



ТКАЧЕНКО&Co
• АВТОМАТИЗИРУЕМ RETAILCRM •

КАТАЛОГ РЕШЕНИЙ ДЛЯ RETAILCRM

Более **130** готовых
решений.



СОДЕРЖАНИЕ

О компании	4
Маркетплейсы	6
Фулфилмент	10
Интеграция RetailCRM и 1С	11
Яндекс Метрика	13
Расширение типовой интеграции МойСклад	14
Платежи и эквайринг	15
Модули доставки	23
Загрузка наложенных платежей	25
Бонусные программы	26
Телефония и телефонные	28
Чат-боты и мессенджеры	31
Решения которые избавляют от рутины	37



СОДЕРЖАНИЕ

Подключаем квиз к RetailCRM	38
Сбор отзывов и обратной связи	39
Поиск дублей клиентов	40
Распределение заказов между менеджерами	41
Отчет работы менеджеров	42
Работа с up-sales	43
Отчет статистики и конвертации по чатам	44
Загрузка клиентов и истории заказов	45
Модуль Комплектовщик	46
Модуль Закупщика	47
Модуль Производства	48
Модуль загрузки цен поставщиков	49
Модуль обработки заказов с почты в RetailCRM	50



О КОМПАНИИ

Год основания 2014

Уже более 8 лет создаем и внедряем индивидуальные решения под каждого клиента

[СМОТРЕТЬ ПРЕЗЕНТАЦИЮ](#)

Первое внедрение RetailCRM: 2015 год

Мы стали первым сертифицированным интегратором RetailCRM

Штатные сотрудники: 15

Первые по количеству штатных сотрудников

Общее количество внедрений: 480

Первые по количеству индивидуальных внедрений RetailCRM

Количество готовых решений: 130

Первые по количеству разработанных модулей для RetailCRM

НАШИМИ РЕШЕНИЯМИ ПОЛЬЗУЮТСЯ БОЛЕЕ 1400 ЧЕЛОВЕК

Все решения разработаны и
поддерживаются нашей
компанией

Яндекс Маркет



Сбербанк

ЭВОТОР



Tinkoff
Bank



01.

МАРКЕТПЛЕЙСЫ

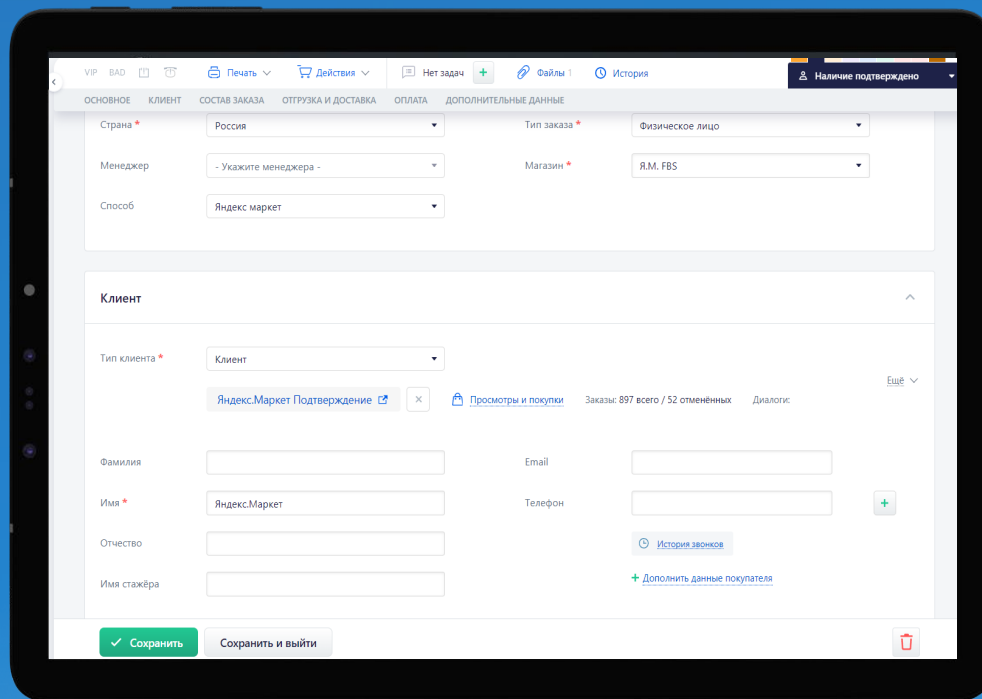
КОМПЛЕКСНАЯ РАБОТА С МАРКЕТПЛЕЙСАМИ:

1. Обработка заказов
2. Управление ценами и остатками
3. Загрузка расходов
4. Получение сопровождающих документов



Яндекс Маркет

— сервис для выбора и покупки товаров по всей России.
Один из крупнейших маркетплейсов страны.



The screenshot displays the 'Client' form in the RetailCRM system, specifically for a Yandex Market order. The form is divided into several sections:

- Header:** Includes navigation links like 'VIP', 'BAD', 'Печать', 'Действия', 'Нет задач', 'Файлы', 'История', and a status indicator 'Наличие подтверждено'.
- Client Information:**
 - Страна: Россия
 - Тип заказа: Физическое лицо
 - Менеджер: - Укажите менеджера -
 - Магазин: Я.М. FBS
 - Способ: Яндекс.маркет
- Client Details:**
 - Тип клиента: Клиент
 - Яндекс.Маркет Подтверждение: [icon] x
 - Просмотры и покупки: [icon]
 - Заказы: 897 всего / 52 отменённых
 - Диалог: [icon]
- Personal Data:**
 - Фамилия: [input]
 - Email: [input]
 - Имя: Яндекс.Маркет
 - Телефон: [input]
 - Отчество: [input]
 - Имя стажёра: [input]
- Actions:**
 - История звонков: [icon]
 - + Дополнить данные покупателя: [link]
 - Сохранить: [button]
 - Сохранить и выйти: [button]

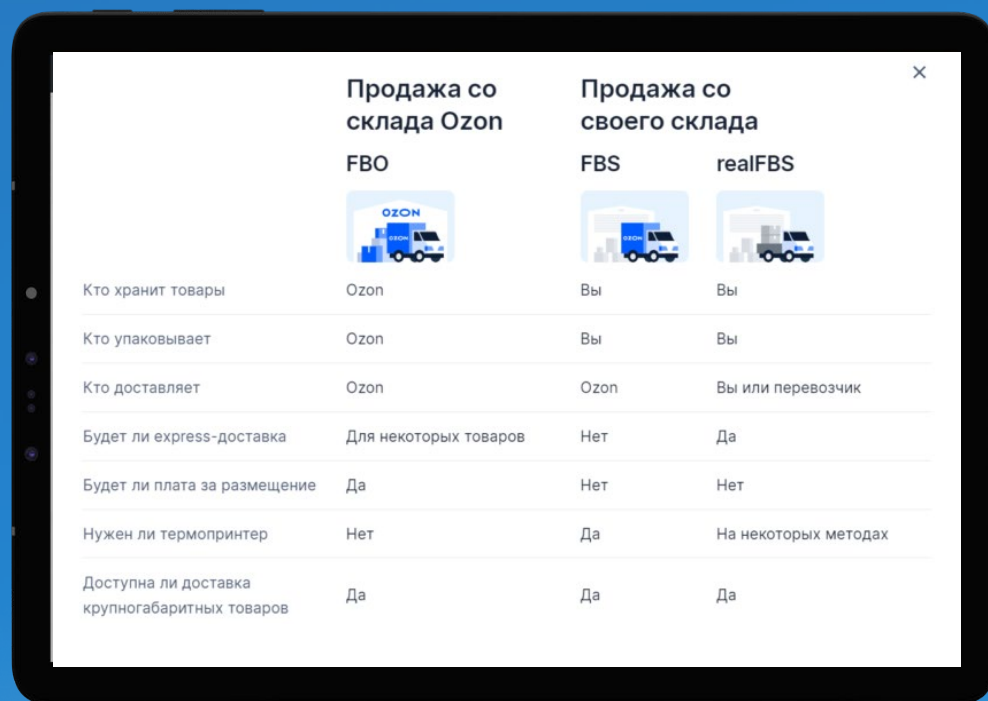
Для удобства работы
с заказами мы разработали
**2 отдельных модуля
под модель FBS и DBS.**

1. Работайте сразу с несколькими магазинами на Яндекс.Маркет
2. Обрабатывайте заказы не выходя из RetailCRM
3. Синхронизируйте оплаты, доставки и склады
4. Формируйте каталог для выгрузки товаров в Яндекс.Маркет
5. Обновляйте остатки на маркетплейсе
6. Отслеживайте все комиссии и скидки для расчета прибыли в RetailCRM

OZON

Модуль позволяет
автоматизировать обработку заказов в RetailCRM.

