ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ
на оказание услуги по содействию в разработке технических решений (проектов, планов) по внедрению цифровизации производственных процессов

1. Основные цели внедрения Битрикс24

Внедрение программы для ЭВМ 1С-Битрикс24 (далее Битрикс24 или Б24) преследует **основную цель** – улучшение процессов работы с клиентами по направлениям:
- продажа товаров и услуг;
- работа с поставщиками;
- клиентоориентированность.

Дополнительная цель – улучшение управление компанией, использование задач и групп при проектной работе, автоматизация обработки информации и получения отчетов о клиентах.

Это позволит:

1. создать систему учета работы отдела продаж с клиентской базой в CRM;
2. обеспечить взаимодействие сотрудников, участвующих на разных этапах работы с клиентами
3. проводить анализ эффективности работы менеджеров компании;
4. внедрить систему постановки задач сотрудникам с получением оперативной обратной связи об их выполнении.

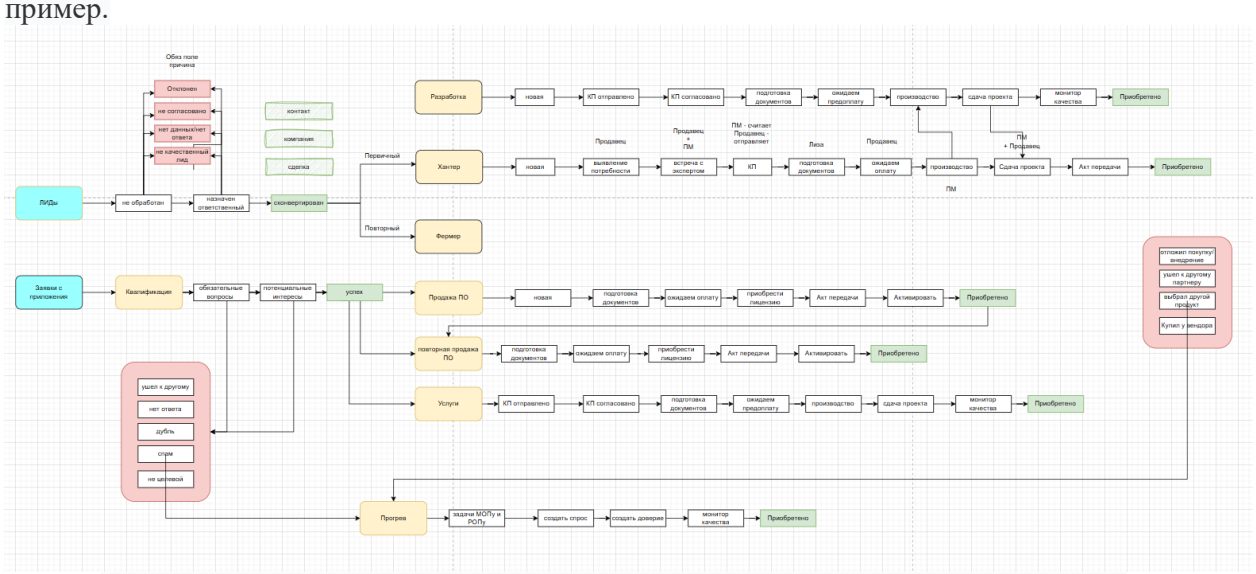
Цели внедрения Битрикс24 должны быть достигнуты за счет последовательного решения следующих задач:

1. Общая настройка Битрикс24.
2. Настройка CRM под процессы отдела продаж.
3. Настройка Битрикс24 под процессы работы сотрудников в компании, что позволит повысить юзабилити системы.
4. Повышение уровня управляемости компании в целом за счет использования инструментов управления: задач, календарей, чатов, списков и пр.
5. Создание автоматизированных бизнес-процессов.
6. Обучение работников работе с Битрикс24.

Аудит и формирование ТЗ

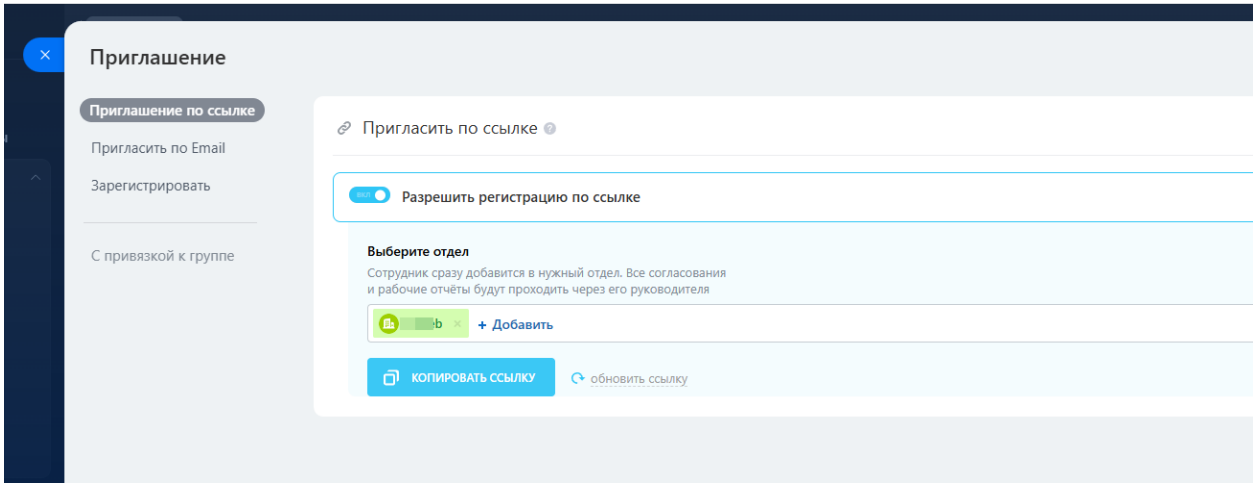
- Аудит текущих бизнес-процессов в компании.
  Включает в себя проведение одного или нескольких интервью.
  Анализ текущих бизнес-процессов.
- Формирование визуальной схемы текущих бизнес-процессов.

пример.



- Выявление недоформализованных бизнес-процессов и структурирование их в соответствии с возможностями CRM Битрикс24.
- Формирование технического задания на настройку CRM Битрикс24

Добавление пользователей



Распределение ролей и прав доступов

Для решения производственных задач выполняется распределение сотрудников по ролям, которые определяют доступ сотрудников к данным CRM

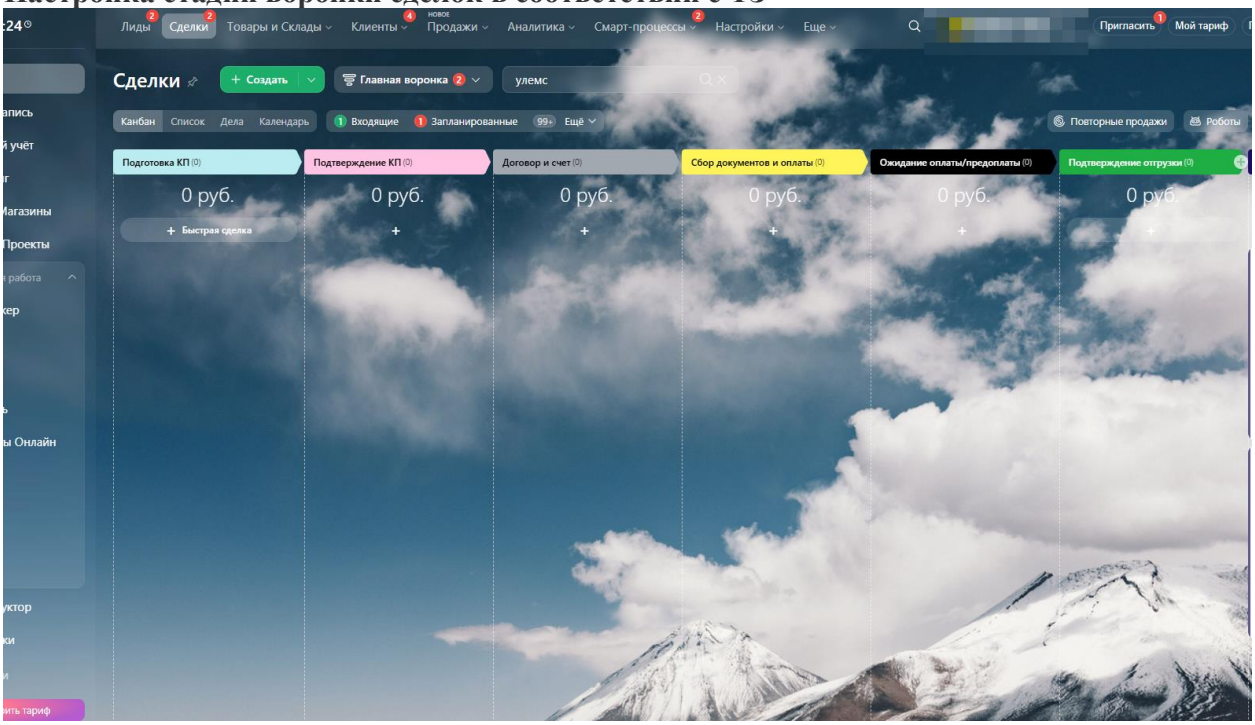
Роль: Менеджер отдела внутреннего рынка (МОВ

