



AMBER

**AMBER CRM – Автоматизированная
система для увеличения продаж и
роста эффективности бизнеса**

+7 (495) 308-92-83

sales@amber-soft.ru

9+

ЛЕТ НА
РЫНКЕ

50+

IT СПЕЦИАЛИСТОВ
В КОМАНДЕ

30+

ПАРТНЕРОВ

120+

УНИКАЛЬНЫХ
ПРОЕКТОВ

30 000+

ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ
В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ

НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



АВТОМАТИЗАЦИЯ бизнес-процессов и разработка комплексных web-решений для бизнеса на платформе AMBER



НАСТРОЙКА интеграций и чат-ботов



ИТ-КОНСАЛТИНГ



Техническая **ПОДДЕРЖКА**

ДОСТИЖЕНИЯ



Платформа AMBER входит в Единый реестр российских программ для ЭВМ и баз данных Минсвязи РФ. Реестровая запись №2971 от 14.03.2017.



Платформа AMBER входит в **топ-5 лучших BPM-систем** по рейтингу CNEWS 2023 года и **топ-10 low-code платформ** по рейтингу CNEWS 2022 года.



AMBER член ассоциации ARPP Отечественный софт.



AMBER участник программы «Сделано в Москве».

AMBER CRM:

Простая, удобная и интуитивно-понятная Low-code CRM для управления продажами, коммуникациями с клиентами, обслуживающими продажи службами.

AMBER CRM максимально быстро и просто настраивается под любые задачи Заказчика.

AMBER CRM можно рассматривать как альтернативу внедрению решений:

Hubspot Sales Hub, Microsoft Dynamics (CRM), Salesforce, Terrasoft Creatio.



ПРЕИМУЩЕСТВА



Гибкость

Low-code-платформа.
70% проекта — без программирования.



Нагрузоустойчивость

До 3000 пользователей
на 1 узле.



Самостоятельная модификация

Платформа открыта к изменениям архитектуры. Доступно обучение, документация.



Широкие возможности интеграции

Телефония, сайт, почта, 1С,
мессенджеры, соцсети.



Экспертиза

Отраслевые эксперты
в команде проекта.



Быстрая миграция

БД, шина данных, открытое API.

ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ AMBER CRM

ОТРАБАТЫВАТЬ 100% ЗАПРОСОВ

- Универсальный модуль интеграции с IP-телефонией. Все записи разговоров хранятся в AMBER CRM;
- Интеграция с сайтом, landing-pages, в т.ч. нетиповые. Все заполненные заявки, вопросы и иные формы поступают в AMBER;
- Настройка авто-задач по обработке обращений, настройка уведомлений, напоминаний;
- Интеграция с онлайн-консультантом. Все обращения хранятся в AMBER;
- Интеграция с мессенджерами (Telegram, WhatsApp, Viber) и соцсетями (VK, OK)
- Настройка ботов



ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ AMBER CRM

ЦЕНТРАЛИЗОВАННО УПРАВЛЯТЬ ВСЕМИ КЛИЕНТАМИ, КОНТАКТАМИ, СДЕЛКАМИ, ПРОЕКТАМИ

- Вести базу клиентов, контактов, активностей;
- Создавать коммерческие предложения по шаблонам;
- Оформлять сделки, контролировать оплаты;
- Звонить и переписываться с клиентами из системы по предпочтительному каналу связи
- Управлять правами доступа к информации

УВЕЛИЧИВАТЬ ДОХОД С КЛИЕНТОВ, КРОСС- ПРОДАЖИ, ПОВТОРНЫЕ ПРОДАЖИ

- Настройка авто-задач по регулярному общению с клиентами – обеспечение цикличности продаж;
- Автоматизация процесса повторных продаж;
- Поиск продукции по тэгам;
- Встроенные отчеты: недополученная прибыль с клиентов (разница план-факт), контроль дебиторской задолженности.



ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ AMBER CRM

КОНТРОЛИРОВАТЬ ВОРОНКУ ПРОДАЖ, ОБНАРУЖИВАТЬ «УЗКИЕ» МЕСТА

- Удобная Воронка продаж по компании, направлениям, менеджерам. Расчет длительности этапов и конверсии;
- ABC, XYZ-анализ;
- Встроенные отчеты: Контроль дебиторской задолженности; причины отказа от сделок;
- Дэшборды со всеми необходимыми показателями.