1. Пользуйтесь всеми моделями работы FBO, FBS, RealFBS, Ozon-express
2. Получайте данные о клиенте и собирайте клиентскую базу
3. Меняйте и получайте статусы заказа в RetailCRM
4. Получайте наклейки для маркировки заказа
5. Обновляйте остатки на маркетплейсе
6. Обновляйте цены и настраивайте ценообразование
7. Отслеживайте все комиссии и скидки для расчета прибыли в RetailCRM
8. Подключайте неограниченное количество личных кабинетов Ozon



	Продажа со склада Ozon FBO	Продажа со своего склада FBS realFBS	
Кто хранит товары	Ozon	Вы	Вы
Кто упаковывает	Ozon	Вы	Вы
Кто доставляет	Ozon	Ozon	Вы или перевозчик
Будет ли express-доставка	Для некоторых товаров	Нет	Да
Будет ли плата за размещение	Да	Нет	Нет
Нужен ли термопринтер	Нет	Да	На некоторых методах
Доступна ли доставка крупногабаритных товаров	Да	Да	Да



Расширяйте аудиторию: VK, Tiu, Prom, Delivery Club

- Получайте заказы
- Работайте с доставками и оплатами
- Синхронизируйте статусы
- Обновляйте остатки
- Выгружайте товары

TIU.RU



Магазин ВК



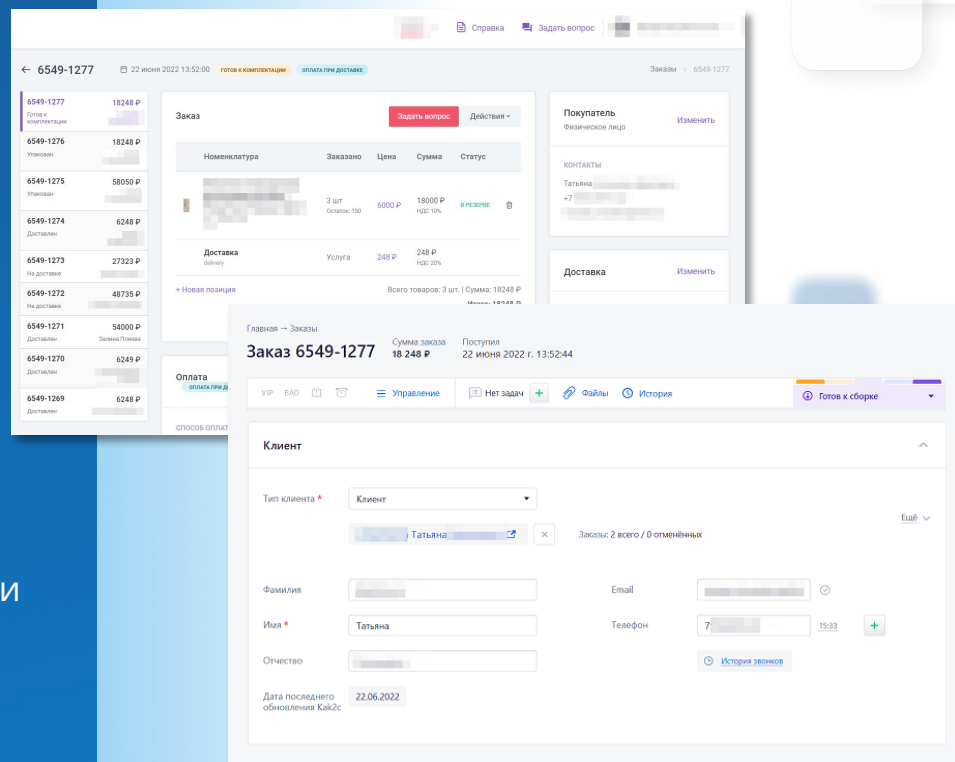
Delivery Club



02.

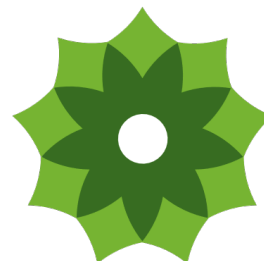
ФУЛФИЛМЕНТ

1. Получайте заказы из Kak2c в RetailCRM
2. Синхронизируйте статусы между системами
3. Передавайте изменения в заказ
4. Работайте со скидками



Kak2c

— современный фулфилмент провайдер для интернет магазинов и селлеров на маркетплейсах. Сервис предоставляет комплекс операционных, логистических и IT услуг.



03.

ИНТЕГРАЦИЯ RETAILCRM и 1С





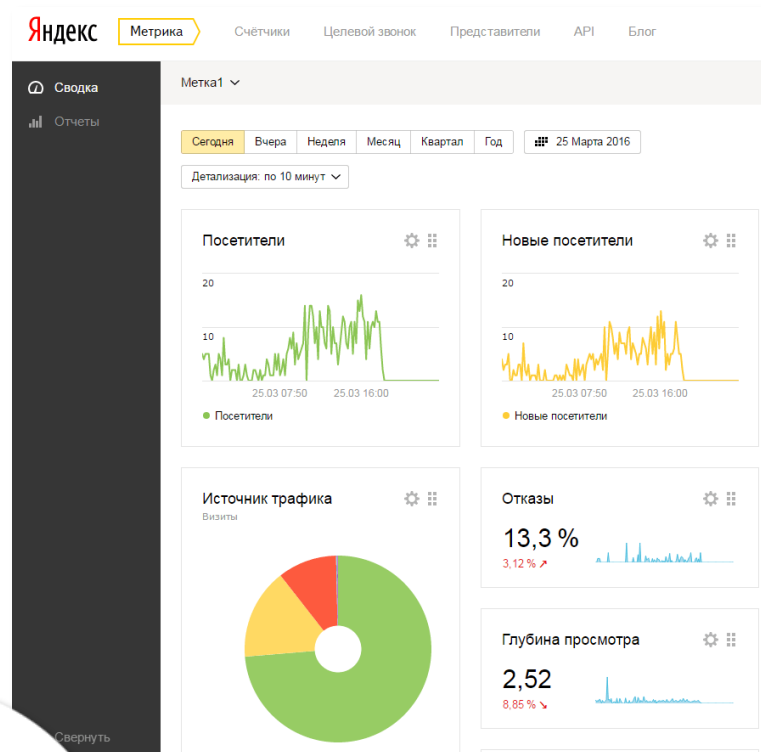
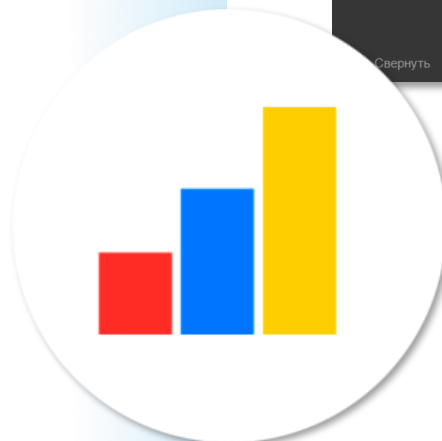
1. Подходит для УТ, КА, УНФ, Розница
2. Полная синхронизация, позволяет работать сотруднику только в RetailCRM.
3. Двухсторонний обмен заказами.
4. Выгрузка каталога и остатков из 1С.
5. Автоматическое резервирование, реализации, возвраты, внутренние заказы, перемещения, счета-фактуры.
6. Работа с юр лицами и корпоративными клиентами.
7. Двухсторонняя синхронизация платежей.
8. Синхронизация розничных продаж, чеков.
9. Единая программа лояльности в CRM и в розницы.
10. Работа с несколькими юр. Лицами.
11. Передача печатных форм, накладных
12. Работа с двойными товарами.
13. Гибкая адаптация под любой бизнес.

04.

ЯНДЕКС МЕТРИКА

Оптимизируйте расходы по рекламе:

- Сквозная аналитика по рекламе
- Оптимизация рекламы по сегментам
- Расчет ROI сразу в метрике
- Передача клиентов и заказов
- Передача товаров
- Передача расходов и себестоимости
- Передача меток VIP/BAD



[Подробнее](#)

05.

РАСШИРЕНИЕ ТИПОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ С МОЙСКЛАД

1. Мгновенная передача заказов в МС
2. Передача заказов из МС
3. Передача остатков каждые 3 минуты
4. Передача комплектов
5. Синхронизация бонусных баллов
6. Передача предоплат
7. Передача ценовых колонок
8. Передача расходов

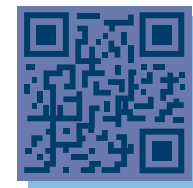
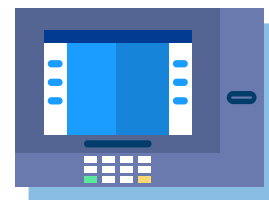
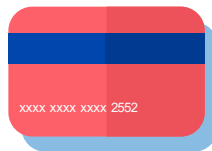


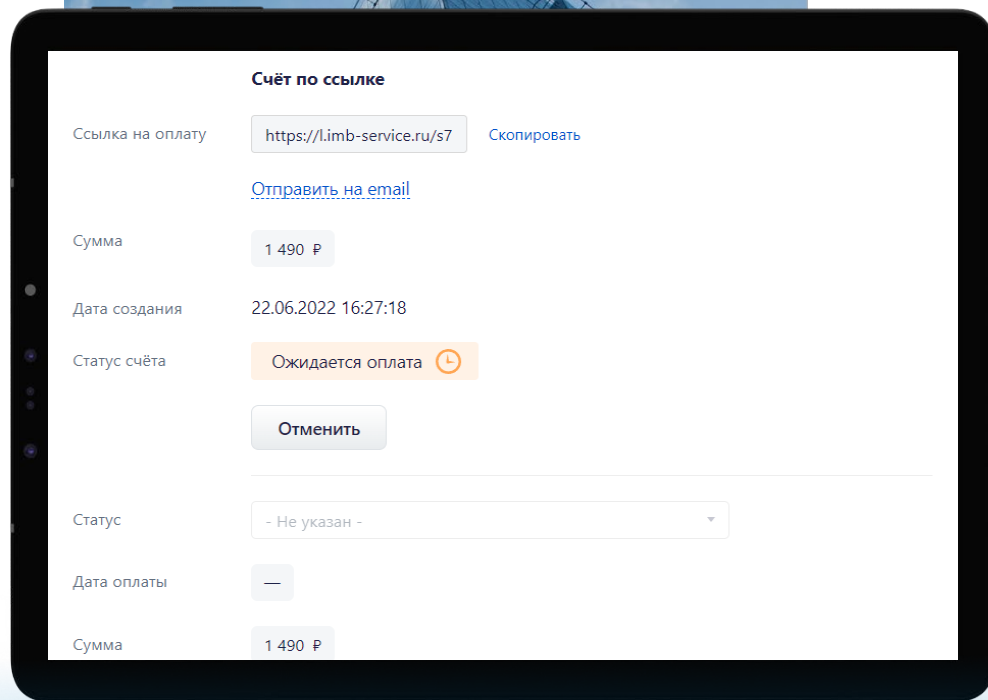
06.