Сущность	Чтение	Добавление	Изменение	Удаление	Экспорт	Импорт	Роботы
Контакт	Свои + своего отдела + подотделов	Свои + своего отдела + подотделов	Свои + своего отдела + подотделов	Свои	Нет доступа	Нет доступа	
Компания	Свои + своего отдела + подотделов	Свои + своего отдела + подотделов	Свои + своего отдела + подотделов	Свои	Нет доступа	Нет доступа	
⊞ Сделка	Свои + своего отдела + подотделов	Свои + своего отдела + подотделов	Свои + своего отдела + подотделов	Свои	Нет доступа	Нет доступа	Чтение
⊞ Лид	Свои + своего отдела + подотделов	Свои + своего отдела + подотделов	Свои + своего отдела + подотделов	Свои	Нет доступа	Нет доступа	Чтение
Предложение	Нет доступа	Нет доступа	Нет доступа	Нет доступа	Нет доступа	Нет доступа	
Счёт	Нет доступа	Нет доступа	Нет доступа	Нет доступа	Нет доступа	Нет доступа	
Заказ	Нет доступа	Нет доступа	Нет доступа	Нет доступа	Нет доступа	Нет доступа	Чтение
CRM-форма	Все		Нет доступа				
Виджет на сайт	Все		Нет доступа				
План продаж	Свои + своего отдела + подотделов		Нет доступа				
Список исключений	Нет доступа		Нет доступа				

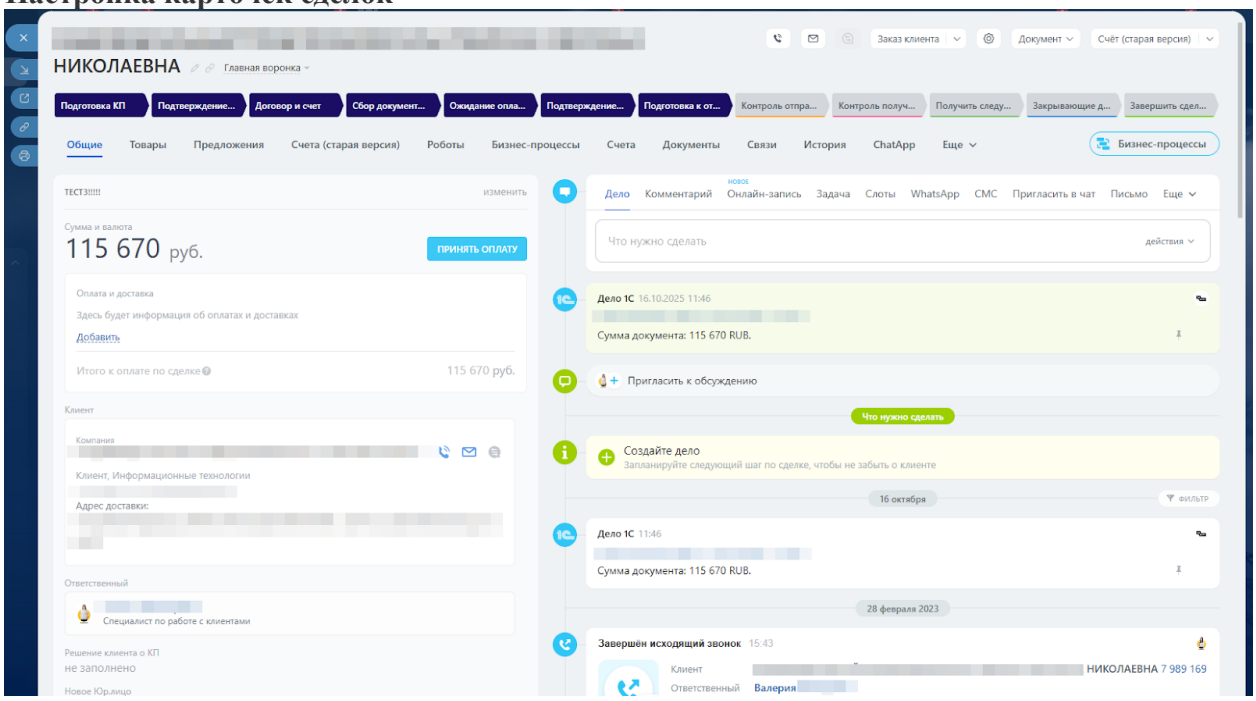
☐ Разрешить изменять настройки

Настройка воронки сделок

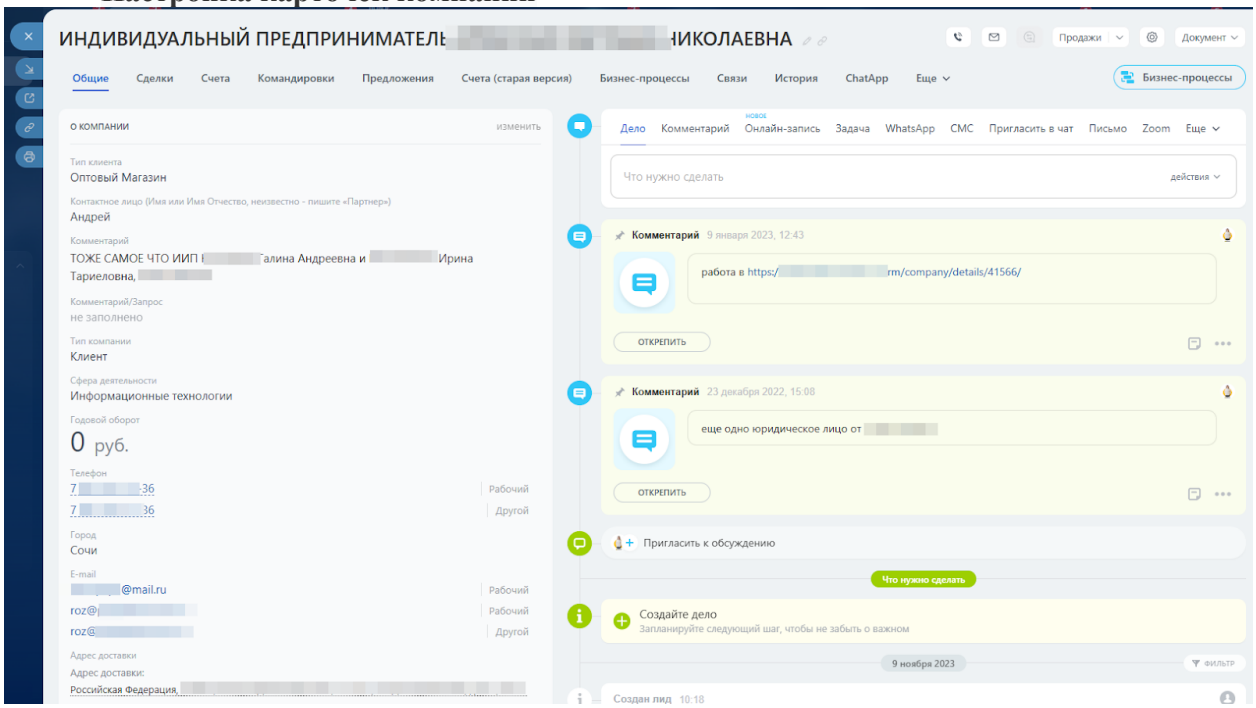
Настройка стадий воронки сделок в соответствии с ТЗ



