



ZENEXI

ЛЮДИ,
ТЕХНОЛОГИИ,
ЭКСПЕРТИЗА

2023

ZENEXI - Российский IT интегратор. Специализируется в направлении оптимизации бизнес процессов и цифровизации бизнеса на базе системы Битрикс 24. Компания использует отечественные решения, что дает гарантию бесперебойности.

Ценность компании: **ЛЮДИ ВАЖНЕЕ ВСЕГО!**

- **Уважение к сотрудникам:** компания уважает своих сотрудников и обеспечивает их комфортными условиями работы, чтобы создать наиболее продуктивную рабочую атмосферу.
- **Инновации:** компания стремится создавать и развивать новые технологии, продукты и сервисы, чтобы соответствовать изменяющимся потребностям клиентов.
- **Качество:** компания работает для достижения высокого уровня качества в своей продукции и сервисах, чтобы удовлетворить потребности клиентов.
- **Клиентоориентированность:** компания ориентируется на потребности и желания клиентов и стремится предоставлять продукты и услуги, которые удовлетворят их потребности и превзойдут ожидания.



БИТРИКС 24



КОМПАНИЯ

- Профиль сотрудника
- Битрикс24.Диск
- Календарь
- Лента новостей
- Учет рабочего времени
- Отчеты руководителю
- Структура компании
- Блок HR
- База знаний
- Бизнес-процессы



ЗАДАЧИ И ПРОЕКТЫ

- Постановка задач и подзадач
- Мой план
- Роли для совместной работы
- Проекты
- Роботы в задачах
- Голосовые помощники
- Задачи по e-mail
- Контроль сроков
- Эффективность



CRM

- Автоматизация продаж
- CRM Маркетинг
- Звонки и сообщения из CRM
- План продаж и отчеты
- Онлайн Документы
- Обмен данными с 1С
- CRM аналитика
- Сквозная аналитика
- Воронки и туннели продаж
- Роботы и триггеры



КОНТАКТ-ЦЕНТР

- Телефония
- Соц. сети
- Мессенджеры
- Открытые линии
- Бесплатные чаты на сайте
- CRM формы в соц. Сетях
- Коллтрекинг
- Распределение звонков и сообщений
- Автоответчик
- Анализ работы



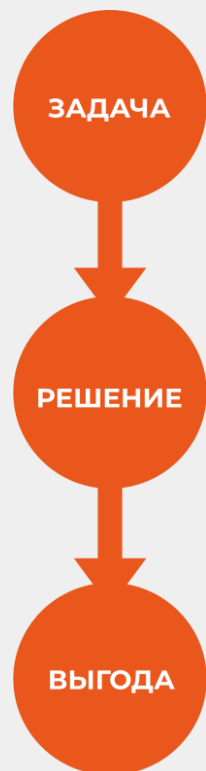
САЙТЫ И МАГАЗИНЫ

- Шаблоны сайта
- Удобный конструктор
- Бесплатный онлайн чат
- Графический редактор
- Сайт в связке с CRM
- Многостраничные сайты
- Права доступа
- Яндекс Метрика и Google Analytics
- SEO
- Домен в bitrix24.site или ваш домен
- Готовый интернет магазин
- Автоматизация продаж

- Аудит, предпроектное обследование
- Поставка и внедрение ПО
- Оптимизация бизнес-процессов
- Системная интеграция
- Техническая поддержка
- Клиентское сопровождение



Почему мы?



Мы профессионально занимаемся оказанием услуг по оптимизации бизнес процессов. Делаем ставку не на объём клиентов, а на качество и персональный подход.

