



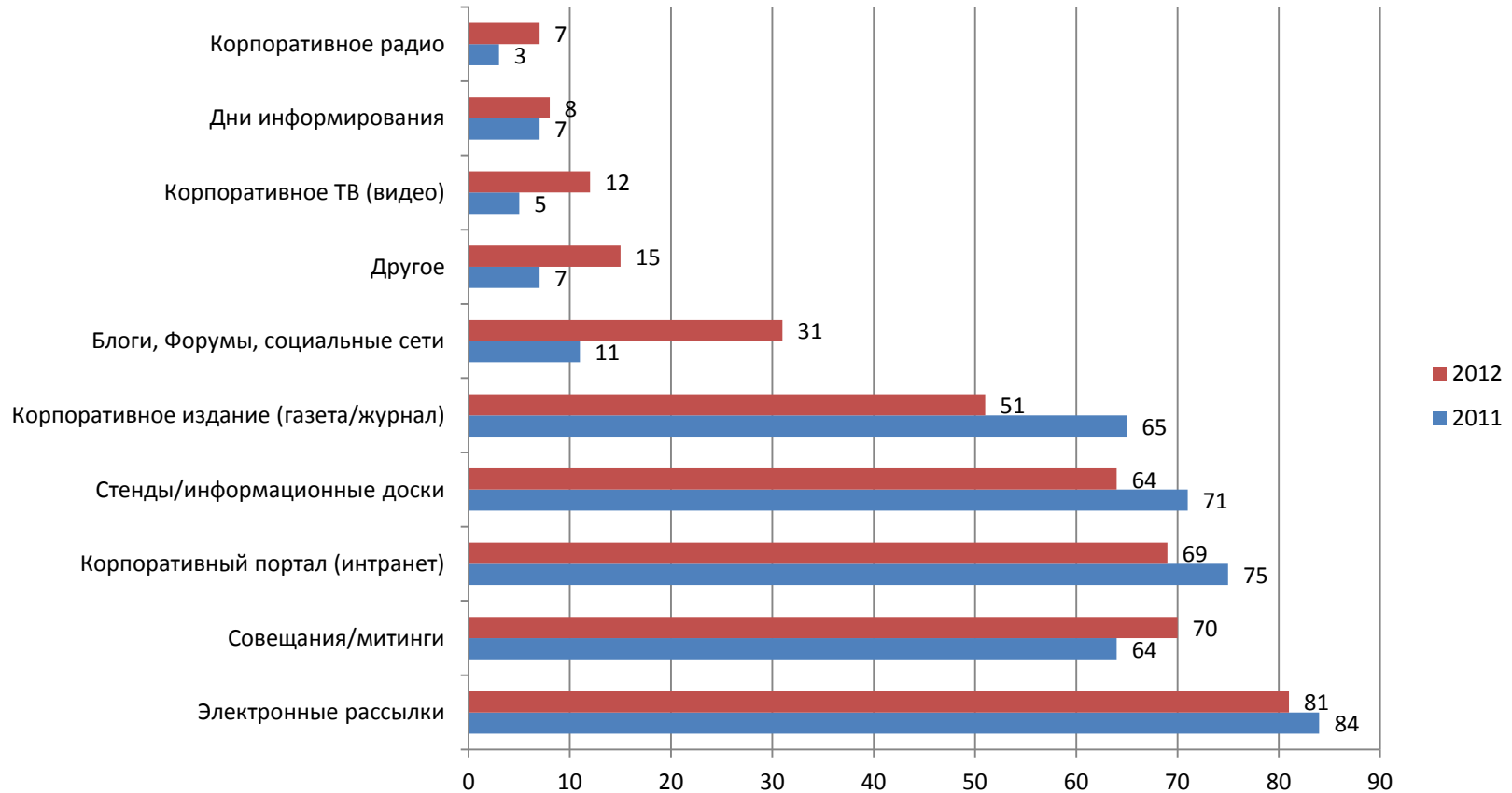
# Битрикс24<sup>®</sup> Объединяет компанию Наводим порядок в рабочем хаосе



# Немного о коммуникациях

- Коммуникации занимают около  $\frac{3}{4}$  времени в активной жизни человека, а у менеджера – еще больше
- Коммуникации как вид деятельности являются наиболее важной составляющей эффективного управления и достижения целей
- **Коммуникация = Информация + Обратная связь**
- Для наиболее эффективного взаимодействия с сотрудниками компании используют корпоративные порталы
- Потери информации в вербальном общении при односторонней связи составляют более 76 %
- **Ключевая задача каналов коммуникаций – донести до сотрудников компании желаемую модель поведения и вовлечь их в достижение стратегических целей компании**

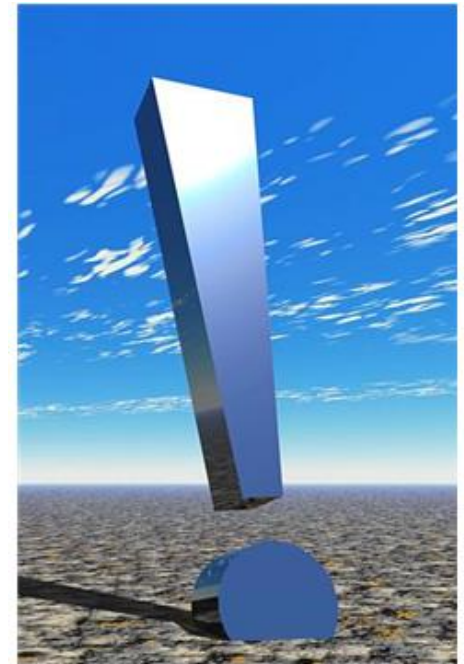
# Каналы внутренних коммуникаций, %



Анализ проведенного исследования Сообществом внутренних коммуникаторов, %

# Кому нужен портал?

- Руководителю компании
- HR сотруднику
- PR сотруднику
- Сотрудникам компании для более эффективного взаимодействия с руководителем и с коллегами
- Для упрощения взаимодействия работы с подрядными организациями и фрилансерами (с помощью Экстранет)



## компании уделяют внимание?

- Развитие Интранет (запуск/перезапуск) в рамках процесса «Управление корпоративной культурой»
- Управление проектами
- Управление задачами, контроль выполнения задач
- Поддержка обучающих программ (запуск через Интранет E-learning платформы)
- Социализация – корпоративное общение и творческая реализация сотрудников (генераторы идей)
- Управление знаниями – возможность делиться опытом и знаниями через Портал
- Возможность общения с руководством компании через портал

## Битрикс24<sup>®</sup> объединяет:

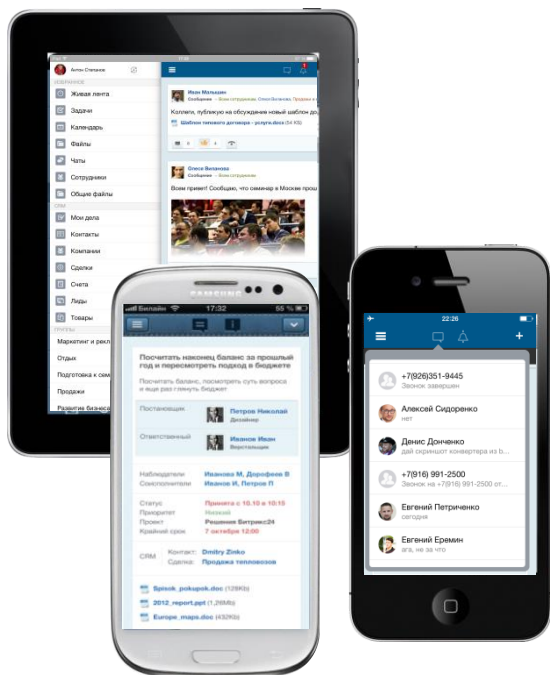
Объединяет компанию

- Сотрудников
- Знания
- Сервисы
- Документы
- Процессы
- Эмоции

Все это - для достижения стратегических целей всей компании.