ПЛАТЕЖИ И ЭКВАРИНГИ

ПРИЕМ ОПЛАТЫ СРАЗУ В RETAILCRM:

1. Выставление счетов полных или частичных
2. Оплата по QR
3. Возвраты по оплате
4. Выставление оплат в чатах
5. Отмены счетов
6. Чеки по оплате и возврату.





Счёт по ссылке

Ссылка на оплату: [Скопировать](#)

[Отправить на email](#)

Сумма: 1 490 ₽

Дата создания: 22.06.2022 16:27:18

Статус счёта: Ожидается оплата ⌚

Статус: - Не указан -

Дата оплаты: —

Сумма: 1 490 ₽

ЭКВАЙРИНГ

- ✓ Формируйте ссылки на оплату
- ✓ Получайте статус оплаты
- ✓ Работайте с несколькими аккаунтами одновременно
- ✓ Выбирайте тип оплаты при полной Предоплате
- ✓ Совершайте возврат из заказа RetailCRM
- ✓ Производите закрытие чека

PayKeeper

>> PayKeeper
платёжная платформа

Сбербанк



Тинькофф





ОПЛАТА QR

Выставляйте счёт на оплату СБП по QR

Получайте актуальный статус оплаты

Работайте с частичной оплатой

Производите возврат из заказа RetailCRM



ПРИЕМ ПЛАТЕЖЕЙ В РОЗНИЦЕ:

1. Эвотор
2. Комтет-касса Розница (Атол, МодульКасса, Штрих-М)

ПРИЕМ ПЛАТЕЖЕЙ НА ДОСТАВКЕ:

1. Приложение для курьера со списком заказов
2. Терминал для курьера
3. Печать физических чеков



РАБОТА В РОЗНИЦЕ

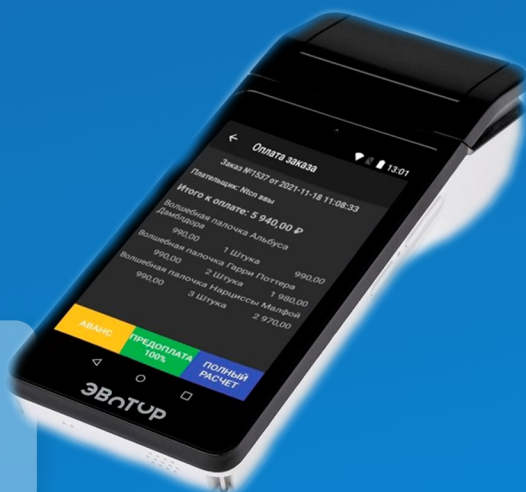
Нужно отдать клиенту
физический чек?

Работаете на доставку
или в рознице?

Решение есть! Для работы
RetailCRM с физическими
кассами и фискализаторами
мы разработали 2 решения.

ЭВОТОР
RetailCRM

КОМТЕТ



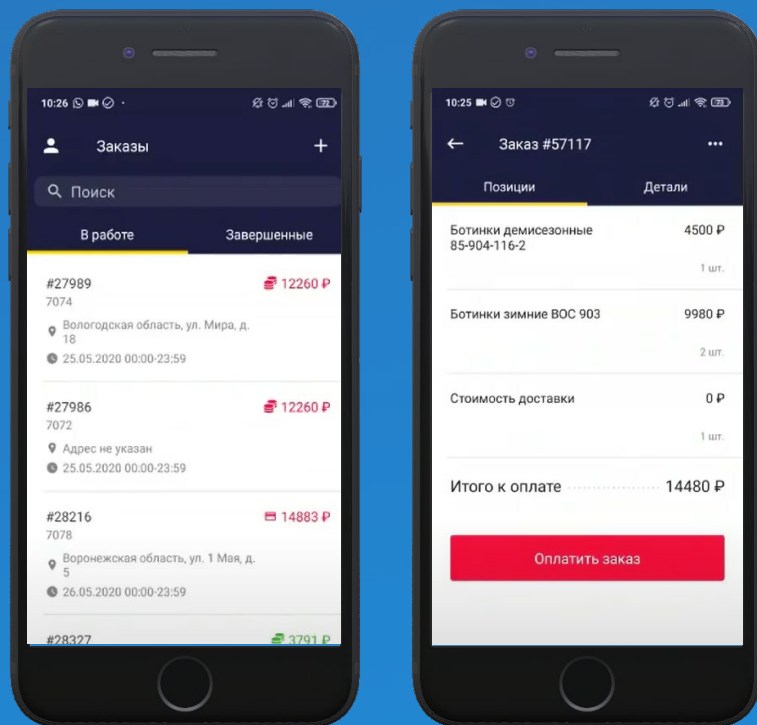
Эвотор:

Передача заказов из RetailCRM на терминал. Выбор заказа
на терминале по дате, ФИО или номеру заказа.
Возможность оплаты картой/ наличными/через QR;
Передача на чеке состава заказа и метода расчёта –
аванс/полная оплата;

Комтет-касса:

Просто принимайте наличные или оплату картой – все
остальное сделает модуль.
Заказ передается на физическую кассу для печати чека;
Работает с аппаратами АТОЛ, МодульКасса, Штрих-М



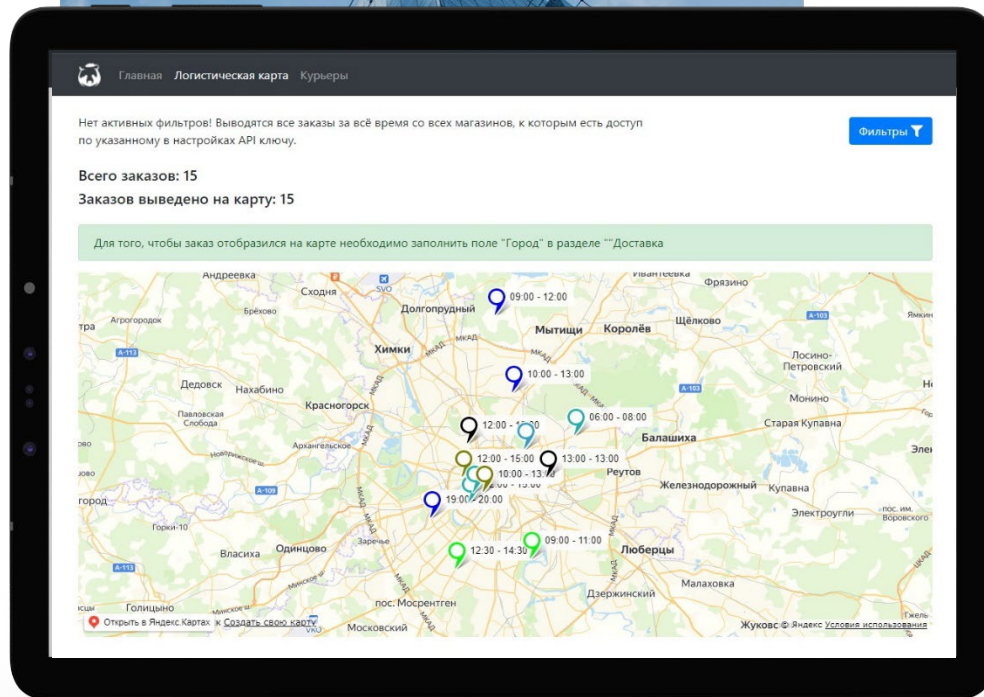


РАБОТА КУРЬЕРОВ

- Передача данных о доставках курьерам в приложение.
- Передача и обновление информации о заказе
- Выставление счёта на оплату
- Автоматическая смена статуса оплаты в RetailCRM после оплаты счета

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

- Назначаете заказы на курьеров
- Каждый курьер видит свои доставки
- При доставке курьер может изменить заказ
- Клиент оплачивает картой/наличными/через QR
- Автоматически отправляется онлайн-чек
- Статус доставки и тип оплаты передается в CRM



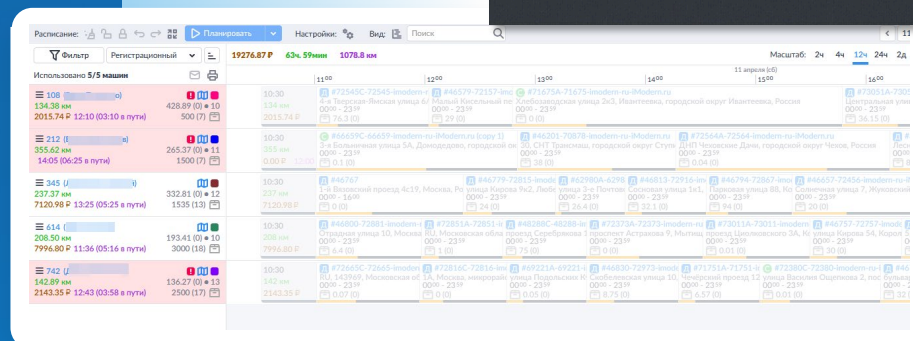
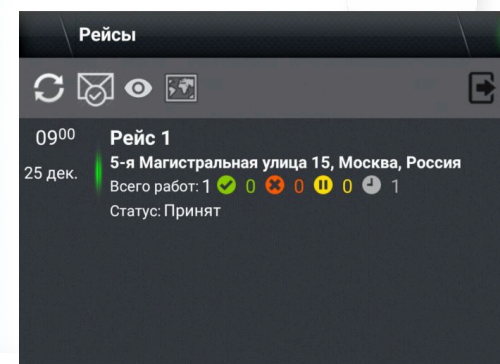
ПЛАНИРОВАНИЕ ЛОГИСТИКИ: Логистическая карта

Лучший помощник логиста:

1. Показывает адреса доставок
2. Позволяет фильтровать заказы по разным критериям на карте
3. Учитывает склады поставщиков для забора
4. Позволяет назначить на курьера прямо на карте
5. Составляет маршрутный лист для курьера
6. Отправляет все изменения на карте в RetailCRM

Оптимизация доставки своими курьерами:

1. Формирование заказов в RetailCRM и отправка их на планирование в Maxoptra;
2. Автоматический расчёт маршрута доставок с учетом времени заказа, грузоподъемности и расстояния
3. Возврат всех изменений обратно в заказ RetailCRM
4. Получение курьером плана на день в мобильном приложении



07.