СОВЕРШАТЬ МАССОВЫЕ ДЕЙСТВИЯ В CRM

- Менять ответственного за лид или клиента;
- Выставлять массовые задачи по группам лидов и клиентов, отфильтрованных по группе параметров;
- Экспортировать выбранные контакты в MS Excel, в целевую аудиторию маркетинговых активностей, в рассылочные сервисы.



ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ AMBER CRM

УВЕЛИЧИВАТЬ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРОВ

- Встроенный отчет «График активности менеджеров»;
- Встроенный отчет «Просроченные задачи»;
- Оповещение руководителя о просроченных критичных задачах менеджеров;
- Настройки напоминаний, уведомлений (в системе, на почту, SMS);
- Возможность прослушивать все разговоры с клиентами в системе;
- Настройка Дашборда с планируемыми и фактическими показателями;
- Отчет по выполнению планов продаж и KPI;
- Воронка продаж по менеджерам.



ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ AMBER CRM

ПЛАНИРОВАТЬ ПРОДАЖИ И КРІ, КОНТРОЛИРОВАТЬ ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНОВ

- Планировать продажи, лидогенерацию, КРІ, контролировать выполнение планов;
- Настройка Дашборда для руководителя с визуализацией плана и факта выполнения значимых для компании показателей;

КОНТРОЛИРОВАТЬ СРОКИ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАЧ

- Ставить задачи из любого раздела системы себе и подчиненным;
- Оповещать исполнителей о новых задачах;
- Разбивать сложную задачу на ряд связанных подзадач, видеть дерево задач;
- Прикреплять к задаче необходимые документы;
- Настраивать напоминания и уведомления.



СТРУКТУРА ПРОЕКТА И ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ



ПРЕДПРОЕКТНОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ, РАЗРАБОТКА ТЗ

Формулируем требования к системе, объектам, аналитике, интеграциям, описываем процессы, выделяем этапы

ПОСТАВКА ЛИЦЕНЗИЙ

- Именные выкупные/облачные
- Полнофункциональные/портальные
- Обычные/конкурентные

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ

- Внедрение MVP
- Внедрение остального функционала по согласованному ТЗ и настройка интеграций

ОПЭ

Опытно-промышленная эксплуатация предполагает адаптация реализованного функционала под дополнительно выявленные потребности

ПОДДЕРЖКА 7/24

Включает консультации, обновления и небольшие модификации в объеме выбранного пакета

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Лидогенерация

Ведение базы
клиентов и контактов

Управление
сделками

Планирование
продаж

Работа с
холдингами

The screenshot displays the AMBER CRM interface. At the top left, the logo 'AMBER' is shown with the version 'Версия: 3.8.7' and the word 'Разделы'. A search bar is located at the top center. On the right side of the top bar, there are icons for a calendar, a phone, and a user profile, along with the text 'В сети' and a notification bell icon with the number '804'.

The main content area is titled 'Карточка лида' (Lead Card) and shows details for 'Лиды > Александр Галкин'. A 'Действия' (Actions) dropdown menu is visible in the top right corner of the card.

The lead card contains the following fields:

- Название:** Александр Галкин
- Категория:** Обзвон
- Приоритет:** 0
- Результат обзвона:** Консультация
- Статус лида:** Лид в работе
- Ответственный:** Соколова Александра Павловна
- Телефон:** +7 (925) 887-22-36
- E-mail:** ueeeu565@gmail.com
- Факультет:** (empty field)
- Контакт:** Александр Галкин
- Контрагент:** Александр Галкин
- Источник возникновения:** Лэндинг Подкурсы

Below the fields, there are tabs for 'Комментарий', 'Продажа', 'Звонки', and 'Задачи'. The 'Комментарий' tab is active, showing a text area with the comment: 'подготовительные курсы 11 класс ЕГЭ перезвонить в сентябре'.

At the bottom of the interface, there are four buttons: 'Сохранить', 'Сохранить и выйти', 'Перезагрузить', and 'Закрыть'.

