

Міх/Інтеграція CRM. Агентство года.

INTERVOLGA

Март 2024



О НАС В ЦИФРАХ

20

лет работы

130+

штатных сотрудников

1 000+

проектов

14

производственных
команд

80+

разработчиков
Битрикс, Битрикс24, 1С

10 000

часов в месяц —
мощность разработки

НАШИ КЛЮЧЕВЫЕ ОТЛИЧИЯ



01 //

Реализуем проекты уровня Enterprise для крупного бизнеса.

02 //

Любим технически сложные задачи по **Битрикс**, **Битрикс24**, **1С**.
Успешно делаем доработки с сохранением обновляемости платформы.

03 //

Делаем сложные интеграции (1С, AD, SAP, документооборот, сервисы очередей и т.д.)

04 //

Сильная отраслевая экспертиза (фарма, логистика, добывающие компании, дистрибьюция, строительство).

05 //

Нас рекомендуют 1С-Битрикс, клиенты и конкуренты.

Немного подробнее о том, как мы

УЧИМ ДРУГИХ



Мы готовим учебные материалы по заказу вендора — компании 1С-Битрикс.

Разработали:

01 //

Курс по бизнес-процессам **Битрикс24**;

02 //

Обучающие курсы **Академии Битрикс**;

03 //

Курс по сквозной аналитике **Битрикс24**;

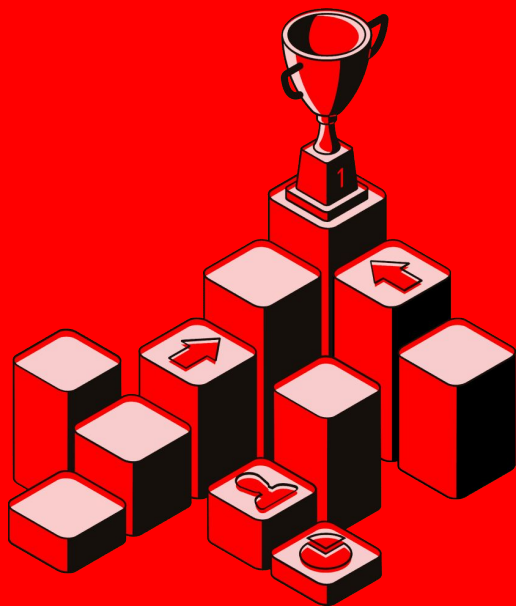
04 //

Курс по доработке коробочной версии **Битрикс24**;

05 //

Новая академия **Битрикс** и **Битрикс24**.

ENTERPRISE



Обладаем всеми существующими компетенциями по **Битрикс** и **Битрикс24**, что подтверждается вендором!

Мы особенно гордимся компетенцией **ENTERPRISE**

**Это гарантия нашей способности вести самые сложные проекты.
Входим в ТОП 10 ключевых партнёров.**

КРУПНЫЕ ВНЕДРЕНИЯ

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

БИТРИКС24

КОРОБОЧНАЯ ВЕРСИЯ

РЕШЕНИЯ ДЛЯ
ГОСОРГАНИЗАЦИЙ

ИНТЕГРАЦИЯ С 1С

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН, CRM

РЕШЕНИЯ
ДЛЯ МЕДИЦИНЫ

СИСТЕМНОЕ
АДМИНИСТРИРОВАНИЕ

КОМПОЗИТНЫЙ САЙТ

CRM КОМПЕТЕНЦИЯ

КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ НАМ ДОВЕРЯЮТ

kaspersky

 ГЛАВСТРОЙ

 1С-БИТРИКС

XFIT

 ДОБРАЯ
АПТЕКА

≡ ЕВРАЗ

 ДЕВЕЛОПМЕНТ-ЮГ
стратегическо-инвестиционная корпорация

 Admitad

IEK

 БЕЛУРУССКАЯ
КОСМЕТИКА
сеть фирменных магазинов

Альфа Банк

 Сердце Столицы
аптечная сеть

dostavista

 Гранд
Капитал
ГРУППА КОМПАНИЙ

 СPECTRUM

ПЭК ДОСТАВЛЯЕМ
СБОРНЫЙ ГРУЗ

levenhuk
Zoom&Joy

 SINTEC

Норвик банк

 servolux

ВЕЛЕССТРОЙ

• Sturm!