МОДУЛИ ДОСТАВКИ

1. Оформляйте заявки на доставку
2. Рассчитывайте предварительную стоимость доставки
3. Сделайте возврат товара простым для клиента
4. Отображайте в системе актуальные статусы
5. Синхронизируйте статусы

НАШИ МОДУЛИ ИНТЕГРАЦИИ С ДОСТАВКАМИ





1198574272

Севастополь
РоссияОтследить отправление, рассчитать стоимость услуг, пригласить курьера можете на нашем сайте www.cdek.ru**ОТПРАВИТЕЛЬ**Компания: "ДЖАСТОК", ОБЩЕСТВО С
ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ; г.
Москва
Продавец: "ДЖАСТОК"**ПОЛУЧАТЕЛЬ**ФИО: Широков Илья Викторович
Телефон: 8123-456-78-09
ПВЗ: ул. Очаковцев д. 34а**ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОТПРАВЛЕНИИ**Накладная к Заказу № 3675 от
06.09.2020
Мест: 1 шт.
Вес: 1.000 кг.
№ упаковки: 1
Услуга: Посылка склад-склад

С

Особые отметки: **отправитель: получатель:**
Доп. услуги: страхование

№ п/п	Код маркировки	Наименование товара	Объявленная стоимость за ед., руб	К оплате за ед., руб	Кол-во	Итого к оплате с учетом НДС, руб	НДС	Кол-во вручен
1		(Art 28107) Электроника	1000.00	0.00	1	0.00		
				Итого	1	0.00		

Отправитель согласен с Общими условиями доставки, изложенными в Регламенте ВСКУ. Регламент размещен на сайте www.cdek.ru. Клиент гарантирует, что отправляемые им не содержат предметов, запрещенных к перевозке. В случае предоставления неточной или некорректной контактной информации Исполнитель ответственность за задержку доставки не несет. Ожидание курьера более 15 минут оплачивается отдельно. Отправление упаковано под ответственность Отправителя.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИМКомпания: ОБЩЕСТВО С
ОГРАНИЧЕННОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ДЖАСТОК"
ИНН: 9725000533
Телефон: 9859365433

Стоимость доставки: 290.00 руб (с учетом НДС: БЕЗ НДС)

Итого к оплате при вручении с учетом доставки: 290.00 руб.**Итого получено: _____ руб.**☐ доставлено полностью, упаковка не повреждена. Претензий не имею☐ Отказ по причине _____

ОТПРАВЛЕНО: Дата " ____ " ____ 2020 Время ____:____:____

ОТПРАВИТЕЛЬ _____ ПОЛУЧАТЕЛЬ _____

(ФИО)

(подпись)

(ФИО)

(подпись)

Сотрудник принял _____ ДОКУМЕНТ _____

(ФИО)

(подпись)

Сотрудник доставил _____ серия _____ номер _____

(ФИО)

(подпись)

08

ЗАГРУЗКА НАЛОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Не тратьте время на отметки
наложенных платежей от ТК - просто
загрузите их в RetailCRM, модуль сам
сравнит суммы, заказы, поменяет
статусы.

Соответствие полей RetailCRM с колонками файла

Поле RetailCRM	Параметры поля	
Идентификатор заказа	Колонка файла [0] № заказа	
Сумма платежа	Колонка файла [0] № заказа	
Дата оплаты	Колонка файла - Не сопоставлять -	Значение по умолчанию ДД.ММ.ГГГГ
Комментарий	Колонка файла - Не сопоставлять -	Значение по умолчанию
Тип платежа	Значение по умолчанию - По умолчанию в RetailCRM -	☒ Сопоставление значений колонок
Статус платежа	Значение по умолчанию - По умолчанию в RetailCRM -	☒ Сопоставление значений колонок
Системность доставки	Колонка файла - Не сопоставлять -	
Пользовательские поля	☒ Показать сопоставления	

— работает с СДЕК, Boxberry, Почта РФ, бел-почта, OZON

09.

БОНУСНЫЕ ПРОГРАММЫ

КЕЙСЫ:

Отслеживанием клиентов, у которых скоро сгорят бонусные баллы, и предлагаем их потратить.

[Подробнее](#)



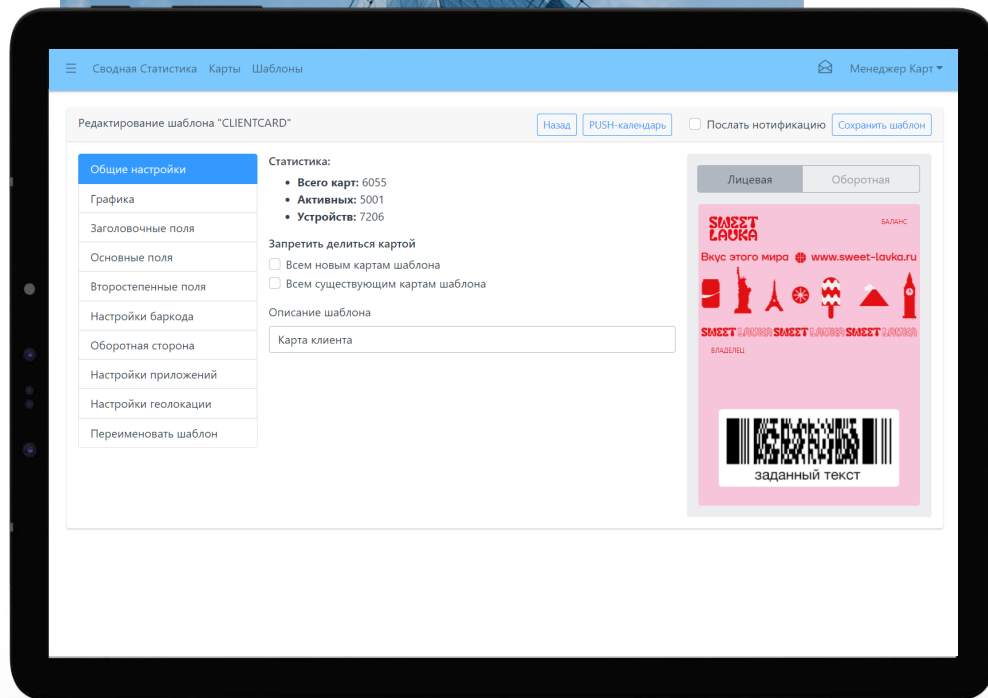
РЕШЕНИЯ, РАСШИРЯЮЩИЕ ПРОГРАММУ ЛОЯЛЬНОСТИ

1. Передача бонусных баллов в 1С и их списание в рознице
2. Интеграция с электронными картами лояльности
3. Промокоды и купоны
4. Партнерские и реферальные начисления
5. Информирование клиентов о предстоящем сгорании баллов

ВИРТУАЛЬНЫЕ КАРТЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

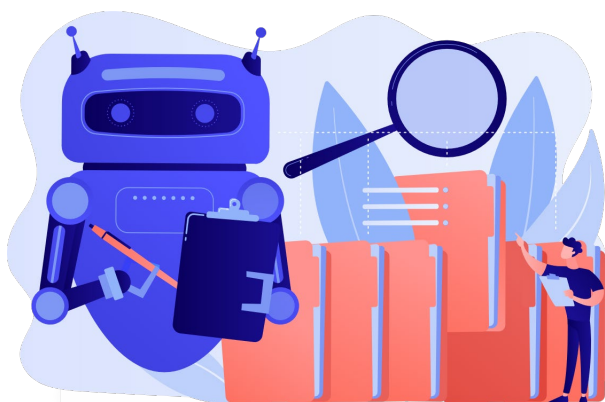
Интеграция с OSMI Cards

- Управление бонусами в RetailCRM и отправка информации их изменений в OSMI Cards
- Двусторонний обмен информации о клиенте
- Использование любой программы лояльности в RetailCRM для работы с OSMI Cards
- Работа с шаблонами и уровнями OSMI Cards



10.