# Мобильное приложение «Битрикс24»



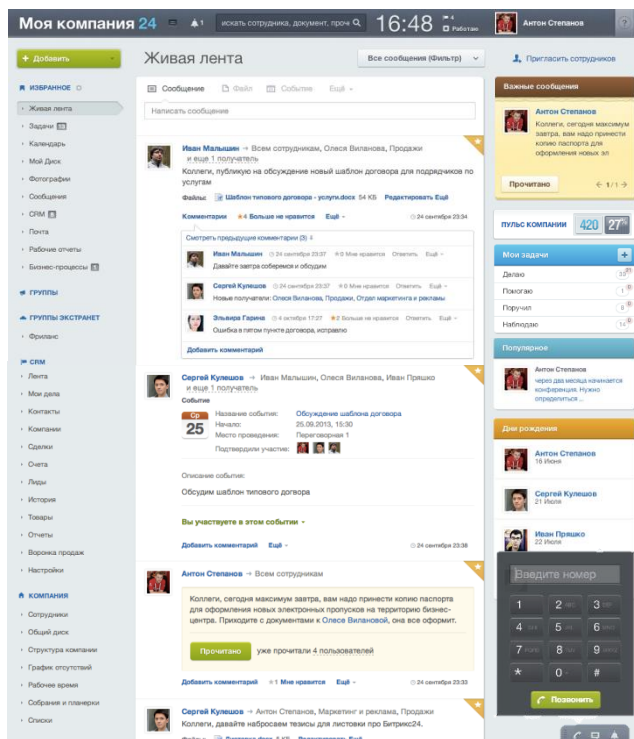
- Живая лента
- Управление задачами
- Работа с файлами
- CRM
- Мгновенные сообщения
- Контакты сотрудников
- Рабочие группы
- Push-уведомления
- Многопортальность



**Бесплатно для каждого сотрудника**

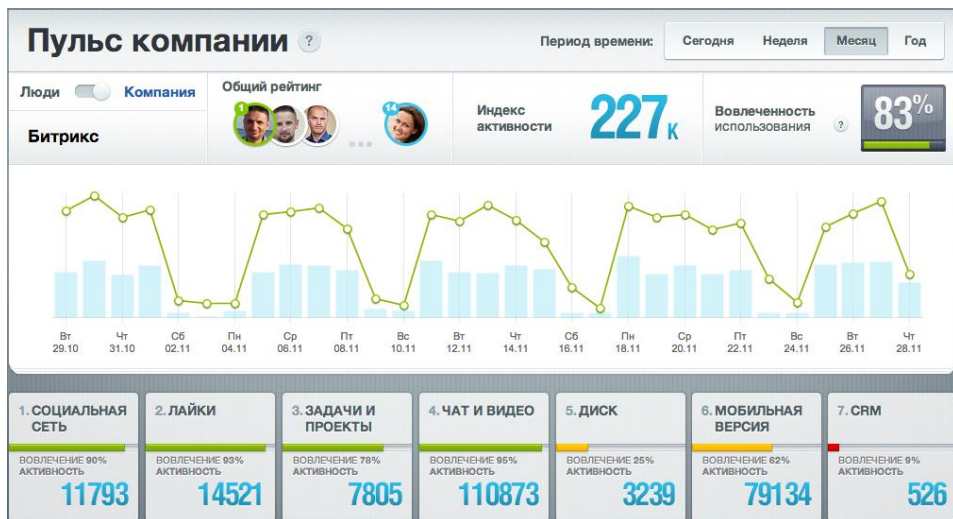


# Что такое «Битрикс24»?



- Это полный комплект инструментов, необходимых для организации эффективного взаимодействия сотрудников компании
- Это совместное пространство в Интернете, в котором работают все сотрудники компании,
- Совместная работа не ограничивается рамками офиса - все инструменты и сервисы доступны на мобильных телефонах и планшетах
- Сотрудники легко осваивают «Битрикс24»
- В «Битрикс24» нет скрытых ограничений : число задач, групп, записей, сообщений и других элементов не ограничено; видеозвонки внутри компании – бесплатны
- Для 12 сотрудников «Битрикс24» доступен бесплатно, включая CRM

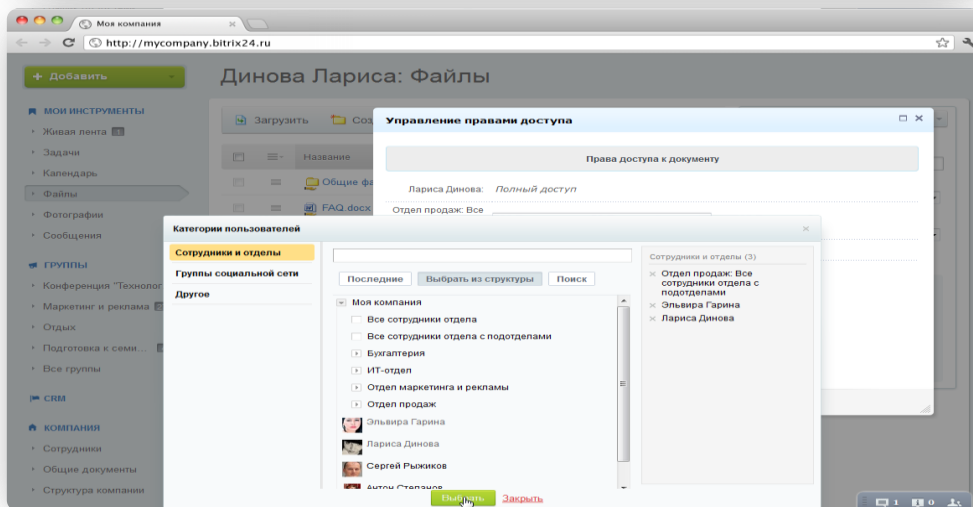
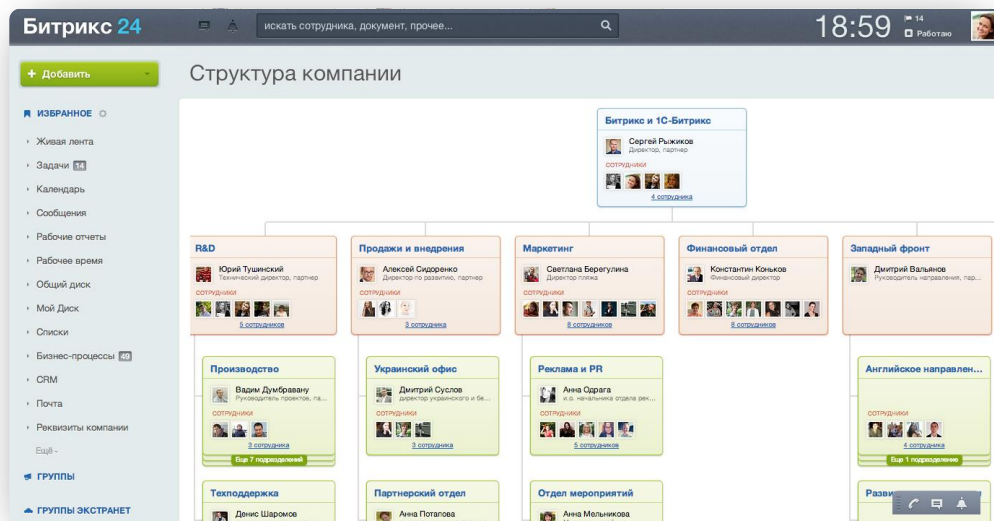
# Пульс компании



