

Партнер: ООО «ZORKIN»

ID: 28610054

Адрес: 100135, Республика Узбекистан, г. Ташкент
Чиланзарский р-н, 18 квартал, дом 10а.

телефон: +998 98 366 40 16

e-mail: zorkingroup@vandex.uz

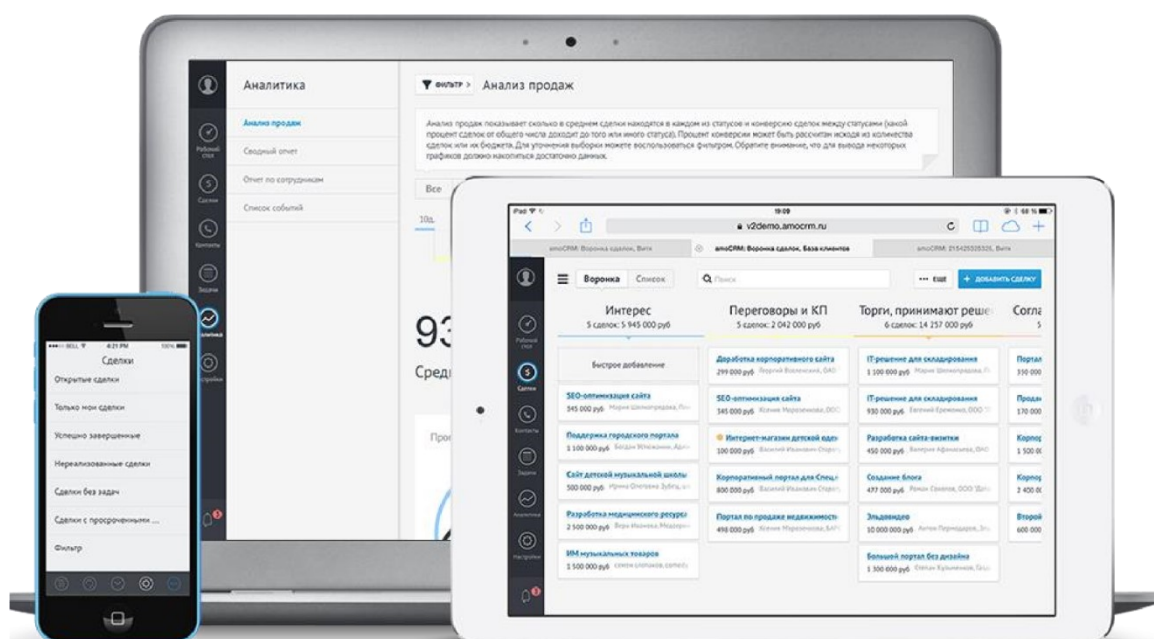
телеграм: https://t.me/zorkin_bot

сайт: <https://zorkin.uz/>



Коммерческое предложение от PARTNERamoCRM

Облачная система учета клиентов и сделок на базе платформы amoCRM



Что такое amoCRM?

amoCRM – это система для учёта клиентов и сделок, которая работает в режиме online. Её функционал намного шире Excel и заметно удобнее, чем в сложных и дорогих системах. Система не требует установок и дополнительных настроек – достаточно пройти регистрацию на сайте www.amocrm.ru и можно сразу приступать к работе.

Базовый план

«Настройка этапов продаж» - это то, что даст четкую картину вашего бизнеса, позволит вам проанализировать успешность ваших продаж на разных этапах.

«Около 600 готовых интеграций» - с почтой, телефонией, сервисами SMS-рассылок - всё, что потребуется для полноценной работы с клиентами.

Расширенный план

«Автоматическая воронка продаж» - настройте ваш индивидуальный план утепления клиентов с помощью онлайн-инструментов коммуникации, который будет работать впоследствии без вашего участия.

«Обязательность заполнения полей» - как важно не забыть зафиксировать всю необходимую информацию о вашем клиенте.

Профессиональный план

«Скоринг» - используйте свою формулу для расчета успешной покупки. Присваивайте каждой сделке балл. Диапазон значений балла от самого маленького (холодного) до большого (теплого) подскажет вероятную покупку.

«Покупатель» - работа с повторными продажами - очень важная часть вашего бизнеса, чтобы клиент вернулся к вам снова.

- **Периодические покупки** — систематические повторные продажи и определенные сроки до следующей покупки;
- **Динамическая сегментация** — продажи, которые осуществляются без привязки к дате покупки, т.е. клиент может вернуться и купить снова в любой момент.

«Бэкап данных с отправкой на почту» - с вашей базой клиентов ничего не случится, вы сможете в любое время восстановить картину с архива вашей системы.

