

НАШИ КЕЙСЫ ИСТОРИИ

◀ МИЛЕГА СОФТ CRM, роботизация, управленческая аналитика и маркетинг ✨



Проектирование
связи между всеми
сервисами (API)



Оцифровка
и автоматизация
бизнеса



Увеличение
выручки и бизнес-
показателей



**КТО
МЫ
ТАКИЕ?**

Чем полезен интегратор «МИЛЕГА СОФТ»?

поможем связать разные сервисы, которые использует бизнес, в одну большую систему, систематизировать и автоматизировать: **Продажи, Маркетинг, Найм.**

И покажем возможности максимальной роботизации под потребности бизнеса.

Опыт

4 года+ внедряем CRM, привязываем к ним смежные системы, добавляем автоматизацию по BPMN-методологии, формируем отчёты и BI-дашборды, связываем документооборот с 1С, делаем сайты и настраиваем рекламные кампании.

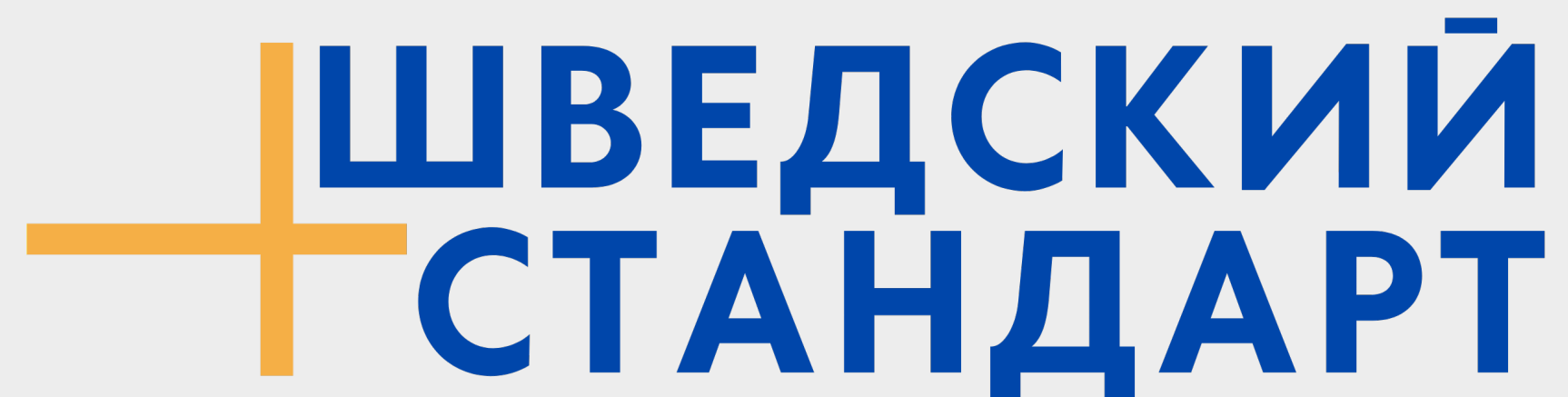
Бизнес-сферы, в которых уже помогли

B2C: онлайн-школа, продажа недвижимости, розничная торговля, криптовалютная биржа, юридическое агентство.

B2B: продажа программного обеспечения, оптовая торговля, производство.

Обучаем после завершения работ

Понимаем, что бизнес-заказчику и его сотрудникам **крайне важно** разобраться во всех инструментах, которые мы связали в систему. Поэтому делаем обучающие онлайн-встречи на команду и даём бесплатную поддержку.



ВРЕМЕНА МЕНЯЮТСЯ. ЦЕННОСТИ ОСТАЮТСЯ.

Производство и оптово-розничная
продажа деревянной мебели



Агентство
недвижимости
г. Ставрополь



Розничный
телемагазин
Шоп Энд Шоу



friendwork

Облачная CRM для рекрутинга

ОНИ
ДОВОЛЬНЫ ✓
НАШЕЙ
РАБОТОЙ, И
МЫ МОЖЕМ
ОБ ЭТОМ
ЗДЕСЬ
✦ НАПИСАТЬ

ОТДЕЛ ПРОДАЖ В БИТРИКС24 ДЛЯ

СВЕДСТА / ГУД ЛАКК

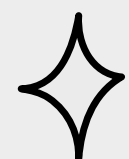
1

бывшие производители IKEA, которые решили двигаться самостоятельно после ухода бренда с российского рынка в 2022 году.