ALEX
FITNESS

 СЫКТЫВКАР
ТИСЬЮ ГРУП

 ВСЕРОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Основные результаты 2023 года



6 крупных крупных проектов по внедрению и доработке CRM Битрикс24 в течение года:

- 3 внедрения для структур Евраза
- Замена Salesforce на Битрикс24 для Kaspersky
- Внедрение CRM Битрикс24 в систему управления ОАО «Сыктывкар тисью групп»
- Миграция с Salesforce на Битрикс24 и его доработка для Commonwealth Partnership

270+ млн. выручки. Прирост более 30%.

37 тыс. человеко-часов на разработку и внедрение CRM.

Рост ядра клиентской базы до 30 компаний.

БИЗНЕС-ДОСТИЖЕНИЯ: ПОРТФОЛИО ПРОЕКТОВ ПО ВНЕДРЕНИЮ И ДОРАБОТКЕ CRM

kaspersky

Клиент:

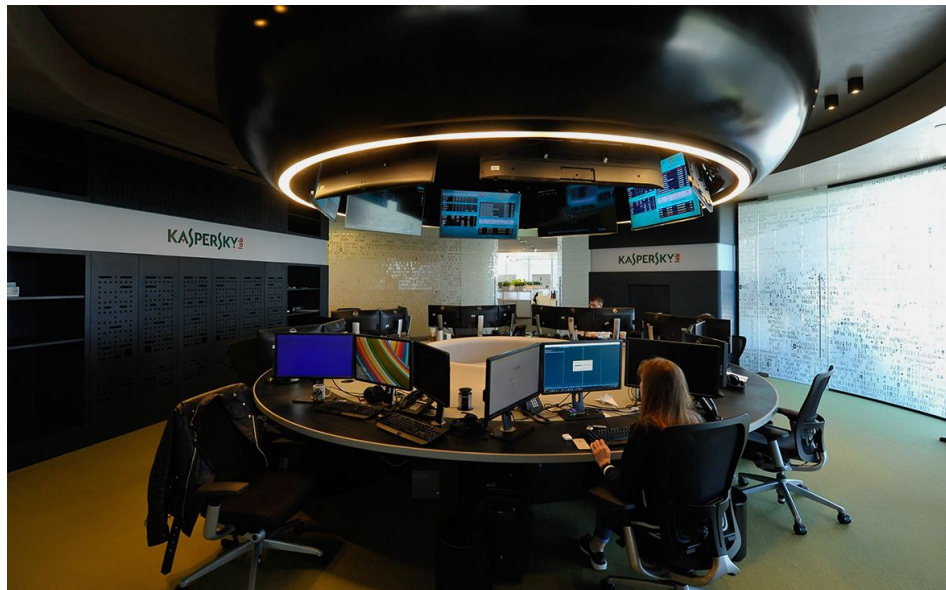
Kaspersky – международная компания, работающая в сфере информационной безопасности и цифровой приватности более 25 лет

Задача:

Миграция с Salesforce на CRM Битрикс24 для крупной компании с мотивированной командой в сжатые сроки.



[Посмотреть кейс с подробностями на сайте](#)
[Почитать статью о проекте](#)



Из-за санкций и последующего ухода Salesforce с российского рынка пользователи остались без лицензий, поддержки и обновлений.

Сложившиеся условия требовали неотложных действий по развертыванию новой ИТ-системы, сохранению и переносу имеющихся данных в новые CRM и Партнерский портал.

МИГРАЦИЯ С SALESFORCE НА БИТРИКС24

kaspersky

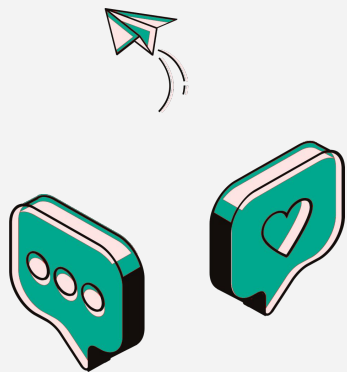
Масштаб системы:

- // 1000 пользователей внутренней CRM;
- // до 200 000 пользователей партнёрского портала;
- // 2000 отработанных тестовых сценариев;
- // 135 человеко-месяцев работы, более 15 000 часов на код;
- // 9 недель разработки MVP;
- // 10 языков Партнёрского портала;
- // 4000 решенных задач.

