

Календарь замеров и монтажей

Данное решение подходит компаниям, где есть выезды на замер, личные встречи, доставки и монтажи

Интеграция amoCRM и Google календаря

Используется в таких отраслях как: строительство, оконное и мебельное производство, натяжные потолки, двери и многое другое. Везде, где требуется планировать количество замеров, а так же прогнозировать загруженность монтажных бригад

Благодаря внедрению календаря:

- Информация оперативно поступает к подрядчикам на мобильный телефон и заказ исполняется без нарушения сроков
- Сократились расходы на ГСМ. благодаря календарю стало возможно планировать (строить) маршрут заранее
- Замерщики приезжают в срок без опозданий, что повышает лояльность клиентов к компании
- Сократилось втрое количество ошибок при распределении монтажных бригад
- Исключилось наложение сроков монтажа, благодаря возможности планирования продолжительности монтажей
- Стало удобнее прогнозировать поступление оплат от клиентов
- Увеличилось число замеров в день, благодаря удобному распределению монтажных бригад

Возможности Календарь Замеров + АтоCRM:

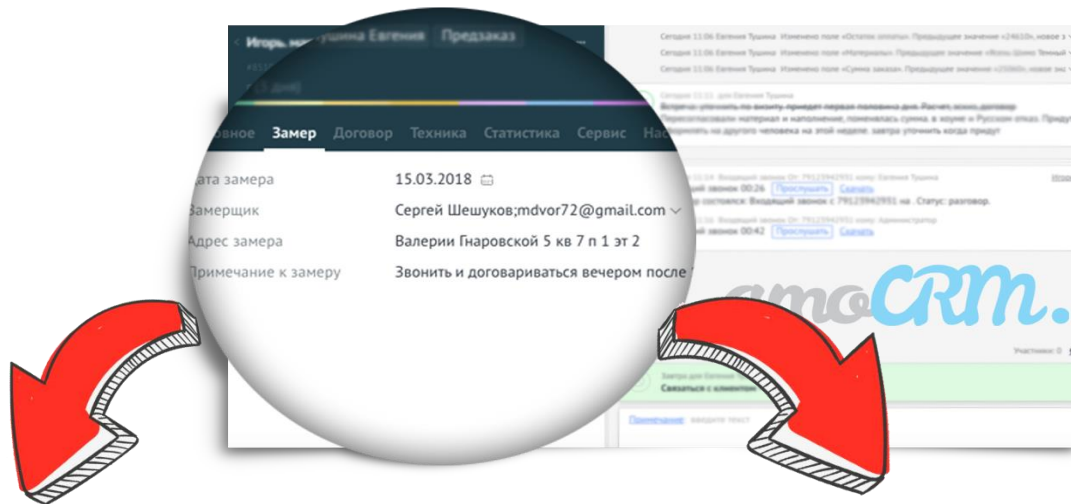
- Установка отметок о выполненных замерах или доставках
- Устанавливать период по монтажам от дня до года
- Отображение полной загруженности каждого замерщика
- Быстрый переход из ячейки календаря в сделку в crm системе.

Как начать с нами работать:

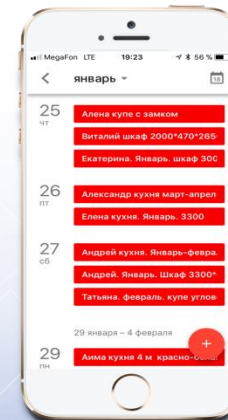
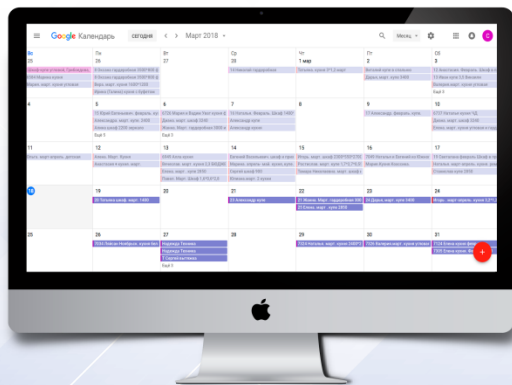
- Заполняете тех задание на внедрение
- Наши специалисты настраивают интеграцию (2-5 дней)
- Получаете обучающий материал и инструкции по работе с календарем
- Проверяете работу календаря в течение 7 дней