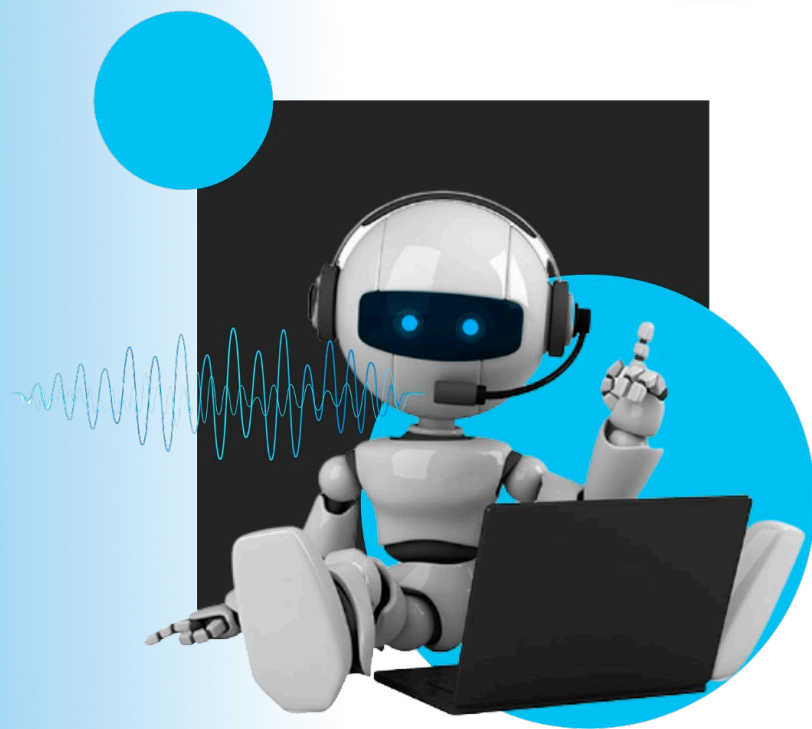
ТЕЛЕФОНИЯ И ТЕЛЕФОННЫЕ БОТЫ



1. Фиксируем пропущенные звонки, проверяем по базе заказов и создаем задачу или заказ
2. Контролируем менеджеров
Менеджер обещал перезвонить но не сделал это? Проверяем реальный факт звонка.
3. Замеряем время реакции на заказы - как быстро менеджер перезвонил на заявку.

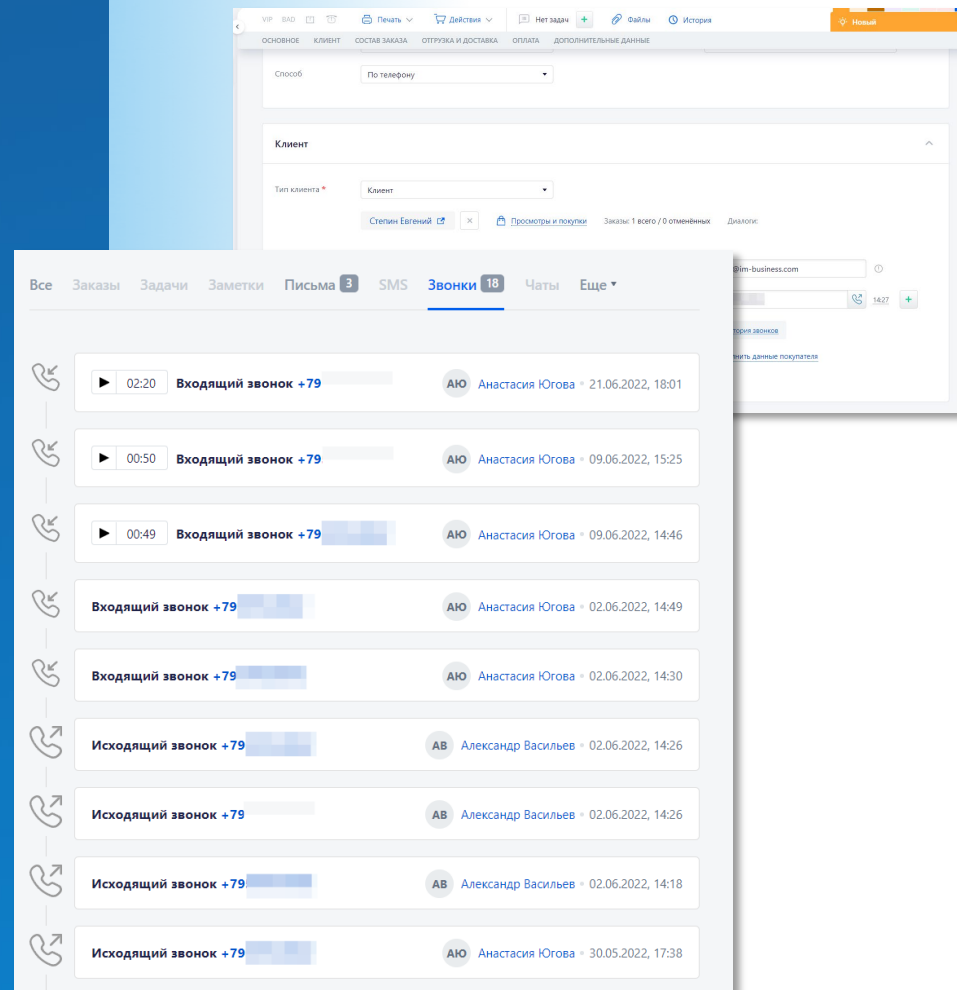
Автоматический обзвон ботом клиентов позволит:

1. Получить обратную связь и оценку работы
2. Проинформировать о стадии заказа и доставки
3. Оповестить об акциях
4. Напомнить про накопленные баллы



ОСНОВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

1. Загрузка каждые 15 минут истории звонков входящий и исходящих в раздел клиенты
2. Звонок не выходя из заказа
3. При входящем звонке, появляется уведомление о звонке
4. На странице клиенты – коммуникации обновляется история совершенных и входящих звонков



11.

ЧАТ-БОТЫ И МЕССЕНДЖЕРЫ

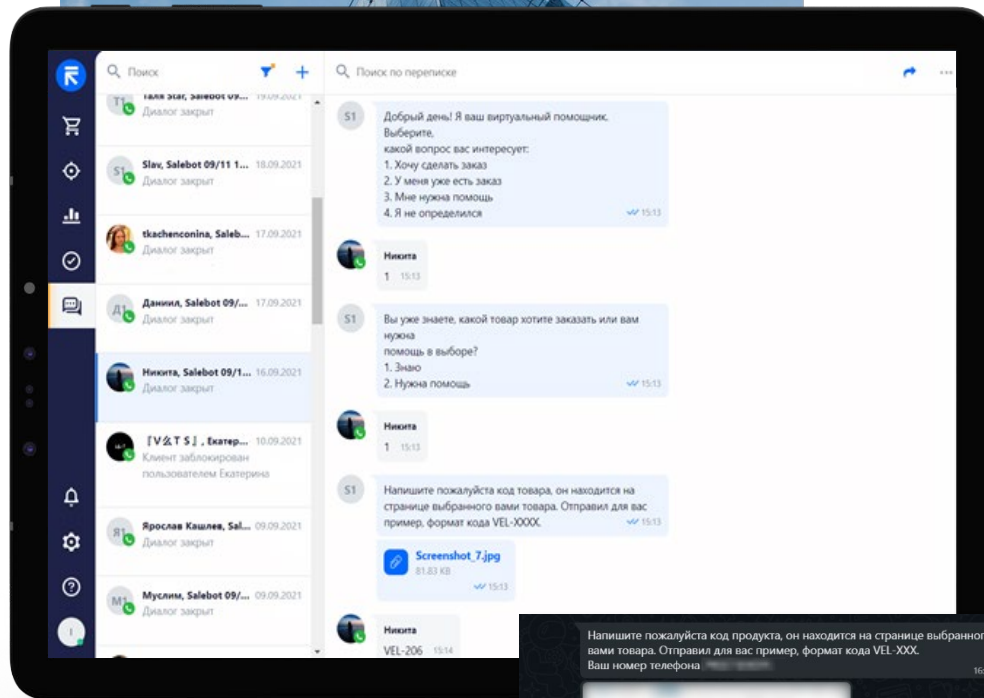
1. Чат-боты
2. Бот курьеров
3. Бот отчётов
4. Бот автоответов

Автоматизируйте ответы клиентам и прием заказов без участия менеджеров.

Получайте ежедневные отчеты о продажах в Telegram.

Организуйте рабочее место для курьера, комплектовщика прямо в Telegram

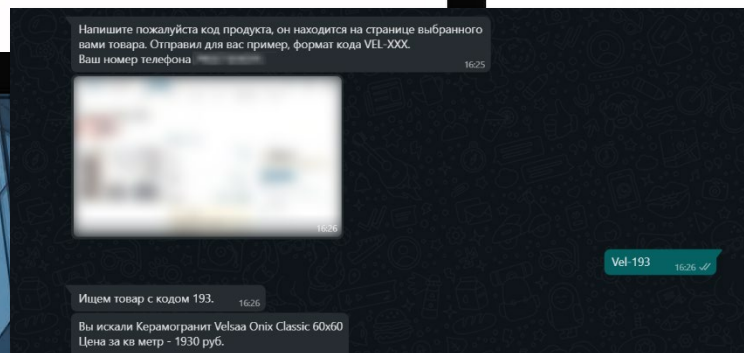


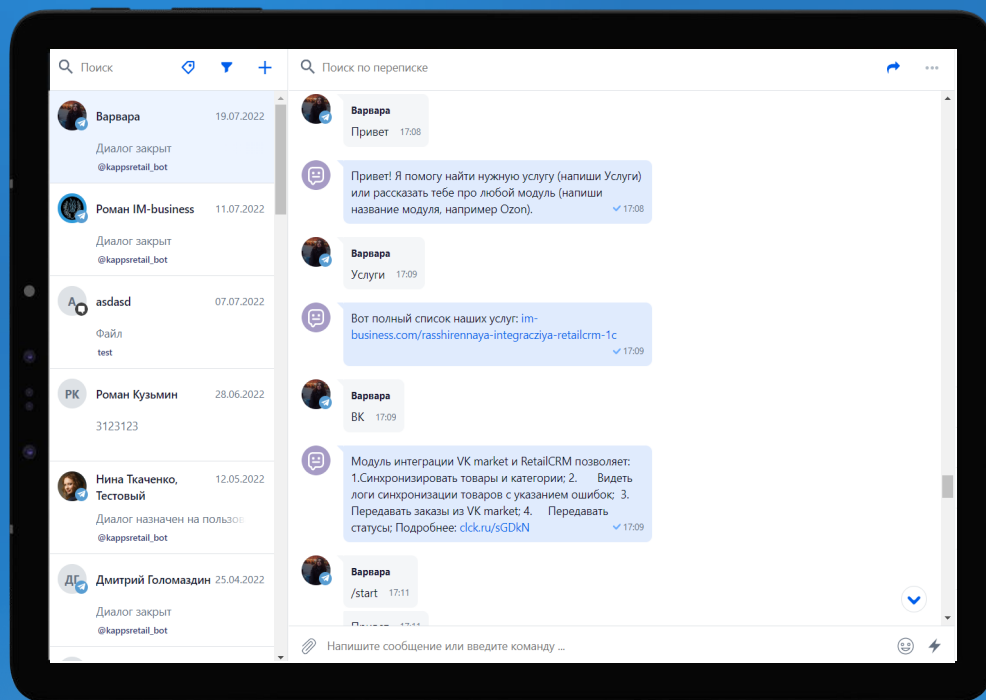


ЧАТ-БОТ – прием заказов

- Настраиваемый алгоритм ответов
- Консультирование клиентов
- Формирование заказов