Особенности разработки:

- // 6 сред разработки, 4 раза происходила смена ветвления в GIT;
- // Кластерные редакции Битрикс и Битрикс24 с существенным объемом доработки;
- // Загрузка исторических данных в объёме 3 млн. записей с инкрементальной догрузкой;
- // Интеграции с внутренними системами с гарантией доставки сообщений в распределенной архитектуре.

kaspersky



Отзыв клиента

АО «Лаборатория Касперского» выражает коллективу ООО «Интернет-агентство ИНТЕРВОЛГА» благодарность за успешную реализацию проекта «Замена Salesforce Sales Cloud на альтернативную систему на базе 1С Битрикс».

Специалисты ООО «Интернет-агентство ИНТЕРВОЛГА» обладают необходимой экспертизой и знанием процессов, а также гибкостью, креативностью и скоростью в предложении вариантов решения задач. Отмечаем погруженность, профессионализм и внимание в коммуникации и планировании проекта.

Дмитрий Калюжный

Руководитель группы разработки сервисов по управлению взаимоотношениями с партнерами, АО «Лаборатория Касперского»

[Полная версия отзыва](#)



О клиенте и проекте:

// 80 000 сотрудников;

// Выручка 7,7 миллиардов
долларов США;

// Произведено 13 000 000
тонн стали.

Задача:

Доработка CRM за другим
подрядчиком, внедрение CRM с
нуля. Контейнеризация,
интеграция с SAP, AD, облачным
хранилищем на S3.



Металлургический холдинг продает свою продукцию на внутреннем и внешнем рынке. Каждый рынок имеет свои особенности и номенклатуру, различается спецификой продаж.

Чтобы каждая структура работала в собственной удобной среде ведения сделок потребовалось внедрить несколько CRM с разными бизнес-процессами.

ВНЕДРЕНИЕ БИТРИКС24

ЕВРАЗ

Ключевые результаты:

- // Единая система авторизации пользователей в подсистемах ЕВРАЗ;
- // Интеграция с ERP SAP через промежуточную базу данных;
- // Интеграция с облачным хранилищем для хранения резервных копий и документов;
- // Доработанные и детализированные формы отчетов по выпуску и продажам, т.к. встроенные отчеты недостаточно информативны;
- // Витрина данных с ключевой информацией по заказам: компания, позиции заказа, счета-фактуры, отгрузки;
- // Автоматизация расчета цен с учетом макропараметров рынка и отраслевых индикаторов;
- // Доработанная система управления правами из-за особенностей доступа к сущностям CRM: сотрудники, работающие с договорами, видят только «свои» компании;
- // Система управления компаниями и контрактами с собственной логикой их заполнения и иерархией хранения . Вариативная цепочка согласования документов внутри CRM.



Клиент:

ОАО «Сыктывкар Тиссю Групп» (ОАО «СТГ») – один из ведущих производителей бумаги-основы и изделий санитарно-гигиенического назначения в России.

Задача:

Внедрение Битрикс24 в работу ОАО «Сыктывкар Тиссю Групп» и его интеграция с 1С:ERP. Управление холдингом, Pradata и BI-системой



[Посмотреть кейс с подробностями на сайте](#)

[Прочитать статью о проекте](#)



Управление продажами происходило в ручном режиме без сохранения истории отношений с клиентами, без возможностей быстрого анализа хода сделок, эффективности работы менеджеров по продажам и дистрибьюторов.

Успехи других компаний, а также задачи по росту и расширению географии продаж подтолкнули к поиску средств автоматизации взаимодействия с клиентами.

ПРОМЫШЛЕННОЕ ВНЕДРЕНИЕ БИТРИКС24



Результаты:

// Автоматические синхронизации между корпоративной сетью (Active Directory) и Битрикс24 для поддержания в актуальном состоянии данных о пользователях, распределении ролей, структуре компании.

// Использование в процессе продаж кастомизированных справочников и карточек контакта, компании, лида, сделки для повышения качества данных о клиентах и их потребностях.

// Получение данных о розничных продажах пула клиентов каждого дистрибьютора для оценки эффективности каналов и производственного планирования. Используется интеграция с Pradata.