- **ОПЫТ** – компания обладает большим опытом работы в оптимизации бизнес процессов в различных сферах бизнеса, мы можем предоставить своим клиентам высококачественные услуги и решения.
- **ИННОВАЦИИ** – компания ZENEXI стремится быть впереди конкурентов в области технологических инноваций, тратит много времени и ресурсов на исследования и разработку новых продуктов и услуг.
- **ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД** - мы предлагаем индивидуальный подход к каждому клиенту, учитывая его потребности и требования, и создавая решения, которые идеально подходят для его бизнеса. Каждый клиент, это отдельная личность, заслуживающая индивидуального подхода, так и каждый проект требует особой стратегии реализации, учитывая цели и задачи бизнеса.
- **ЭКСПЕРТИЗА** – залогом успешно реализованного проекта является экспертный подход к решению задач. Компания ZENEXI каждый проект начинает с детального обследования с последующим согласованием всех возможных решений с заказчиком, это позволяет уравнивать ожидание и реальность.
- **КАЧЕСТВО** – компания ZENEXI стремится к гарантированному высокому качеству своих продуктов и услуг, использует лучшие практики и стандарты в своей работе.
- **СКОРОСТЬ** – для каждого проекта мы формируем скилл группу специалистов соответствующих требованиям проекта. Каждый специалист отвечает за свое направление (Руководители проектов, Аналитики, Разработчики, Тестировщики и т.д.) это позволяет реализовывать проекты с высокой скоростью. Каждый проект мы стараемся делить на этапы, что бы заказчики четко могли следить за сроками выполнения работ.
- **ЦЕНА** - мы предлагаем конкурентоспособные цены и бонусы, не уступая в качестве своих продуктов и услуг. Периодично проводятся акции.
- **СОПРОВОЖДЕНИЕ КЛИЕНТОВ** - мы предлагаем высокий уровень сервиса и всегда готовы помочь своим клиентам в решении проблем и вопросов, возникающих в процессе работы.
- **ГИБКОСТЬ И АДАПТИВНОСТЬ** - мы очень гибко адаптируемся под задачи и требования заказчика, быстро реагируя на изменения и требования рынка.

Как мы проводим внедрение?



АНАЛИТИКА БИЗНЕС- ПРОЦЕССОВ

Оперативно проводим анализ ключевых показателей компании, выявляем точки роста для бизнеса, устраняем нарушения и оптимизируем процессы.



ПОДБОР ПО

Подбираем подходящее решение и тариф для реализации поставленных задач



НАСТРОЙКА И ДОРАБОТКА

Производим необходимые настройки и дорабатываем Битрикс24 под индивидуальные потребности каждого клиента.



ИНТЕГРАЦИЯ С ВНЕШНИМИ СЕРВИСАМИ

Интегрируем Битрикс24 с продуктами 1С, сайтом и магазином, почтой, телефонией, соцсетями, а также сервисами аналитик и лидогенерации



ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

Проводим онлайн обучение сотрудников разного уровня подготовки – как новичков, так и тех, кто уже обладает базовыми навыками работы с Битрикс24



ТЕХПОДДЕРЖКА И СОПРОВОЖДЕНИЕ

Наша техподдержка по Битрикс24 поможет решить любой вопрос или увеличить эффективности работы с корпоративным порталом



Одним из наших проектов была настройка и внедрение Битрикс 24 для бизнеса по продаже услуг оздоровительного и медицинского туризма. Компания-заказчик уже имела базу клиентов, которых она обслуживала вручную. Однако с увеличением количества клиентов возникла необходимость автоматизации процессов работы с ними. Также отсутствовала возможность управления задачами и проектами, анализа данных и отслеживания работы сотрудников.

ЗАДАЧИ

- 1. Выбор оптимальной версии Битрикс 24 с учетом потребностей компании заказчика**
- 2. Внедрение выбранной версии и настройка пользовательских прав**
- 3. Настройка модулей CRM, задачи и проекты в соответствии с бизнес- процессами**
- 4. Обучение сотрудников работе с CRM и другими модулями**
- 5. Проведение тестирования и настройка сквозной аналитики**

РЕШЕНИЕ

Мы выбрали версию Битрикс 24 “Корпоративный портал”, так как она позволяла реализовать все необходимые для заказчика задачи. Мы провели подробный анализ всех бизнес-процессов компании, настроили модули CRM, задач и проектов. Также были установлены необходимые интеграции с другими программными продуктами заказчика. Мы провели онлайн-обучение сотрудников на всех уровнях, чтобы они могли использовать новую систему на работе и получили максимальную отдачу в своей работе. После тестирования мы настроили сквозную аналитику, которая позволяла компании отслеживать ключевые показатели работы и анализировать результаты.