[Подробнее](#)





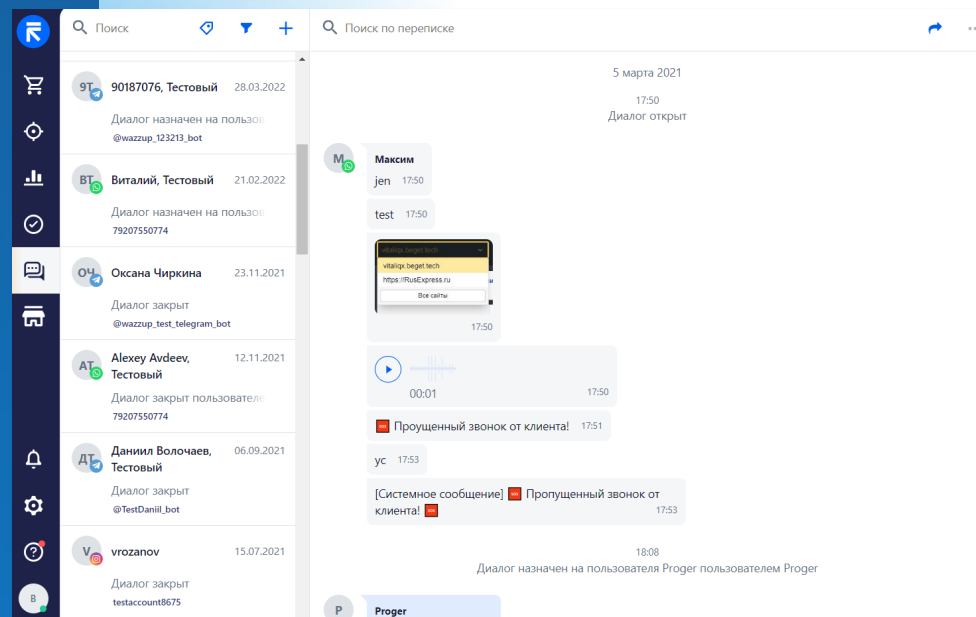
БОТ АВТООТВЕТОВ

1. Поддержка всех каналов связи
2. Настраиваемые ответы
3. Возможность использовать файлы/картинки
4. Моментальный ответ
5. Неограниченное количество вариаций в связке вопрос-ответ

[Подробнее](#)

WAZZUP24

Данный интеграционный модуль позволяет общаться по каналам из Wazzup24 (WhatsApp, Instagram, Telegram) прямо из RetailCRM.



БОТ ОТЧЁТОВ

1. Отчет по нескольким магазинам одновременно
2. Фильтрация заказов для отчета
3. Предупреждение о сильных отклонения
4. Формирование отчёта по настроенному шаблону
5. Ежедневное информирование

[Подробнее](#)



Отчет по CRM - **Магазины**

21.09.2021 - **Вторник**

Новые заказы - 81 (~74) = 1 283 543р.

Средний чек = 15 846р.

Из них:

- Корзина - 16 (~21) = 403 146р.
- Телефон - 46 (~44) = 633 694р.
- Офлайн - 5 (~4) = 90 581р.
- Остальные - 14 (~9) = 156 120р.

Перешли в:

- Оплачено - 12 (~13) = 259 100р.
- Отмена - 24 (~16) = 397 200р.

Статусы на 21.09.2021:

- Ожидание - 124 = 6 254 430р.
- Согласование - 107 = 3 400 874р.
- Статус новый - 5 = 16 750р.

19:16 ✓✓

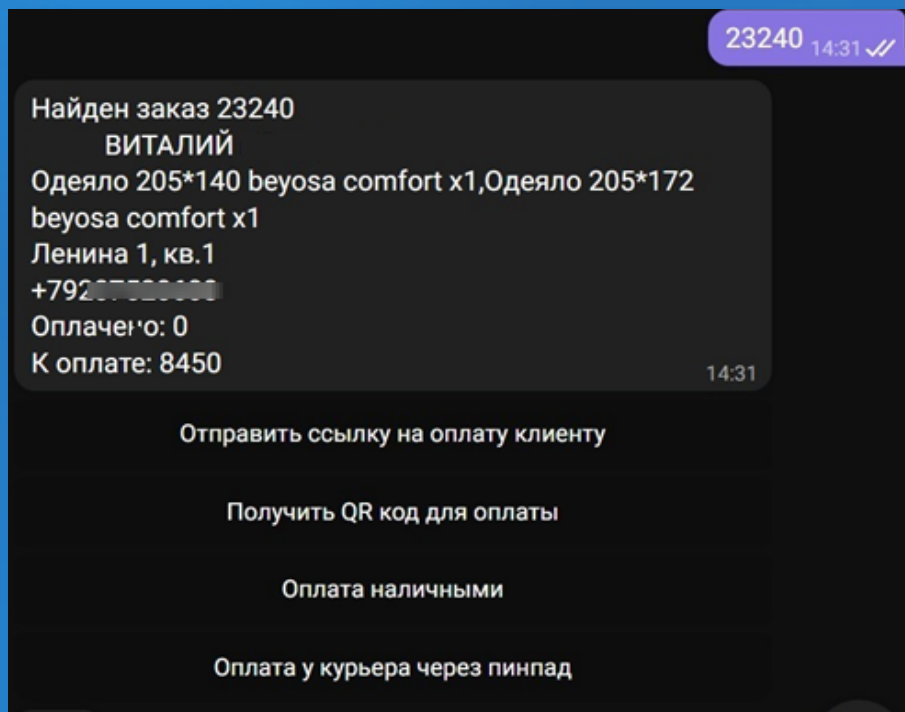
18:18 ✓✓

- Статус новый - 5 = 16 750р.

- Согласование - 107 = 3 400 874р.

- Ожидание - 124 = 6 254 430р.

Статусы на 21.09.2021:



БОТ КУРЬЕРОВ

1. Быстрый поиск заказа
2. Информирование курьера о клиенте и составе заказа
3. Выбор оплаты заказа
4. Автоматическая отправка чека
5. Синхронизация с RetailCRM

[Подробнее](#)

12.

РЕШЕНИЯ, ИЗБАВЛЯЮЩИЕ ОТ РУТИНЫ:

1. Расчет габаритов заказа.
2. Расчет расстояния доставки курьером.
3. Контроль прибыльность по заказу.
4. Расчет часового пояса клиента.
5. Проверка просроченных задач.
6. Автоматический возврат денег клиенту при отказе при получении.
7. Проверка появления товара в наличии.

13.

ПОДКЛЮЧАЕМ КВИЗ К RETAILCRM - ИНТЕГРАЦИЯ С СЕРВИСОМ MARQUIZ.RU

Соберите больше информации о клиенте и его пожеланиях. Все данные попадают в RetailCRM.

Такое решение поможет вам:

- Увеличить коммуникабельность с клиентом
- Расширить клиентскую базу
- Создать “интерактив на сайте”
- Сделать клиенту выгодное предложение, основываясь на его потребностях

[Подробнее](#)

14.

СБОР ОТЗЫВОВ И ОБРАТНОЙ СВЯЗИ ОТ КЛИЕНТА

1. Собирайте отзывы: клиенты плохого не пожелают.
2. Измеряйте реальный NPS компании.
3. Повышайте лояльность.
4. Открывайте зоны роста.
5. Стимулируйте к повторным покупкам.



[Подробнее](#)

15.

ПОИСК ДУБЛЕЙ КЛИЕНТОВ

1. Находит дубли клиентов и объединяет в одну карточку.
2. Контролирует дубли новых клиентов.
3. Приводит телефонные номера в единый формат.
4. Совершает поиск дублей юридических лиц.

[Подробнее](#)



The screenshot shows a web interface for 'Настройки объединения клиентов' (Client Merging Settings). At the top, there are tabs: 'Доступ', 'Клиенты', 'Телефоны', and 'Контрагенты', with 'Клиенты' being the active tab. The settings are organized into several sections:

- Настройки объединения клиентов**
 - ☐ Включить автоматическое объединение клиентов
 - ☐ Объединять контактные лица корпоративных клиентов
- E-mail клиентов, не участвующих в объединении**
[Text input field]
- Телефоны клиентов, не участвующих в объединении**
[Text input field]
- Максимальное количество телефонных номеров у объединяемых клиентов**
Объединяет клиентов с большим количеством номеров - исключает лишние, оставляя максимальное количество
[Text input field]
- Минимальная длина учитываемых телефонных номеров**
Короткий номер исключит клиентов с длинными номерами, которые исключают короткий
[Text input field]

At the bottom right, there are two buttons: 'Запустить объединение всех Клиентов' (blue) and 'Сохранить' (green). Below the buttons, a small note reads: 'Сохраняйте настройки перед запуском задачи! Запущенные задачи: Нет запущенных задач'.

