

Кейсы внедрения S2 в бизнес



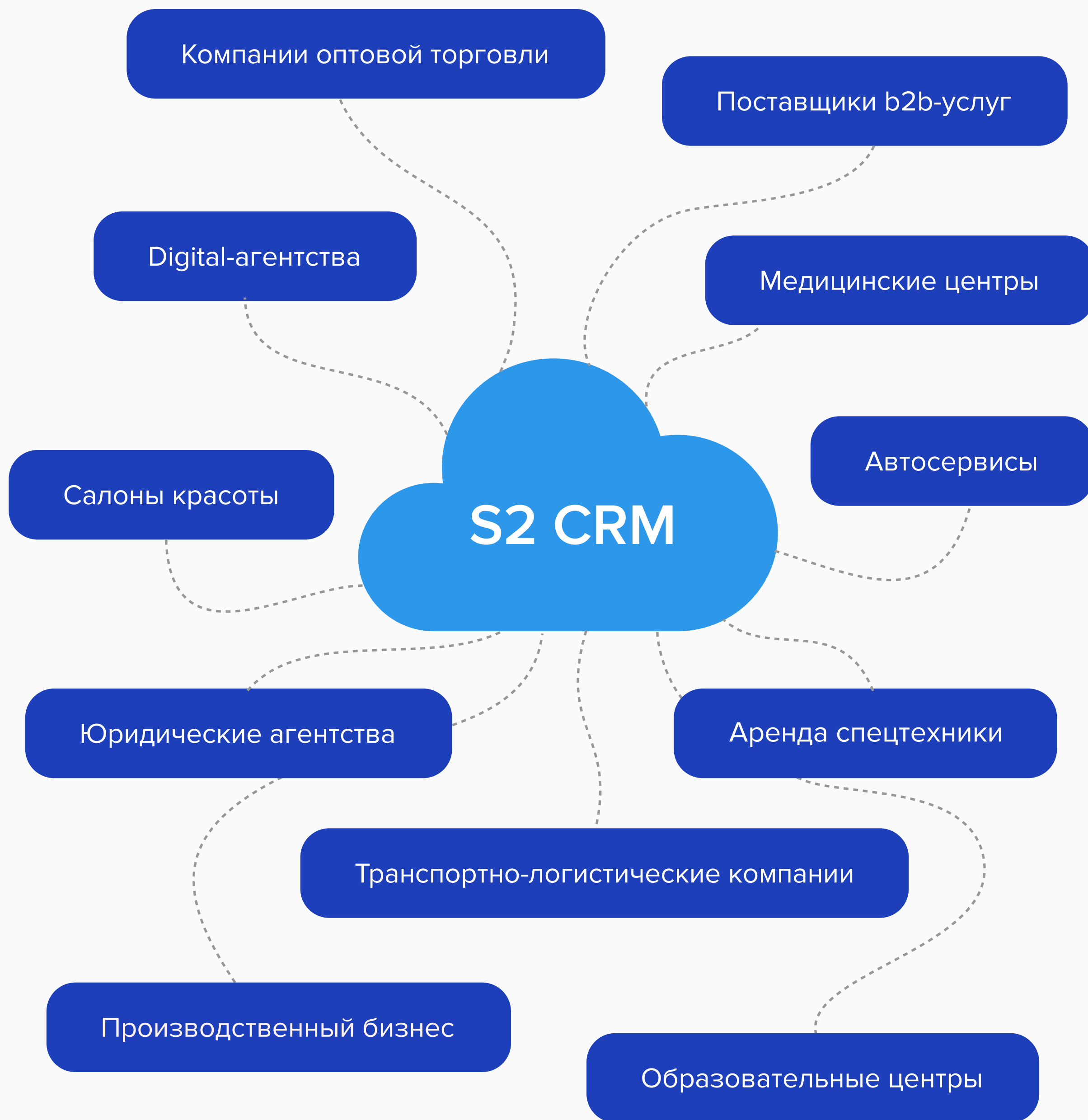
S2 — больше, чем CRM

S2 — облачная система для управления бизнесом, в которой есть инструменты для работы всех отделов компании: автоматизация бизнес-процессов, CRM, учет финансов, управление складом, контроль задач и проектов, запись на услуги, шаблоны документов и писем. Всё это позволяет успешно внедрять S2 в самые разные сферы бизнеса.