РЕЗУЛЬТАТ

В результате нашей работы компания-заказчик получила инструмент, который позволял автоматизировать процессы работы с клиентами, управлять проектами и задачами, анализировать результаты работы в режиме реального времени. Это позволило увеличить производительность и снизить время, затраченное на выполнение задач. В итоге компания-заказчик смогла увеличить свою клиентскую базу и реализовать более эффективные стратегии продаж.

Компания АВС, занимающаяся продажей косметики, решила внедрить в свою работу CRM-систему для улучшения процессов продаж и управления клиентской базой. Было решено выбрать Битрикс 24 как наиболее подходящую платформу для этих целей.

РЕШЕНИЕ

Этап 1. Подготовка к внедрению

Команда проекта определила необходимый функционал, который должен быть реализован в системе, провела анализ бизнес-процессов и разработала план внедрения. Также были определены роли пользователей, проведено обучение персонала и создана документация.

Этап 2. Настройка системы

Поэтапно была настроена CRM-система в соответствии с требованиями компании. Были произведены настройки справочников и служб, настроены права доступа для пользователей, настроены триггеры и информационные панели. Также была выполнена интеграция с сайтом компании.

Этап 3. Тестирование функционала и отладка системы

Были проведены тесты на работоспособность и оптимальность функционала системы, а также проверена корректность внедрения. После чего было произведено полное обучение персонала и организована поддержка системы в дальнейшем.

РЕЗУЛЬТАТ

После внедрения было достигнуто повышение качества обслуживания клиентов, повышение эффективности работы продавцов и ускорение процессов продаж. Компания АВС отметила удобство использования новой системы и быстрое получение информации. Благодаря внедрению новой CRM-системы, компания успешно увеличила объем продаж и улучшила свои деловые результаты.





Клиент: компания по продаже товаров для дома и сада.

Проблема: долгое время на обработку и ответ на запросы от клиентов.

Решение: оптимизация бизнес процессов на базе Битрикс 24.

РЕШЕНИЕ

Этап 1. Анализ процессов

С определением основной проблемы, необходимо анализировать текущие бизнес процессы. В данном случае, клиентам нужны быстрые ответы, для этого был проведен анализ процесса обработки запросов. В результате, было обнаружено, что вся информация о запросах и клиентах не собирается в одном месте, что затрудняет их обработку и ответ клиентам.

Этап 2. Автоматизация процессов

Следующим шагом было решено автоматизировать процесс обработки запросов, которые поступают через сайт и по телефону. Был создан специальный формуляр, который позволяет быстро и удобно собирать и соединять всю информацию о запросах и клиентах в единый портал.

Этап 3. Улучшение коммуникации с клиентами

Также, было введено уведомление клиентов посредством SMS или электронной почты, чтобы убедиться, что они получили нужную информацию и были в курсе своих запросов.

РЕЗУЛЬТАТ

Оптимизация бизнес процессов на базе Битрикс 24 позволила улучшить коммуникацию с клиентами и быстрее обрабатывать запросы. Это привело к улучшению репутации компании и увеличению продаж товаров для дома и сада.

Компания Парус долгое время использовала Амо CRM для управления своими продажами, но столкнулась с некоторыми ограничениями и проблемами при работе с этой системой. В результате компания решила перейти на Битрикс 24.

Шаг 1: Подготовка к переходу

Первый шаг состоит в том, чтобы подготовиться к переходу на новую систему CRM. Для этого необходимо определить, какие данные будут перенесены из старой системы в новую, какие настройки необходимо настроить, какие новые функции будут использоваться и т.д.

