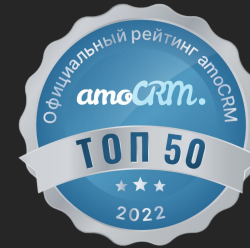




AlarmCRM



Увеличиваем продуктивность и уменьшаем рутину в HR и отделах продаж

alarmcrm.ru



Повышаем продуктивность HR и отделов продаж через автоматизацию и индивидуальное внедрение amoCRM

40

успешных кейсов

11

человек в команде

4

года на рынке

7

наград CRM Rating



Наши клиенты

Нам доверяют





Когда мы можем быть полезны

Наши услуги

Внедрение amoCRM

- + Аудит текущей системы продаж
- + Кастомизация под бизнес-процессы
- + Обучение сотрудников

Бизнес-процессы

- + Проектирование бизнес-процессов
- + Запуск и тестирование пилота
- + Масштабирование успешного опыта

Телефония

- + Внедрение IP-телефонии
- + Разработка голосовых роботов
- + Интеграция с CRM

CRM-Маркетинг

- + Разработка и внедрение чат-ботов
- + Автоматизация рассылок
- + Интеграция CRM с мессенджерами

Сопровождение

- + Техническая поддержка CRM
- + Внедрение новых функций
- + Постоянное развитие CRM-системы

Аналитика

- + Внедрение сквозной аналитики
- + Настройка отчетности
- + Обучение работы с аналитикой



Команда



«Запущенный в 2019 году проект AlarmCRM превратился в команду из восьми профессионалов.

Сегодня у каждого из нас есть уникальные компетенции, которые мы объединяем для решения сложных задач в области CRM»

Антон Карцев, CEO/Founder AlarmCRM

11

Человек в команде

2

Project менеджера

1

Руководитель проектов

2

Бизнес-аналитика

3

Системных аналитика

1

Аккаунт-менеджер



Технологии и решения

alarmCRM.

Набор инструментов для повышения эффективности отдела продаж

SIPUNI

Продвинутая телефония и виртуальная АТС с безграничными возможностями

Roístat

Маркетинговая платформа для анализа рекламных кампаний и повышения конверсии

sensei

ВРМ-платформа, которая ускоряет процессы продаж

WABABA

WhatsApp рассылки без риска блокировки и аналитикой



Набор секретных решений для повышения эффективности работы отдела продаж



Наши кейсы

Наша экспертиза постоянно увеличивается с ростом нашей компании. За последние 4 года мы запустили более 30 проектов в самых разных отраслях.

Все 40

Недвижимость 3

Гостиничный бизнес 2

Сфера услуг 8

Фитнес 9

Логистика 1

Авто 5

HR 9

E-commerce 3

Недвижимости «Земля в Квадрате»

Решения

- + AmoCRM
- + Wazzup
- + Sipuni
- + Roistat
- + Palatar
- + Make

Производство и упаковки

Решения

- + AmoCRM
- + Radist.Online
- + Sipuni
- + Roistat

Фитнес»

Решения

- + AmoCRM
- + Sipuni
- + PerfectGym

Фитнес-пространство «BODIUM»

Что было сделано

- + Интеграция с источниками обращений
- + Разработка регламента и обучение персонала
- + Сквозная аналитика
- + Интеграция с учетной системой PerfectGym
- + Настройка чат-ботов
- + Интеграция с IC Салон красоты

Решения

- + AmoCRM
- + Sensei
- + Sipuni

Спортивная школа Дмитрия Яковлева

Что было сделано

- + Выстроена работа с 5-ю филиалами
- + Интеграция с каналами коммуникаций
- + Воронка покупателей и периодические покупки
- + Автоматизированные SMS напоминания и чат-боты