- Визуализация помогает вовлекать сотрудников в Портал
- Портал помогает быстрее научиться работать с основными инструментами и сервисами
- Пульс визуально показывает уровень вовлеченности и активности сотрудников
- Дает руководителю и каждому сотруднику возможность сравнить свою активность с другими сотрудниками и всей компанией

# Визуальная орг.структура. Права доступа к компании.

- Иерархия в структуре используется в управлении задачами, для рабочих отчетов, планерок, в правах доступа
- Можно «перетащить» мышкой сотрудника из одного отдела в другой, поменять руководителей отделов, добавить новых сотрудников
- Сотрудники видят только ту информацию, которую им разрешено видеть
- Права распределяются на отделы, рабочие группы, отдельных участников проектов или на сотрудников, наделенным полномочиями-ролями



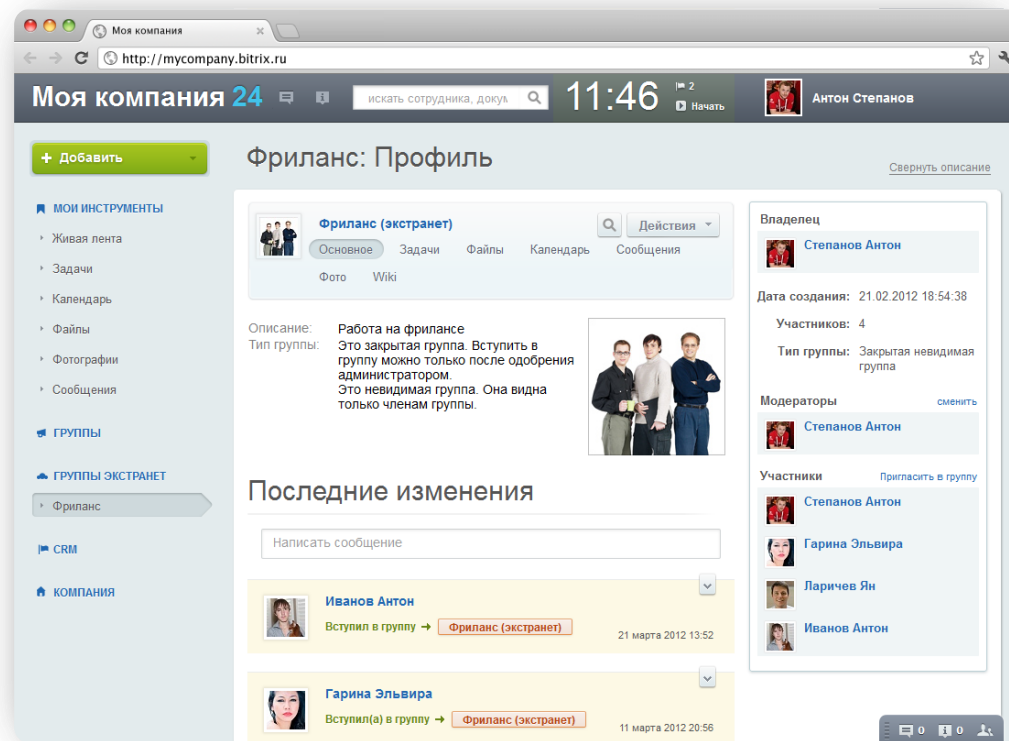
# Экстранет. Работа с партнерами.



Пригласите своих партнеров, фрилансеров, клиентов в ваш «Битрикс24».

Обсуждайте и выполняйте задачи, работайте над проектами вместе с ними.

Пользователи экстранета увидят только ту информацию, к которой вы откроете им доступ.



# Бизнес-кейсы. Важно для руководителя.



**В Приложении рассмотрено восемь бизнес-кейсов для понимания продукта Битрикс24 руководителем компании (какую бизнес-ценность он может дать).**

Краткий обзор бизнес-кейсов:

1. Руководителю необходимо эффективно управлять, перераспределять и контролировать выполнение задач. Битрикс 24 предоставляет разные преднастроенные отчеты для Руководителя компании.
2. Руководителю необходимо оперативно провести совещание, подвести итоги и распределить задачи, далее проверить выполнение данных задач. Битрикс24 позволяет вести совещание - повестки, задачи и протоколы на Портале. Руководитель компании теперь всегда может посмотреть оперативно выполнение задач.
3. Руководителю необходимо проинформировать сотрудников о старте нового проекта и далее спланировать работы и задачи в рамках нового международного проекта, вовлекать сотрудников и отмечать их результаты работы.
4. Сократить затраты на закупку MS Office приложений, на создание домена компании, телефонии, видеозвонков (единое окно входа для Руководителя – Портал: доступ с ПК, планшета, мобильного устройства). Удобный сквозной поиск по всему Порталу: документы, партнеры, фрилансеры, сотрудники, задачи и другое.
5. Руководителю необходимо видеть отчетность о выполнении продаж (в разрезе всей компании и менеджеров по продажам) и получать ее оперативно с помощью работы на планшете, мобильном устройстве.
6. Руководитель может оперативно получить информацию о каталоге товаров и его обновлении.
7. Руководителю необходимо сократить трудозатраты персонала на обработку заявок, заполняемых на сайте компании. Это решается интеграцией Сайта и Портала компании (сотрудник сможет обрабатывать заявки на Портале, не через почту и Руководитель сможет получить отчет о выполнении заявок через Портал).
8. Руководитель может оперативно пополнять Портал новыми удобными сервисами из Банка решений Битрикс24 (MarketPlace)- например, удобный поиск кандидатов на Портале через настройку интеграции с HeadHunter и поиск конкурсов/заказов на Портале через решение Би-тендер (консолидация конкурсов с 10 площадок России – fabrikant.ru, b2b и другие).