«Мониторинг активности пользователей» - теперь ваши сотрудники будут у вас на виду, наша онлайн-система зафиксирует все его действия.

А еще:

«Аналитика» - полный анализ продаж, отчет по работе ваших сотрудников, мониторинг событий по каждой сделке и анализ звонков.

«Бизнес-процессы» - автоматизация простых, монотонных действий, которые совершает менеджер каждый день.

«Мобильное приложение» - ваши сделки всегда под рукой. Сканер визиток позволит сохранить вам каждый контакт.

ZORKIN		Базовый 79 000 UZS/мес. за 1 пользователя	Расширенный 169 000 UZS/мес. за 1 пользователя	Профессиональный 249 000 UZS/мес. за 1 пользователя
Ограничения				
Количество контактов		5000 на пользователя	10000 на пользователя	20000 на пользователя
Количество открытых сделок		500 на пользователя	1000 на пользователя	3000 на пользователя
Количество дополнительных полей		100 на аккаунт	200 на аккаунт	400 на аккаунт
Дисковое пространство для документов		100МБ на пользователя	200МБ на пользователя	400МБ на пользователя
Количество покупателей			1000 на пользователя	3000 на пользователя
Количество триггеров			100 на аккаунт	Без ограничений
Хранение расширенной истории		1 мес.	6 мес.	Без ограничений
50 бесплатных распознаваний визиток в мобильном приложении		ДА	ДА	ДА
Учет потенциальных клиентов				
Неразобранное (быстрый разбор входящих звонков)		ДА	ДА	ДА
Сканер визиток		ДА	ДА	ДА
Телефония		ДА	ДА	ДА
Email		ДА	ДА	ДА
Мессенджеры		ДА	ДА	ДА
Формы и кнопка на сайт		ДА	ДА	ДА
Работа с потенциальными клиентами				
Список сделок и контактов		ДА	ДА	ДА
Импорт/экспорт базы		ДА	ДА	ДА
Воронка продаж		ДА	ДА	ДА
Мультиворонки		ДА	ДА	ДА
Создание дополнительных полей		ДА	ДА	ДА
Поиск и склейка дублей		ДА	ДА	ДА
Обязательность заполнения полей			ДА	ДА
Автоматизация бизнес процессов			ДА	ДА
Скоринг				ДА
Планирование работы				
Планирование действий по каждому клиенту		ДА	ДА	ДА
История работы с клиентом		ДА	ДА	ДА
Работа из одной карточки		ДА	ДА	ДА
Управление задачами		ДА	ДА	ДА
Календарь задач, синхронизация с Google календарем		ДА	ДА	ДА
Уведомления о событиях (Центр уведомлений)		ДА	ДА	ДА
Уникальная Digital воронка (Цифровая воронка)				
Автоматическая воронка продаж			ДА	ДА
Автоматическая постановка задач			ДА	ДА
Автоматическая отправка СМС и Email			ДА	ДА
Интеграция с рекламными кабинетами (Facebook, Adwords, YouTube, VK)			ДА	ДА
Автоматический ответ в мессенджеры (SalesBot)			ДА	ДА
Автоматическая смена этапа продаж по событию			ДА	ДА
Настройка заданного сценария действий по каждому этапу продаж			ДА	ДА