Решения

- + AmoCRM
- + Sipuni
- + Radist.Online
- + SMS.ru



Разбор кейса



АЛГОРИТМ•24



Анастасия Завражина

Руководитель проектного
офиса AlarmCRM

О компании

- На рынке аутсорсинговых услуг с 2015 г (8 лет)
- Более 7 000 сотрудников
- Более 30 регионов в рекрутинговой сети
- Ежемесячное трудоустройство до 6 тыс сотрудников
- Всего трудоустроено свыше 70 тыс кандидатов (более 50 тыс за последний год)
- Ежедневно обрабатывается более 1 500 новых резюме

Проблемы

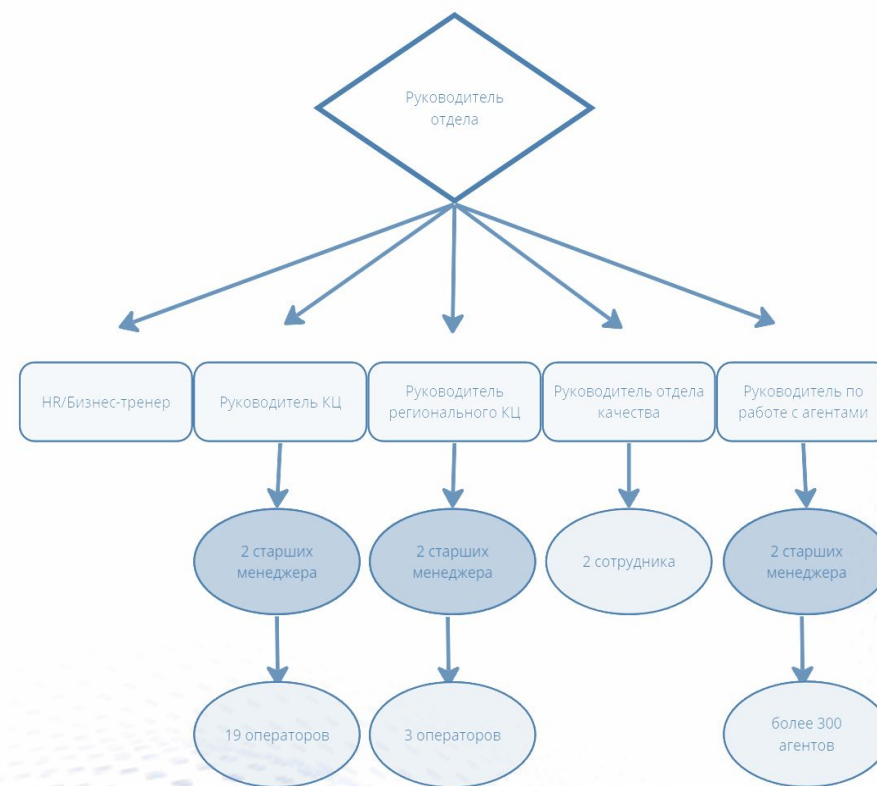
- Неудобное ведение кандидатов в Excel-таблицах
- Львиная доля откликов просто не вносилась в таблицу
- У каждого рекрутера свои каналы коммуникации, что говорит о непрозрачности аналитики по их работе
- Множество каналов коммуникаций и Job сайтов приходилось мониторить отдельно
- Терялась информация по истории взаимодействия с кандидатом, дублировались обращения
- Не было четкого взаимодействия между отделами

Проблемы роста

- Нет полных аналитических данных по рекламным каналам и их эффективности
- Потеря откликов
- Много ручной работы при обработке отклика, в связи с этим низкая производительность
- Длительный процесс обучения новых рекрутеров
- Нет полноценной аналитики о работе рекрутеров

Структура отдела подбора

- Руководитель отдела
- 5 руководителей подразделений
- 8 старших менеджеров подбора
- 19 операторов колл-центра
- 2 сотрудника отдела качества
- 2 сотрудника по работе с агентами
- около 300 агентов (действующих сотрудников, которые ежедневно направляют более 200 кандидатов)



Результаты до внедрения

- 6 сотрудников (3 менеджера, 3 рекрутера)
- 250 трудоустройств в месяц (42 трудоустроенных кандидата на сотрудника)
- Себестоимость привлечения 1 кандидата – 10 100 руб
- Обучение и адаптация нового рекрутера длилась от 1 месяца