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ

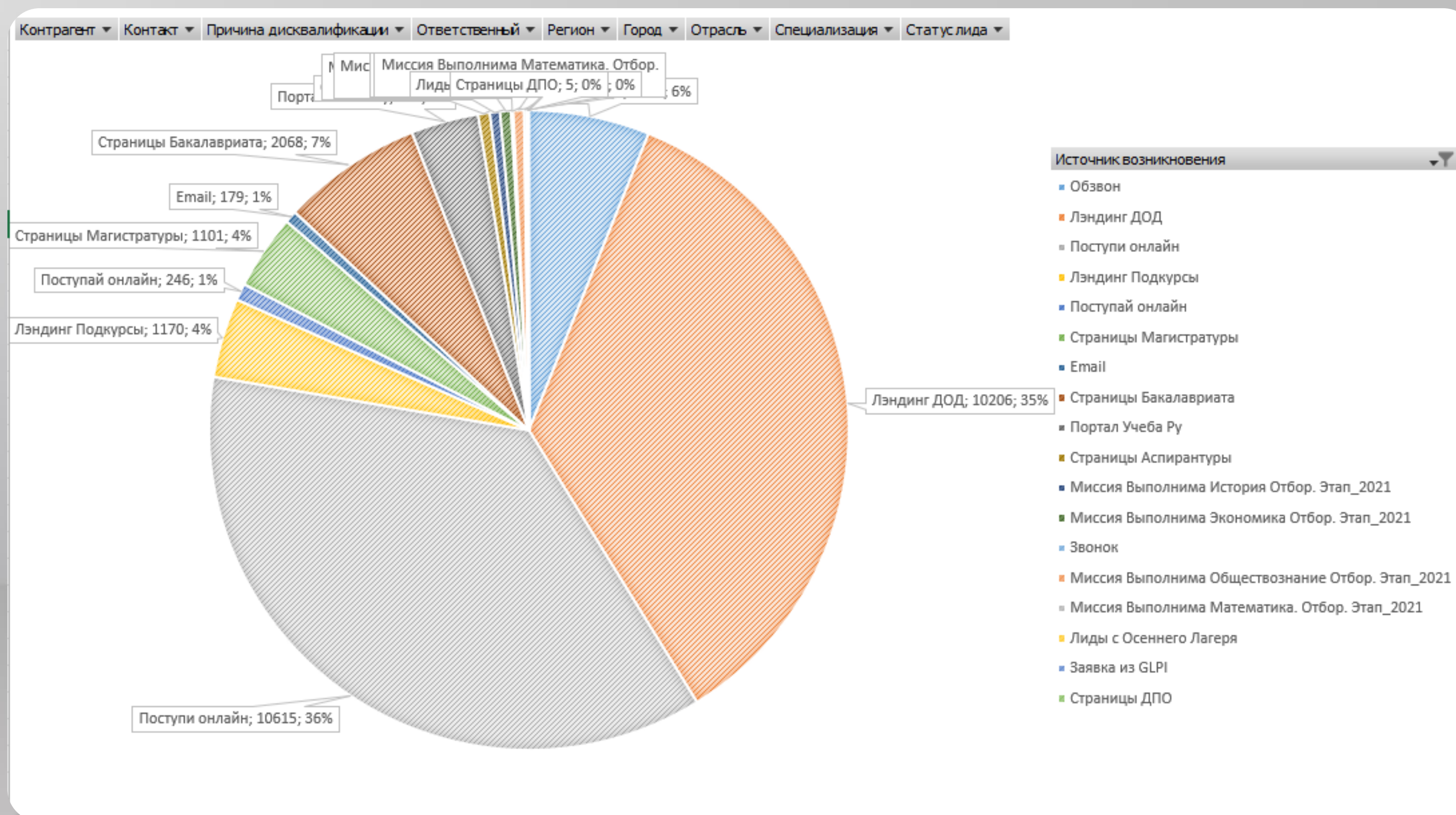
Анализ эффективности каналов

Автоматизация рассылок

Ведение промо-акций

SWOT-анализ, ABC, XYZ анализ

Сегментация клиентов



УПРАВЛЕНИЕ ПЛАНАМИ И ЗАДАЧАМИ

Планирование встреч
и звонков

Постановка задач,
цепочки задач

Контроль сроков

Автоматизация задач
в рамках процессов

Напоминания

The screenshot displays the AMBER CRM interface for task management. The top header includes the AMBER logo (version 4.3.1), a search bar, and user notification icons. A left sidebar lists various system sections, with 'Задачи' (Tasks) highlighted. The main content area shows a task card for 'Повышение уровня клиентско...' (Improving customer satisfaction). The task details include:

- Название:** Повышение уровня клиентской удовлетворенности
- Тип:** Поручение
- Ответственный:** Руководитель
- Автор:** Руководитель
- Статус:** В работе
- Дата начала:** 03.11.2023 15:39
- Дата завершения:** 03.11.2023 23:39
- Deadline:** 03.11.2023 12:00

The 'Постановка задачи' (Task assignment) section contains the following text: 'Необходимо проанализировать и решить запрос клиента, который выразил недовольство по качеству предоставленных услуг. Необходимо связаться с клиентом, выяснить качество предоставленных ему услуг, с какими трудностями столкнулся, и разрешили ли его проблему полностью.'

