



SL SOFT 

Как увеличить прибыль с помощью данных? CRM и управление продажами

Родион Тульский

руководитель отдела
продаж SL Soft AI компании
SL Soft

Артем Пак

менеджер по развитию
бизнеса Citeck компании
SL Soft

Анна Горбунова

старший бизнес-аналитик
Polymatica компании
SL Soft

Иван Мельников

директор по развитию
Robovoice компании SL Soft

О чем поговорим?

1. Автоматизация продаж:
управление клиентами, генерация документов, настройка процессов, ИИ для оптимизации воронки и проверки документов

2. Аналитика для роста: визуализация продаж, анализ клиентской базы, сегментация, консолидация данных для решений

3. Сопровождение клиентов:
ИИ-ассистенты для автоматизации взаимодействия, демонстрация на примере заказа товара

4. Вопросы-ответы

Нужна ли CRM? Может, ну её?

- Единая система координат
 - Понимание внутренних и внешних ролей
 - Понимание стадий и результатов
- Общее понимание сделок
- Инструмент для получения и оценки результата
- Отправная точка для планирования

CRM – не инструмент учета. Это основа для развития бизнеса

**Общение с
продавцами**

В **70%** случаев
продавцы называют
причину результата
отличную от
реальной

**Сбор отзывов
вручную**

Более **10 часов**
для сбора
информации и
анализа, без
инструментов,
вручную

**Автоматический
сбор и анализ
отзывов**

Что мы делаем
с этими данными?

В большинстве случаев, имея все возможности и данные, мы используем их для отчетности, а не для исправления ситуации.

CRM



Автоматизация = рост бизнеса



Citeck CRM управляет взаимоотношениями с клиентами от первого касания до повторных заказов.

Внедрение Citeck CRM позволяет:

- Избавиться от рутинных задач
- Обеспечить прозрачность процессов и автоматизировать контроль
- Повысить уровень удовлетворенности клиентов, средний чек и количество повторных заказов
- Планировать работу, взаимодействовать с коллегами, вести работу с заявками, документами, платежами и отчетами в одной системе

20% Рост конверсии

>40% Ускорение процессов

The screenshot displays the Citeck CRM interface for a lead named "Лид №8: ООО 'Citeck Chin-Chin'". The interface includes several tabs: "Основное", "История", and "Документы". The "Основное" tab is active, showing a "Стадии" (Stages) section with a progress bar: "Не обработан" (Not processed) → "Квалификация" (Qualification) → "Пауза" (Pause) → "Завершен" (Completed). Below this is the "Мои задачи" (My tasks) section. The "Свойства" (Properties) section contains fields for "Название" (Name), "Номер" (Number), "Дата создания" (Creation date), "Тип запроса" (Request type), "Созданная сделка" (Created deal), and "Описание" (Description). The "Ответственный" (Responsible) field is set to "София Мудрович". The "Компания" (Company) field is set to "ООО 'Citeck Chin-Chin'". The "Контрагент" (Counterparty) field is set to "ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ...". The "Причина дисквалификации" (Reason for disqualification) field is empty. The "Описание" field contains the text "Хотим продавать ваши мюсли под нашей торговой маркой". On the right side, there is a "Статус" (Status) section with a "Сделка" (Deal) button. Below it is a "Все задачи" (All tasks) section. The "Действия" (Actions) section includes buttons for "Изменить статус" (Change status), "Редактировать Свойства" (Edit Properties), "Удалить" (Delete), and "Объединить с основным лидом" (Merge with main lead). The "Контакты" (Contacts) section shows a contact named "Алевтина Григорович". The "Маркетинг" (Marketing) section shows a category of "Сайт - консультация" (Website - consultation) and a source of "Яндекс поиск" (Yandex search). At the bottom, there is a "Комментарий" (Comment) section with a message from "Мудрович София" dated "16.06.2025 00:38" stating "Очень вкусный заказ намечается! Но есть вопросы к Либертову по сотрудничеству, нужно обсудить поскорее." Below the comment is a "Встреча" (Meeting) section with a message from "Мудрович София" dated "16.06.2025 00:39" stating "Вопросы по сотрудничеству с новым заказчиком, СТМ." The "Встреча" section also shows a "Выполнена" (Completed) status and a "Все участники" (All participants) button.

