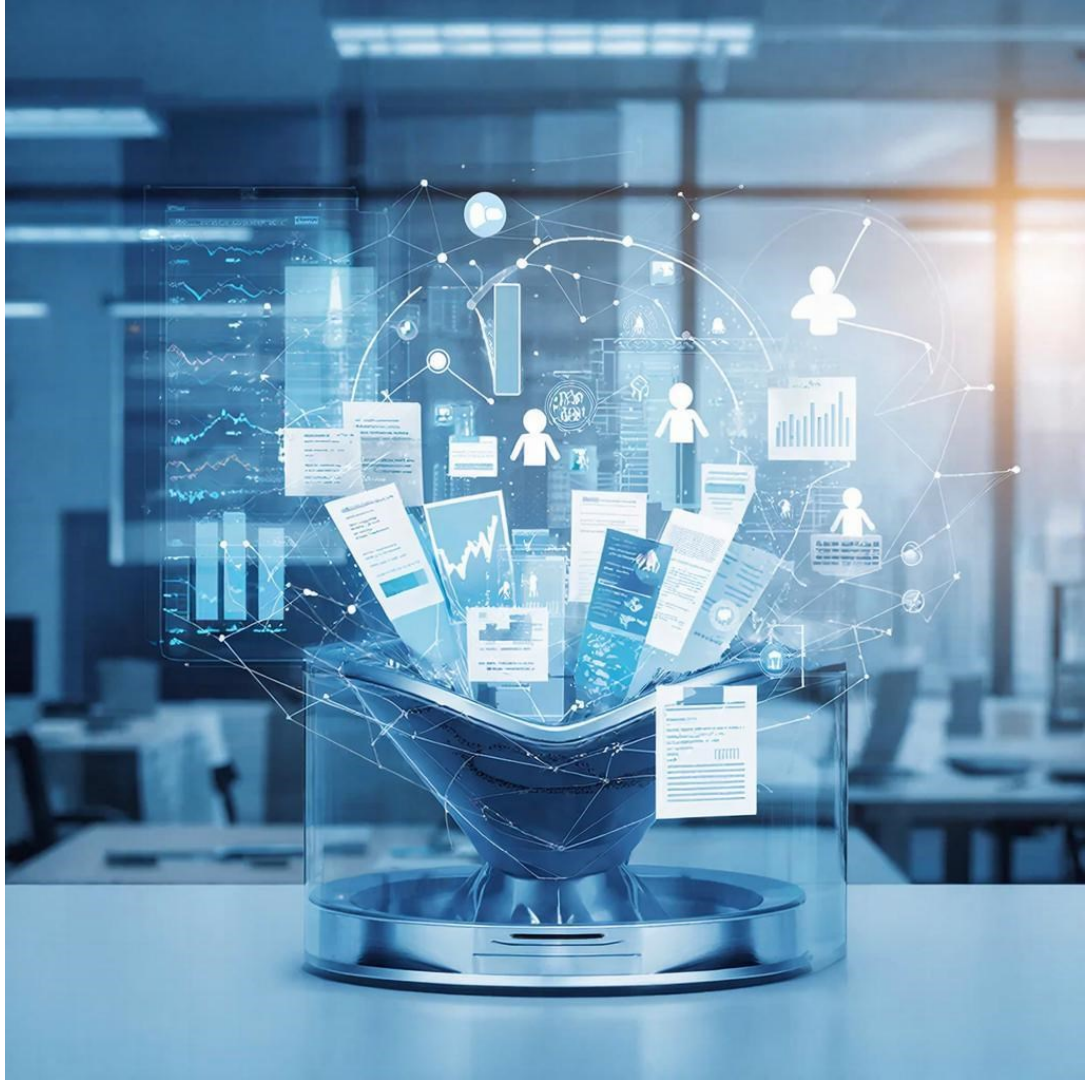
Внедрение сквозной автоматизации продаж и документооборота



Глубокий аудит процессов

- Проведена серия интервью с ключевыми сотрудниками для выявления проблемных зон.
- Выполнено картирование процессов «as is» для понимания текущего состояния.
- Проведен хронометраж и оценка потерь для определения узких мест.

Интеграция Битрикс24 и 1С

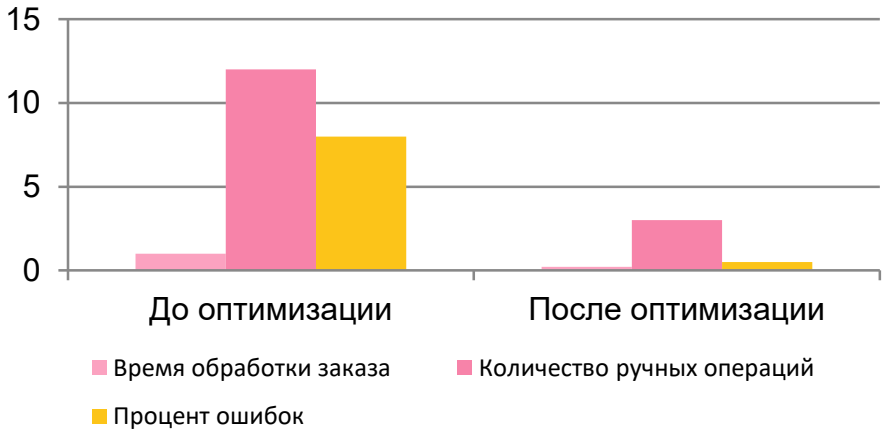
- Двусторонний событийный обмен данными между Битрикс24 и 1С обеспечил синхронизацию информации в реальном времени.
- Автоматическое создание документов сократило время на ручные операции и снизило количество ошибок.
- Обновление остатков на складе в режиме реального времени повысило точность учета и ускорило обработку заказов.

Автоматизация продаж в Битрикс24

- Роботизированная воронка продаж ускоряет обработку заявок и повышает конверсию.
- Сквозная аналитика и дашборд-панель обеспечивают прозрачность и контроль над продажами.
- Автоматические коммуникации улучшают взаимодействие с клиентами и снижают нагрузку на сотрудников.

Количественные результаты

- Время обработки заказа снизилось в 4,5 раза.
- Количество ручных операций сократилось с 12 до 3.
- Процент ошибок упал с 8% до 0,5%.



Качественные результаты

- Масштабируемость бизнеса: возможность быстрого роста без потери качества обслуживания.
- Управленческий контроль: повышение прозрачности и управляемости процессов.
- Улучшение клиентского опыта: повышение удовлетворенности клиентов за счет сокращения времени обработки заказов.

Культура работы

Сотрудники перешли от режима «пожарных» к режиму проактивного управления своими задачами. Рутина была делегирована роботам, что позволило сосредоточиться на стратегических и творческих аспектах работы.

Итоги интеграции

Интеграция стала «спинным мозгом», передающим данные, а автоматизация в Битрикс24 — «головным мозгом», принимающим решения по правилам бизнеса.

Финальный результат

- Конкретная финансовая и операционная эффективность: рост выручки на 25%, сокращение издержек на 15%.
- Конкурентное преимущество компании: ускорение обработки заказов в 4,5 раза, снижение ошибок до 0,5%.

Выводы

- Реинжиниринг бизнес-процессов с помощью цифровых инструментов позволил сократить ручные операции и повысить точность.
- Влияние на конкурентное преимущество компании выражено в ускорении обработки заказов и снижении ошибок.

Спасибо за внимание!