16.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАКАЗОВ МЕЖДУ МЕНЕДЖЕРАМИ

АВТОМАТИЧЕСКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАКАЗОВ ЧЕРЕЗ ГИБКИЕ ПРАВИЛА

1. Онлайн статус.
2. По календарю и рабочему времени.
3. По типу заказа, региону.
4. По загруженности менеджера.

[Подробнее](#)

Менеджер	01.02.2021 Понедельник	02.02.2021 Вторник	03.02.2021 Среда	04.02.2021 Четверг
Илья И.	9	9	От	От
Владим	21	21	До	До
Гульназ	9	9	От	От
	21	21	До	До
Юля	От	От	9	9
	До	До	21	21

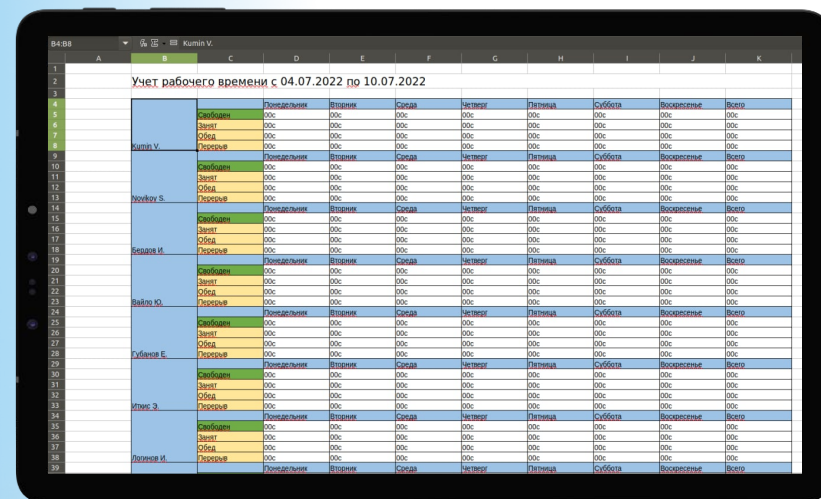
17.

УЧЁТ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ МЕНЕДЖЕРОВ

1. Контроль начала и конца
рабочего времени.

2. Контроль перерывов.

[Подробнее](#)



	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресенье	Всего
Купца В.	Сканирование	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	Заезд	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	ОГСА	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	Получение	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
Новиков С.	Сканирование	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	Заезд	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	ОГСА	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	Получение	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
Васильев И.	Сканирование	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	Заезд	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	ОГСА	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	Получение	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
Войков Ю.	Сканирование	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	Заезд	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	ОГСА	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	Получение	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
Григорьев Е.	Сканирование	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	Заезд	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	ОГСА	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	Получение	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
Иванов Э.	Сканирование	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	Заезд	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	ОГСА	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	Получение	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
Долженко И.	Сканирование	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	Заезд	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	ОГСА	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00
	Получение	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00	00:00

18.

РАБОТА С UP-SALES

1. Рассчитываем up-sales по товарам и цене.
2. Добавляем up-sales в KPI
3. Показываем в заказе сопутствующие товары.



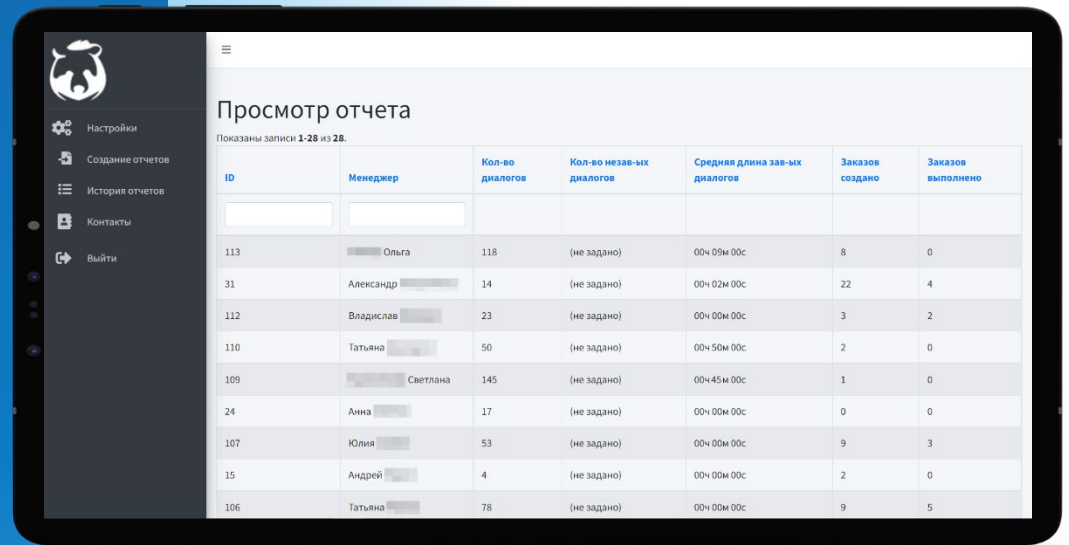
19.

ОТЧЕТ СТАТИСТИКИ И КОНВЕРСИИ ПО ЧАТАМ

Отчет показывает:

- Количество диалогов по менеджерам и их продолжительность
- Конверсию чатов в заказ
- Конверсию в продажу

[Подробнее](#)



Просмотр отчета

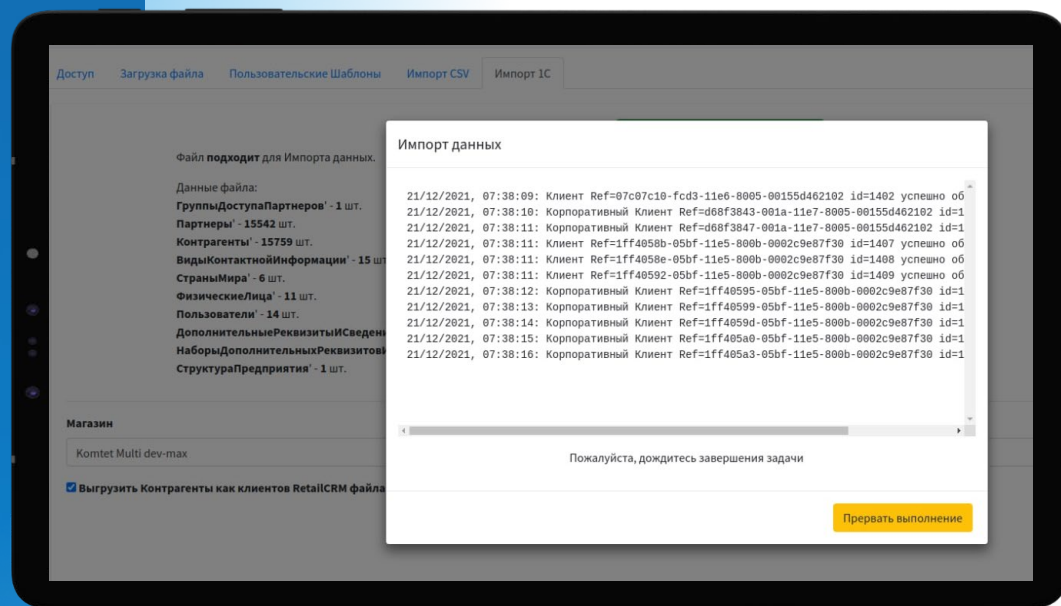
Показаны записи 1-28 из 28.

ID	Менеджер	Кол-во диалогов	Кол-во незав-ых диалогов	Средняя длина зав-ых диалогов	Заказов создано	Заказов выполнено
113	Ольга	118	(не задано)	00ч 09м 00с	8	0
31	Александр	14	(не задано)	00ч 02м 00с	22	4
112	Владислав	23	(не задано)	00ч 00м 00с	3	2
110	Татьяна	50	(не задано)	00ч 50м 00с	2	0
109	Светлана	145	(не задано)	00ч 45м 00с	1	0
24	Анна	17	(не задано)	00ч 00м 00с	0	0
107	Юлия	53	(не задано)	00ч 00м 00с	9	3
15	Андрей	4	(не задано)	00ч 00м 00с	2	0
106	Татьяна	78	(не задано)	00ч 00м 00с	9	5

20.

ЗАГРУЗКА КЛИЕНТОВ И ИСТОРИИ ЗАКАЗОВ

1. Загружает клиентов и заказы из Excel
2. Загружает клиентов из 1С
3. Загружает корпоративных клиентов с реквизитами (1С)
4. Импортирует заказы и клиентов из АМО-CRM



21.