В S2 уже зарегистрировано 27 000 пользователей из 11 стран мира: Россия, Казахстан, Украина, Беларусь, Литва, Словакия, Молдова, Кипр, Греция, Мексика, Таиланд.

Ежедневно клиенты S2 совершают около 2 млн звонков, создают более 300 000 сделок и ставят 600 000 задач.





S2 легко настроить под любую отрасль

Благодаря отраслевому функционалу и гибкости настроек, S2 успешно адаптируется под задачи в торговле, услугах и производстве.

Уже более 500 компаний внедрили систему и оценили удобство управления бизнес-процессами в S2 CRM.

Внедрение S2 повышает производительность работы и увеличивает доходы бизнеса

**В 1,5
РАЗА**

повысили прибыль
в компании «Маршрут ТВ»

**НА
15%**

снизили себестоимость
услуг в компании «Эковолга»

**НА
10%**

увеличили средний чек
в компании «РЦИБ»

**НА
30%**

ускорили обработку заявок
в компании «Техноресурс»

**В 1,5
РАЗА**

увеличили количество крупных
сделок в компании CoffeeRent

**НА
10%**

снизили потерю лидов
в компании «Практика»

**НА 440
ТЫСЯЧ**

повысили прибыль
компании «ТГМ-Сервис»

Компания «Маршрут ТВ», Курск

Размещение видеорекламы в транспорте

Читать кейс полностью

Проблемы	Как решали	Результаты
• Нет единого места для хранения данных о клиентах и сделках. • Отсутствие системы взаимодействия между отделами. • Нет возможности автоматизации продаж. • Отсутствие возможности записи звонков.	• Перенесли клиентскую базу из 1С в S2 CRM, настроили воронку продаж. • Настроили интеграцию с почтой, сайтом, группой «Вконтакте», IP-телефонией для записи звонков. • Создали автосценарий, при котором сделка переходит на следующий этап воронки продаж, если менеджер выполнит чек-лист текущего этапа. • Настроили отчеты по количеству заключенных договоров, звонкам менеджеров и т.д.	• В 2 раза увеличились продажи. • На 70% выросла ежемесячная прибыль. • Менеджеры начали полностью заполнять карточки и записывать комментарии к каждому звонку. • Смогли отслеживать, когда и какую рекламу заказывал клиент, о чем с ним говорили менеджеры, какие были претензии и как над ними работали.

Кейс компании «Эковолога», Ульяновск

Сбор и утилизация опасных отходов

Читать кейс полностью

Проблемы	Как решали	Результаты
• Потеря важной информации о клиентах и сделках. • Неудобство совместной работы множества сотрудников в Excel. • Отсутствие возможности рассчитать маржинальность каждой сделки, чтобы оценивать их приоритет. • Нет автоматического расчета стоимости выезда к клиенту.	• Добавили свои, обязательные для заполнения, поля в карточку сделки. • Настроили интеграцию с IP-телефонией и почтой для коммуникации с клиентами из CRM. • Настроили 3 воронки для разных типов заявок и автоматизировали перевод сделки на следующий этап при сборе всех необходимых документов. • Команда S2 разработала доп.функционал: автоматический расчет маржинальности сделок, формирование документов и их выгрузку в Word.	• С 35 до 55% выросла маржа сделки. • На 15% снизилась себестоимость услуг. • Быстрый доступ к аналитике за любой период. • Быстрый поиск информации о продуктах и сделках. • Ускорение работы за счет автоматизации подготовки и выгрузка документов в Word.

Кейс компании «РЦИБ», Самара

Сопровождение пользователей сервисов «СКБ Контур»
и оборудования «ДРИМКАС»

Читать кейс полностью

Проблемы	Как решали	Результаты
• Длинный цикл сделки и много исполнителей. • Слишком долгая подготовка первичной документации. • Недостаточная мотивация менеджеров на работу с новыми клиентами.	• Разделили сделки на 3 воронки продаж. • Добавили шаблоны документов и автоматизировали выставление счетов. • Настроили интеграции с IP-телефонией, сервисом для отправки sms и UniSender для email-рассылок. Разработали интеграцию S2 с «Контур.Биллинг». • Разработали индивидуальные отчеты: по отправленным актам, оплатам, продуктам.	• Сотрудники стали работать на 13% эффективнее. • Доля клиентов на каждого менеджера увеличилась на 11%. • На 10% вырос средний чек.