# Задачи в «Битрикс24».

## Отчеты по ресурсам.



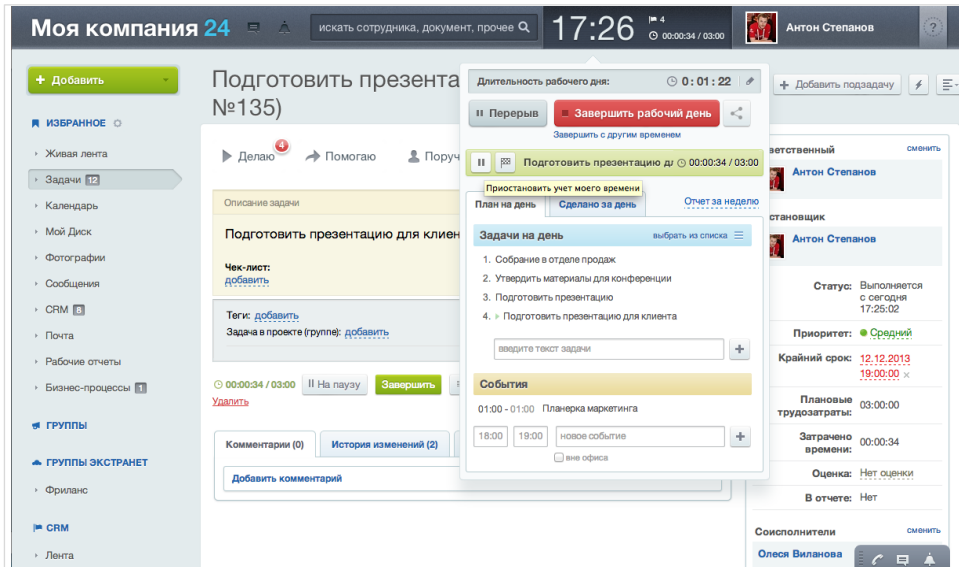
The screenshot displays the Bitrix24 interface. The top section, titled "Ресурсный учёт по задачам" (Resource accounting by tasks), shows a table with columns for task name, status, planned work hours, spent time, deadline, completion date, and responsible person. The table lists tasks such as "Аналитика продаж 2013 года" (Sales analysis 2013), "Дизайн" (Design), "Запустить анкетирование партнеров" (Launch partner survey), "Запустить продажу новых продуктов" (Launch new products), and "Обновить материалы по акции" (Update promotional materials).

Название	Статус	Планируемые трудозатраты	Затраченное время	Крайний срок	Дата завершения	Ответственный
Аналитика продаж 2013 года	Выполняется	0:00	1:10	31.12.2013		Сергей Кулешов
Дизайн	Выполняется	50:00	0:00			Сергей Рыжиков
Запустить анкетирование партнеров	Выполняется	6:00	0:02			Артур Бузинов
Запустить продажу новых продуктов	Выполняется	0:00	2:47	03.12.2013		Сергей Кулешов
Обновить материалы по акции	Выполняется	6:40	0:00	06.12.2013		Эльвира Гарина

The bottom section, titled "Мои задачи" (My tasks), shows a Gantt chart for the month of May 2012. The chart displays task bars with their start and end dates. A context menu is open over the chart, listing actions such as "Просмотреть" (View), "Редактировать" (Edit), "Создать подзадачу" (Create sub-task), "Добавить крайний срок" (Add deadline), "Завершить" (Complete), "Приостановить" (Pause), "Копировать" (Copy), "Добавить в план рабочего дня" (Add to daily work plan), and "Удалить" (Delete).

- Совместная работа над задачами и проектами
- Диаграмма Ганта
- Делегирование
- Счетчики просроченных задач
- Распределение ролей: ответственный, руководитель, соисполнитель, наблюдатель
- Чек-лист
- Напоминания
- Шаблоны для быстрого создания задач
- Отчеты об эффективности и многое другое

# Учет времени в задачах



Моя компания 24 | 17:26 | 00:00:34 / 03:00 | Антон Степанов

Подготовить презентацию №135

Длительность рабочего дня: 0:01:22

Перерыв | Завершить рабочий день

Подготовить презентацию для клиента

00:00:34 / 03:00 | На паузу | Завершить

Задачи на день

- Собрание в отделе продаж
- Утвердить материалы для конференции
- Подготовить презентацию
- Подготовить презентацию для клиента

События

01:00 - 01:00 Планерка маркетинга

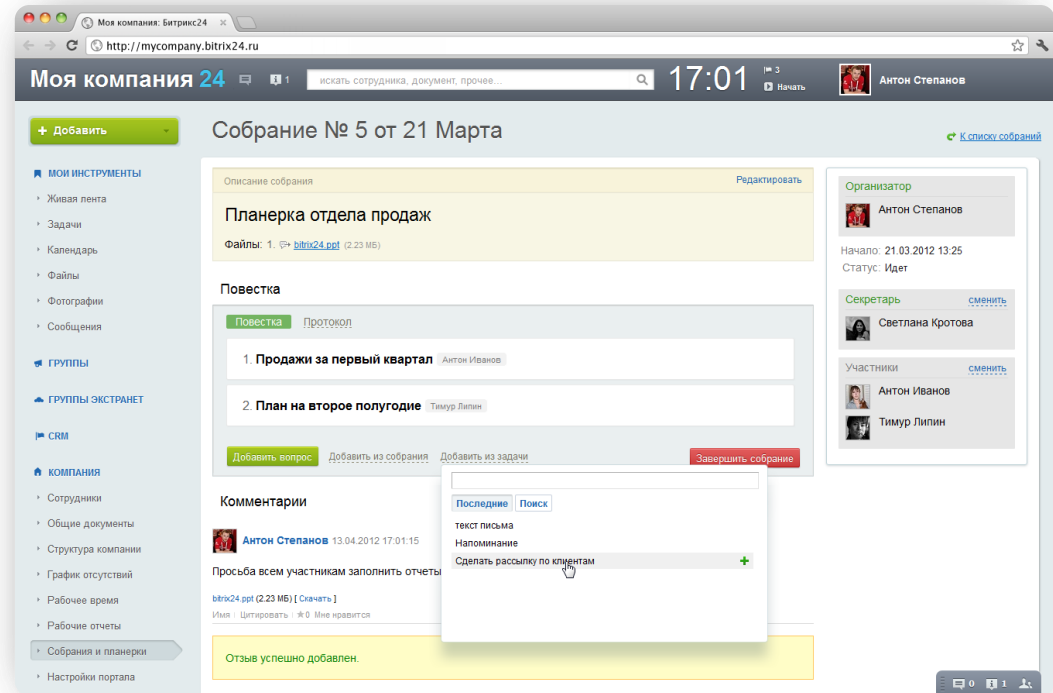
18:00 | 19:00 | новое событие

вне офиса

- Планирование затрат времени при создании задачи
- При запуске задачи учет времени по другим задачам останавливается
- Учет времени для соисполнителей
- План на день
- Отчет по ресурсам

