

Коммерческое предложение

Внедрение Битрикс24

Данное коммерческое предложение описывает подход к внедрению **Битрикс24** и рамки проекта: цели, основные этапы, сроки, ограничения и возможные расширения.

Цель документа — дать прозрачное понимание, **что именно мы делаем, в каком объеме и какой результат вы получаете.**

1. Цели и задачи внедрения

Главная цель проекта:

Повысить эффективность управленческой деятельности компании через автоматизацию ключевых бизнес-процессов. Основное внимание уделяем процессам продаж, но и по желанию Клиента разбираем и автоматизируем любые внутренние процессы.

Основные задачи внедрения:

- Анализ текущей модели работы и выявление узких мест.
- Формирование функциональных требований и ТЗ.
- Настройка CRM, автоматизации и необходимых инструментов общения.
- Подготовка данных и миграция.
- Пилотный запуск, обучение и ввод пользователей в роль.

Ожидаемые результаты:

- Ускорение и упрощение работы отдела продаж и смежных подразделений.
- Повышение прозрачности процессов.
- Сокращение ручных операций и ошибок.
- Повышение эффективности работы сотрудников.

[Посмотрите наше видео о том, как Битрикс24 может трансформировать компанию.](#)

2. Лицензирование платформы Битрикс24

В рамках проекта используется платформа **Битрикс24** — облачная или коробочная версия (в зависимости от выбранной модели).

Битрикс24 - это облачный или серверный программный продукт, который закрывает ключевые потребности компании: продажи, коммуникации, задачи, аналитику, обучение сотрудников, автоматизацию, интеграции и хранение данных.

В соответствии с вашим запросом, ниже представлена простая таблица цен на основные облачные тарифы Битрикс24 (указаны стандартные цены за месяц без учета акций).

Название тарифа	Количество сотрудников	Объём места (Облачный диск)	Стоимость в месяц
Базовый	5	1 ТБ	2 490 Р
Стандартный	50	5 ТБ	6 990 Р
Профессиональный	100	10 ТБ	13 990 Р
Энтерпрайз	от 250	от 15 ТБ	от 33 990 Р

Примечание: При покупке тарифа (лицензии) на 12 месяцев предоставляются скидки.

3. Внедрение CRM Битрикс24.

CRM - основной модуль в Битрикс24. Если у вас коммерческая организация, то мы начинаем с него.

Ниже перечислены основные блоки, которые формируют базовое внедрение. Для каждого блока установлены лимиты, позволяющие контролировать объём работ. Лимиты влияют только на начальную стоимость, указанную в данном предложении.

Стоимость базового внедрения - 40 000 Р.

Стоимость указана при условии одновременной оплаты 12 месяцев за любой облачный тариф и периоду оказания услуг - 10 рабочих дней.

3.1. Аудит процессов

Что делаем:

Анализируем текущие бизнес-процессы в продажах, формализуем требования,

фиксируем параметры настройки CRM.

Лимиты:

- 3–5 ключевых процессов для анализа.
- До 5 участников интервью.
- 1-2 онлайн встречи.

Примечание:

*Данный этап должен быть инициирован Клиентом в случае, если он готов сформулировать особые требования или показать продемонстрировать процессы в своей коммерческой деятельности. Мы в любом случае ориентируемся на информацию, полученную в результате процесса знакомства с Вашими сотрудниками.

3.2 Создание портала Битрикс24 и добавление в него сотрудников.

Что делаем:

Регистрируем облачный портал Битрикс24, помогаем подобрать и настроить удобное имя для входа. Например:

*company.bitrix24.ru

Получаем от вас список сотрудников с адресами электронной почты и добавляем их пользователям Битрикс24.

Лимиты:

- до 10 человек при добавлении нашим специалистом.

Примечание:

*Мы готовы предоставить инструкцию для администратора и помочь с регистрацией сотрудников вместо ручного добавления всех пользователей. Данную инструкцию должен запросить представитель Клиента до приглашения сотрудников на портал.

3.2. Обучение и настройка

Что делаем:

Наш подход - делиться знанием и опытом. В процессе обучения мы настраиваем воронки, стадии, дополнительные поля. Показываем, как вести CRM, планировать свою деятельность, общаться с коллегами, ставить задачи, находить нужную информацию на портале.

Лимиты:

- 2 большие встречи с пользователями в онлайн.
 - Продолжительность каждой встречи - до 1 часа.
 - До 5 сотрудников на каждой встрече.
 - До 10 обязательных полей.
-

3.3. Поддержка

Что делаем:

Наше преимущество для вас - безлимитная поддержка. Пользователи работают, обращаются к нам с вопросами. Мы всегда на связи. Если нужно - подключимся и быстро покажем, как делать.