Кейс компании «Техноресурс», Москва

Обучение сотрудников предприятий охране труда

Читать кейс полностью

Проблемы	Как решали	Результаты
- Потеря прибыли из-за путаницы в статусах сделок. - Много времени тратилось на составление документов. - Невозможность быстро отследить движение финансов. - Сложность контроля за сделками и задачами.	- Импортировали базу клиентов в CRM и настроили свои поля. - Настроили таск-менеджер, чтобы сотрудники не занимались рутиной. - Настроили воронки со статусами заявок и сделок. - Создали шаблоны закрывающих документов. - Настроили автоматизацию: после оплаты счета система сама переводит клиента в воронку сопровождения.	- На 30% ускорилась обработка заявок. 20 часов в месяц начал экономить гендиректор. 100% заявок стали обрабатывать сотрудники. - За 10 минут сотрудники выставляют счет и обрабатывают заявку.

Кейс компании CoffeeRent, Москва

Поставка кофе, аренда и обслуживание кофемашин

Читать кейс полностью

Проблемы	Как решали	Результаты
• Из-за отсутствия напоминаний и фиксации задач по сделкам компания теряла крупных клиентов с длинным циклом продаж • Много времени уходило на заполнение договоров, подготовку документов. • Не было возможности прослушать звонки менеджеров, чтобы устранить ошибки в работе. • Не было четкого контроля за задачами и сотрудниками.	• Описали бизнес-процессы, построили воронку продаж и создали чек-листы для менеджеров. • Настроили автоматические сценарии и шаблоны документов. • Настроили автоматическое создание заявки при заполнении форм захвата на сайте. • Настроили уведомления о важных задачах и событиях.	• В 1,5 раза увеличили количество крупных сделок. • В 6 раз ускорили подготовку документов. • На 30% увеличили количество звонков клиентам. • На 30% больше времени стали экономить сотрудники.

Кейс компании «Практика», Краснодар

Производство и продажа наружной рекламы, полиграфия

Читать кейс полностью

Проблемы	Как решали	Результаты
• Не могли быстро находить нужную информацию о клиентах. • Менеджеры не понимали, какие задачи нужно сделать сегодня. • Много времени уходило на подсчет оплат клиентов и зарплат сотрудников.	• Импортировали базу клиентов в CRM и настроили свои поля. • Настроили воронку продаж, статусы заявок и сделок. • Интегрировали CRM с почтой. • Создали шаблоны документов. • Настроили финансовые отчеты, чтобы просматривать графики с доходами и расходами.	• В 8 раз ускорился подсчет зарплат. • На 10% снизилась потеря лидов. • В 10 раз ускорилась обработка заявок. • Вся история взаимодействия с клиентами хранится в одном месте. • Стало удобно отслеживать финансовые отчеты в режиме онлайн.

Кейс компании «ТГМ-Сервис», Екатеринбург

Ремонт прессового и гидравлического оборудования

Читать кейс полностью

Проблемы	Как решали	Результаты
• Много времени уходило на ручное оформление документов. • Номера телефонов клиентов терялись, так как их записывали на бумаге. • История работы с клиентами не сохранялась. • Теряли около 70% лидов из-за отсутствия выстроенной системы продаж.	• Настроили интеграцию с почтой, IP-телефонией, сервисом sms-рассылок. • Создали 2 воронки продаж и настроили обязательные для заполнения поля. • Настроили автоматические сценарии бизнес-процессов, в том числе автоматическую отправку sms с привязкой к этапам продаж. • Настроили дашборд с отчетами по необходимым показателям. • Создали шаблоны документов.	• Экономия до 20 минут при создании заказа. • Конверсия звонков в сделки увеличилась на 60%. • Ежемесячная выручка выросла на 440 тысяч рублей. • Оптимизировали расходы на маркетинг, улучшили планирование доходов.

Внедрите S2, чтобы зарабатывать быстрее и больше

В комплексной системе S2 много функциональных модулей, и CRM — лишь один из них.

Создайте индивидуальную конфигурацию под ваш бизнес, чтобы достичь максимального результата.