Настройка карточек сделок



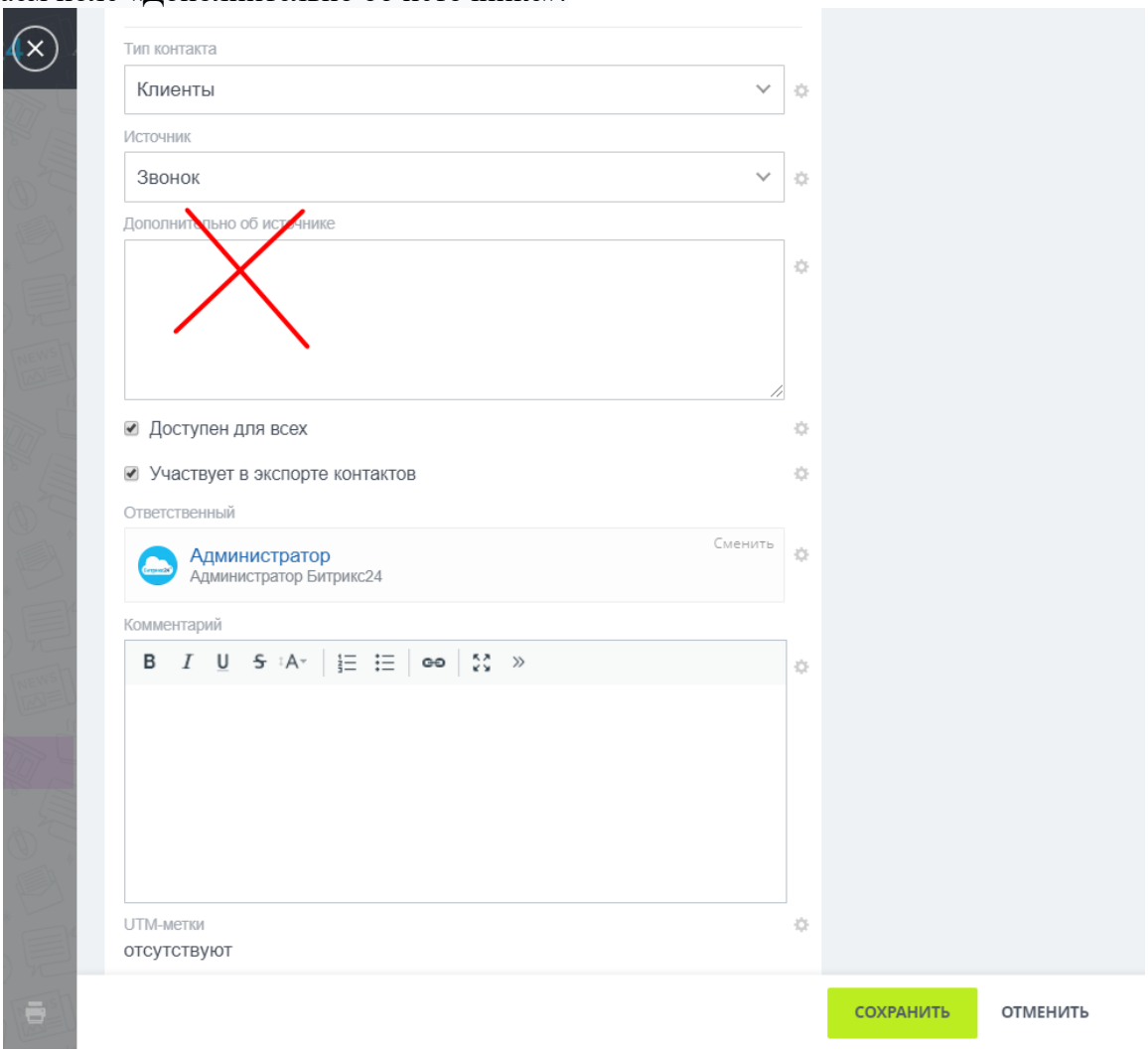
Настройка карточек компаний



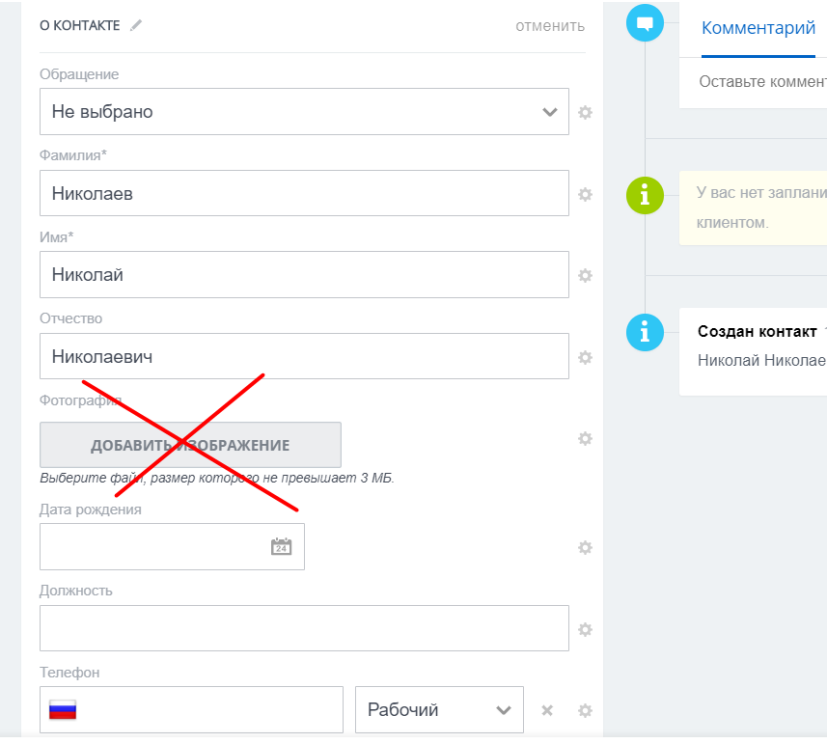
Настройка карточек контактов

Для уменьшения информационной нагрузки на карточки будут скрыты следующие ненужные поля.

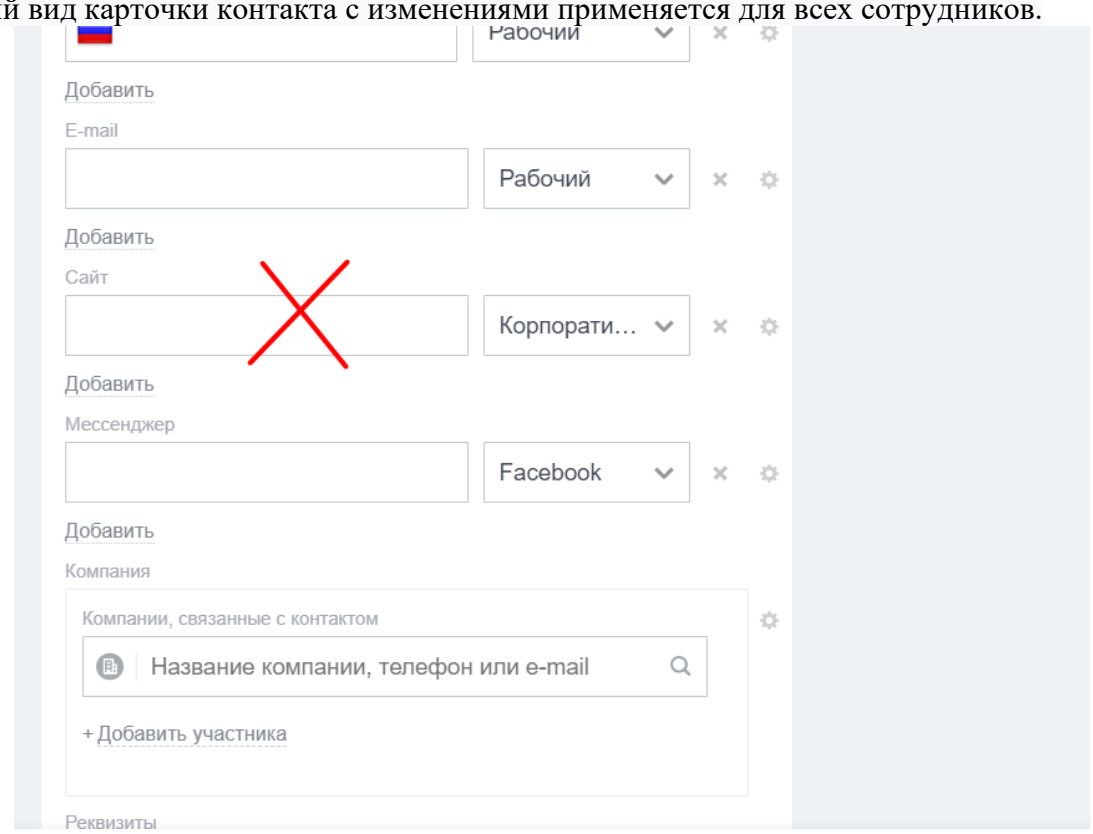
Скрываем поле «Дополнительно об источнике»:



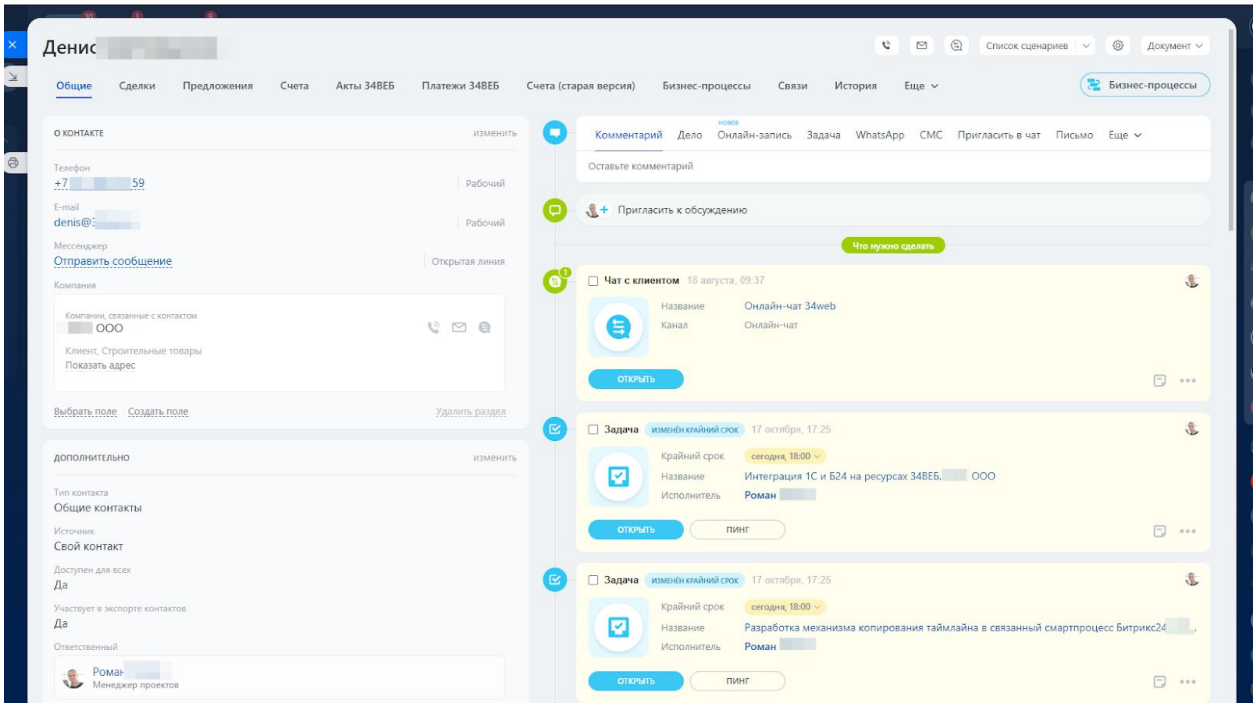
Скрываем поле «Фотография»:



Скрываем поле «Сайт» (для физического лица не требуется).
Общий вид карточки контакта с изменениями применяется для всех сотрудников.