Запрос заказчика:

Внедрить для оптовых продаж CRM с нуля, которая позволит собрать все запросы заказчиков юр лиц в одном месте, а также поможет продавцам продавать системно.



Мы предложили:

1. Внедрить Битрикс24 с 3 воронками: квалификационная, первичных продаж и доп продаж.
2. Реализовать алгоритм подсчёта КП через товарный каталог
3. Создать системный регламент работы в CRM для продавцов. И автоматизировать им этапы воронок.

Заказчик получил:

- ✓ Желаемое отображение бизнес-процесса холодных продаж
- ✓ Автоматическое движение сделок по воронкам
- ✓ Сохранение в CRM всех коммуникаций с заказчиками
- ✓ Функцию автоформирования КП для заказчиков
- ✓ Авто инструкции для сотрудников

После построения системы в одном окне с: телефонией, клиентскими коммуникациями, автоматизированным документооборотом и бизнес-процессом холодных продаж через Дела, Задачи и Встречи - компания смогла:

- ▶ Поставить на поток найм продавцов
- ▶ Увеличить оборот в 3 раза за следующие 6 месяцев
- ▶ Открыть первый розничный магазин через 1 год в Москве

ГУД ЛАКК
ДЛЯ ВАШЕГО ДОМА

БPM-РОБОТЫ SENSEI В АМОCRM ДЛЯ СКИЛЛБОКС СНГ

2

подразделение (бизнес-единица) популярной онлайн-школы профессий, которое работало с B2b-клиентами через собственные офисы на рынках Средней Азии, в Армении и Молдове.



Запрос заказчика:

Настроить BPM-платформу Sensei под amoCRM, которая позволила бы автоматизировать существующие бизнес-процессы компании в отделах продаж, клиентской поддержки и найма персонала.

До связки amoCRM+Sensei компания использовала BPM-платформу от Creatio CRM.



Мы предложили:

Оказать свою постоянную поддержку через специальный чат сотрудникам компании в процессе перехода с одной CRM в другую.

Заказчик получил:

- ✓ 30 перенесённых бизнес-процессов Продаж
- ✓ 20 перенесённых бизнес-процессов Поддержки
- ✓ 15 перенесённых бизнес-процессов Найма
- ✓ Роботизацию звонков, распределений и смены статусов
- ✓ Роботизацию документооборота, рассылок и сбора NPS
- ✓ Плавное втягивание сотрудников в новую CRM

После создания системы роботизации процессов в новой CRM сотрудники в подразделениях смогли лучше сосредоточиться на выполнении свои прямых функций, а компания получила:

- ▲ Рост выручки на 20% год к году, а не её падение при переходе
- ▲ Сокращение на 30% времени решения вопросов студентов
- ▲ Рост на 20% принятых кандидатами офферов на 3ий месяц
- ▲ Сокращение на 50% обращений от сотрудников в ТехПо
- ▲ И ещё: вовлечённых в свои подразделения сотрудников

Skillbox

СВОДНАЯ АНАЛИТИКА В POWER BI ДЛЯ

ЛАТОКЕН / LATOKEN

3

площадка для торговли криптовалютами, а также обмена её на фиатные деньги.



Запрос заказчика:

Хотели удешевить отдел BI-аналитики и передать эту функцию на аутсорс.

Первично нужно было вытащить данные из таблиц в DWH на дашборды в PowerBI по департаментам Listings (Sales) и HR, чтобы видеть точные цифры по этим бизнес-процессам. И тем самым построить новые дашборды с нуля: соревновательные, конверсионные и по источникам получения лидов.

Мы предложили:



1. Метрики для Продаж: диаграмму конверсий в этапы и ежедневной выручки + кол-во просроченных Задач и Сделок без задач.
2. Метрики для Найма: добавить столбцы конверсии, как в Продажах.



Заказчики получили:

- ✓ Рекомендации по выгрузке DWH-источники в СУБД
- ✓ Настроенный дашборд для Head of Listings
- ✓ Настроенный дашборд для Head of HRs
- ✓ Обучение руководителей и сотрудников использованию дашборда.