# Собрания и планерки

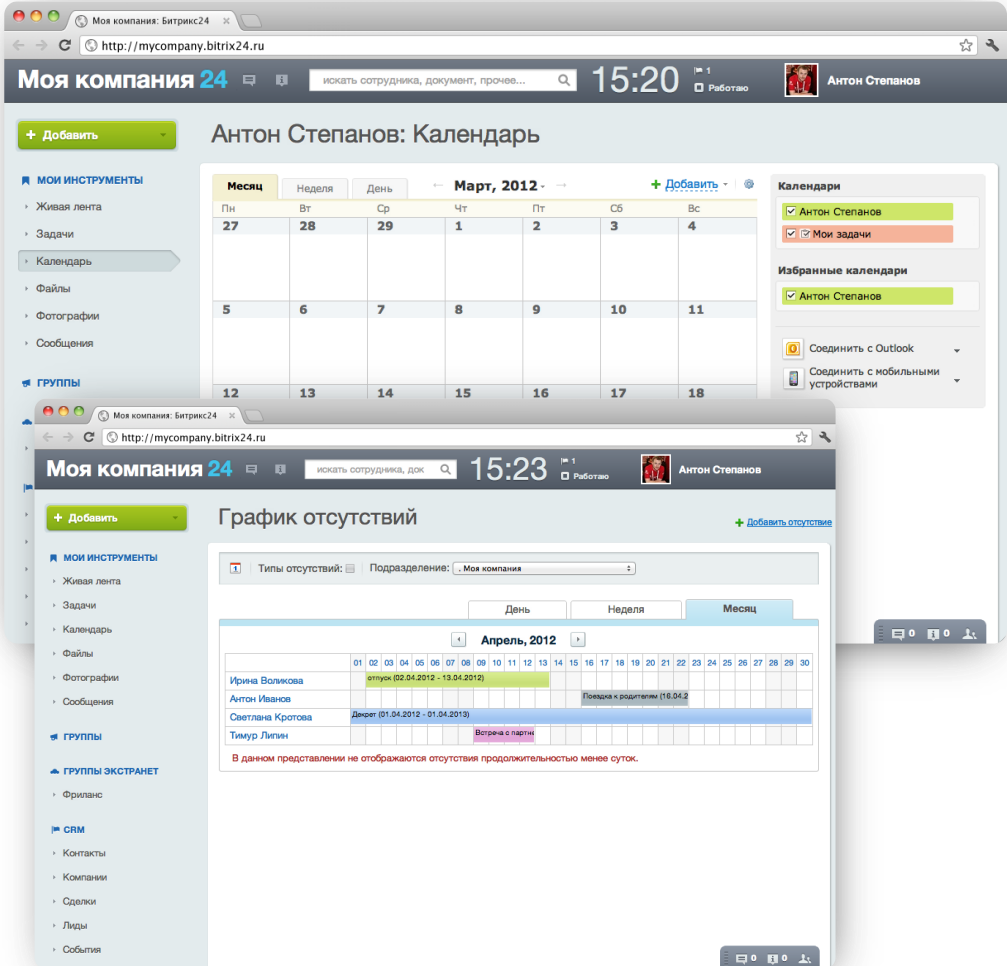
- Приглашение участников встречи
- Автоматическая рассылка повестки
- Постановка времени собрания в личные календари
- Рассылка результатов обсуждения
- Постановка задач по итогам совещания





# Календари. График отсутствий.

- Планирование рабочего времени
- Напоминания о предстоящих событиях
- Календари можно загрузить в мобильный телефон или планшет (iPhone, iPad, Android)
- Можно посмотреть график отсутствия коллег (командировки, отпуск, болезнь и др)



The image displays two overlapping screenshots of the 1С-БИТРИКС24 web interface. The top screenshot shows the 'Календарь' (Calendar) for Anton Stepanov in March 2012. The bottom screenshot shows the 'График отсутствий' (Absence Chart) for April 2012, displaying absence periods for several employees.

**Календарь (Март 2012):**

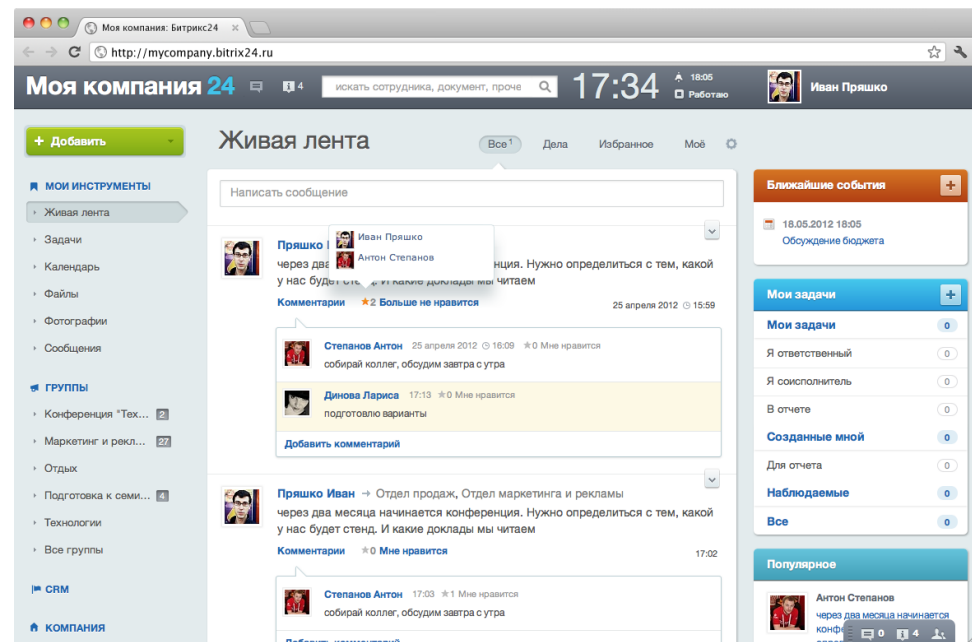
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18

**График отсутствий (Апрель 2012):**

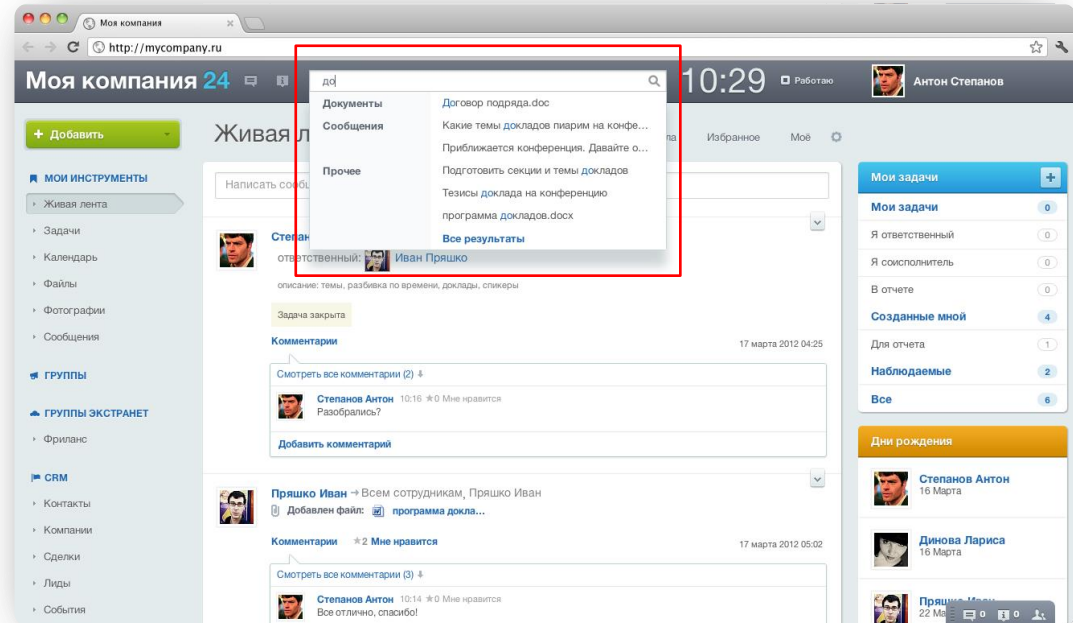
Имя	Тип отсуствия	Период
Ирина Волжикова	отпуск	02.04.2012 - 13.04.2012
Антон Иванов	Поводья к рождению	16.04.2
Светлана Кротова	Деловые	01.04.2012 - 01.04.2013
Тимур Липин	Встреча о партии	