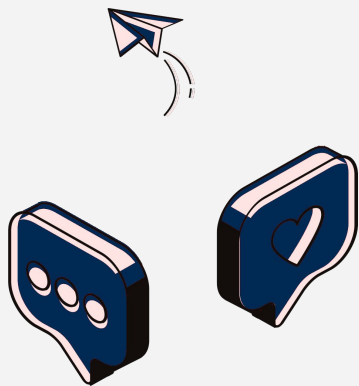
// Встроенный отчет о выполнении менеджерами плана отгрузок клиенту и других целевых KPI.

// Удобная навигация по конечным покупателям любого дистрибьютора.

// Реагирование на негативные изменения в продажах через автоматическое изменение статуса клиента в зависимости от частоты отгрузок по нему.

// Интеграция с IP телефонией для анализа коммуникаций с клиентами и с MS Exchange для переписки с клиентами внутри CRM.

// Интеграция с "1С:ERP. Управление холдингом" чтобы сотрудники, работающие с Б24, не обращались к 1С:ERP, а работали в одной среде.



Отзыв клиента

ОАО «Сыктывкар Тиссю групп» благодарит коллектив ООО «Интернет-агентство ИНТЕРВОЛГА» за качественно проведенную работу по внедрению CRM Битрикс24 в систему управления нашей компании.

ИНТЕРВОЛГА обладает высоким уровнем экспертности в вопросе внедрения Битрикс и его интеграции с другими бизнес-приложениями. Убедится в этом мы смогли еще на этапе проработки технического задания. Разработчики и специалисты выполнили весь пул поставленных перед ними задач по внедрению системы и ее интеграции с 1С, телефонией, БД конечных клиентов и др.

ИНТЕРВОЛГА демонстрирует гибкость в вопросе управления проектом, быструю реакцию на наши запросы. Общение с руководством компании и менеджером проекта всегда носит конструктивный характер.

Рекомендуем ООО «Интернет-агентство ИНТЕРВОЛГА» как надежного партнера для осуществления сложных ИТ-проектов.

Сергей Ломунов

Директор по ИТ

[Полная версия отзыва](#)



COMMONWEALTH
PARTNERSHIP

Клиент:

Commonwealth Partnership [CMWP™] – ведущая российская компания, более 28 лет оказывающая консультационные, инвестиционные и агентские услуги в сфере коммерческой недвижимости в России и СНГ. До апреля 2022 года была известна как Cushman & Wakefield.



[Посмотреть кейс с подробностями на сайте](#)

[Прочитать статью о проекте](#)



Клиентская база, коммуникации с клиентами, ведение сделок, прогнозирование выручки, формирование проектных команд исторически производилось в CRM Salesforce.

В результате произошедшей реорганизации пришлось в сжатые сроки переходить с зарубежной CRM-системы на отечественный продукт Битрикс24.

МИГРАЦИЯ С SALESFORCE НА БИТРИКС24



Результаты:

// Автоматизация процессов формирования и обновления проектных команд, которые работают над сделкой.

// Собственные стадии квалификации лида, возможность на этапах квалификации включать его в планируемые маркетинговые активности или направлять предложения.

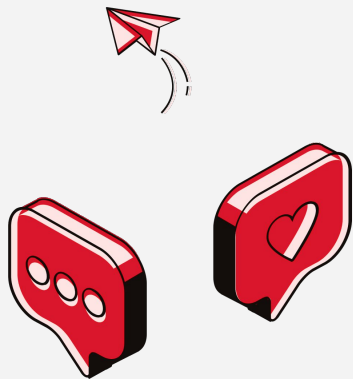
// Выдача прав не только по стандартной системе CRM (жесткая иерархия ролей), но и дополнительно внутри сделок-проектов. Любой сотрудник, включенный в команду проекта, может получить права, идентичные правам ответственного за сделку.

// Конвертация валюты и агрегация доходов по сделке.

// Прогнозирование поступления плановой выручки по сделке и ее распределение на команду проекта. Это требует учёта для правильного разнесения сумм сделки по отделам или построения прогнозов.

// 9 новых разделов CRM на основе смарт-процессов (планирование выручки и её распределение, маркетинговые активности, контактные лица клиента (для просмотра истории их участия в сделках) и др.

// Построение карты связей юридических лиц, чтобы сотрудники разных отделов видели всю работу, которая ведется на уровне холдинга, видели интерес клиента в целом.