Шаг 2: Выбор подходящего решения на базе Битрикс 24

После того, как была проведена предварительная подготовка, необходимо подобрать подходящее решение и тариф в Битрикс 24.

Шаг 3: Настройка Битрикс 24

После внедрения системы необходимо настроить Битрикс 24 под нужды компании. Это включает в себя настройку пользователей, прав доступа, показателей качества, автоматизацию процессов и т.д.

Шаг 4: Миграция данных из Амо CRM

Следующий шаг - миграция данных из Амо CRM в Битрикс 24. Для этого необходимо экспортировать данные из старой системы, затем импортировать их в новую систему. Это может занять какое-то время, в зависимости от количества данных.

Шаг 5: Обучение сотрудников

После того, как данные были перенесены в новую систему, необходимо обучить сотрудников работе с Битрикс 24. Это включает в себя знакомство с новыми функциями, интерфейсом, настройками и т. д.

Шаг 6: Поддержка и анализ

После перехода на новую систему эффективность показателей компании выросла за счет расширенных возможностей Битрикс 24.

РЕШЕНИЕ

РЕЗУЛЬТАТ





ЗАДАЧИ

Компания РАТ использует SharePoint для управления своими документами и задачами. В процессе программы импортозамещения было принято решение перейти на Битрикс 24.

ТРУДНОСТИ

Возникающие сложности в работе SharePoint:

- Ограниченная доступность SharePoint из-за ограничений в сети компании;
- Сложности в управлении версиями документов;
- Сложности в поиске необходимой информации в SharePoint.

РЕШЕНИЕ

1. Ознакомление с возможностями Битрикс 24 и выбор необходимых функций и инструментов.
2. Выбор тарифа Битрикс 24 и настройка среды для работы.
3. Экспортирование данных из SharePoint и импортирование их в Битрикс 24.
4. Создание структуры документов и задач в Битрикс 24.
5. Обучение пользователей работе с новой платформой и настройка доступов.
6. Перенос всех необходимых документов и задач в Битрикс 24 и запуск работы в новой среде.

РЕЗУЛЬТАТ

После перехода на Битрикс 24, компания смогла улучшить свой процесс управления документами и задачами. Они теперь имеют доступ к своей информации в любом месте и в любое время. Получили улучшенный поиск данных, а также более простую систему версионности для документов.



КОМПАНИЯ «ИТЕРА»

ЗАДАЧИ

Внедрения системы в компанию Итера была возложена на команду экспертов по системной интеграции ZENEXI

Компания «Итера» решила перейти на использование единой системы управления бизнес-процессами в своей деятельности. Выбор был сделан в пользу Битрикс24, так как эта платформа имеет широкий функционал, позволяющий использовать одну систему для управления несколькими аспектами бизнеса.

РЕШЕНИЕ

Шаг 1. Анализ бизнес-процессов компании

Специалисты провели анализ бизнес-процессов и выявили основные потребности компании в автоматизации. Изучив все этапы бизнес-процессов, была разработана модель процессов, которые будут управляться системой.

Шаг 2. Закупка необходимого оборудования

Команда интеграторов произвела закупку необходимого для работы оборудования: серверов, сетевого оборудования, компьютеров. Они настроили и установили всю необходимую систему в соответствии с требованиями компании.

Шаг 3. Настройка и наладка системы управления

После установки оборудования интеграторы приступили к настройке и наладке системы управления. Были настроены все интеграции, необходимые для автоматизации бизнес-процессов. Формы документов и отчетов были настроены с учетом требований компании.

Шаг 4. Обучение пользователей

После успешной настройки и наладки системы управления, пользователи прошли обучение для работы с новой системой. На обучении они получили знания о технологиях ведения бизнеса, а также о том, как работать с интерфейсом Битрикс24.