## Мгновенный обмен информацией, быстрое обсуждение, моментальная реакция коллег

- Выбор адресата: всем или некоторым сотрудникам, в группу
- Комментарии, индикатор, кто пишет комментарий прямо сейчас
- Лайки («Мне нравится»)
- Возможность добавить любые файлы
- Опросы и голосования
- Важные объявления
- Благодарности сотрудникам (бейджи)
- Возможность «отписаться» от обсуждения
- Режим «Умное слежение»



- Индексирует все документы, записи, задачи, блоги, сообщения и другую информацию.
- Индексация выполняется сразу при публикации новых материалов
- При вводе запроса выводятся подсказки



С «Битрикс24» вы экономите до 90% бюджета на покупку офисного ПО для сотрудников.

Section 7: Selling or Conveying the Franchise  
Section 8: Renewal and Termination  
Section 9: Severability and Jurisdiction

Sales			Inventories			Investments (Sales Ratio)		
Jan. 2012	Feb. 2012	Jan. 2011	Feb. 2012	Jan. 2011	Feb. 2012	Jan. 2012	Feb. 2012	Jan. 2011
1,227,801	1,349,330	1,537,204	1,568,740	1,486,627	1,28	1,28	1,28	
462,511	431,460	616,269	414,264	571,854	1,33	1,33	1,33	1,32
		652,934	209,800	458,785	1,32	1,33	1,33	1,33
		474,580	412,065	3,177	1,07	1,07	1,17	

Not Adjusted			Investments		
Feb. 12	Feb. 12	Jan. 12	Feb. 11	Jan. 11	Feb. 11
10.4	11.8	1.2	1.4	2.5	
4.8	11.4	1.2	2.8	7.6	
			0.2	0.8	

Sales by Region  
Sales by Type



Region	Share
Region 1	17%
Region 2	20%
Region 3	14%
Region 4	17%
Region 5	20%

Track records  
Experience Yours Partners  
Others

What are your financial predictions?  
How much capital do you need?  
When will you break even and start making profit and loss?

Track records  
Experience Yours Partners Others  
Skills Yours Partners Others  
Chances Fill in Last  
Market

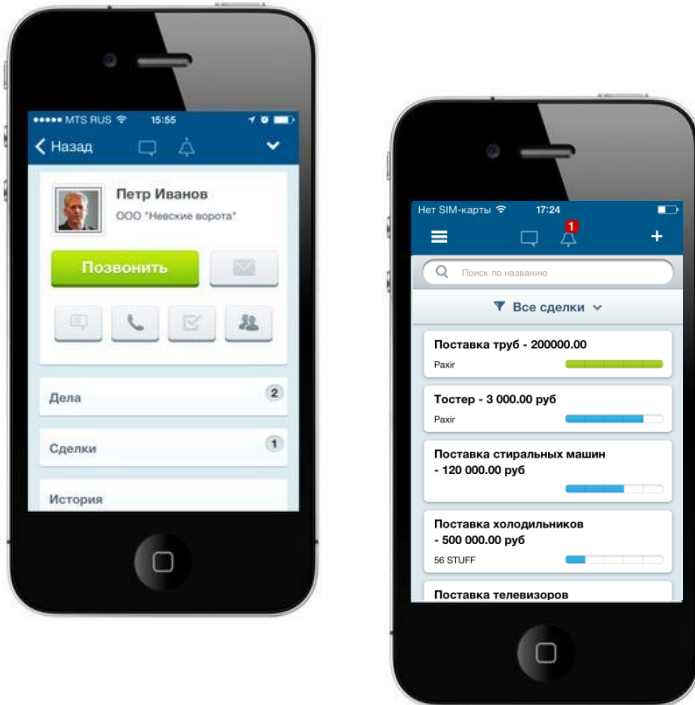
Why office?  
Cost  
Efficiency

# CRM в «Битрикс24»



- Управление лидами, контактами, компаниями
- Ведение сделок
- Планирование дел: встречи, звонки, письма, задачи
- Выставление счетов прямо из CRM
- Каталог товаров
- Интеграция с «1С»
- Интеграция с интернет-магазином
- Отчеты, воронка продаж
- Мобильная CRM и многое другое

# Мобильная CRM



Установите мобильное приложение «Битрикс24» на свой смартфон или планшет и всегда оставайтесь на связи!

Работайте с CRM откуда угодно - из аэропорта, кафе, из любой точки, где есть Интернет.



Available on the  
**App Store**



ANDROID APP ON

**Google™ play**

# CRM: отчетность

Анализируйте работу сотрудников и компании с помощью привычного отчета

Моя компания 24 11:42 Антон Степанов

Воронка продаж

Вид воронки: Конверсионная

Сделки в работе

Стадия сделки: Уточнение информации  
Доля: 75%  
Сделки: 15  
Сумма, Рубли: 677 700,00

Стадия сделки	Доля	Сделки
В обработке		100%
Уточнение информации		75%

Моя компания 24 15:16 Антон Степанов

Распределение лидов по менеджерам

Валюта отчета: Рубли

Фильтр

Об отчете

Дает представление о распределении лидов по менеджерам, о количестве сконвертированных и отброшенных лидов каждым менеджером.

