

• AMBER CRM – Автоматизированная
• система для увеличения продаж и
• роста эффективности бизнеса



Платформа AMBER входит в Единый реестр
российских программ для ЭВМ и баз данных
Минсвязи РФ

Дата регистрации: 14 марта 2017. Рег. номер
ПО: 2971. Решение: Приказ Минкомсвязи России
от 09.03.2017 №103

+7 (495) 308-92-83
sales@amber-soft.ru



AMBER CRM:

Простая, удобная и интуитивно-понятная Low-code CRM для управления продажами, коммуникациями с клиентами, обслуживающими продажи службами.

AMBER CRM максимально быстро и просто настраивается под любые задачи Заказчика.

ПРЕИМУЩЕСТВА

Гибкость

Low-code-платформа.

70% проекта реализуется без программирования.

Самостоятельная модификация

Платформа открыта к изменениям архитектуры.

Доступно обучение, документация.

Экспертиза

Отраслевые эксперты в команде проекта.

Нагрузоустойчивость

До 3000 пользователей на 1 узле.

Широкие возможности интеграции

Телефония, сайт, почта, 1С, мессенджеры, соцсети.

Быстрая миграция:

БД, шина данных, открытое API.

AMBER CRM можно рассматривать К импортозамещению решений:

Siebel

Microsoft Dynamics (CRM)

Salesforce

Terrasoft
Creatio

Структура проекта и формирования СТОИМОСТИ

1. Предпроектное обследование, разработка ТЗ

Формулируем требования к системе, объектам, аналитике, интеграциям, описываем процессы, выделяем этапы

2. Поставка лицензий

Именные выкупные/облачные
Полнофункциональные/портальные
Обычные/конкурентные

3. Разработка и внедрение:

- ✓ Базовые настройки: Форм, объектов, прав и ролей, формирования отчетов и документов, прочее
- ✓ Настройка интеграций

4. Обучение и документирование

Обучение пользователей, администраторов, подготовка ролевых инструкций, видео-уроков

5. ОПЭ

Опытно-промышленная эксплуатация с дополнительной настройкой относительно утвержденного ТЗ

7. Поддержка

7/24

Включает консультации, обновления, небольшие модификации

Задачи, которые помогает решить AMBER CRM

Эффективно обрабатывать 100% поступающих в компанию запросов

- ✓ Универсальный модуль интеграции с IP-телефонией. Все записи разговоров хранятся в AMBER CRM;
- ✓ Интеграция с сайтом, landing-pages, в т.ч. нетиповые. Все заполненные заявки, вопросы и иные формы поступают в AMBER;
- ✓ Настройка авто-задач по обработке обращений, настройка уведомлений, напоминаний;
- ✓ Интеграция с онлайн-консультантом. Все обращения хранятся в AMBER;
- ✓ Интеграция с мессенджерами (Telegram, WhatsApp, Viber) и соцсетями
- ✓ Настройка ботов

Задачи, которые помогает решить AMBER CRM

Централизованно управлять всеми клиентами, контактами, сделками, проектами

- ✓ Вести базу клиентов, контактов, активностей;
- ✓ Создавать коммерческие предложения по шаблонам;
- ✓ Оформлять сделки, контролировать оплаты;
- ✓ Звонить и переписываться с клиентами из системы по предпочтительному каналу связи
- ✓ Управлять правами доступа к информации

Увеличивать доход с клиентов, кросс-продажи, повторные продажи

- ✓ Настройка авто-задач по регулярному общению с клиентами – обеспечение цикличности продаж;
- ✓ Автоматизация процесса повторных продаж;
- ✓ Поиск продукции по тэгам;
- ✓ Встроенные отчеты: недополученная прибыль с клиентов (разница план-факт), контроль дебиторской задолженности.

Задачи, которые помогает решить AMBER CRM

Контролировать Воронку продаж, обнаруживать «узкие» места

- ✓ Удобная Воронка продаж по компании, направлениям, менеджерам. Расчет длительности этапов и конверсии;
- ✓ ABC, XYZ-анализ;
- ✓ Встроенные отчеты: Контроль дебиторской задолженности; причины отказа от сделок;
- ✓ Дэшборды со всеми необходимыми показателями.

Совершать массовые действия в CRM

- ✓ Менять ответственного за лид или клиента;
- ✓ Выставлять массовые задачи по группам лидов и клиентов, отфильтрованных по группе параметров;
- ✓ Экспортировать выбранные контакты в MS Excel, в целевую аудиторию маркетинговых активностей, в рассылочные сервисы.

