужирным)
Дополняем конкурентными преимуществами:

➕ Объединение обращений клиентов по всем каналам с общей системой задач, лидов, обращений.

➕ Кабинет клиента для подачи заявок в техническую поддержку со списком истории обращений и звонков.
➕ Уведомления клиента о ходе работ по его проекту или заказу.
➕ Приветствие клиента по имени через SpeechKit-робота.

от 150 000 рублей

//Кнопка
Заказать автоматизацию приема обращений

=====

//Заголовок
Абонемент на посещение и запись на услугу

//Подзаголовок
Специфический участок, в основном завязанный на коммуникацию с клиентом и удобство для него:

✔ Классический CRM-блок CRM, аналогичный отделу продаж.
✔ Учет договоров (абонементов) с привязкой к клиенту, счетам и оплатам.
✔ Учет свободной записи, мастеров и услуг.
✔ Кабинет клиента для просмотра «окон» и записи.
✔ Инструменты для работы сотрудников с клиентами, записью и договорами.

//Подзаголовок (выделен кеглем и/или полужирным)
Добавляем дополнительные возможности:

★ Черный список.
★ Взаимодействие с «забытыми» и «пропавшими» клиентами.
★ Уведомления клиента о брони, записи, оплате.
★ Напоминания клиенту о себе и акциях.

//Подзаголовок (выделен кеглем и/или полужирным)
Дополняем конкурентными преимуществами:

➕ Чат-бот для записи.
➕ Запись, акции и скидки по QR-коду.
➕ Сбор отзывов в личном кабинете.

от 100 000 рублей

//Кнопка
Автоматизировать абонементы

=====

//Заголовок
Складской учет

//Подзаголовок
Развиваем стандарты отдела продаж с добавлением складов, складского учета и документооборота:

✔ Настройка структуры, формата и политики склада.
✔ Создание нескольких складов по типам.
✔ Привязка номенклатуры склада к номенклатурам счетов и бухучета.
✔ Автоматические списание со склада отгруженных товаров.

//Подзаголовок (выделен кеглем и/или полужирным)
Добавляем дополнительные возможности:

★ Поштучный учет, фиксирование закупочной цены товара в приходе.
★ Ограничение прихода по цене выше прайс-листа или себестоимости в номенклатуре.
★ Уведомления ответственных об остатках в чат и на почту.
★ Резервирование менеджерами товара в заказах.
★ Уведомление менеджеров о поступлении товара на склад.
★ Уведомления закупщиков об изменениях в заказе на склад.
★ Отчеты «остатки на складах», «статусы товаров», «динамика цен».

//Подзаголовок (выделен кеглем и/или полужирным)
Дополняем конкурентными преимуществами:

➕ Автоматический заказ поставщику в зависимости от остатков.
➕ Терминал сбора данных для инвентаризации.
➕ Автоматизированный отчет по отклонениям инвентаризации.

от 150 000 рублей

//Кнопка
Автоматизировать складской учет

=====

//Заголовок
Учет ДДС (+P&L), договоров, документов

//Подзаголовок (выделен кеглем и/или полужирным)
Автоматизируем учет движения денежных средств по всем направлениям, учет договоров, сделок и документов по ним:

✔ Ключевые возможности CRM-системы для учета контрагентов, контактов, сотрудников.
✔ Создание структуры отделов для движения документов.
✔ Создание структуры каталогов ДДС, договоров, документов на основе политики конкретного предприятия.
✔ Этапность движения документов и договоров между отделами и сотрудниками, разграничение доступа.
✔ Учет поступлений по банку, кассе, выдаче сотрудникам.
✔ Потоки документооборота и договоров, канбан-пространство для задач.
✔ Уведомления ответственных об этапах документооборота.
✔ Уведомления руководителей отделов о поступлении задач в их отдел.

//Подзаголовок (выделен кеглем и/или полужирным)
Добавляем дополнительные возможности:

★ Уведомление подписантов о готовности документов на подпись.
★ Автоматическое движение документа, версионность, командное редактирование и обсуждение.
★ Чат-обсуждения для групп ответственных, подписантов и руководителей.
★ Мобильное приложение для удаленных сотрудников, кассиров, закупщиков.

//Подзаголовок (выделен кеглем и/или полужирным)
Дополняем конкурентными преимуществами:

➕ Автоматическое разнесение банковских поступлений по выпискам.
➕ Автоматизация авансовых отчетов.