Внедрение HRM-системы

Что было сделано

- + Полная настройка и интеграция amoCRM
- + Подключены все необходимые источники откликов: job сайты, парсер, сайт, соцсети
- + Внедрена виртуальная телефония
- + Подключены все возможные каналы коммуникации: Телефония, WhatsApp, Телеграм бот, Авито, VK, чат на сайте
- + Разработан Телеграм-бота для работы с агентами
- + Внедрена система сквозной аналитики
- + Разработан и интегрирован голосовой робот
- + Настроены квалификационные боты, система распределения откликов, триггерные касания с соискателями

Решения

- + amoCRM
- + Sensei BPM
- + Roistat
- + UIS
- + Wazzup
- + Make
- + Tomoru

CRM платформа Sensei

- Макропроцессы по каждой воронке
- Более 100 микропроцессов для решения различных задач
- Sensei Workplaces, принцип одной кнопки, сначала менеджер выполняет приоритетные задачи
- Распределение новых лидов в зависимости от источника по группам и общие очереди

Телефония UIS

- Отдельные номера для разных отделов
- Интеграция с голосовым роботом

Tomorrow

- Гибкие правила распределения звонков по менеджерам в зависимости от этапа трудоустройства

- Рабочее место руководителя, мониторинг сотрудников в реальном времени

Сотрудники

Свободные	В разговоре	На входящем	На исходящем
0	1	1	0

Сотрудник: Все
Все группы
Статус: Все

[Подключиться как суфлёр](#)

Имя	Статус	Время	Начало	Конец
Иванов Иван Иванович	Нет на работе	1 ч 44 мин	18:32:28	18:32:28
Петров Петр Петрович	Нет на работе	2 ч 44 мин	17:31:38	17:03:38
Сидоров Сергей Сергеевич	Нет на работе	1 ч 14 мин	19:02:21	19:01:21
Смирнов Алексей Алексеевич	Не беспокоить	4 ч 11 мин	16:05:18	17:15:18
Тихонов Владимир Владимирович	Нет на работе	218 ч 42 мин	17:33:42	
Уткин Алексей Александрович	Доступен	1 ч 39 мин	18:37:25	В разговоре
Федотов Дмитрий Дмитриевич	Нет на работе	2 ч 16 мин	18:00:28	17:24:28
Харьков Евгений Евгеньевич	Нет на работе	2 ч 12 мин	18:04:08	17:48:08
Цыганов Александр Александрович	Нет на работе	3 ч 48 мин	16:27:48	16:05:48
Чайков Николай Николаевич	Нет на работе	2 ч 12 мин	18:03:58	17:52:58

Wazzup - WhatsApp рассылки

- 5 WhatsApp каналов для работы каждого подразделения
- Уведомления соискателей на каждом этапе трудоустройства
- Уведомления HR-менеджеров на объектах о том, что к ним направлен новый сотрудник
- 1 единый официальный канал WhatsApp Business

Сегодня 18:15 /  ✓ Доставлен

Здравствуйте! Меня зовут Анастасия . Я являюсь главным специалистом компании Алгоритм24. Вы оставляли отклик на авито по поводу работы вахтой/подработки , актуально для Вас? Уточните, пожалуйста, как Вас зовут, Ваш возраст и гражданство, я подберу вам хороший вариант :)



Беседа № A682217

Интеграция с Авито.Работа

- 4 корпоративных аккаунта
- Все отклики в одной системе
- Возможность вести переписку прямо из amoCRM
- Распределение откликов в зависимости от кабинета и локации