После создания актуальных дашбордов с данными детализации по:

а) выручке, источникам, статусам клиентов в разрезе по продавцам

и

б) найму и адаптации сотрудника в компании от первого звонка рекрутера до завершения тестовой недели
- руководители департаментов получили:

- ◆ Цифры по подразделениям: в деньгах, кол-ве и конверсии
- ◆ Наглядный контроль выручки
- ◆ Точки спада конверсии в узких местах воронок
- ◆ И ещё: возможность лучше контролировать сотрудников

LATOKEN

ЛАТОКЕН / LATOKEN

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПАНЕЛЬ

LISTINGS DASHBOARD



УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПАНЕЛЬ

LISTINGS DASHBOARD

Activity Table (CRM movements). Team -> Manager -> Lead Name -> Lead Source

team	Distribute	24H to contact	Contact	Hot lead	Hot confirmed	Met	PRESALE	Agr. Sent	Agr. Signed	Paid	Won	Lost	Score	Productivity	Days without revenue	Tasks overdue (now)	No to-dos	Tasks done	Joined us, days	Checkli
+																				
+																				
+																				
+																				
+																				
+																				
+																				
+																				
+																				
Всего																				

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПАНЕЛЬ

HRS DASHBOARD



УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПАНЕЛЬ

HRS DASHBOARD

Sport table

HR	Cold	Hot	HR	Tests	Tests (1st)	CF/CE	HM	Draft	Offer	CoE	CoE (1st)	Doc	Days to hire	TW	Prob	Hired	Points
+																	
+																	
+																	
+																	
Bcero																	

Career events success

Batch name	CEs	Parts	CV >3.5	Score	Parts to HM	HM Interview	HM to Draft	Drafts	Draft to Offer	Offers	Offer to Doc	Docs	Doc to TW	TWs	TW to Prob	Prob
+																
+																
+																
+																
+																
+																
+																
+																
Bcero																

САЙТ-ВИТРИНА + КОРП ДИЗАЙН ДЛЯ ЮРИСТА

Н. СТЕПАНЕНКО

4

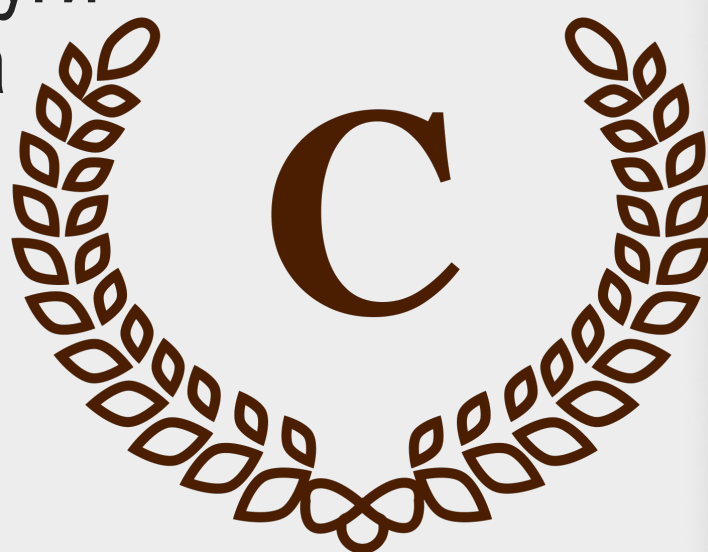
семейное юридическое агентство, которое состоит из мужа, юриста по недвижимости, и жены адвоката.

Запрос заказчика:

Обозначить своё присутствие в интернете - создать дёшево нормальный сайт со страницами услуг. Начать получать заявки от клиентов системно. Создать логотип и визитки.

