**Этап 1**

Будут работать - 8 человек

Бухгалтерия - 1

Тех отдел - 3

Контроль качества - 1

Руководство - 3

Франчайзи - 20 человек

**Делать в первую очередь - Автоматизация продаж, закупок, финансов в 1С**

**Автоматизация 2х бизнес процессов продажи плитки и продажи производства**

 Бизнес процесс после продажи **плитки**

* Распределил заказ на производство
* Бухгалтерия оплачивает заказ производству
* Работа принят в работу
* Заказ выполнен
* Заказ отправлен клиенту
* Получены закрывающие документы от клиента
* Оплата второй части стоимости ( в случае оплаты 50/50, если 100 )

Бизнес процесс после продажи **производства - организация франшизы**

* Определяется сроке поставки линии
* Создается заказ на производство линии - снабженцу
* Формирует заказы на закупку недостающего оборудования и указывает сроки их доставки
* Бухгалтерия оплачивает заказ на закупку
* Склад получает оборудование
* Склад собирает линию производтства
* Линия протестирована и проверена
* Подтверждается / сдвигается срок поставки линии - в итоге есть точный срок поставки
* Линия доставленна
* Задача по пуско наладке принята в работу
* Пуско наладка выполнена
* Прием работы клиентом
* Получены закрывающие документы
* Получена оплата - вторая часть стоимости

Товары, которыми надо укомплектовать производство:

Линия (металлоконструкция)

Мотор редуктор

Мини гидравлическая станция

Гидроцилиндр

Масло гидравлическое

фитинги, рукова РВД

Колесо (на тележки) большегр. чер.резина пов.

Фанера на пресс формы

Электрика (комплектовка)

Электромонтажные работы

Лист ПНД

Раскрой фанеры и сборка пресс форм

Саморезы на комплект пресс форм

Раскрой ПНД (футеровки)

Формы пластиковые

Весы (напольные) бытовые товарные Romitech

Весы (настольные

Хоз. Инвентарь

Полиуретановое связующее, бочка

Крошка - 0,6-1,5 - 300 кг

Крошка 2-4 - 700 кг

Планшетный компьютер Apple iPad Air Wi-Fi + Cellular 16GB Space Gray

**Доп инфо (выше в БП описано)**

Блок распределения заявок по производствам (по России)

 Дебиторская и кредиторская задолженность с производствами

 Выставление КП и договоры из 1С на почту с печатями и тп

Закупка

 Блок который позволяет понять какого товара не хватает и быстро в удобном режиме его заказать

 + возможность выбора у какого поставщика товар закупить и по какой цене, на основании цен введенных до этого

 + это блок так же будет использоваться при продаже не резиновой плитки а станков и производств

+ Закупки через тендеры - по сути постановки задачи тендер менеджеру на закупку необходимого товара в нужной точке бизнес процесса

**Аналитический блок**

* Финансы

Увидеть по каждой сделке все расходы

 Прямые

 Сырье / Себестоимость

 Доставка

Зарплата

 Косвенные

 Аренда

 Телефония

 Мотивация

Реклама

Распределение затрат по сделкам как в УНФ

Дебиторская и кредиторская задолженность с производствами (филиал)

 Сколько мы платили производствам, сколько мы должны, сколько нам должны

 Мы выкупаем плитку у производств

 То есть есть сеть производств, которые выполняют свои заказы и заказы нашей (головной) компании

 Надо видеть обязательства по заказам нашей головной компании с филиалом.

* **Ограничение по правам и ролям**

 Центральный офис

 Менеджеры

 Логисты

 Контроль качества

 Бухгалтерия

 Аналитик

 Полные права

 Производство

 Производства - франчайзи - Полный доступ к своим данным (по организации)

* **Обмен с битриксом - получение всех данных о лидах**

 В битриксе заявка дошла до определенного (конечного статуса) и после этого заявка со всей информацией выгружается в1С

 В идеале выгрузка максимально быстро

* **Обмен 1С с Бухгалтерией - типовой или близко к тому или все в одной программе**
* **Обмен с Рой по каналам и ключевым словам**