Отзыв клиента

Начало совместной работы связано с необходимостью перевода процессов коммуникации и управления из CRM Salesforce в альтернативную систему.

ИНТЕРВОЛГА была выбрана в качестве партнера, потому что имела опыт работы с CRM Salesforce, хорошо представляла её структуру, возможности и способы, с помощью которых можно обеспечить безболезненную миграцию. Наши требования к системе не были стандартными, но ИНТЕРВОЛГА смогла не только внедрить Битрикс24, обеспечив перенос данных с сохранением их структуры и полноты, но и доработать систему под наши потребности.

Благодарим партнера за качественно проведенную работу по внедрению CRM в систему управления нашей компании. Интегратор обладает высоким уровнем экспертизы в вопросе внедрения Битрикс24. Рекомендуем ООО «Интернет-агентство ИНТЕРВОЛГА» как надежного партнера для осуществления сложных ИТ-проектов.

Тамара Лалишвили

Партнер. Руководитель департамента Технологии

[Полная версия отзыва](#)

ВКЛАД В РАЗВИТИЕ СЕКМЕНТА РЫНКА

Битрикс24
1С-Битрикс: Управление сайтом

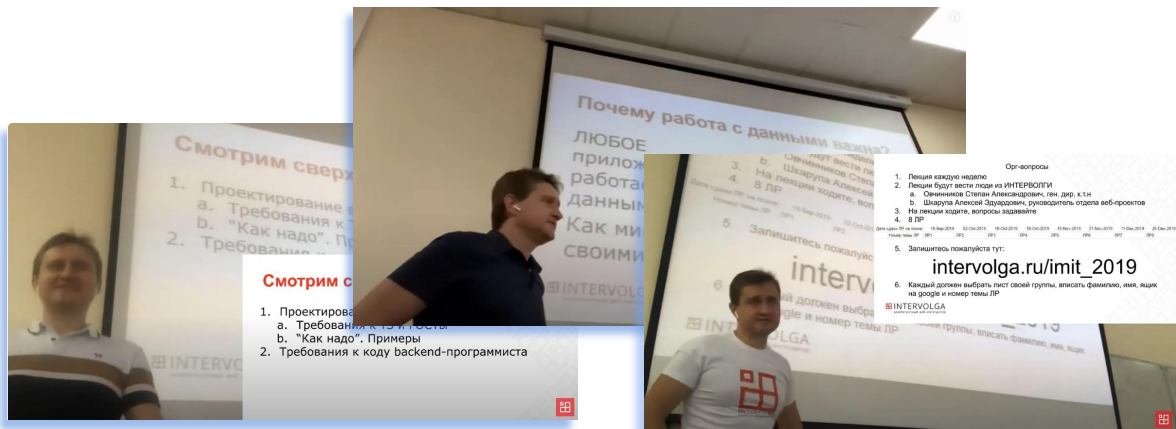
ПОДГОТОВКА КАДРОВ



Сотрудничество с региональными вузами

ИНТЕРВОЛГА давно и плодотворно работает с 5 ВУЗами региона, в которых наши сотрудники преподают разработку на 1С, PHP, MySQL, Vue.js и других языках и фреймворках. Студенты знакомятся с современной практикой разработки и дизайна веб-приложений, построением вычислительных систем, баз данных и сетевой архитектуры.

Ряд сотрудников выступает в роли руководителей практик, которые студенты проходят в период дипломного проектирования.



Битрикс24
1С-Битрикс: Управление сайтом

ПОДГОТОВКА КАДРОВ



Школа программистов ИНТЕРВОЛГИ

На нашем сайте в разделе «Школа программистов» в открытом доступе выложены лекции по технологии программирования для сети Internet и разработке веб-сервисов, проектированию баз данных, объектно-ориентированному программированию и моделированию. Особым спросом материалы лекций и практические задания пользуются у студентов, изучающих разработку.