Менеджер	Кол-во лидов	Доля от общего кол-ва	В работе	Сконвертировано	Доля от всех сконвертированных	Отклонено	Доля от всех отклоненных
Антон Иванов	1	16.67%	0	1	25%	0	--%
Антон Степанов	4	66.67%	1	3	75%	0	--%
Сергей Кулешов	1	16.67%	1	0	0%	0	--%

# Интернет-магазин + CRM + «1С»



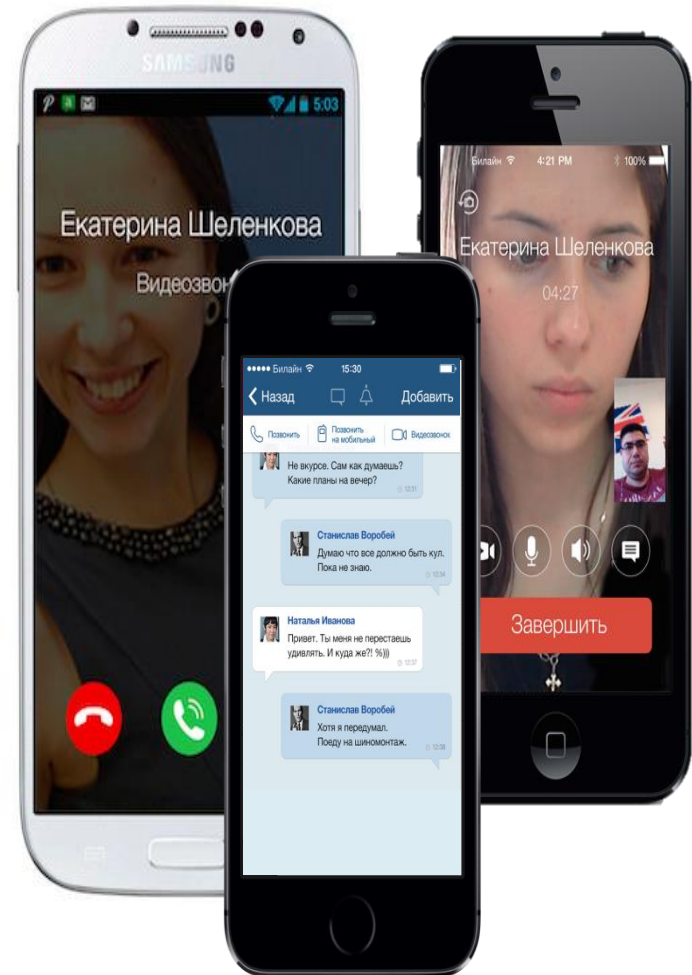
Комплексное решение для построения эффективных интернет-продаж



# Видеозвонки в мобильном приложении

- Бесплатные видео и аудиозвонки через Интернет
- Нет ограничений по числу аудио и видеозвонков
- Видеозвонки работают через Wi-Fi, LTE, 3G\*

**Общайтесь с коллегами по видеосвязи в командировках, между офисами, из дома!**



# Приложения для «Битрикс24»

Лучшие Категории -

Новинки

Платные

- IP-телефония
- Документы, бизнес-процессы
- Сотрудники
- Рассылки
- Импорт, экспорт данных
- Другое
- Все

Диагр... 249 руб./мес.

ДОСКА ЗАДАЧ24 — все проек... 1 200 руб./мес.

DocDesigner for Bitrix24 799 руб./мес.

Конструктор документов 799 руб./мес.

Бесплатные

- LPG LPgenerator - интеграция ... Бесплатно
- 1C:Предприятие 8 через Ин... Бесплатно
- hh.ru Обмен данными с HeadHunte... Бесплатно

Перенос данных из Basecam... Бесплатно

Мои финансы Бесплатно

Диаграммы и графики 249 руб./мес.

Перенос данных из Yammer Бесплатно

SPSR express Вызов курьера Бесплатно

Продажа авиабилетов и бро... Бесплатно

LPG LPgenerator - интеграция ... Бесплатно

зоно Перенос данных из Zoho CR... Бесплатно

Внешние сайты HTTPS - Окн... Бесплатно

HelpDesk - Служба поддерж... 250 руб./мес.

Заявки на услуги Бесплатно

BIT Поиск тендеров — Битендер Бесплатно

- Бесплатные и платные веб-приложения для расширения функционала «Битрикс24»
- Каталоги для облачного сервиса и коробочной версии
- Веб-приложения разработаны партнерами «1С-Битрикс»

[bitrix24.ru/apps/](https://bitrix24.ru/apps/)

## Битрикс24 «в облаке»

- Быстрое подключение – начать работать можно сразу после регистрации в облачном сервисе
- Работа с любым браузером
- Не нужно устанавливать ПО
- Не нужно внедрять
- Просто освоить
- Можно начать с бесплатного тарифа для 12 сотрудников



# Ваш представитель в Интранет – ITF.

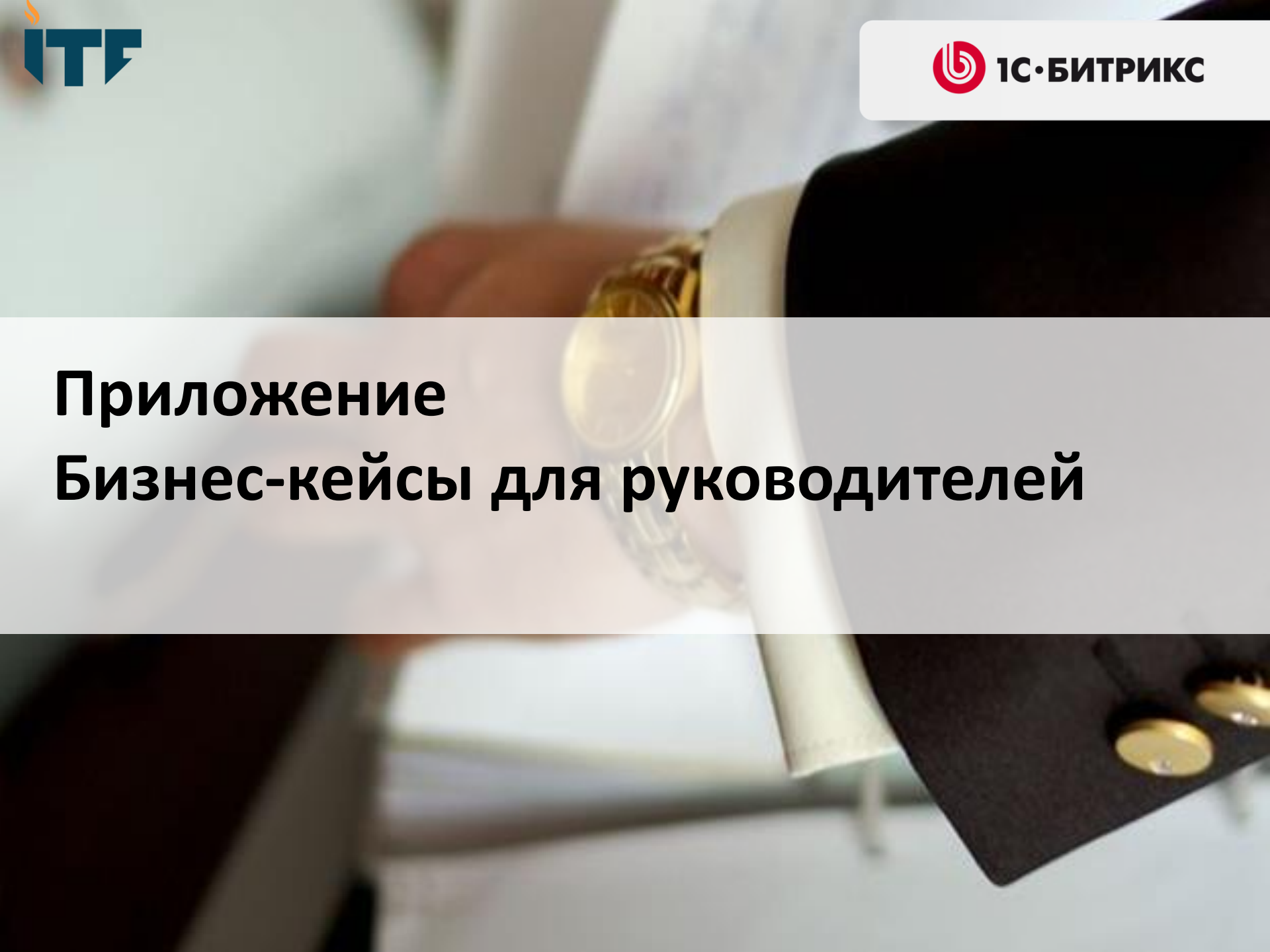
Наши контакты:

[www.itfgo.ru](http://www.itfgo.ru)

Представительство г.Псков:

+7 (921) 212-63-74

Бизнес-кейсы готовы рассмотреть  
вместе с Вами.