Задачи, которые помогает решить AMBER CRM

Увеличивать результативность работы менеджеров

- ✓ Встроенный отчет «График активности менеджеров»;
- ✓ Встроенный отчет «Просроченные задачи»;
- ✓ Оповещение руководителя о просроченных критичных задачах менеджеров;
- ✓ Настройки напоминаний, уведомлений (в системе, на почту, SMS);
- ✓ Возможность прослушивать все разговоры с клиентами в системе;
- ✓ Настройка Дашборда с планируемыми и фактическими показателями;
- ✓ Отчет по выполнению планов продаж и KPI;
- ✓ Воронка продаж по менеджерам.

Задачи, которые помогает решить AMBER CRM

Планировать продажи и KPI, контролировать выполнение планов

- ✓ Планировать продажи, лидогенерацию, KPI, контролировать выполнение планов;
- ✓ Настройка Дашборда для руководителя с визуализацией плана и факта выполнения значимых для компании показателей;

Контролировать сроки выполнения задач

- ✓ Ставить задачи из любого раздела системы себе и подчиненным;
- ✓ Оповещать исполнителей о новых задачах;
- ✓ Разбивать сложную задачу на ряд связанных подзадач, видеть дерево задач;
- ✓ Прикреплять к задаче необходимые документы;
- ✓ Настраивать напоминания и уведомления.

Управление продажами

- ✓ Лидогенерация;
- ✓ Ведение базы клиентов и контактов;
- ✓ Управление сделками;
- ✓ Планирование продаж;
- ✓ Работа с холдингами.

The screenshot displays the AMBER CRM interface. At the top left is the AMBER logo and the text 'Версия: 2.5'. To the right is a search bar with the placeholder text 'Поиск по справочникам, модулям, чатам, файлам'. Below the logo is a dark sidebar menu with a folder icon and a clock icon. The menu items are: Продажи (selected), Активности, Контрагенты (highlighted), Договора, Сделки, Лиды, Контакты, Счета, Оплаты, Продукты, Прайс листы, Тендеры, and Итоги. The main content area is titled 'Контрагенты' and contains a table of partner records. Above the table are three buttons: '+', a pencil icon, and 'Выделить все', followed by 'Очистить все' and a dropdown menu 'Эта страница'. The table has three columns: 'Название', 'Дата создания', and 'Ист'. The data rows are as follows:

Название	Дата создания	Ист
<input type="checkbox"/> ООО "Квартет"	05.12.2016 09:26	Зая
<input type="checkbox"/> РусРегионНадзор	16.11.2016 12:52	Зая
<input type="checkbox"/> ЕвроБизнесСофт	16.11.2016 14:01	
<input type="checkbox"/> РусХолинг	28.11.2016 10:53	
<input type="checkbox"/> Русхолдинг Краснодар 1	29.11.2016 17:20	
<input type="checkbox"/> Русьхолдинг Краснодар	29.11.2016 13:40	
<input type="checkbox"/> Авангард777	09.01.2017 17:19	Зая
<input type="checkbox"/> ООО "Карпаты"	16.01.2017 13:32	Зая
<input type="checkbox"/> ПартнерШип	17.01.2017 15:32	
<input type="checkbox"/> Бекхем	02.02.2017 12:28	Зая

Управление маркетингом

- ✓ Анализ эффективности каналов;
- ✓ Автоматизация рассылок;
- ✓ Ведение промо-акций;
- ✓ SWOT-анализ, ABC, XYZ анализ;
- ✓ Сегментация клиентов.



Управление планами и задачами

- ✓ Планирование встреч и звонков;
- ✓ Постановка задач, цепочки задач;
- ✓ Контроль сроков;
- ✓ Автоматизация задач в рамках процессов;
- ✓ Напоминания.