Сегодня 18:16

Мне 47

Гражданство Российское

Сегодня 18:17 Ирек

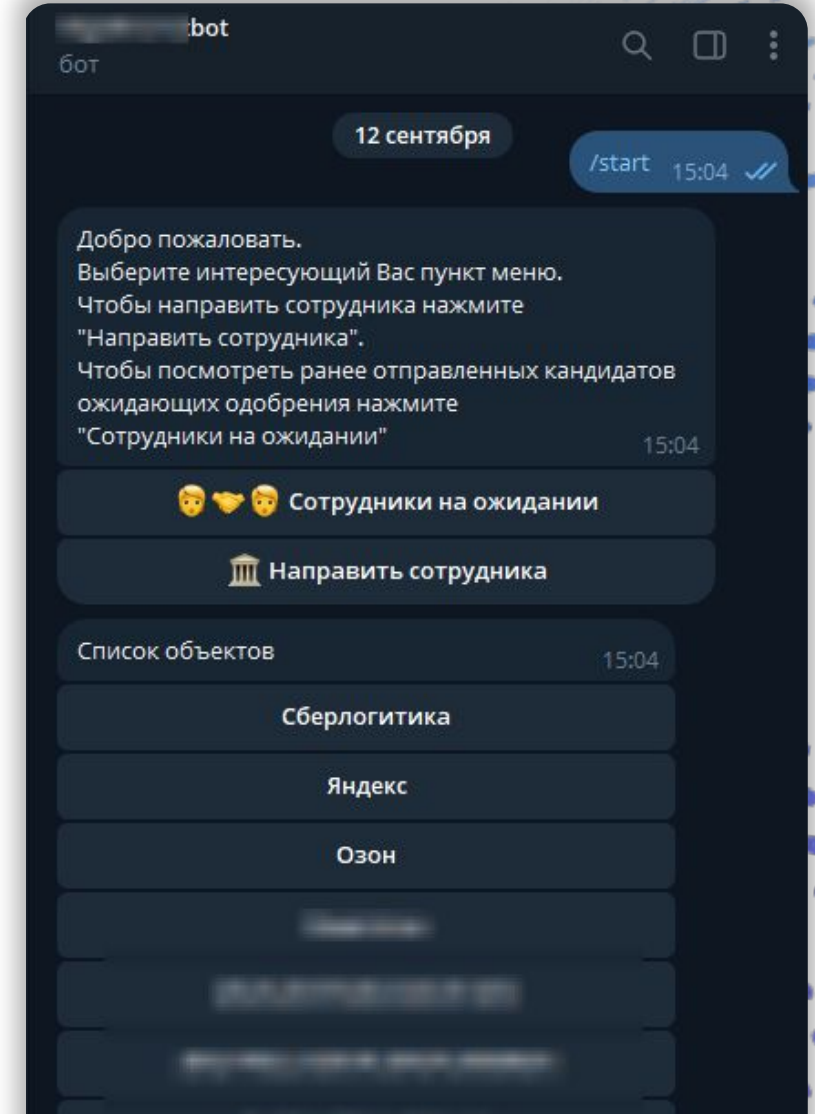
Имя Ирек



тип источника	avito.ru
аккаунт	[REDACTED]
заголовок объявления	Упаковщик конфет сидя с питанием
цена	от 5 200 ₽ за смену
ссылка	https://avito.ru/kazan/vakansii/upakov
локация	Казань
беседа avito	https://www.avito.ru/profile/messenger
профиль avito	https://avito.ru/user/b639a26 [REDACTED]
телефон	7965! [REDACTED]
анкетирование	Беседа авито: https://www.avito.ru/profile/messenger

Телеграм бот для работы с агентами

- Интерфейс агента, просмотр списка и описания объектов, отправка кандидата на вакансию
- Интерфейс менеджера по работе с агентами, обработка всех заявок и модерация
- Интеграция с amoCRM: аналитика по агентам, соискателям, контроль дублей
- Автоматическое распознавание и проверка паспортов, проверка соискателей на благонадежность



Голосовой робот Tomoru

- Разработка квалификационного голосового робота для обработки входящих звонков
- Интеграция с amoCRM
- Интеграция с телефонией UIS, на работа попадают только новые соискатели, которые ранее не обращались в компанию