Digital розница			
Периодические покупки (повторяющиеся продажи)			ДА
Динамическая сегментация	ДА		ДА
Настройка индивидуальных сценариев работы с сегментами покупателей			ДА
Запуск быстрых действий по сегменту			ДА
Визуальный конструктор маркетинг-бота(создание сценариев продаж без программирования, рассылки, управление рекламой)			ДА
Интеграция с кассами(Эвотор, Life Pay, МойСклад)	ДА		ДА
Digital Pipeline			ДА
Встроенная карта лояльности(создание и настройка карты-Apple Wallet и Google Pay)	ДА		ДА
Система накопленных баллов(начисление баллов за покупку и за отдельные товары, списание баллов)	ДА		ДА
Каталоги (Собственные справочники с товарами)	ДА		ДА
Интеграция с ОФД(Импорт покупки и покупателей по данным чеков в OFD.ru)	ДА		ДА
Коммуникации			
Чаты с клиентами (Facebook, Telegram, Viber, ВК и т.д.)	ДА	ДА	ДА
Автоматический ответ в мессенджеры (SalesBot)		ДА	ДА
Встроенный мессенджер для общения с коллегами	ДА	ДА	ДА
Встроенный индекс потребительской лояльности(NPS)			ДА
Шаблоны ответов	ДА	ДА	ДА
Номер беседы	ДА	ДА	ДА
Аналитика и анализ продаж			
Панель управления для руководителей	ДА	ДА	ДА
Регулярный отчет и StatsBot	ДА	ДА	ДА
Сводный отчет по продажам	ДА	ДА	ДА
Отчеты по работе сотрудников	ДА	ДА	ДА
Прогноз будущих продаж		ДА	ДА
Анализ звонков менеджеров		ДА	ДА
KPI и план продаж для менеджеров		ДА	ДА
Интеграция с сайтом			
Готовая форма для сбора заявок с сайта	ДА	ДА	ДА
Конструктор форм для сбора заявок с сайта	ДА	ДА	ДА
Кнопка обратной связи	ДА	ДА	ДА
Интеграция с Google Analytics	ДА	ДА	ДА
Интеграция с социальными сетями			
Чаты с клиентами (Facebook, Telegram, Viber, ВК и т.д.)	ДА	ДА	ДА
Интеграция с рекламными кабинетами (Facebook, Adwords, YouTube, ВК)		ДА	ДА
Интеграция с email			
Фиксация входящих и исходящих писем	ДА	ДА	ДА
Шаблоны писем	ДА	ДА	ДА
Отчеты о прочтении писем	ДА	ДА	ДА
Встроенный обработчик emailов	ДА	ДА	ДА
Интеграция с IP-телефонией			
Более 50 виджетов телефонии	ДА	ДА	ДА
Интеграция с АТС	ДА	ДА	ДА
Звонок из карточки	ДА	ДА	ДА
Запись звонков	ДА	ДА	ДА
Встроенный web-фон (в зависимости от виджета)	ДА	ДА	ДА
Возможность формировать списки обзвона		ДА	ДА
Отчеты по звонкам		ДА	ДА
Защита и безопасность			
Разграничение прав доступа пользователей	ДА	ДА	ДА
Возможность создавать отделы и команды		ДА	ДА
Защищенное соединение (SSL сертификат)	ДА	ДА	ДА
Ежедневный бекап данных всей системы	ДА	ДА	ДА

Логирование заходов всех пользователей аккаунта	ДА	ДА
Ограничение заходов по IP-адресам (белый и черный список)	ДА	ДА
Периодическая выгрузка данных вашего аккаунта		ДА
Мониторинг активности		ДА
Приложения		
Мобильное приложение iPhone, Android	ДА	ДА
Десктоп приложение Windows и Mac OS	ДА	ДА
Доработка продукта (платформа)		
Полностью функциональное REST API	ДА	ДА
Отлавливание событий (web-hooks)		ДА
Создание собственных виджетов		ДА
Возможность доработки рабочего стола		ДА
SDK		ДА
Каталоги (Собственные справочники)		ДА
Документация для разработчиков	ДА	ДА
Интеграции		
Более 500 виджетов для интеграции	ДА	ДА
Рейтинг виджетов	ДА	ДА
Интеграция с 1С: Бухгалтерия	ДА	ДА
Email и смс рассылки	ДА	ДА
Онлайн чаты	ДА	ДА

Бонусы при покупке Тарифных планов «Профессиональный» и «Расширенный»:

- При выборе периода оплаты на 6 месяцев вы оплачиваете 6 и 1 получаете в подарок
- При выборе периода оплаты на 9 месяцев вы оплачиваете 8 и 2 получаете в подарок
- При выборе периода оплаты на 12 месяца вы оплачиваете 10 и 3 получаете в подарок
- При выборе периода оплаты на 24 месяца вы оплачиваете 18 и 7 получаете в подарок

Тариф атоCRM «Расширенный» 1 год /6 месяцев

Тарифный план	Стоимость 1 лицензии	Количество лицензий	Количество месяцев подписки	Количество месяцев в подарок	Итого	Стоимость лицензии с учетом всех бонусов
Расширенный	169 000	5	13	3	8 450 000 UZS	130 000 UZS
Расширенный	169 000	5	7	1	5 070 000 UZS	144 857 UZS

- При оплате на год : Вы платите за 10 мес и 3 месяца получаете в подарок - экономия на 23%

Тариф атоCRM «Профессиональный» 1 год /6 месяцев

Тарифный план	Стоимость 1 лицензии	Количество лицензий	Количество месяцев подписки	Количество месяцев в подарок	Итого	Стоимость лицензии с учетом всех бонусов
Профессиональный	249 000	5	13	3	12 450 000 UZS	191 538 UZS
Профессиональный	249 000	5	7	1	7 470 000 UZS	213 428 UZS

- При оплате на год : Вы платите за 10 мес и 3 месяца получаете в подарок - экономия на 23%