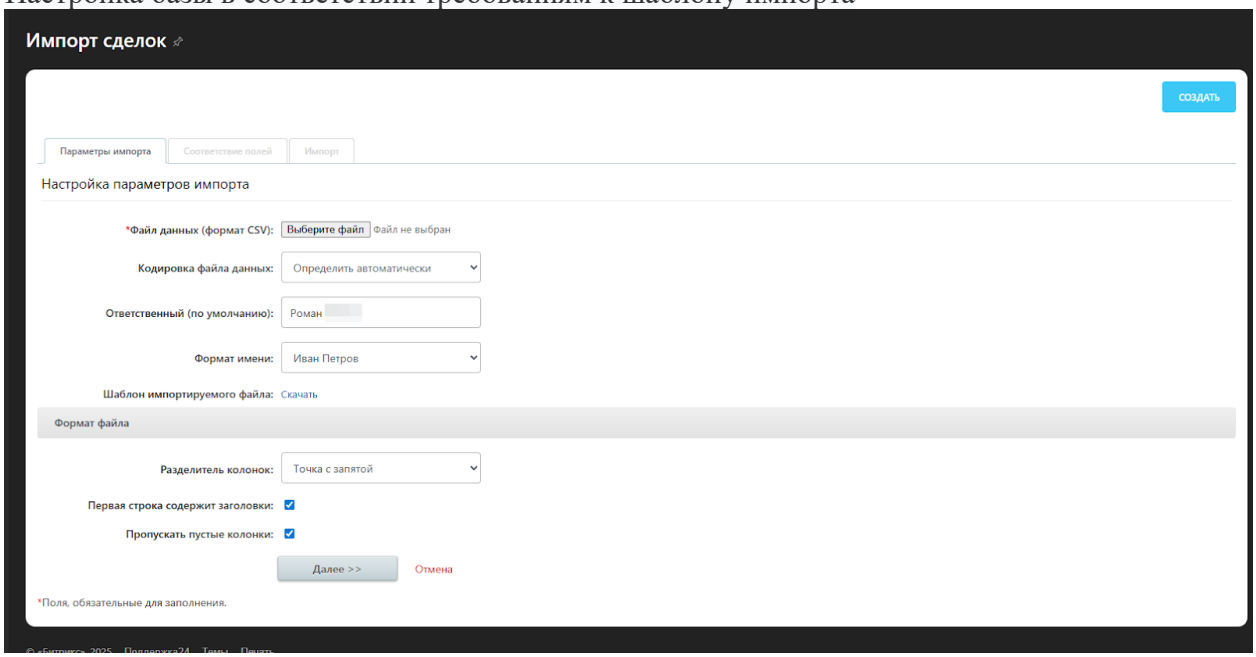
Оставляем только нужные информационные поля



Импорт текущей клиентской базы в CRM Битрикс24

Формирование базы в файл импорта

Настройка базы в соответствии требованиям к шаблону импорта

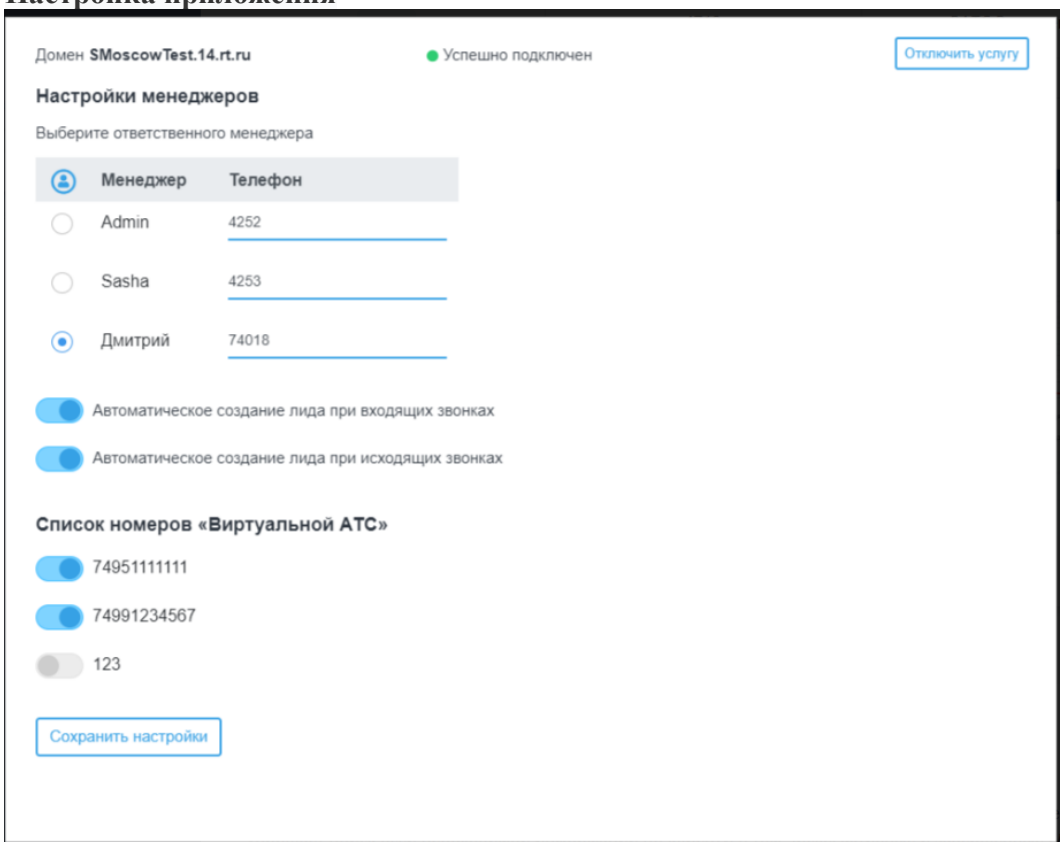


Импорт базы.