Результаты внедрения

Рост количества трудоустроенных в 24 раза за 2 года

В 7,5 раз за первый год, в 24 раза за второй год

До внедрения

250
в месяц

Через год

2000
в месяц

Через два года

6000
в месяц

Количество персонала увеличилось лишь в 2,5 раза. Ранее 42 трудоустроенных на сотрудника, сейчас 188 трудоустроенных на сотрудника

Результаты внедрения

На 38% снижение себестоимости привлечения одного сотрудника

До внедрения

После внедрения

10 100 ₽

6 300 ₽

Ежемесячная экономия на маркетинге > 7 299 800 ₽, не считая затрат на ФОТ, налоги, офис

Результаты внедрения

Рост штата постоянного персонала в 1,57 раз

До внедрения

После внедрения

35%

55%

Поскольку часть сотрудников работают вахтовым методом, 55% от трудоустроенных продлевают вахту или переходят на другой объект, но остаются в компании.



Результаты Sensei BPM и инструмента Workplaces

На 50%

Сократилось время адаптации сотрудников КЦ

На 39% больше задач

Стали закрывать сотрудники благодаря Workplaces

На 19% больше

Целевых действий выполняется каждым сотрудником

Это далеко не все результаты

- Механика уведомления HR менеджеров на объектах в WhatsApp позволила сократить около 30 минут работы сотрудников (HR и КЦ) в день
- Телеграм бот для работы с агентами позволил высвободить 40% времени менеджера. За первый месяц работы 37 агентов направили > 427 соискателей, на текущий момент ежемесячно направляется свыше > 1000 соискателей
- Внедрение голосового робота от Tomoqi позволило перенаправить на него все первичные входящие обращения и освободить 4,9% времени сотрудников КЦ. За первый месяц работы робот обработал 5883 звонков на 4010 минут. Средняя экономия времени 1 сотрудника составила 8 часов 20 минут в месяц (1 рабочий день)



Результаты внедрения



CRMRating 2023

Лучшее внедрение в Enterprise



Огромная благодарность всей команде!

Уже более года наш отдел успешно развивается и наращивает обороты благодаря amoCRM! Колл-центр просто ни дня не может прожить без рабочего стола в Амо, удобство в пользовании просто колоссальное! Статистику за любой период можно выгрузить буквально 3мя кликами, собрать любой отчет - элементарно просто! Сейчас находимся на этапе интеграции с чат-ботом в Телеграм-канале, следующий этап интеграции с 1С. В общем могу сказать точно, без Амо мы себя чувствовали бы как без рук!

Юлия Абельчук, руководитель отдела подбора



Агентство недвижимости «Земля в Квадрате»

Что было сделано

- + Интеграция с телефонией
- + Интеграция с источниками обращений
- + Модули генерации документов и платежей
- + Авторасчет графика платежей по рассрочкам
- + Уведомления клиентов по просрочкам
- + Сквозная аналитика

Решения

- + AmoCRM
- + Wazzup
- + Sipuni
- + Roistat
- + Palatar
- + Make



Результаты внедрения

В 17 раз

сократилось время на подготовку документов по сделке

с 2 часов до 7 минут

На 19%

увеличилось количество коммуникаций за счет сокращения времени на рутину

с 3500 до 4100 звонков в месяц

На 19%

сократились просрочки по сделкам в рассрочку, после введения уведомлений стали платить более аккуратно



CRMRating 2021-2022

Лучшее внедрение от молодого интегратора





Фабрика переездов и упаковки

Что было сделано

- + Интеграция с телефонией
- + Интеграция с источниками обращений
- + Интеграция с 1С
- + Модуль расчетов с водителями
- + Виджет калькулятор полей
- + Сквозная аналитика

Решения

- + AmoCRM
- + Radist.Online
- + Sipuni
- + Roostat



Результаты внедрения

В 2 раза

сократились расходы на связь

В 2,5 раза

сократилось время на коммуникации
между клиентами и сотрудниками

На 30%

сократился рекламный бюджет
при тех же оборотах

На 14%

рост оборота



CRMRating 2020

Лучшее внедрение от молодого интегратора





Фитнес-клуб «СВ Фитнес»