РЕЗУЛЬТАТ

Компания «ИТЕРА» получила автоматизированную систему управления, которая позволила оптимизировать бизнес-процессы в компании. Новая система управления позволяет сократить время на выполнение задач, упростить их контроль и управление. Битрикс24 становится основой для будущего развития компании, которая сможет быстрее и эффективнее реагировать на изменения рынка.

Цель: улучшить эффективность работы сотрудников внутри компании и оптимизировать управление проектами.

ЗАДАЧИ

- 1. Внедрить CRM-систему, которая позволит автоматизировать процессы поиска новых клиентов, управления сделками и взаимодействия с ними.**
- 2. Реализовать систему управления проектами, которая позволит контролировать сроки выполнения задач, расставлять приоритеты, а также назначать ответственных за выполнение работ.**
- 3. Обеспечить интеграцию новых систем с уже используемой в компании системой управления документами.**

РЕШЕНИЕ

1. Провести анализ бизнес-процессов компании и выявить необходимые функциональные требования к системам.
2. Разработать техническое задание на разработку и внедрение CRM-системы и системы управления проектами.
3. Подобрать подходящее решение и версию.
4. Провести обучение сотрудников компании работе с новыми системами.
5. Реализовать интеграцию новых систем с уже используемой в компании системой управления документами.
6. Провести тестовый запуск систем и произвести необходимые доработки.
7. Запустить системы в работу.

РЕЗУЛЬТАТ

За счет оптимизации процессов удалось добиться:

- 1. Улучшение качества работы с клиентами и увеличение количества новых клиентов.**
- 2. Оптимизация процессов управления проектами и улучшение контроля за выполнением задач.**
- 3. Уменьшение времени на поиск и обработку документов благодаря интеграции новой системы управления документами.**
- 4. Улучшение эффективности работы сотрудников и повышение их производительности.**



Корпоративный портал на базе Битрикс 24 был реализован для компании, занимающейся производством и продажей средств индивидуальной защиты.

ЗАДАЧИ

- 1. Обеспечение эффективной коммуникации между сотрудниками компании.**
- 2. Справочная информация и база знаний для сотрудников.**
- 3. Онлайн-формы для сбора заявок на различные услуги компании.**
- 4. Система отчетности и учета рабочего времени.**
- 5. Модуль управления проектами.**

РЕШЕНИЕ

1. Были созданы многоуровневые порталы, которые позволяют пользователям быстро переключаться между различными разделами портала.
2. Были созданы разделы FAQ и база знаний, где сотрудники могут легко найти ответы на свои вопросы.
3. Для сбора заявок были созданы онлайн-формы с автоматической отправкой на электронную почту отдела, ответственного за обработку заявок.
4. Была реализована система отчетности и учета рабочего времени на основе модуля «Учет рабочего времени», где сотрудники могут отмечать свой приход и уход через онлайн-форму.
5. Модуль управления проектами был интегрирован в портал, что позволяет эффективно управлять проектами и назначать задачи.

РЕЗУЛЬТАТ

- 1. Усовершенствована коммуникация между сотрудниками, что способствует повышению эффективности работы компании.**
- 2. Быстрый доступ к справочной информации и базе знаний повысил квалификацию сотрудников и сократил время на поиск информации.**
- 3. Онлайн-формы позволяют сотрудникам быстро и просто оставлять заявки на услуги, что повысило клиентоориентированность компании.**
- 4. Система отчетности и учета времени позволяет сотрудникам легко следить за своим рабочим временем.**
- 5. Модуль управления проектами помогает компании эффективно планировать и контролировать проекты, что помогает улучшить работу компании в целом.**



Битрикс24



Контакты

Будем рады ответить на ваши вопросы.

+7 (495) 159 23 85

sale@zenexi.ru

129090, г. Москва
Проспект мира, д. 40



Zenexi_Bot



ZENEXI

2023



ZENEXI

БЛАГОДАРИМ ВАС
ЗА ВНИМАНИЕ!