 **INTERVOLGA**
ВЕРТИКАЛЬНАЯ ОЦИФРОВКА БИЗНЕСА



+7 495 648 57 90

Разработка на Битрикс
Битрикс24
1С
Интернет-маркетинг
Вакансии
Импортозамещение

Кто мы
Крупные проекты
Портфолио
Блог
Контакты

Лекции по веб-разработке



Лекция 1: Введение

Введение в интернет-проекты, технические особенности веб-разработки, протокол HTTP, cookies/sessions, взаимодействие клиента и сервера
[Презентация](#)
[Видео](#)



Лекция 2: HTML, верстка, bootstrap, задание на 1 ЛР

HTML, верстка, bootstrap, задание на 1 ЛР
[Презентация](#)
[Видео](#)



Лекция 3: Введение в разработку на PHP Требования к коду

Введение в разработку на PHP. Разбор решения 2 ЛР. Требования к коду.
[Презентация](#)
[Видео](#)



Лекция 4: Введение в базы данных.

Введение в базы данных. CRUD на SQL. Join'ны и агрегирующие функции
[Презентация](#)
[Видео](#)



Лекция 5: Разработка на PHP (продолжение)

ЛР 3. Формы, cookies, sessions. Авторизация и контроль доступа. Теоретическая часть
[Презентация](#)
[Видео](#)

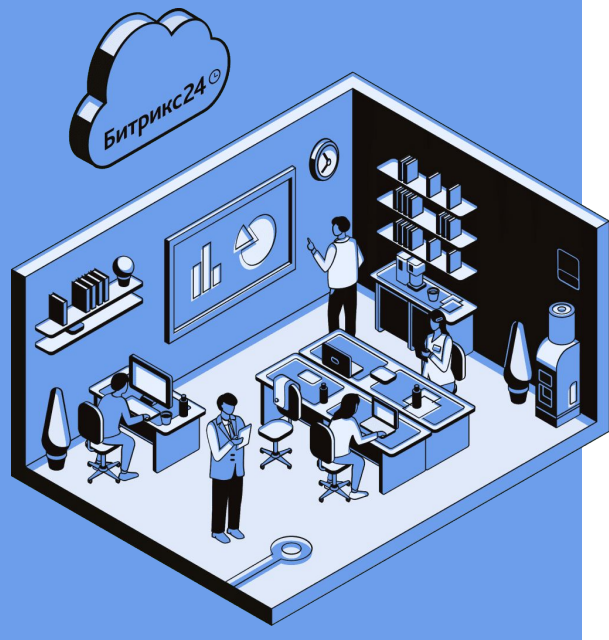


Лекция 6: Sessions. Разбор решения 3 ЛР.

Cookies и сессии. Разбор решения 3 ЛР. Структурирование проекта
[Презентация](#)
[Видео](#)

Битрикс24
1С-Битрикс: Управление сайтом

БЛОГ КОМПАНИИ



Кейсы в общем доступе

Мы учим и развиваем кадры для ИТ-отрасли не только через систему высшего образования, но и создавая бесплатный образовательный контент на нашем сайте и в блоге, где делимся опытом, полученным на реальных проектах.

INTERVOLGA



Главная - Блог

+7 495 648 57 90

Разработка на Битрикс
Битрикс24

1С

Интернет-маркетинг

Вакансии

Импортозамещение

Кто мы

Крупные проекты

Портфолио

Блог

Контакты

Блог компании ИНТЕРВОЛГА

CRM Битрикс24 Веб-Проекты Интернет-маркетинг Маркетплейсы Платформа 1С Техподдержка Брендинг



Как b2b-платформа передает в 1С данные по новым контрагентам

В этой статье мы расскажем, что происходит после того, как клиент зарегистрировал в б2b-кабинете новое юридическое лицо и сделал заказ, а также покажем, как...



Автоматизация и оптимизация бизнес-процессов — лонгрид, чтобы не запутаться

Статья будет полезна всем, кто хочет улучшить эффективность своего бизнеса или узнать больше о возможностях автоматизации бизнес-процессов для повышения ко...

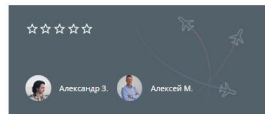
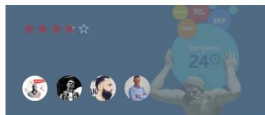


График и согласование отпусков в Битрикс24: быстро, удобно, без Excel!

Делимся особенностями внедрения элементов КЭДО в крупной компании: создаем график отпусков прямо в Б24! Без автоматизации на это ушло бы не меньше недели, сейчас...



10 обязательных задач поддержки сайта на Битрикс

Статья посвящена организации поддержки сайтов на Битрикс. Здесь не только про решение технических проблем и устранение багов. Здесь про развитие живых проектов...