Что было сделано

- + Аудит текущей CRM
- + Изменение процессов и перенастройка
- + Интеграция с источниками обращений
- + Разработка регламента и обучение персонала
- + Сквозная аналитика
- + Интеграция с учетной системой PerfectGym

Решения

- + AmoCRM
- + Sipuni
- + PerfectGym
- + WABABA
- + Roistat



Результаты внедрения

На 22 %

увеличились продажи
благодаря внедрению CRM

На 17%

повышена эффективность
работы сотрудников

Прозрачный

контроль и управление
продажами



Очень взвешенный и честный подход к работе!

Внедрили и настроили AmoCRM + телефонию + WhatsApp, Roistat и помогли быстро начать работать в системе, записали видео-инструкции для сотрудников. Все было настроено оперативно и качественно. Не смотря на явную пробуксовку в формулировании требований к CRM-системе со стороны нашего Клуба, коллеги были очень внимательны и помогли не только сформировать понимание по этому вопросу, но и показали нам важные управленческие бизнес-процессы, которые подняли эффективность управления продажами.

Марина Евдокимова, Генеральный директор «СВ Фитнес»



Фитнес-пространство «BODIUM»

Что было сделано

- + Интеграция с источниками обращений
- + Разработка регламента и обучение персонала
- + Сквозная аналитика
- + Интеграция с учетной системой PerfectGym
- + Настройка чат-ботов
- + Интеграция с 1С Салон красоты

Решения

- + AmoCRM
- + Sensei
- + Sipuni
- + Wazzup
- + Roistat
- + Yclients



Результаты внедрения

80%

действий в CRM перенесено на автоматизацию, что позволило сотрудникам сфокусироваться на продажах

На 20%

Повысили общую эффективность, полная автоматизация процессов фитнес-проекта

На 30%

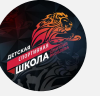
Улучшили исполнение бизнес-процессов за счет обучения и разработанного регламента



Очень признательна всей команде: Антону, Игорю, Анастасии, Владимиру, Алексею - на мой взгляд, вышел очень крутой кейс на базе нашего проекта. И главное, что все работает, как часы: все максимально понятно, нативно и надежно.

С радостью продолжу работать с ребятами и буду рекомендовать компанию AlarmCRM.

Алиса Мартыненко, руководитель отдела по работе с клиентами



Спортивная школа Дмитрия Яковлева

Что было сделано

- + Выстроена работа с 5 филиалами
- + Интеграция с каналами коммуникаций
- + Воронка покупателей и периодические покупки
- + Автоматизированные SMS-напоминания и чат-боты

Решения

- + AmoCRM
- + Sipuni
- + Radist.Online
- + SMS.ru



Результаты внедрения

Систематизация работы

с клиентской базой улучшила обслуживание клиентов и уменьшила ошибки

На 50%

автоматизация процессов снизила время обработки входящих запросов

На 20%

увеличение числа новых клиентов благодаря улучшению процессов продаж и внедрению CRM

2 новых филиала

спортивной школы открыты после успешного запуска проекта



Хочется отметить эффективную работу специалистов и оперативность выполнения всех оговоренных задач.

Проведенная работа по внедрению amoCRM помогла автоматизировать многие процессы в работе отдела продаж спортивной школы и увеличить количество новых клиентов.

Дмитрий Яковлев, Президент МСОО «Школа боевых искусств»



Конфиденциальность и безопасность данных

В AlarmCRM мы осознаем важность конфиденциальности и безопасности коммерческой информации.

Мы рассматриваем любую полученную от клиентов информацию как строго конфиденциальную, даже если это прямо не указано.

При необходимости, мы готовы заключить соглашение о неразглашении (NDA) для обеспечения дополнительного уровня защиты.





AlarmCRM

Обсудить проект



+7 495 733-99-81



info@alarmcrm.ru

alarmcrm.ru

15:28



Напишите нам