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?:

Менеджеры заполняют данные о замере в CRM:



Информация мгновенно попадает в календари:



ПРИМЕРЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАЛЕНДАРЯ

Фабрика мебели

Задача: Контроль этапов производства, готовности и монтажей с возможностью передачи графика производства для дилеров, которые размещают заказы на фабрике.

Описание: Фабрика имеет несколько дилеров в городе, которых нужно информировать о стадии готовности продукции.

Что сделали: Внедрили amoCRM и автоматизировали процесс производства с помощью CRM системы.

Результат: Каждый дилер, который размещает заказы на фабрике может контролировать свои графики замеров, готовности, доставки и монтажей.

Данные о замерах, готовности, доставки и монтажах разместили на сайте компании, в виде отдельной панели мониторинга, куда они передаются непосредственно из CRM

Данные в телефон замерщика подгружаются автоматически в тот момент, когда менеджер в CRM системе впишет дату в поле «Дата замера».

Замерщик может позвонить клиенту, нажав на номер телефона. После этого он может построить маршрут с помощью Google навигатора нажав на адрес клиента.

Наименование-сдел...	Имя-клиента	Телефон	Адрес-замера	Дата-замера
1. Станислав купе 2850	Станислав	923018478	ул. Энергостроителей д. 15 кв. 89	17 мар. 2018 г.
2. Сергей Васильевич кухня	Сергей Васильевич	044839002	Московский Дворик, ул.Осенняя Г...	6 февр. 2018 г.
3. Игорь март-апрель, кух...	Игорь	223332680	Харьковская 48 кв 37	24 мар. 2018 г.

График монтажей

Сегодня 4 февраль 2018

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
6. Ольга купе 2500	24 Марианна, Гард	6.204 Андрей (Анна)	5. Надежда Иванов	2. Марина 9280 шк	4. Дмитрий шкаф 2	
	20 Владимир шкаф		6.396 Наталья купе			

The mobile app interface displays a list of orders with details such as name, phone, and address. It also features a calendar view for scheduling and a contact card for calling the client.

Строительная компания

Задача: Контроль сроков производства и передача данных об объекте всем подрядчикам

Описание: Компания выполняет строительные услуги в Одессе и планирует увеличить объем работ. Так как на каждый объект назначается 5-10 подрядчиков, то требуется автоматизировать передачу данных этим подрядчикам об объекте.

Что сделали: Настроили интеграцию amoCRM с Google календарем и настроили в CRM этапы для контроля производственных процессов.

Результат: Каждому подрядчику в календарь в телефоне приходят данные о запланированных работах, такие как: дата начала, дата окончания работ, адрес, телефон и так далее.

Это позволило убрать путаницу при распределении объектов по подрядчикам, так как больше не нужно вручную рассылать информацию о работах. Кроме того, если раньше руководитель работ мог просто забыть передать данные подрядчику, то теперь данные передаются автоматически.

Дополнительно: Кроме графика проведения работ настроили график платежей, так как клиенты рассчитывались поэтапно.

Таким образом мы решили сразу две проблемы:

1. Бухгалтер получает информацию о сумме и датах будущих платежей и может контролировать поступления
2. Клиентам приходит автоматическое напоминание в их календарь о дате следующего платежа, тем самым просрочки платежей практически прекратились.



НАШИ КОНТАКТЫ

ХСимбионты

65013 Одесса, Украина

Отдел коммуникаций с клиентами

support@xsymbionts.com

8 (067) 414 34 49; 8 (048) 706 91 67

Мы на связи Пн-Пт 10: 00 - 17:00

Мы всегда доводим проект до конца. У нас не было проектов, которые мы не завершили.
Даже если возникнут какие-то проблемы, мы найдем возможность довести проект до конца.