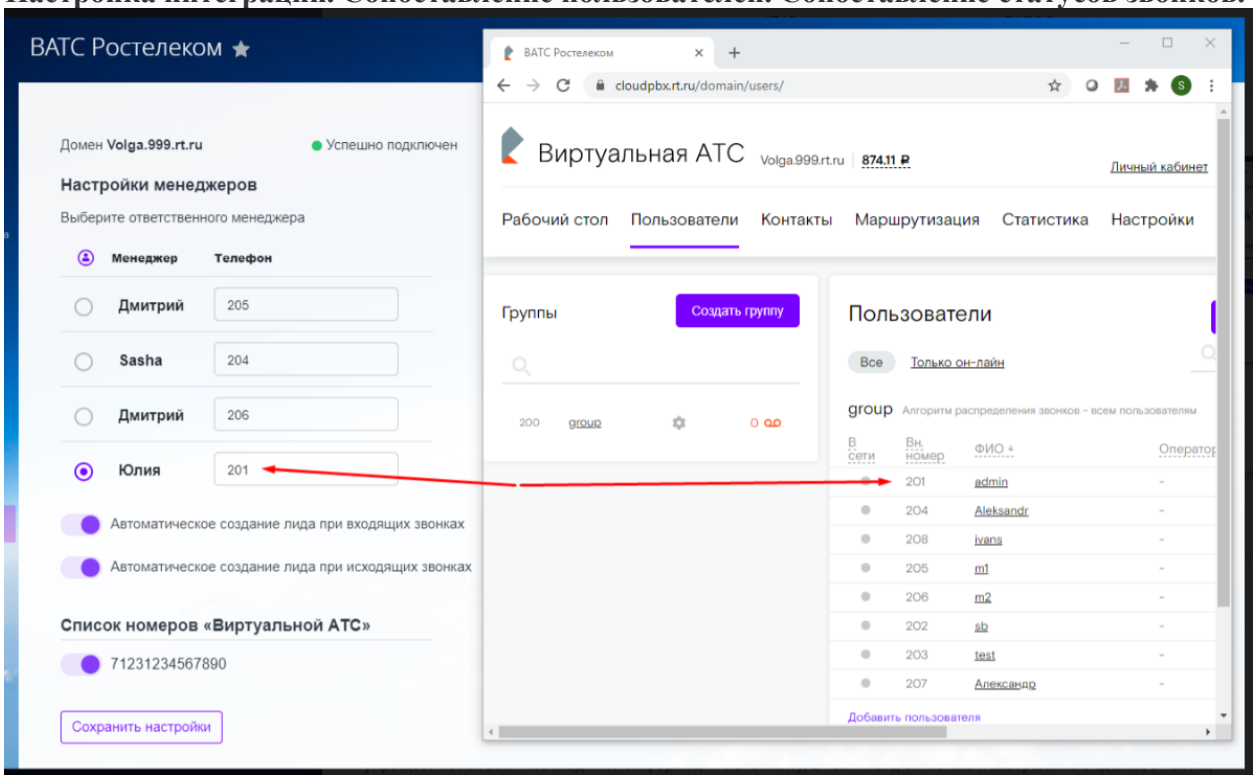
Интеграция и настройка BATC ростелеком

Установка приложения

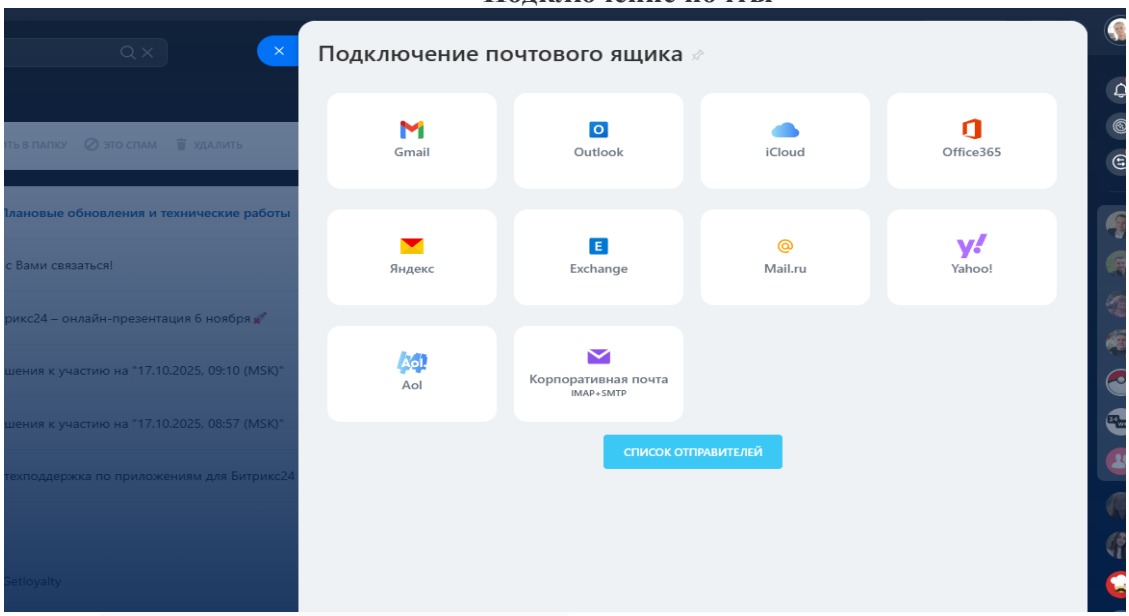
Настройка приложения



Настройка интеграции. Сопоставление пользователей. Сопоставление статусов звонков.

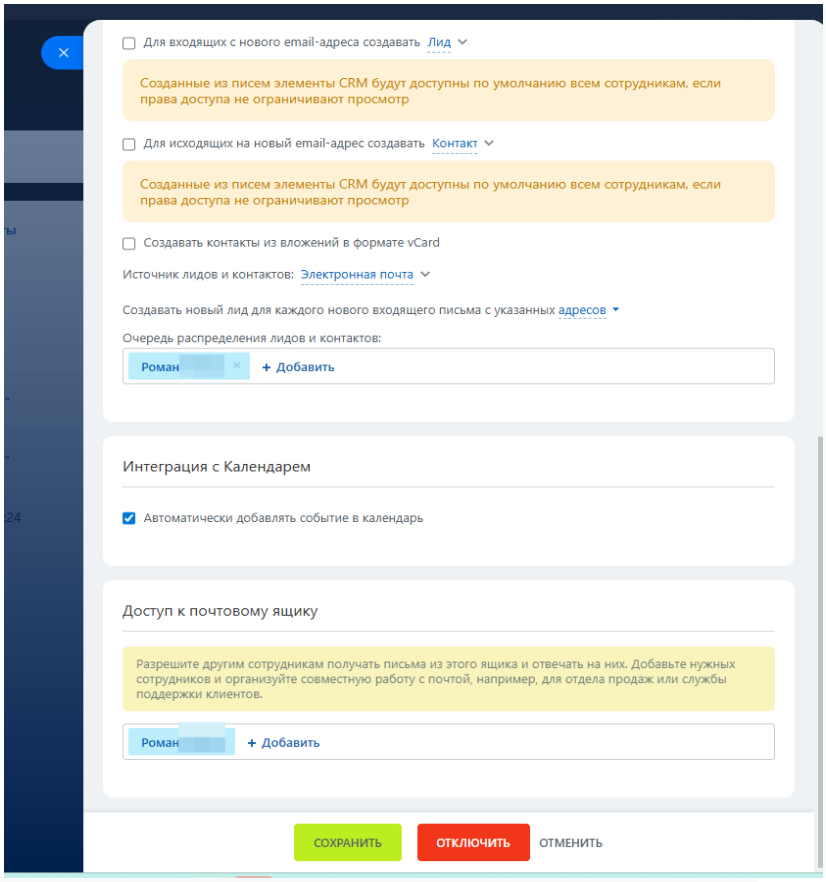


Подключение почты



- подключение одного общего ящика

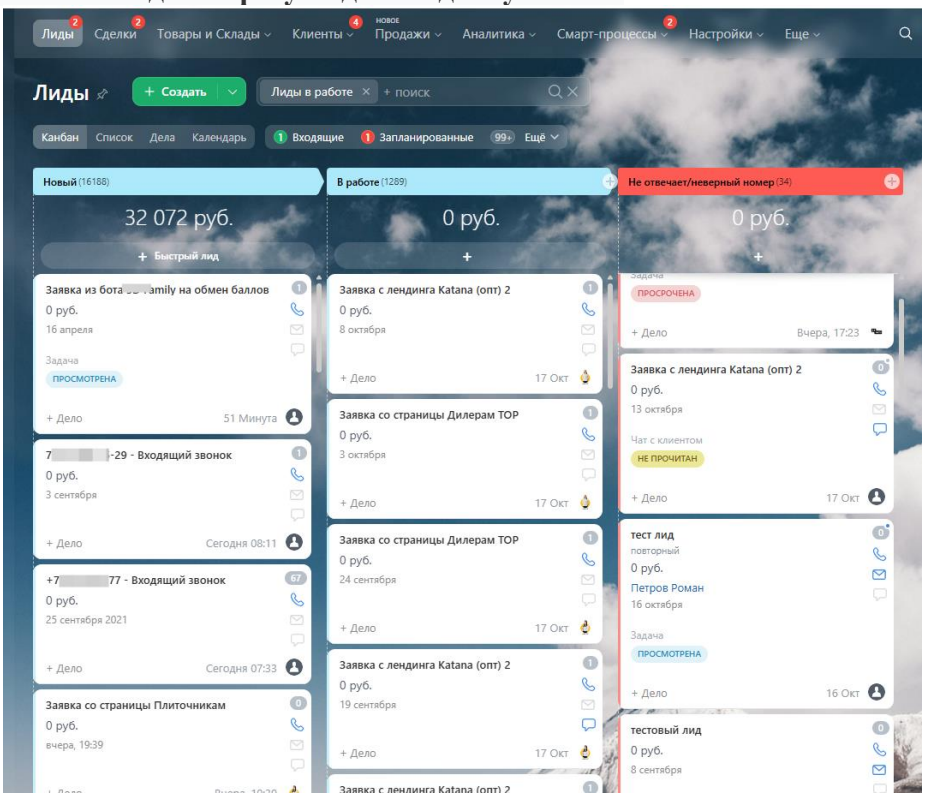
настройка прав доступов пользователям



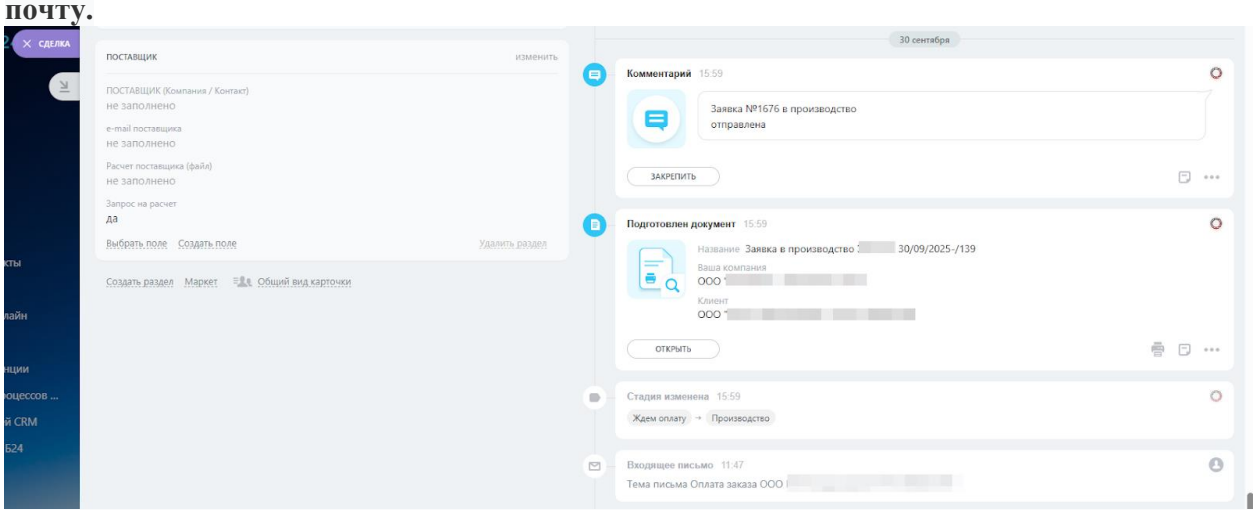
- подключение личных почтовых ящиков сотрудников до 5 человек