 Яндекс

 Гугл

 Авито

 YouTube

 Соц сети + Таргет

**Этап 2**

 **Бизнес процесс основной от лида к продаже**

 Возможность видеть какие лиды на каком этапе застряли

 Выставление КП и договоры из 1С на почту с печатями и тп

 В разрезе каналов и ключей

 Определение через телефонию статический колтреккинг например на авито свой телефон

# Детализация статусов воронки продаж - делаться будет вторым этапом резиновой плитки АртПрайм

Пока все идет в Битрикс24

* В таком виде
* Требуется сделать в 1С в таком виде:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Статус** | **Др. отделы** | **Комментарий** |
| **Лид** |
| Ответственный | Заявка получена |  | Статус по умолчанию |
|  | Заявка принята в обработку |  | Поставлен ответственный, делается дозвон |
|  | Опрос лида сделанЧек лист заполнен |  | На этом этапе внедряем чек-лист. При наличии такого статуса менеджер не забудет предложить дизайн-макетЧек-лист в CRM:* Получил первичные возражения
* Озвучил вилку цен
* Нейтрализовал возражения
* Выясняю детали для КП
* Предложил дизайн-макет

Для того чтобы получить возражения, после выявленного интереса, называем вилку цену, объясняем преимущества плиткиЛид хороший и конвертируется в сделку, если клиент идет на контакт, дал все сведения по объекту и дает добро на индивидуальное КП и/или дизайн. **В сделку конвертируем** в сл. случаях:1. Клиенту названа вилка цен.2. Одобрил подготовку дизайн-макет.3. Одобрил подготовку индивидуального КП. 4. Заполнены сведения для индивидуального КП.П.С. Желательно следит. Не грубит, не пропадает, общается нормально. |
|  | Типовое КП отправлено  |  | Считается, что типовое КП отправляется когда разговор прошел не качественно |
|  | КП получено |  | Если оживился при перезвоне, конвертируем в сделку |
|  | Отказ |  | Отмечаем подробно возражения, заносим в список рассылки |
| **Сделка** |
|  | Задача на подготовку индивидуального КП получена | Менеджер | С ценами и расчетом доставки |
|  | Стоимость доставки от Логиста получена | Запрос логистам |  |
|  | Отправлено КП |  |  |
|  | КП получено |  |  |
| Опционально | Задача на подготовку дизайна получена | Запрос дизайнеру | Обязателен вопрос нужен ли дизайн, если нет то ставит галку что клиенту дизайн предложен - клиент отказался |
|  | Отправлен дизайн |  |  |
|  | Дизайн получен клиентом |  |  |
|  | Обсуждаем условия |  | Чек-лист:* Получил возражения после КП
* Нейтрализовал возражения после КП
* Предложил договор и счет
 |
| Отправка счета и договора: | Реквизиты запрошены |  |  |
|  | Подготовлен договор и счет |  | Отправка электронных версий из 1С с печатями + без печатей, автозаполнение всех договоров - видов договоров 5 |
|  | Отправлен договор и счет |  |  |
|  | Документы получены |  |  |
|  | Документы подписаны |  |  |
|  | Узнать когда оплатит |  |  |
|  | Оплата не сделана |  | Напомнить заранее, за 1 день |
|  | Оплата получна | Запрос / извещение от бухгалтера |  |
|  | Подготовлен заказ-наряд |  |  |
|  | Передано в отдел логистики |  |  |
|  | Заказ в работе | Запрос логистам, производству | Смотрим за выполнением обязательств, звоним логистам, производству, клиенту и спрашиваем как дела. |
|  | Спросить о результатах | Запрос клиенту | Чек-лист:* Запросил отзыв
* Получил отзыв
* Оценка работы в баллах
 |
|  | Успешно реализовано |  |  |
|  | Отказ |  | Отмечаем подробно возражения, заносим в список рассылки |

**Блок мотивации ()**

* Суть:
	+ за каждое продвижение сделки по бизнес процессу сотрудник получает + к ЗП
	+ За каждое неправильно действие
		- Потеря клиента
		- Просрочка
		- Брак

 Сотрудник получает - к ЗП

 Будет висеть Монитор на который надо будет вывести данные по каждому сотруднику + ключевые показатели на которые сотрудник напрямую влияет (Продажник на продажи, производственник на производство)

 **Онлайн монитор для менеджеров - Пример Денис**

Пример текущего БП