B2B-SaaS или B2B-система (платформа+CRM) на вашем сервере: плюс и минусы, что выбрать?

Введение Эта статья для коммерческих директоров, руководителей отделов продаж производственных и оптово-торговых компаний, которые ищут инструменты для ро...



Обзор международных исследований о тенденциях развития B2B-сегмента

Важность темы — рост B2B-продаж в онлайн. В современной бизнесе наблюдается стремительный переход в онлайн оптовых продаж. Это стало одной из ключевых тен...

Битрикс24
1С-Битрикс: Управление сайтом

АКАДЕМИЯ БИТРИКС



Создание обучающих материалов для разработчиков на платформе Битрикс

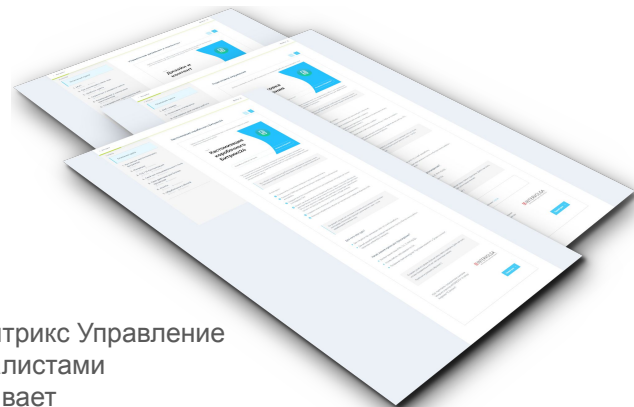
В ИНТЕРВОЛГЕ создана база знаний по основным компетенциям и выстроен собственный процесс обучения сотрудников. Поэтому, когда вендор предложил принять участие в обновлении официальных обучающих материалов по 1С:Битрикс, которые не обновлялись с 2012 года, мы включились в работу.

Эти материалы подходят для разных категорий специалистов — от начинающих разработчиков, которые только приступили к знакомству с семейством продуктов 1С: Битрикс, до тех, кто уже освоился в нем, но желает работать быстрее и эффективнее.

[Кастомизация
коробочного Битрикс24](#)

[Подготовка окружения](#)

[Дизайн и контент](#)



Новый курс по «Битрикс24» и «1С:Битрикс Управление сайтом» создается штатными специалистами ИНТЕРВОЛГИ, что еще раз подчеркивает всестороннее доверие вендора.



Что делает нас лучшими:

- ★ Досконально знаем свой стек и обучаем других работе с ним. Компетенции в разработке на Битрикс без преувеличения можно назвать очень глубокими. Сам разработчик платформы поручает нам подготовку обучающих материалов (по всему семейству продуктов) на которых будет учиться весь «мир Битрикса»;
- ★ Смогли собрать большую команду квалифицированных специалистов. Сделать это на региональном уровне, без привлечения сотрудников на аутсорс, достаточно тяжело. В описанных выше проектах работали уникальные люди с опытом в Битрикс 8-10 лет.
- ★ В целях сохранения потенциала команды управляем атмосферой в коллективе и отношениями с клиентами, не пускаем процессы на самотек.
- ★ Умеем фокусироваться на самых болючих местах бизнеса и проявлять разумную инициативу при внедрении и доработке продуктов.
- ★ Следуем общей методологии внедрения продуктов семейства 1С: Битрикс, разрабатываем собственные методики их адаптации под требования бизнеса.
- ★ Честно говорим заказчикам что сможем сделать, а что нет. Даем обоснованные оценки стоимости и управляем риском. Это делает отношения с партнерами более предсказуемыми, открытыми и честными. Наши партнеры уверены в том, что работа будет сделана и сделана в срок. Ведь они пришли к нам не за скидками, а за уверенностью и квалифицированными ответами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Хороших агентств, способных погрузиться в задачи клиента и базово внедрить CRM много. Агентств, которые в дополнение к этому, могут доработать систему под заказчика несколько меньше. Еще меньше тех, кто может спасти проект (а иногда и бизнес), интегрировать «неинтегрируемое» и показать на своем опыте как делать не надо, чтобы бизнес не тратил ресурсы на не работающие решения.

ИНТЕРВОЛГА один из таких интеграторов, аккредитованная компания, золотой сертифицированный партнёр 1С-Битрикс.