Интеграция с сайтами

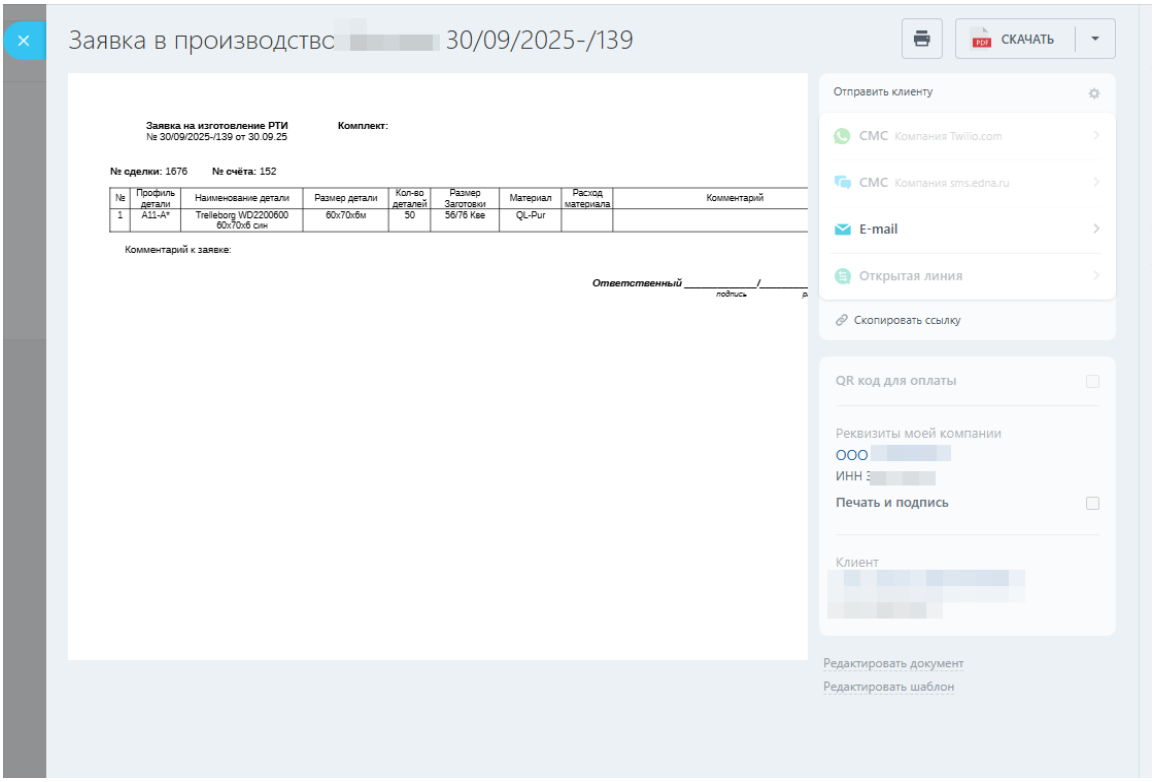
Заявки с 3х сайтов создают сразу лид или сделку в CRM



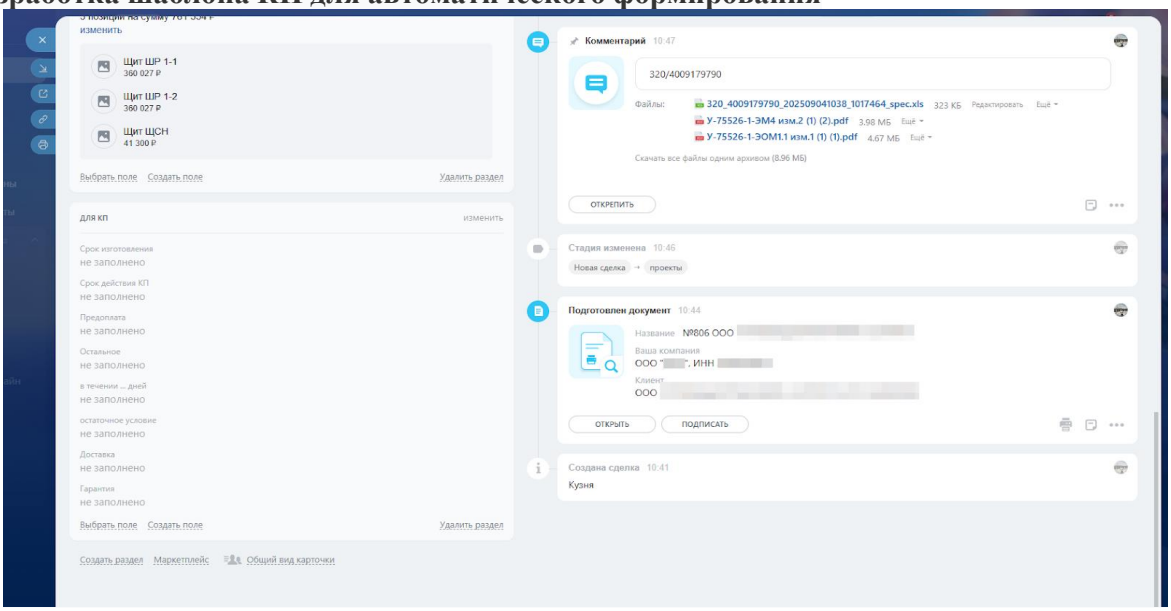
Разработка шаблонов задач для печати в производство или отправка на служебную почту.



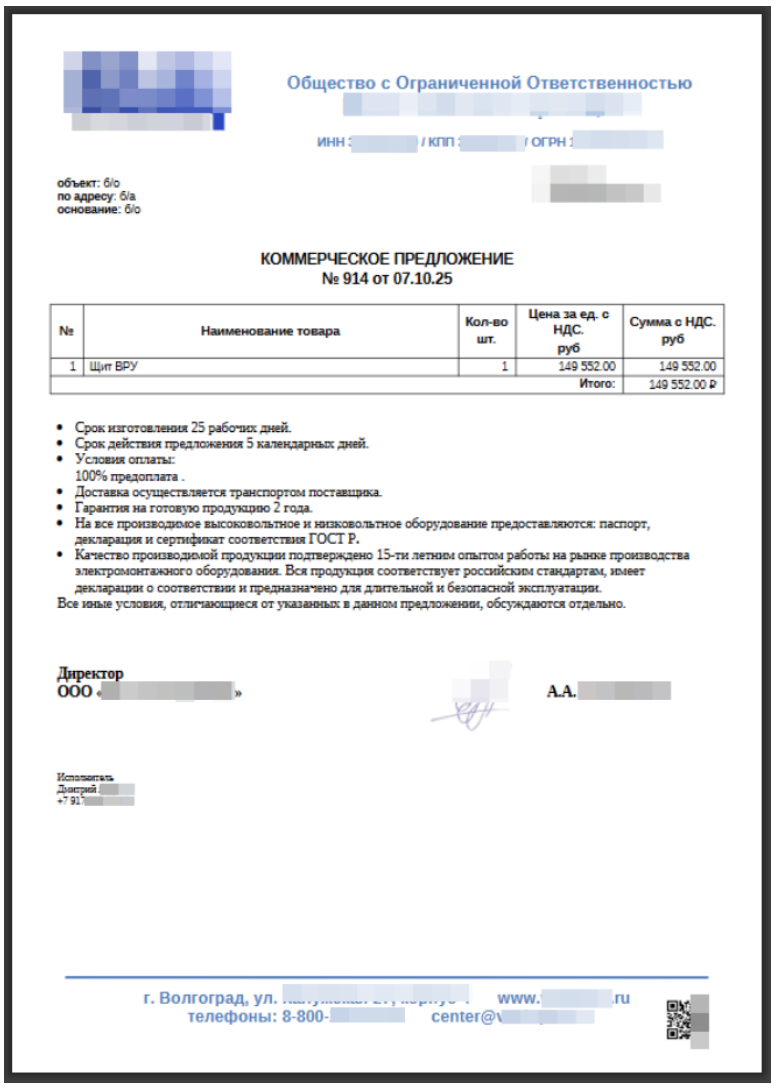
пример



Разработка шаблона КП для автоматического формирования



Пример автоматически сгенерированного КП



Общество с Ограниченной Ответственностью

ИНН / КПП / ОГРН

объект: б/о
по адресу: б/а
основание: б/о

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
№ 914 от 07.10.25

№	Наименование товара	Кол-во шт.	Цена за ед. с НДС. руб	Сумма с НДС. руб
1	Щит ВРУ	1	149 552.00	149 552.00
			Итого:	149 552.00 ₽

- Срок изготовления 25 рабочих дней.
- Срок действия предложения 5 календарных дней.
- Условия оплаты:
  100% предоплата .
- Доставка осуществляется транспортом поставщика.
- Гарантия на готовую продукцию 2 года.
- На все производимое высоковольтное и низковольтное оборудование предоставляются: паспорт, декларация и сертификат соответствия ГОСТ Р.
- Качество производимой продукции подтверждено 15-ти летним опытом работы на рынке производства электромонтажного оборудования. Вся продукция соответствует российским стандартам, имеет декларации о соответствии и предназначено для длительной и безопасной эксплуатации.

Все иные условия, отличающиеся от указанных в данном предложении, обсуждаются отдельно.

Директор
ООО «»

А.А.

Исполнитель
Дмитрий
+7 91

г. Волгоград, ул. www. .ru
телефоны: 8-800- center@

1. Основная проблема

Для расчёта себестоимости товара используется xlsx–таблица расположенная на облачном хранилище,
Для расчетов менеджеры вручную вносят параметры: материалы, размеры, работы и т.д По соответствующим формулам в таблице — рассчитывается себестоимость,
· Проблемы: .
– Риск ошибок при ручном вводе.
– Риск потери расчетных данных.
– Неудобство изменения параметров (например, наценки для 30+ позиций).