CRM, которая думает за вас



В платформе Citeck становится все больше ИИ-функций, в том числе благодаря команде опытных специалистов SL Soft по AI/ML/LLM.

Возможности ИИ-ассистента:

- генерация ответов заказчикам
- рекомендации допродаж
- настройка воронок
- изменения в КП
- ранжирование лидов по условиям
- распределение заявок по менеджерам
- планирование активностей
- проверка договоров и КА
- и другие

3. Использование факсимиле

В разделе 1.4 и 9.4 указывается, что допускается подписание документов с использованием факсимильной подписи, кроме счет-фактуры, что соответствует ч.2 ст.160 ГК РФ:

"В соответствии с ч.2 ст.160 ГК РФ Стороны допускают подписание... с использованием факсимильной связи и факсимильной подписи...".

The screenshot displays the 'Citeck AI - Анализ документа' (Citeck AI - Document Analysis) interface. On the left, a sidebar shows the 'Свойства' (Properties) section for 'Договор №6', including fields for 'Юридическое лицо', 'Исполнители', 'Вид договора', 'Презент договора', and 'Финансы'. The main panel shows a detailed analysis of the document, with a summary at the top stating 'Документ соответствует законодательству РФ?'. Below this, a list of seven points is shown, each with a brief description of the document's compliance with Russian law. A blue arrow points from the text block above to the '3. Использование факсимиле' section in the analysis report.

Документ соответствует законодательству РФ?

Документ напрямую не содержит заключения о его полном соответствии законодательству РФ, однако из его содержания видно, что стороны стремились учесть требования действующего законодательства. Вот основные моменты, подтверждающие это:

- Ссылка на законодательство РФ**
В разделе 1.5 указано:
"Права и обязанности договаривающихся Сторон, вытекающие из настоящего Договора, а также все вопросы, не урегулированные в настоящем Договоре, регламентируются действующим законодательством Российской Федерации."
- Качество товара**
В разделе 2.1 говорится:
"Товары... зарегистрированы в России, их качество подтверждается сертификатом... регистрационным удостоверением Министерства Здравоохранения и Социального Развития Российской Федерации."
- Использование факсимиле**
В разделе 1.4 и 9.4 указывается, что допускается подписание документов с использованием факсимильной подписи, кроме счет-фактуры, что соответствует ч.2 ст.160 ГК РФ:
"В соответствии с ч.2 ст.160 ГК РФ Стороны допускают подписание... с использованием факсимильной связи и факсимильной подписи...".
- Порядок разрешения споров**
В разделе 8 описан претензионный порядок и возможность обращения в Арбитражный суд, что соответствует стандартной практике в РФ.
- Первичные документы**
В разделе 3.8 перечислены обязательные отгрузочные документы, требуемые российским законодательством (накладные, счет-фактура и пр.).
- Ответственность сторон и форс-мажор**
Описаны меры ответственности и порядок уведомления о форс-мажорных обстоятельствах, что соответствует обычной практике.
- Согласование изменений**
Все изменения и дополнения к договору должны быть оформлены письменно и подписаны обеими сторонами (п.9.2).

Важное замечание:
Документ не содержит полного набора реквизитов сторон (например, нет ОГРН, КПП, подписей и расшифровок у одной из сторон, не заполнены некоторые поля), что может быть формальным нарушением требований к оформлению договоров в РФ. Однако это может быть связано лишь с неполнотой предоставленного образца.

Вывод:
На основании текста договора можно сделать вывод, что его положения соответствуют основным требованиям законодательства Российской Федерации, на что есть прямые ссылки в документе. Однако отсутствие некоторых обязательных реквизитов в предоставленном тексте может быть препятствием для признания его полностью действительным в случае проверки.

ИИ-ассистент проверяет договор на соответствие законодательству

Преимущества решения



CRM — один из продуктов линейки Citeck для автоматизации бизнес-процессов.