➕ Отчеты «показатели бизнеса», «план-фактх».
➕ Рассылка ключевых показателей и отчетов инвесторам.
➕ Бот для самостоятельного запроса отчетов инвесторами и руководителями.

от 100 000 рублей

//Кнопка
Заказать автоматизацию учета ДДС

3. «Кейсы»

(ранее — «Цены и кейсы»)

Примечание:

➔ Верстку, структуру и иллюстрации на этой странице рекомендуем переработать в соответствии с рекомендациями выше и предлагаемым текстовым контентом.

=====

Кейсы

//Заголовок
Кейсы

//Подзаголовок
Примеры реализаций системы в конкретном бизнесе

«Мы дорожим собственностью, приватностью информации, данных, структуры процессов, идей развития наших клиентов и без их разрешения не указываем названия компаний. Это защищено моим словом и NDA — соглашением о неразглашении информации»
Максим Соловьев, основатель MAXPRO

//Заголовок
Объединили функциональность нескольких систем в одной для торговой компании

//Подзаголовок
Информация о компании

- Количество сотрудников: 35
- Бюджет на автоматизацию: до 1,2 млн рублей
- Срок внедрения: до 3 кварталов

//Подзаголовок
Причина обращения:

- Работаем в разных системах: Битрикс, несколько 1С, «своя программа» на складе.
- Хотим:

    - Работать в единой системе.
    - «Мобилизировать» сотрудников.
    - Упростить и автоматизировать ряд процессов.
- Уже пробовали:
    - Разрабатывать в 1С — не все получилось.
    - Дорабатывать Битрикс и другие системы — не получилась большая часть.

//Подзаголовок
Задача:

- Создать единую систему учета и автоматизации.
- Перенести в новую систему текущие процессы, реализация которых устраивает.
- Доработать реализацию процессов, которые не устраивают полностью.
- Оцифровать и автоматизировать процессы, с которыми это не было сделано ранее.
- Сохранить 1С и данные в нем, разработать интеграции.
- Интегрировать финансовый учет в новую систему.
- Разработать блоки аналитики и отчетности вместо ручных сводных отчетов в разных системах.

//Подзаголовок
Результат:
✔ За 3 месяца сотрудники «втянулись» в работу в системе.
✔ Компания больше не тратит силы, время и деньги на попытки соединить несколько разнородных систем вместе.
✔ Сократили штат бухгалтерии на 50%. Система автоматические оформляет, получает и рассылает документы, взаимодействует с дебиторкой.
✔ Повысили прозрачность и управляемость работы отдела продаж и дальнейшей цепочки. Внедрили KPI.
✔ Получили систему автоматизации, о которой давно мечтали.

//Ссылка
Читать кейс подробнее

=====

//Подробное описание кейса в попап-окне

//Заголовок
Что и как реализовали

//Подзаголовок
Блок работы с новыми клиентами

✔ Интегрировали новую телефонную систему: проброс звонков, определение звонящих, фиксация обращений.
✔ Лиды превращаются в контрагентов и контакты.
✔ Сделки (предложения, договоры) превращаются в заявки, счета и отгрузки.
✔ Интегрировали чат-виджет с сайта в мессенджеры и групп-чат отдела продаж.
✔ Внедрили инструменты для внутренних задач команд и отделов, с разбивкой по типам ролей и должностей.
✔ Внедрили канбан-пространство для сделок, задач и контроля оплат.
✔ Разработали отчеты по продажам: «сделки помесячно», «сделки в работе» с этапами, статусами и сроками, «воронка продаж», «отказы | успех» по менеджерам, «сделки | статус» по менеджерам, «постпродажи | допродажи | контракты» по менеджерам, «суммы сделок» по менеджерам, «суммы за период» по менеджерам, «маржинальность сделок».
✔ Полноценно интегрировали с 1С БП: передача счетов, накладных и счетов-фактур, удаление и изменение состава документа, формирование договоров поставки, договор-счетов.

//Подзаголовок
Внедрили дополнительную функциональность:

★ Установка минимальных и рабочих цен на товар, ограничение возможностей менеджера по изменению цен.
★ Уведомления в чат продаж об оплате сделок и изменении статусов, о просрочках оплаты.
★ Уведомления об обращении определенных клиентов и их статусах.
★ Уведомления руководителя о необработанных лидах и обращениях.
★ Обратный звонок при недозвоне и виджет для перезвона на сайте с уведомлением ответственных.
★ Соединение клиента с его закрепленным менеджером при звонке.
★ Мобильное приложение для разъездных сотрудников, адаптация системы под его использование, оформление сделок и документов при выезде к клиенту.
★ Кабинет клиента на сайте для получения счетов и отгрузочных документов.