Below the task details are tabs for 'Комментарий', 'Подзадачи', 'Файлы', 'Связи', and 'Команда'. The 'Связи' (Connections) tab is active, showing a grid of related entities:

- Лид:** ПАО Рубин / Лидин П.С.
- Контрагент:** ОАО Север
- Контакт:** (empty)
- Обращение:** (empty)
- Сделка:** (empty)
- Договор:** (empty)
- Документ:** (empty)
- Маркетинговая активность:** (empty)
- Звонок:** (empty)
- Счет:** (empty)

At the bottom of the interface, there are buttons for 'Сохранить', 'Сохранить и выйти', 'Перезагрузить', and 'Заккрыть'.

АНАЛИТИКА

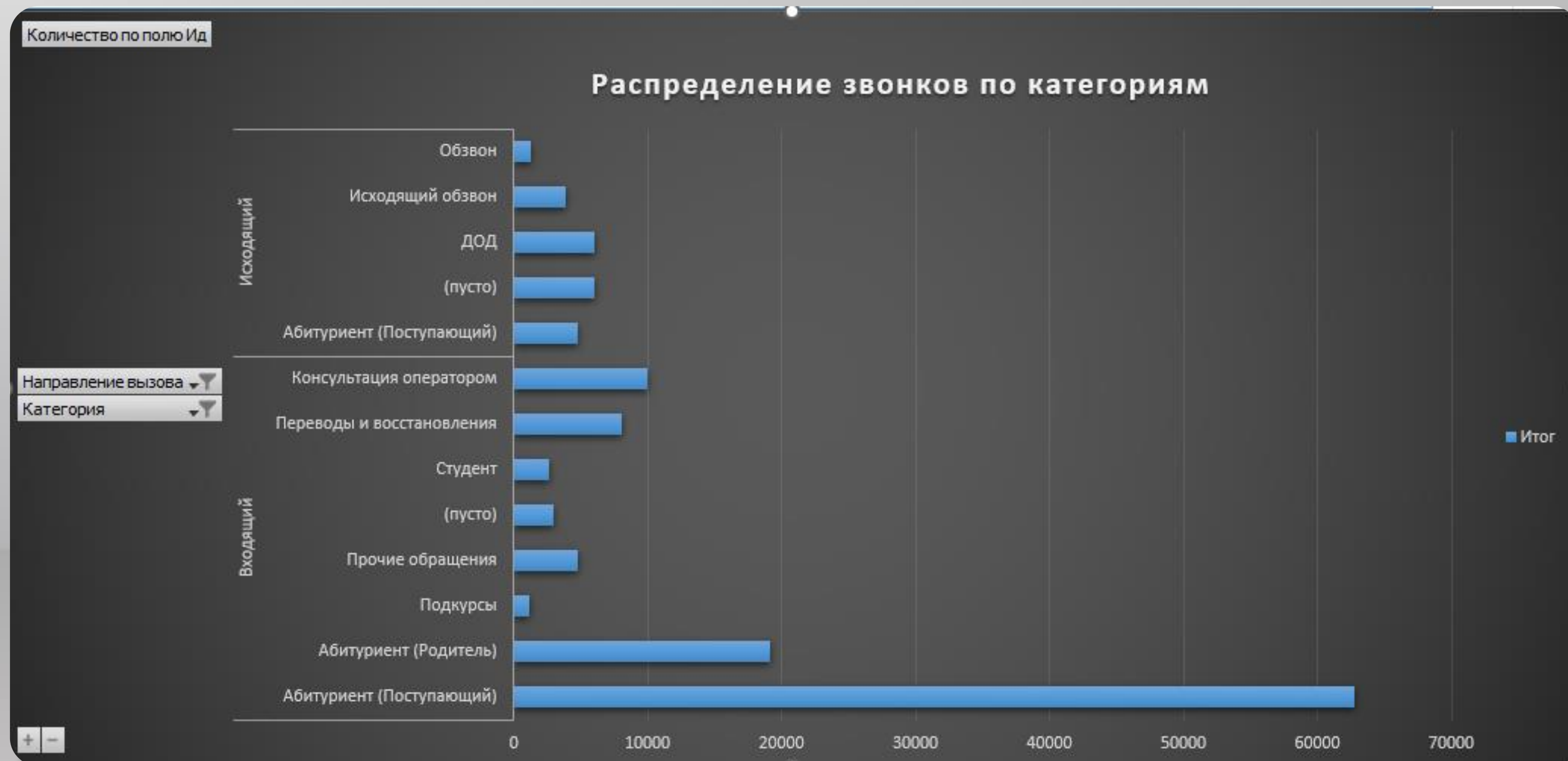
Десятки
преднастроенных
отчетов

Воронка продаж,
причины отказов

Результативность
менеджеров по
KPI

Сегментация
клиентской базы

План-фактный
анализ



ПРИМЕРЫ ВНЕДРЕНИЙ AMBER CRM



Проект: «Автоматизация продаж»

- Автоматизирован процесс контроля ошибок;
- Настроены этапы согласования договоров;
- Внедрен инструмент согласования договоров, документов и задач прямо из электронной почты
- Организован контроль работы менеджеров по отгрузкам, которые работают на разных объектах.



Проект: Автоматизированная система обслуживания клиентов

- Настроена карточка клиента;
- Реализованы аналитические отчеты и дашборды;
- Настроены бизнес-процессы;
- Настроена ролевая модель прав и полномочий, проведено обучение пользователей, разработаны ролевые инструкции.

ПРИМЕРЫ ВНЕДРЕНИЙ AMBER CRM



Проект: «CRM для отдела продаж»

- Все поступающие заказы объединены в единую информационную среду;
- Организовано равномерное распределение заказов по менеджерам;
- Настроены процессы обработки заказов, авто-генерация сделок по письмам с сайта, процесс передачи согласованной сделки в логистику;
- Настроено формирование коммерческих предложений из CRM.