Лимиты:

- Количество пользователей - до 5.
- Период поддержки - 10 рабочих дней.

Что будет через 2 недели?

Закончится период поддержки, включенный в базовое внедрение. Далее вы можете оплачивать нашу поддержку ежемесячно или по часам.

4. Дополнительные настройки и интеграции

Мы готовы сделать ваш **Битрикс24** максимально оснащённым дополнительными модулями и интеграциями с другими приложениями. Это дополнительные услуги, которые не входят в базовый пакет внедрения.

4.1. Подключение электронной почты

Что получаете:

Все сотрудники работают **через один канал** электронной почты. CRM маршрутизирует сообщения почты по клиентам так, что никто не видит чужую переписку.

Стоимость услуги - 10 000 руб.

Лимиты:

- Один адрес электронной почты.
- Подключение до 5 сотрудников.

4.2. Подключение телефонии (встроенная в Битрикс24)

Что получаете:

Сотрудники принимают звонки и делают исходящие вызовы через CRM, все звонки прикрепляются к карточкам сделок или клиентов и ведётся запись разговоров.

Стоимость услуги - 15 000 руб.

Лимиты:

- 1 телефонный номер, неограниченное количество линий

Примечание:

Прямые платежи за подключение и использование телефонии производятся непосредственно оператору телефонии.

4.3. Подключение телефонии (облачная АТС мобильного оператора)

Что получаете:

Всё тоже самое, что в п. 4.3. и ваши сотрудники используют корпоративные номера сотовой связи.

Стоимость услуги - 32 000 руб.

Примечание:

Перед заказом услуги Клиент должен подключить все необходимые тарифы и опции в личном кабинете. Также необходимо предоставить сим-карту вашего корпоративного тарифа нашему специалисту на период настройки интеграции.

4.4 Подключение виджета онлайн-чата на сайте

Что получаете:

На вашем сайте будет работать виджет онлайн-чата. Все диалоги будут проходить через CRM и привязаны к карточкам клиентов или сделок. Каждый сотрудник будет вести свой диалог, сможет подключать коллег в один чат и переадресовывать диалоги другим сотрудникам.

Стоимость услуги - 15 000 руб.

Примечание:

Для настройки виджета необходимо предоставить административный доступ на ваш сайт.

4.5 Создание Телеграм-бота для чата с клиентами

Что получаете:

Ваши клиенты смогут начинать первыми диалог. Все диалоги будут проходить через CRM и привязаны к карточкам клиентов или сделок. Каждый сотрудник будет вести свой диалог, сможет подключать коллег в один чат и переадресовывать диалоги другим сотрудникам.

Стоимость услуги - 15 000 руб.

Примечание:

Для создания бота в Телеграм необходимо представить временный доступ к компьютеру, на котором будет запущено приложение Телеграм от вашего аккаунта.

4.6 Подключение мессенджеров, соцсетей, AVITO к CRM

Что получаете:

Ваши менеджеры смогут писать первыми клиентам в их мессенджеры или получать новые сообщения из AVITO и VK. Все диалоги будут проходить через CRM и привязаны к карточкам клиентов или сделок. Каждый сотрудник будет вести свой диалог, сможет подключать коллег в один чат и переадресовывать диалоги другим сотрудникам.

Стоимость услуги - 10 000 руб.

Примечание:

Стоимость услуги указана за 1 канал интеграции. По каждому каналу возможна специфика подключения или дополнительное платное ПО, которое нужно будет установить в ваш Битрикс24.

5. Подписка на маркетплейс Битрикс24.

Маркетплейс Битрикс24 — это официальный каталог приложений и расширений, которые позволяют расширить стандартные возможности портала и адаптировать Битрикс24 под задачи конкретного бизнеса. Вы можете выбрать и установить из более 4000 решений, созданных как командой Битрикс24, так и независимыми разработчиками. Также в подписку включен доступ к BitrixGPT - искусственный интеллект, который встроен в вашу CRM.

Примечание: стоимость зависит от периода оплаты и тарифа Битрикс24, уточняйте стоимость у наших менеджеров.

7. Критические факторы успеха

- Чёткая постановка задач и участие ключевых сотрудников.
- Качественные исходные данные.
- Прозрачный процесс согласований.

- Соблюдение проектных ограничений и этапности.

Посмотрите [наше видео](#), в котором разбираем, как правильное внедрение Битрикс24 помогает объединить CRM, задачи, проекты, коммуникации и бизнес-процессы компании в едином цифровом пространстве.

НАШИ КОНТАКТЫ

Сайт: <https://b24reg.ru>

E-mail: web@at-nn.ru

Тел.: +7 (831) 231-23-24

Telegram: https://t.me/at_website_bot