# Приложение Бизнес-кейсы для руководителей

# Кейс №1

**Бизнес–задача:** руководителю необходимо эффективно управлять выполнением поставленных задач, контролировать их выполнение в срок и понимать трудности в их выполнении (если таковые возникают). Если сотрудник заболевает, необходимо вовремя перераспределить задачи, чтобы не остановилась работа в этих направлениях.

1. Заболел сотрудник. Сотрудник вел задачи на Портале.
2. Руководитель может перераспределить задачи на другого сотрудника (делегировать через Портал).
3. Сотрудники получают напоминания о сроках выполнения задач, могут отследить свои задачи.
4. Руководитель может сформировать отчет по выполненным задачам, по задачам в работе - Отчеты по эффективности – доступно на планшете.

Если у заказчика внедрена система 1С: Предприятие, автоматически можно настроить в графике отсутствия отражение соответствующей информации о сотрудниках.

# Кейс №2

**Бизнес–задача:** руководителю необходимо оперативно провести совещание, подвести итоги и распределить задачи, далее проверить выполнение данных задач.

Шаги выполнения на Портале:

1. Создание совещания, включая формирование повестки совещания
2. Создание совещания в календаре
3. Приглашение участников встречи (автоматическая рассылка участникам приглашений на электронную почту)
4. Рассылка результатов обсуждения (протокола)
5. Постановка задач по итогам совещания
6. Контроль выполнения задач
7. Оценка руководителем исполнения задач по протоколу совещания

# Кейс №3

**Бизнес–задача:** руководителю необходимо проинформировать сотрудников о старте нового проекта и далее спланировать работы в рамках нового международного проекта, вовлекать сотрудников и отмечать их результаты работы.

Шаги выполнения на Портале:

1. Создание группы на Портале, посвященному международному проекту
2. Добавление участников группы
3. Добавление файлов
4. Добавление задач
5. Добавление фото
6. Добавление в календарь постоянных встреч проектной команды (даты, время)
7. Добавление благодарностей отличившимся сотрудникам



# Кейс №4

## **Бизнес–задача:**

**руководителю необходимо создать и работать с единым e-mail компании для получения почты,**

**сократить затраты на покупку лицензий MS Office (получить возможность работы с документами MS Office без оплаты доп.лицензий для сотрудников компании),**

**сократить издержки на поиск документации и контактной информации (обеспечить оперативный поиск корпоративной информации) .**

## **Шаги выполнения на Портале:**

1. Создать электронный ящик на Портале
2. Начать работать с документами MS Office (Word, Excel, Power Point) без спец.закупки лицензий, Adobe Photoshop
3. Начать работу с поиском (сотрудников, документов, соц.активностей через блоги , форумы и опросы и др)

# Кейс №5

## Бизнес–задача:

руководителю и менеджерам по продажам необходимо сохранять в удобной форме контакты клиентов, любые типы активности и стадии заключения сделки, начиная от холодных прозвонков до стадии заключения договора и выставления первого счета клиенту и последующего сопровождения.

## Шаги выполнения на Портале:

1. Создание компании, контактов компании (email, ФИО, должность, контактный телефон) – учет потенциальных клиентов (!)
2. Создание контактного лица компании
3. Добавление активностей (письма клиенту, звонки, статусы контактирования - готовность клиента к покупке той или иной услуги, продукта)
4. Отслеживание рабочих CRM активностей через Живую ленту CRM
5. Заведение старта начала сделки по заключению договора – Управление сделками (!)
6. Отражение процента выполнения заключения сделки
7. Согласование и заключение договора
8. Выставление и сохранение первого счета на Портале
9. Возможность через Экстранет клиенту скачать договор, счет и другие сопроводительные документы, к которым Вы открыли доступ
10. Возможность отслеживания истории работы с клиентом
11. Отчетность по выставлению счетов- контроль и проверка правильности

# Кейс №6

**Бизнес-задача: руководителю необходимо вести каталог товаров, отслеживать продажи и получать оперативные отчеты через мобильные устройства, планшеты.**

Решение на Портале:

1. Создание каталога товаров
2. Заведение всех номенклатурных позиций , включая стоимости и количества, хранимое на складе (можно выгрузить данные из 1С Управление складом)
3. Далее при заказе клиентов товара можно сформировать счет на выбранные позиции товаров
4. Сформировать счета-фактуры, накладные по отгрузке, приемке товаров и т.д.
5. Оплату счета можно подтвердить вручную или загрузить из 1С автоматически
6. Руководитель может посмотреть отчет по продажам товаров в разрезе сотрудников, по опред.товарам в разрезе того или иного периода времени
7. Начать работу через Mobile (отслеживать отчетность)

Результат:

Оперативное реагирование со стороны руководства и отслеживание статусов продаж, прихода денежных единиц по отчетам , публикуемым на Портале с возможностью просмотра через мобильное устройство, планшет.

# Кейс №7

**Бизнес-задача: руководителю необходимо сократить трудозатраты персонала на обработку заявок, заполняемых на сайте компании.**

Решение на Портале:

Возможность настройки интеграции- обмена информацией между сайтом и порталом.

Результат:

Сотрудник сможет оперативно обработать заявку на Портале и предоставить клиенту обратную связь. Руководитель оперативно сможет получить отчет по выполнению заявок.

## Кейс №8

**Бизнес-задача:** руководителю необходимо оперативно получать информацию о возможных конкурсах и заказах через b2b системы и оперативно получать информацию с Head Hunter о потенциальных кандидатах для приема на работу.

Решение на Портале:

1. Зайти в раздел ПРИЛОЖЕНИЯ на Портале.
2. Выбрать необходимое приложение Поиск тендеров Би-тендер (платное от 300 рублей) и НН (бесплатное), 1С, меню столовой, тайм-менеджмент и др.
3. Подключить на Портале.
4. Оперативно получать информацию, ее обрабатывать.

*Примечание – Приложения бывают платные и бесплатные.*

Результат:

Оперативное реагирование на появление новых конкурсов в разрезе требуемой Вам категории работ/услуг и новых интересных потенциальных кандидатов: успешно заключенный новый контракт и принятый на работу сотрудник.

**Возможность пополнять сервисы из Банка решений Битрикса!**