Проект: «Управление лидогенерацией и продажами»

- Обращения потенциальных абитуриентов с сайта, лендингов, контакт-центра, почты, сервиса Поступи онлайн.ру, Google-форм попадают в AMBER CRM;
- Настроены бизнес-процессы;
- Настроены аналитические отчеты для оценки популярности курсов;
- Разработана документация, на основе которой будет решение будет развиваться и масштабироваться на региональные филиалы.

ПРИМЕРЫ ВНЕДРЕНИЙ AMBER CRM



Проект: «Автоматизация управления продажами»

- Вся информация по клиенту от получения заказа до его реализации консолидирована в едином окне;
- Реквизиты и адреса клиента подтягиваются из сервиса DaData по ИНН или названию;
- Настроена интеграция с используемым курьерской службой сервисом Grotem;
- Настроено авто-распределение заказов по ответственным согласно внутренним регламентам.



Проект: «Автоматизация управления продажами»

- Интеграция AMBER CRM с каналами поступления обращений: сайт, почта, IP-телефония Askozia, мессенджеры;
- Настройка сценария распределения потока заявок в зависимости от загрузки менеджеров, автоматизация скриптов по исходящим звонкам;
- Настройка дэшбордов с визуализацией ключевых показателей;
- Интеграция с 1С УТ по остаткам на складе, контрагентам, договорам, оплатам
- по настраиваемому расписанию.

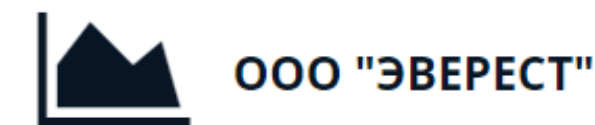
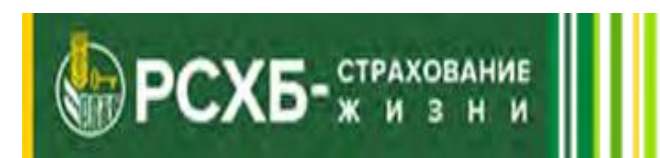
НАШИ КЛИЕНТЫ



KÄRCHER



KNAUF INSULATION



Роса



НАШИ ПАРТНЕРЫ





Александр Ивлев
Генеральный директор

+7 (499) 703-03-18
a.ivlev@h-h-i.ru



Татьяна Малявина
Коммерческий директор

+7 (499) 703 03 18 вн. 77912
t.malyavina@h-h-i.ru



Вадим Райчук
Менеджер по развитию
партнерской сети

+7 (499) 703-03-18
v.rajchuk@h-h-i.ru



Денис Ахмадиев
Менеджер
по развитию

+7 (499) 703 03 18 вн. 77314
d.ahmadiev@h-h-i.ru