2. Основная задача

Требуется интеграция таблицы с Битрикс24 для автоматической генерации товаров в сделке на основе данных из таблицы, и автоматического заполнения расчетных данных, что позволит вести в Битрикс24 статистику и аналитику по сделкам.

2.1. Требования к серверу и программному обеспечению

Дополнительные серверы не требуется.

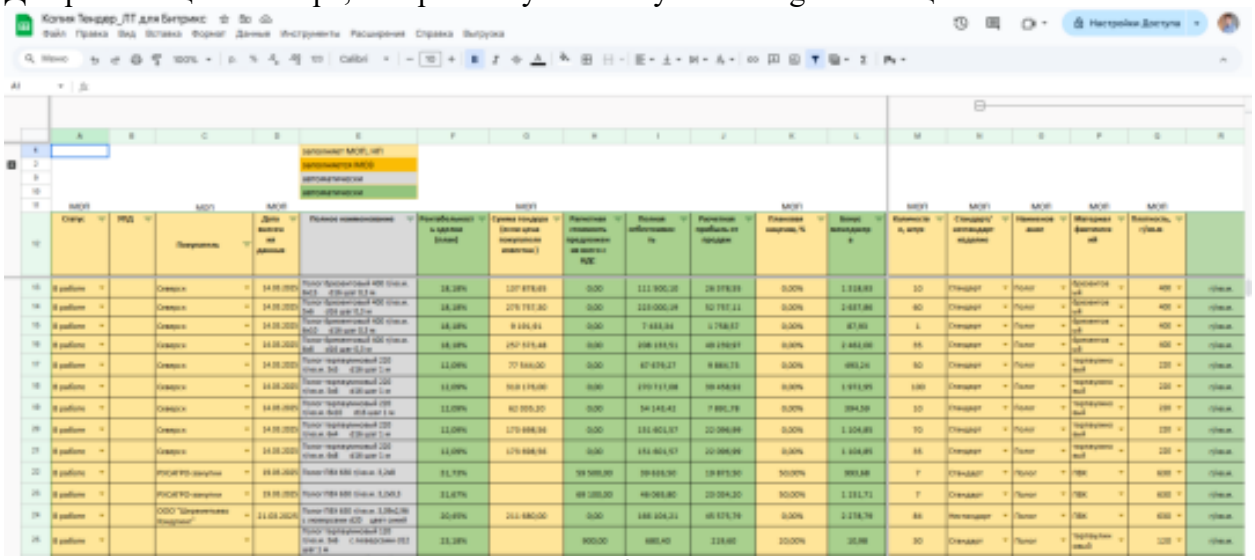
2.2. Структура прав и доступов к реализуемому решению

Доступы к Google-таблице и реализуемому решению имеет руководящий состав и менеджеры, которые считают себестоимость товаров

3. Решение в CRM

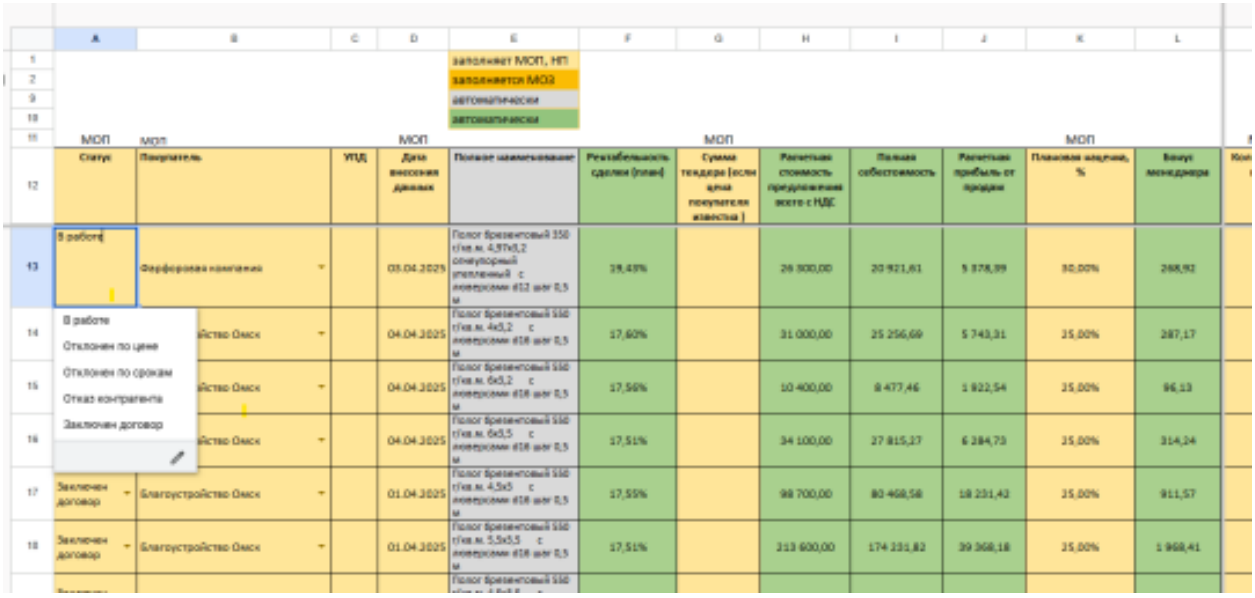
3.1

Для расчета цены товара, по прежнему используется Google-таблица:



3.2

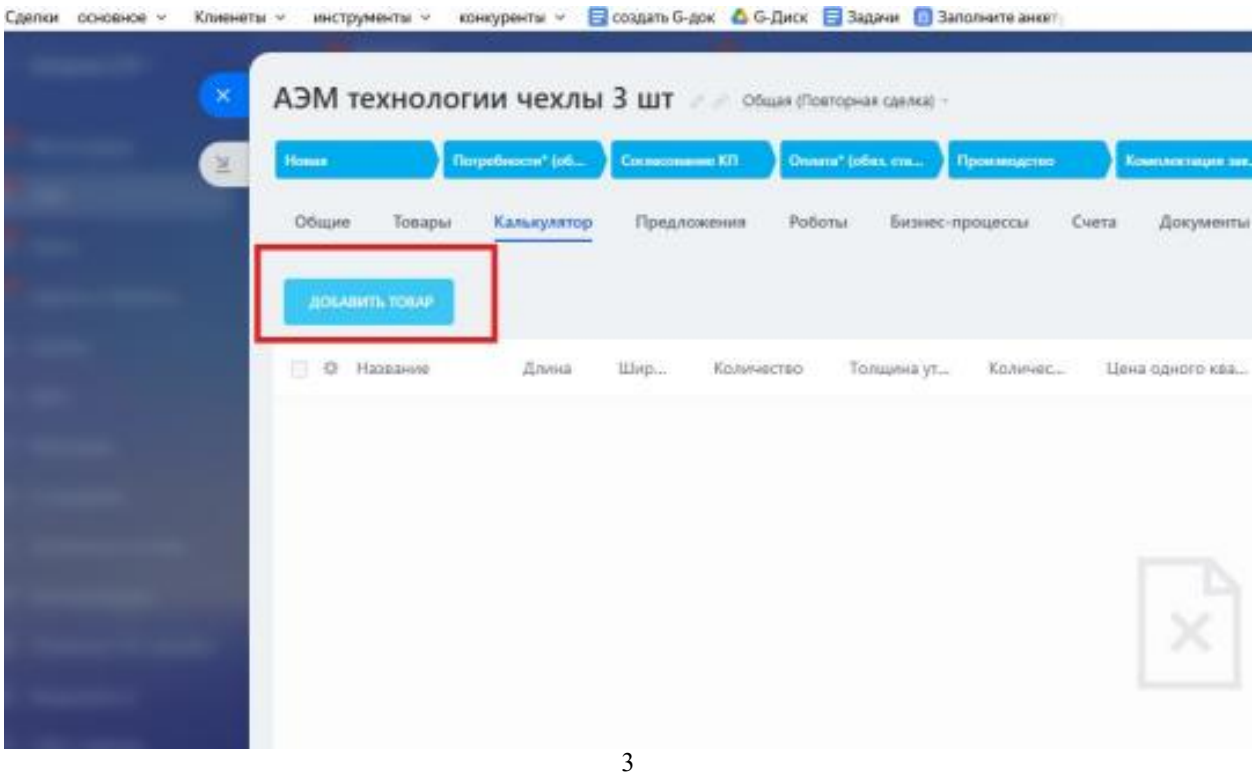
После расчета себестоимости нужных товаров в таблице, менеджер выставляет статус (делаем новый статус «в CRM» - этот статус должен стоять по умолчанию для всех новых добавленных строк в G таблице) товары которые нужно добавить в сделку, (После отработки процесса — автоматически выставляется статус «В работе»)



3.3

Переходит в нужную сделку и нажимает кнопку «добавить товары» (переименовать «Добавить товары из таблицы»

*эта кнопка может быть не обязательно во вкладке калькулятор



3

На этой стадии, в фоновом режиме - срабатывает многоступенчатый процесс считывания нужных данных из таблицы: определяется вкладка, соответствующая текущему менеджеру.