АКТИВНОСТИ • Карточка активности

Название

Отправить письмо по сделке Сделка 000 "Отличное кофе" 2017

Постановка задачи

Провести согласование условий сделки

Уведомление о постановке

Уведомление о завершении

Комментарий

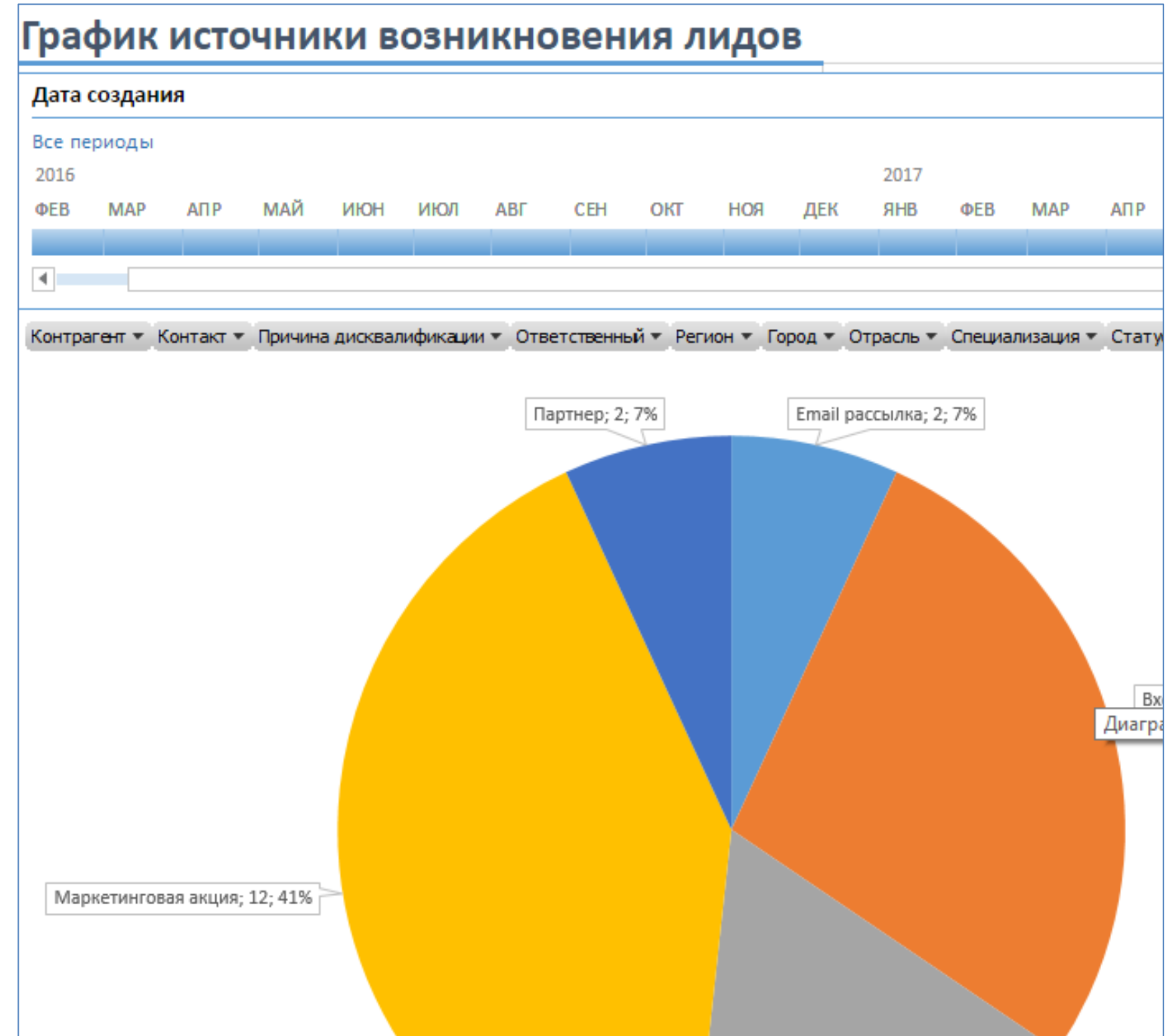
Подзадачи

Файлы

Связи

Аналитика

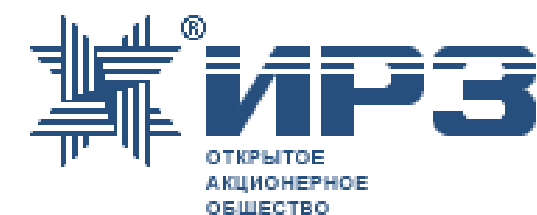
- ✓ Десятки предустановленных отчетов;
- ✓ Воронка продаж, причины отказов;
- ✓ Результативность менеджеров по KPI;
- ✓ Сегментация клиентской базы;
- ✓ План-фактный анализ.



НАШИ КЛИЕНТЫ



Промсвязьбанк



NOBELL



Александр Ивлев
Генеральный Директор

тел.: +7 (499) 703-03-18
email: a.ivlev@h-h-i.ru



Татьяна Малявина
Коммерческий Директор

тел.: +7 (499) 703 03 18 вн. 77912
email: t.malyavina@h-h-i.ru



Александр Непомнящий
Менеджер по развитию
партнерской сети

тел.: +7 (499) 703-03-18
email: a.nepomnyashiy@h-h-i.ru



Денис Ахмадиев
Менеджер по развитию

тел.: :+7 (499) 703 03 18 вн. 77314
email: d.ahmadiev@h-h-i.ru