МОДУЛЬ КОМПЛЕКТОВЩИКА

1. Отдельное пространство для работы для кладовщиков
2. Работа в двух режимах: сканирование штрих-кодов и ручной сбор заказа
3. Автоформирование сопутствующих документов (наклеек)
4. Настраиваем модуль индивидуально под каждый бизнес

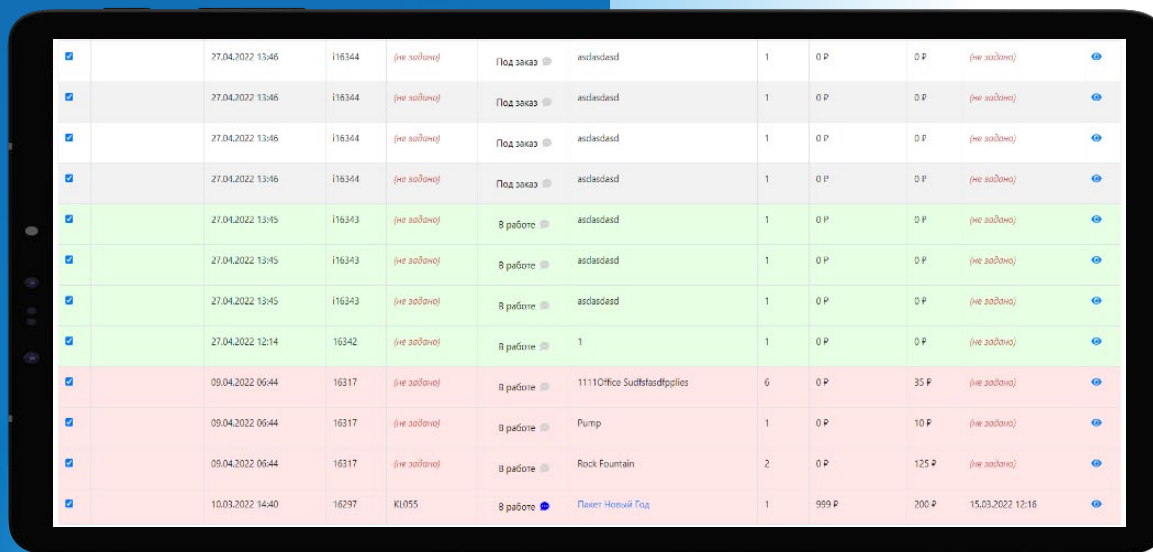
Изображение	Дата	Заказ	Артикул	Статус	Товар	К-во	3-ая цена	Цена	Дата з-ка
	06.08.2022 10:56	252956	33041	new	Коробка передач (КПП) "SATOK" (шоссейная R-1) для Шевроле Нива	1	16 000 Р	20 790 Р	(не задано)
	04.08.2022 12:01	252595	29628	new	Тормозные колодки "REMSEA" передние для Лада Веста, Ларгус с 16-ти клапанным двигателем	1	500 Р	779 Р	(не задано)
	04.08.2022 12:01	252595	29598	new	Ремкомплект ГРМ "MAREL" MAGNUM с помпой для Лада Калина, Приора, Гранта, Ларгус, Веста, XRAY	1	6 400 Р	8 600 Р	(не задано)
	04.08.2022 12:01	252595	21900	new	Сцепление "Valeo" (в сборе, без подшипника) для Лада Веста, XRAY (1.8L C AMT)	1	7 500 Р	10 190 Р	(не задано)
	04.08.2022 12:01	252595	18783	new	Подшипник "MAREL" задней ступицы для Лада (Веста, XRAY), Renault Logan	2	900 Р	1 390 Р	(не задано)
	04.08.2022	252595	31660		Ароматизатор "TimeTurbo" Ягодное Ассорти	1	0 Р	69 Р	(не задано)

[Подробнее](#)

22.

МОДУЛЬ ЗАКУПЩИКА

- Специализированный интерфейс для закупки товаров.
- Формирует документы для поставщиков
- Формирует отчет о деятельности каждого закупщика
- Настраиваемые этапы процесса закупки
- Многопользовательский режим



☒		27.04.2022 13:46	116344	(не задано)	Под заказ	asdasd	1	0 P	0 P	(не задано)	
☒		27.04.2022 13:46	116344	(не задано)	Под заказ	asdasd	1	0 P	0 P	(не задано)	
☒		27.04.2022 13:46	116344	(не задано)	Под заказ	asdasd	1	0 P	0 P	(не задано)	
☒		27.04.2022 13:46	116344	(не задано)	Под заказ	asdasd	1	0 P	0 P	(не задано)	
☒		27.04.2022 13:45	116343	(не задано)	В работе	asdasd	1	0 P	0 P	(не задано)	
☒		27.04.2022 13:45	116343	(не задано)	В работе	asdasd	1	0 P	0 P	(не задано)	
☒		27.04.2022 13:45	116343	(не задано)	В работе	asdasd	1	0 P	0 P	(не задано)	
☒		27.04.2022 12:14	16342	(не задано)	В работе	1	1	0 P	0 P	(не задано)	
☒		09.04.2022 06:44	16317	(не задано)	В работе	1111Office Sudstasdfpplies	6	0 P	35 P	(не задано)	
☒		09.04.2022 06:44	16317	(не задано)	В работе	Pump	1	0 P	10 P	(не задано)	
☒		09.04.2022 06:44	16317	(не задано)	В работе	Rock Fountain	2	0 P	125 P	(не задано)	
☒		10.03.2022 14:40	16297	KL055	В работе	Пакет Новый Год	1	999 P	200 P	15.03.2022 12:16	

[Подробнее](#)



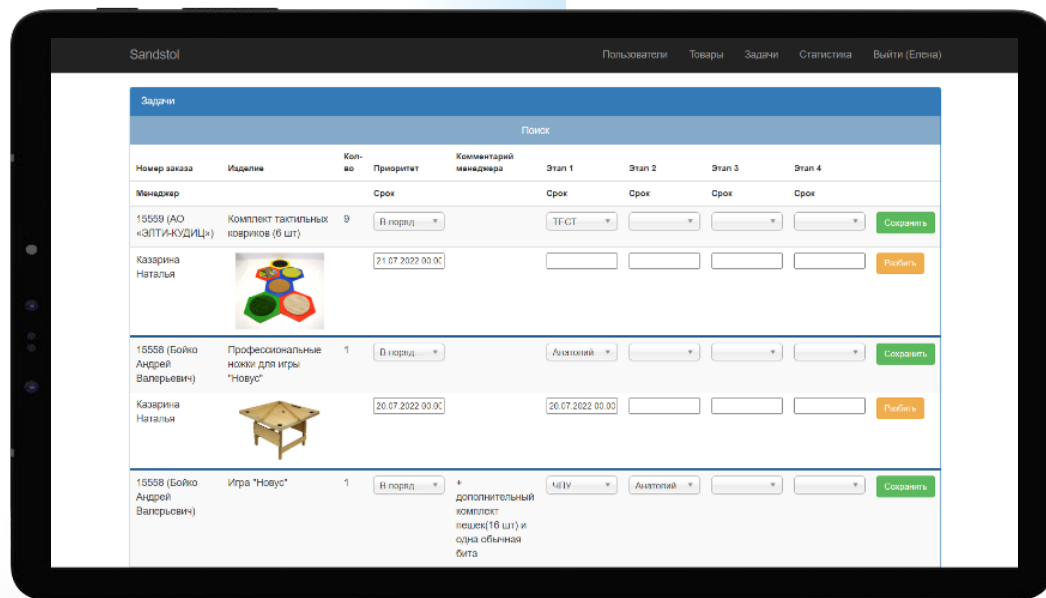
23.

МОДУЛЬ ПРОИЗВОДСТВА

Автоматизация производства с несколькими этапами и разными ролями сотрудников:

Для исполнителей - детальная работа с заказом: отображение полной информации по задаче, смена статусов и даты выполнения работы.

Для администратора - распределение задач, отслеживание работы сотрудников, ведение статистики



[Подробнее](#)

24.

МОДУЛЬ ЗАГРУЗКИ ЦЕН ПОСТАВЩИКОВ

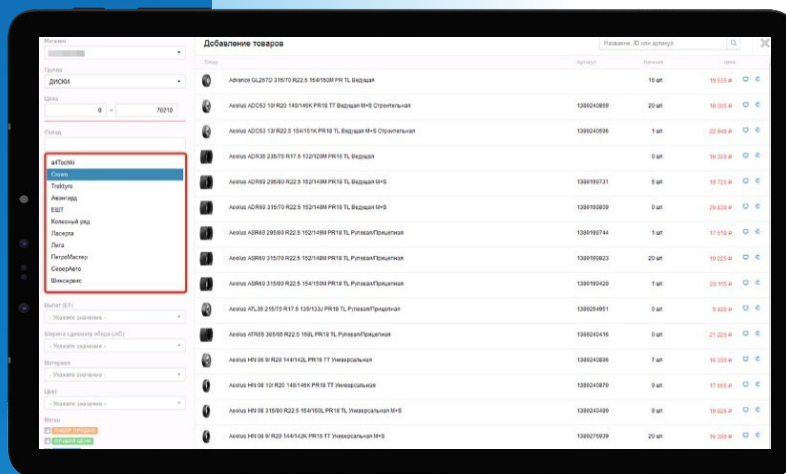
- ## 1. Выгрузка остатков и цены в разрезе поставщиков.

- ## 2. Настраиваемая обработка прайс-листа

- ### 3. Настраиваемые склады.

- #### 4. Хранение списка поставщиков

- ## 5. Автоматический запуск.



[Подробнее](#)



25.

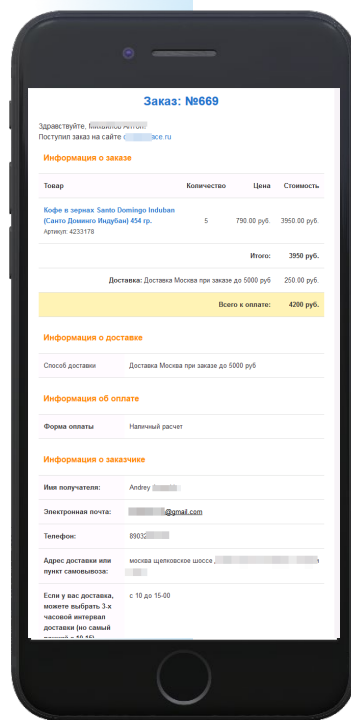
МОДУЛЬ ОБРАБОТКИ ЗАКАЗОВ С ПОЧТЫ В RETAILCRM

Формирование заказов
с почты со всеми полями.

Передаём данные:

- Контактная информация о клиенте
- Магазин.
- Информация о составе заказа.
- Доставка.
- Оплаты.
- Пользовательские поля.

[Подробнее](#)



ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАС В СОЦ.СЕТЯХ

@retailcm_marketplace



<https://vk.com/imbusiness>