3.4

В **свойства товара** мигрируют данные из столбцов:

1. Наименование товара,
2. Цена продажи за шт с НДС
3. Количество штук
4. Длина,

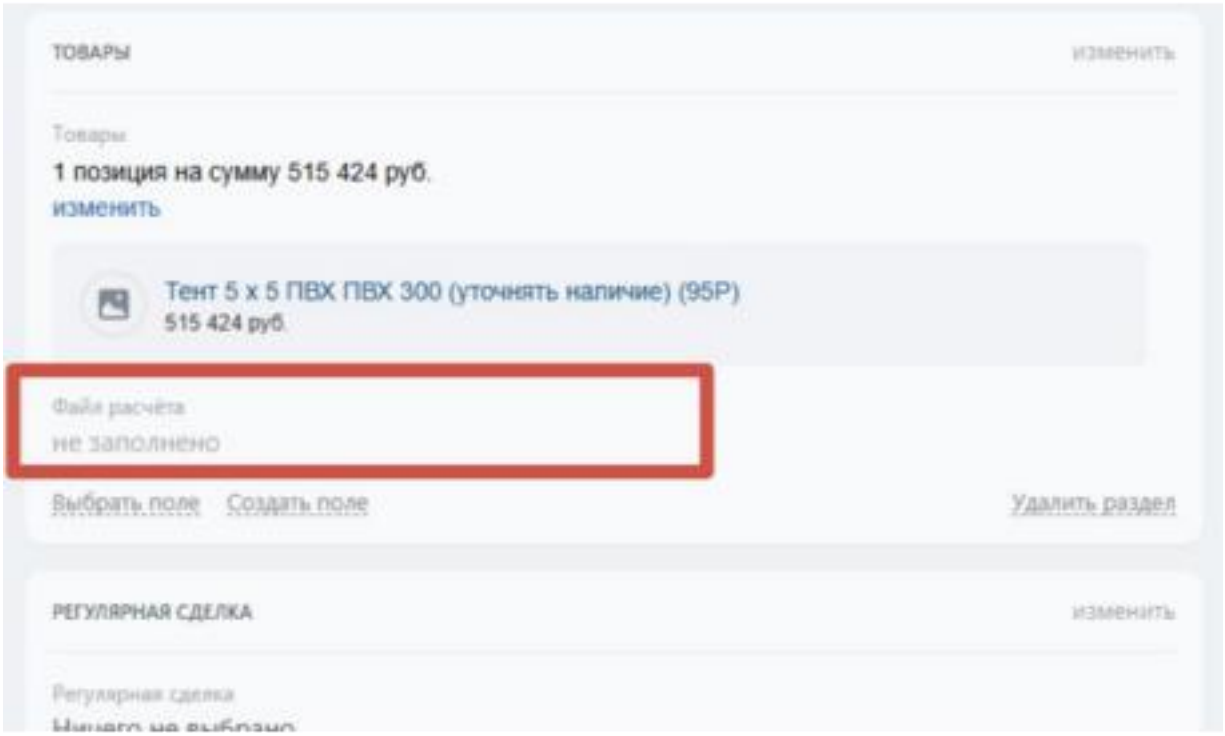
5. Ширина,
6. Удаленность до покупателя, км.
7. Цена продажи за кв.м.,
8. Метраж одной штуки, кв.м.
9. Покупатель,
10. Цена закупки за кв.м. (вбивает вручную менеджер по закупкам по факту закупки) 11. Перепродажа/производство

В **свойства сделки** отправляются данные:

1. Отсрочка в календарных днях (дни), (имеется ввиду отсрочка оплаты, эта цифра по позициям должна быть одинакова у добавляемых товаров, отвечает за это менеджер)
2. Время на переработку, день (=Время на переработку нестандарт+Время на переработку стандарт)
3. Сумма тендера (поле НМЦК Если известна итоговая цена),
4. Прочие затраты множественное числовое поле куда вводится сумма + поле с возможностью добавления комментария. (Раздел с множественным полем для сумм и полем для комментария) 5. Бонус менеджера,
6. Полная себестоимость = сумма позиций полной себестоимости
7. Себестоимость всего = сумма позиций себестоимость всего (видит только руководитель и администратор)
8. Стоимость денег = сумма позиций стоимость денег (видит только руководитель и администратор)
9. Стоимость доставки к покупателю = сумма стоимости доставки к покупателю отмеченных позиций
10. Добавляем в сущность сделки поля: «Стоимость закупки партии», «Доставка к нам» - их вручную заполняет менеджер по логистике.
11. Масса = сумма масс позиций
12. Объем = сумма объемов позиций

3.5

На стороне пользователя - происходит создание и добавление товаров в сделке



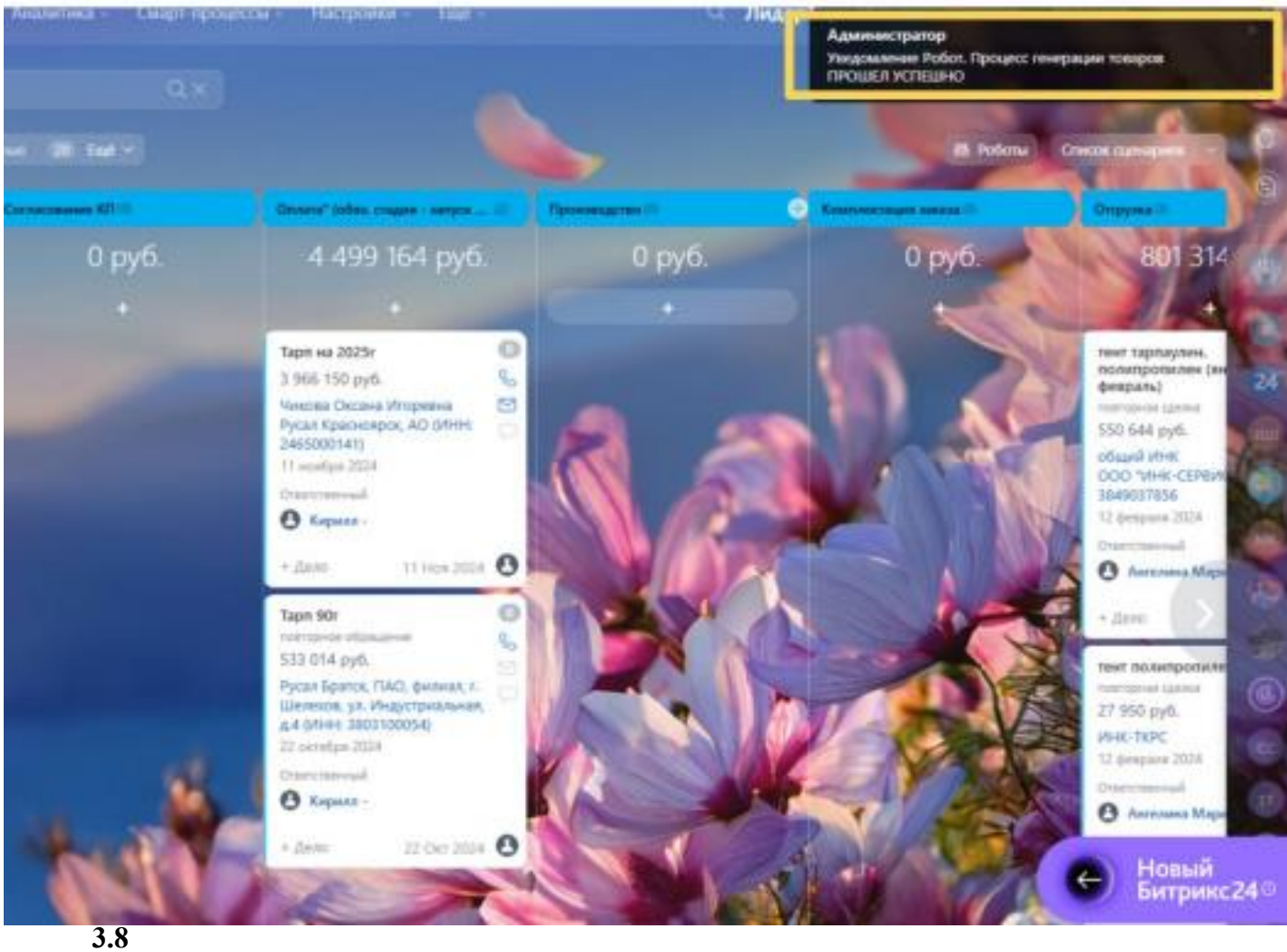
3.6

в фоновом режиме происходит генерация xlsx- файла таблицы (без лишних вкладок, только строки с расчетными товарами) и прикрепляется к сделке как документ (или в какое-то поле или в тайм-лайне)

*на картинке показан один из возможных вариантов реализации

3.7

По завершении процесса менеджер получит уведомление, а статус в товарах автоматически сменится на «в работе».



3.8

При смене расчетных параметров на товар или группу товаров — необходимо повторно отметить у нужных товаров статус «в CRM» в таблице и снова нажать на кнопку «Добавить товары из таблицы» в сделке. При этом старые товары (добавленные ранее) из сделки удалятся, а новые (отмеченные статусом «в CRM» в гугл таблице) — добавятся.

4. ВАЖНО. Ограничения.

4.1

Необходимо учитывать что дальнейшие изменения или дополнения в таблице могут нарушить логику работы интеграции.

Те поля и ячейки из которых происходит забор данных — должны оставаться на своих

Заявитель: ООО «МеталлСтройСервис» ИНН 3435311600

(Ф.И.О. индивидуального предпринимателя/ наименование юридического лица)

Телефоны и e-mail
руководителя: +79023636178 nikolay@mss34.ru
контактного лица: +79061699900 stanislav@mss34.ru

Руководитель

Н.Ф.

Общество с ограниченной ответственностью ИНН 3435311600 «Металлстройсервис» ОГРН 1143435002338 Россия г. Волжский Волгоградской обл.