- Фактический срок внедрения: 5 месяцев
- Стоимость разработки: 900 000 рублей
- Стоимость лицензий: 12 700 рублей в месяц (в облаке на период разработки)
- Стоимость лицензий: 564 000 рублей (разовый платеж на пожизненную лицензию)

4. «Принципы построения системы»

Примечание:

➔ Верстку, структуру и иллюстрации на этой странице рекомендуем переработать в соответствии с рекомендациями выше и предлагаемым текстовым контентом.

=====

//Заголовок
Принципы построения системы автоматизации

//Буллеты, иконки или иллюстрации с текстом

- Безошибочность
  Не давать возможность совершить ошибку на уровне системы вместо создания инструментов контроля

- Омниканальность
  Вовлекать клиента через все доступные и удобные для клиента каналы коммуникаций с бесшовной передачей между ними

- Доступность
  Обеспечить доступ для сотрудников через любое устройство, уведомления в любой удобный канал

- Дружественность
  Помогать людям работать за счет создания интуитивно понятной, логичной и дружественной к пользователю системы, для использования которой не надо изучать 300 страниц руководства

- Цельность
  Формировать единое инфопространство для клиентов, сотрудников, руководителей и владельцев компании. Работать по всей цепи бизнес-процессов предприятия

- Ориентация на бизнес
  Конечная цель системы автоматизации — увеличивать прибыль бизнеса за счет оптимизации и улучшения процессов, роста продаж и сокращения издержек

======

//Заголовок

Система автоматизации должна быть цельной и помогать зарабатывать:

//Буллеты, иконки или иллюстрации с текстом

- В отделе продаж
  Учитывать отношения с клиентами и не терять их из-за человеческого фактора

- В бухгалтерии
  Контролировать платежи и документы, автоматизировать взаимодействие с клиентами, их уведомление и контроль над дебиторской задолженностью, формализовать учет договоров, выставлять счета

- На складе
  Вести учет остатков, маркировать товар, фиксировать движение запасов и историю

- В сервисе
  Знать кого и как обслуживать, узнавать клиентов при обращении, контролировать исполнение заявок и уведомлять о статусе, предупреждать об изменении отношений и получать обратную связь, вести базу знаний

- Руководителям
  Получать актуальные отчеты и срезы данных, контролировать действия отделов и сотрудников, принимать решения на основе фактов и данных

- Владельцу
  Проще вести прозрачный бизнес без бюрократии в единой, удобной и надежной системе

- Глобально
  Сократить время приема и обработки заказов и обращений, сократить количество ручного труда и избыток кадров, автоматизировать учет в отделах и между ними, упростить и улучшить взаимодействия с клиентами, анализировать деятельность каждого сотрудника и предприятия в целом

5. «О нас»

Примечание:

➔ Верстку, структуру и иллюстрации на этой странице рекомендуем переработать в соответствии с рекомендациями выше и предлагаемым текстовым контентом.

======

//Заголовок
О MAXPRO

//Список с иконками
- 13 лет в автоматизации
- 15 специалистов по автоматизации: аналитиков, проджектов, программистов
- 800+ клиентов из различных сфер

В сфере автоматизации с 2007 года. Последние 5 лет входим в топ-3 профильных компаний по автоматизации HoReCa на платформах R_Keeper и iiko. Последние 3 года активно разрабатываем BPM-системы.

В основном в качестве основы используем платформу Bpium, добавляем системную функциональность, разрабатываем интеграции и конфигурации. Полностью оцифровали свои процессы по всем направлениям деятельности: внедрение проектов, сервис и обслуживание, продажи, ремонт, склад.
Теперь цифровизируем бизнесы внешних заказчиков, предлагая заказные решения для разных индустрий.

=====

//Заголовок
Руководители

Фёдор Агашин
Операционный директор
- Управляет внутренними процессами
- Организует разработку и внедрение решений
- Замещает генерального директора по необычным вопросам

Максим Соловьёв
Генеральный и технический директор

- Несет ответственность за все действия компании
- Обеспечивает достижение целей
- Разрабатывает и внедряет новые решения