Мы предложили:

1. Провести seo-аудит для продвижения будущего сайта в поисковой выдаче
2. Создать лендинг на CMS Tilda с оптимизацией под поисковую выдачу (seo)
3. Добавить к нему небольшое количество доп страниц для сбора заявок клиентов на конкретные услуги
4. Оптимизировать рекламную кампанию на Авито



Заказчик получил:

- ✓ Рекомендации и подбор цветовой гаммы и дизайна
- ✓ Готовый к продвижению сайт
- ✓ Подключённый и настроенный хостинг для сайта
- ✓ Интеграцию сайта и Авито с CRM
- ✓ Фирменный логотип, готовый к регистрации

После комплексных работ по созданию сайта, настройке первичной поисковой оптимизации (seo), формированию базы клиентов, созданию логотипа и распечатки визиток - агентство получило:

- ◆ Витрину своих услуг в интернете с автопродвижением (seo)
- ◆ Картонные визитки, которые можно раздавать клиентам
- ◆ Настроенную базово Битрикс24
- ◆ Аналитические таблицы для Авито
- ◆ Падение в 3 раза стоимости заявки с Авито (CPL)

Николай Владимирович
Степаненко

Директор

ЗАЯВКИ НА УСЛУГИ САЙТОСТРОЕНИЯ ДЛЯ АРКСТАТУС

CRM-интегратор и партнёр 1С-Битрикс по созданию сайтов на CMS 1С-Битрикс.



Запрос заказчика:

Получить лиды в новую нишу, которой хотелось бы заниматься. Получать лиды регулярно и системно, не тратя деньги и время на найм, обучение и контроль непонятных маркетологов. И доработать продвижение аккаунтов на Кворке (бирже фрилансеров).



Мы предложили:

1. Создать аналитическую таблицу на все 3 Источника заявок: Кворк, Авито, ВК
2. Понять и посчитать стоимость лидов и их конверсию
3. Запустить новые рекламные кампании с учётом целей и портретов целевой аудитории.

Заказчик получил:

- ✓ Целевые заявки для продавцов
- ✓ Навык контроля цифр по переданному в маркетинг бюджету
- ✓ Рекомендации по найму маркетолога в компанию
- ✓ Директора по маркетингу и отдел маркетинга на удалёнке

После создания аналитических таблиц, анализа предыдущих неуспешных рекламных кампаний, со сливом бюджета без желаемого результата, и запуска новых рекламных кампаний в ВК, собственник получил:

- ▶ Лидерство на Кворке по нишам: телефония и сайтостроение
- ▶ Цифры стоимости маркетинга и окупаемости лида (ROMI)
- ▶ Сокращение на 20% стоимости бюджета на маркетинг
- ▶ Сокращение на 30% стоимости бюджета на Авито
- ▶ Падение на 30-50% стоимости заявки с ВК (CPL)



ARK STUDIO

CRM АККАУНТИНГА + МАРКЕТИНГ-ОТЧЁТЫ ДЛЯ ФРЭНДВОРК

вендор SaaS-продукта - HR-платформы, в виде узкоспециализированной CRM, для автоматизации сбора откликов, оценки кандидатов и подбора персонала в целом.

Запрос заказчика:

Технически связать процесс работы аккаунт-менеджеров с процессом продавцов, чтобы не терять информацию по клиентам. И понять точное количество лидов, которые приходят из разных маркетинговых каналов - собирать их вручную долго и сложно.

Мы предложили:

1. Перевести работу Отдела Аккаунтинга из Monday.com и Google Sheets в amoCRM и настроить там аналогичную связку с отображением данных по клиентам, как это было ранее.
2. Перевести Сводный отчёт Маркетинга в сервис сквозной (маркетинговой) аналитики UIS, куда подключить все каналы лидогенерации.



Заказчик получил:

- ✓ Бесшовную передачу Покупателя на Продление и допродажи
- ✓ Авто подсчёт и суммы числовых данных в CRM, как в Excel
- ✓ Авто подсчёт лидов из разных маркетинговых Каналов
- ✓ Дополнительный базовый отчёт по целям в Яндекс.Директ
- ✓ Ясный список ключевых слов (семантики), которые люди используют

После полного перевода работы аккаунт-менеджеров в новую CRM из Экселек и Мандей, с фиксацией там всех данных по клиентам, и настройки отчёта сквозной (маркетинговой) аналитики - руководители Аккаунтинга и Маркетинга получили:

- ◆ Широкий фильтр клиентов и лидов с формулами, как в Excel
- ◆ Сокращение до НУЛЯ случаев ошибок при передаче клиентов
- ◆ Рост на 15% выработки аккаунт-менеджеров за отчёт-период
- ◆ Сокращение на 20% времени на контроль акка-менеджеров
- ◆ Рост в 60 раз скорости получения и фиксации цифр по лидам

friendwork

СКВОЗНАЯ АНАЛИТИКА

СВОДНЫЙ ОТЧЁТ ПО ЛИДАМ

Канал / Группа источников / Источник / Поисковый запрос / Ключевое слово / UTM-метка Term	Расходы, ₽	Посещения, количество	Брендовые запросы,...	CPV, ₽	Обращения, количество	Обращения, CPA, ₽	UIS чаты, количество
+ ? Без канала	—	—	—	—	—	—	—
+ 🔍 Поисковые системы (органик, seo)	—	3 409	11	0,00 ₽	14	0,00 ₽	0
+ 📢 Контекстная реклама	21 944,55 ₽	141	27	155,64 ₽	12	1 828,71 ₽	0
+ ⬆️ Прямые переходы	—	1 847	0	0,00 ₽	8	0,00 ₽	0
+ 🧠 Нейросеть	—	67	0	0,00 ₽	—	—	—
+ 📩 Мессенджеры	—	88	0	0,00 ₽	1	0,00 ₽	0
+ 💰 Другая платная реклама	—	—	—	—	—	—	—
+ ➡️ Внутренние переходы	—	102	0	0,00 ₽	3	0,00 ₽	0
+ 👤 Из CRM	—	—	—	—	1	0,00 ₽	0
+ ⭐ Рекомендации	—	2	0	0,00 ₽	1	0,00 ₽	0
+ 🧑 Контакт с мероприятия	—	81	0	0,00 ₽	1	0,00 ₽	0
+ 👥 Социальные сети	—	26	0	0,00 ₽	—	—	—
+ 🧑 Реферальные переходы	—	222	0	0,00 ₽	—	—	—
+ 🌐 Геосервисы	—	1	0	0,00 ₽	—	—	—
+ 📧 CRM-маркетинг	—	488	0	0,00 ₽	—	—	—

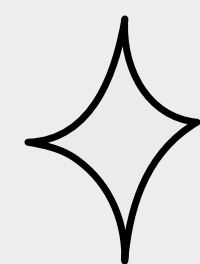
СКВОЗНАЯ АНАЛИТИКА

СВОДНЫЙ ОТЧЁТ ПО ЛИДАМ

Канал / Группа источников / Источник / Поисковый запрос / Ключевое слово / UTM-метка Term		CPA UIS чатов, ₽	Заявки, количество		Заявки, CPA, ₽	Лиды, количество	CPL Лида, ₽	Квал Лиды, количество	CPL Квал Лида, ₽
		  	  		 	   	  	  	  
Итого		—	41		535,23 ₽	370	59,31 ₽	12	1 828,71 ₽
+ ? Без канала		—	—	—		324	0,00 ₽	3	0,00 ₽
- 🔍 Поисковые системы (органик, seo)		—	14		0,00 ₽	14	0,00 ₽	4	0,00 ₽
Группа источников									
+ 🌐 Google Search		—	6		0,00 ₽	8	0,00 ₽	2	0,00 ₽
+ 🇷🇺 Яндекс.Поиск		—	7		0,00 ₽	6	0,00 ₽	2	0,00 ₽
+ 🌐 Ecosia		—	—	—		—	—	—	—
+ 🌐 MSN		—	—	—		—	—	—	—
- 🧑 Поисковые запросы		—	1		0,00 ₽	—	—	—	—
Источник									
- 🧑 Ключевые слова		—	1		0,00 ₽	—	—	—	—
Поисковый запрос									
+ ats для подбора		—	—	—		—	—	—	—
+ ats система для hr		—	—	—		—	—	—	—
+ EVP (Ценностное предложение работодател...		—	—	—		—	—	—	—
+ frendwork		—	—	—		—	—	—	—

НАШИ КЕЙСЫ

ФРЕНДВОРК



**ГОТОВЫ
СИСТЕМАТИ
ЗИРОВАТЬ
БИЗНЕС,
УВЕЛИЧИТЬ
ПРИБЫЛЬ
И ВЫВЕСТИ
КОМПАНИЮ
НА НОВЫЙ
УРОВЕНЬ?**



Позвоните нам на
8 (831) 219-97-03

Или просто нажмите на кнопку ниже



ХОЧУ

ОСТАЛИСЬ ВОПРОСЫ?

НАПИСАТЬ

ГЛЯНУТЬ КЕЙСЫ