- Готовое решение: внедрение от 2 недель
- Возможность кастомизации с помощью No-Code и Low-Code
- Гибкие настройки прав
- Готовые интеграции и быстрая настройка новых
- Подходит для любой отрасли
- Совместная работа, рабочие пространства
- Работа с файлами и документами в режиме онлайн прямо в системе

Свойства

Основное | Продукты и услуги | Заказы | Платежи

Название *
ООО "Citeck Chin-Chin"

Ответственный
София Мудрович

Номер
70

Дата создания
16-06-2025 01:13

Бюджет

Контрагент
ОБЩЕСТВО С ОГРА...

Договор
Договор №180

Создана из лида
Лид №8: ООО "Citeck Chin-Chin"

Наблюдатели
Авраам Либертов

Выбрать элемент

Фильтр ▾

	Наименование	Тип	Цена	Единица измерения	НДС, %
☐	Мюсли клубника 100 кг	Продукт	70 000	Штука	20%
☐	Продажа ингредиентов - Патока	Продукт	100	Килограмм	20%
☐	Продажа ингредиентов - Зерновые продукты	Продукт	200	Килограмм	20%
☐	Продажа ингредиентов - Какао порошок	Продукт	1 000	Килограмм	20%
☐	Разработка продукции для СТМ	Услуга	500 000	Изделие	
☒	Мюсли для СТМ 100 кг	Услуга	100 000	Единица	

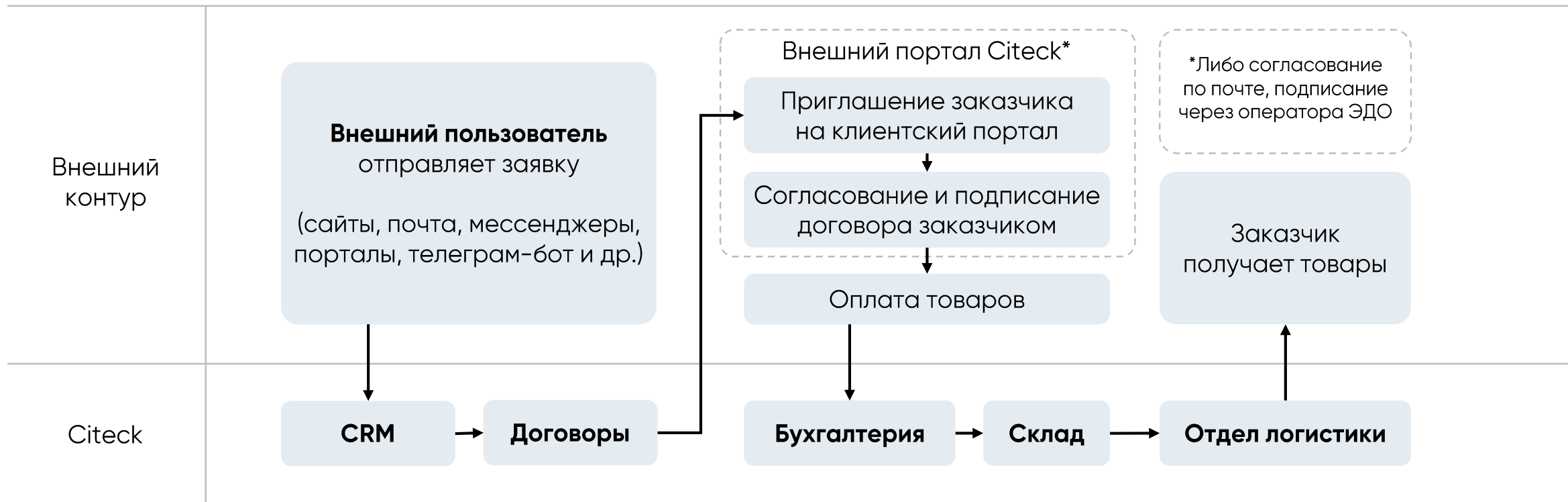
1-6 из 6

Статус Частично оплачен

Источники лидов

Источник	Значение
Блогеры	1.0
Рассылка образцов	2.0
Выставка	3.0
Поисковые системы	4.0
Прямая ссылка	3.0
Социальные сети	3.0

Сквозные процессы с продуктами Citeck



Полный цикл работы с заявкой до получения товаров заказчиком



Оптимизация ИТ-ландшафта и бюджета на его поддержку



Сотрудники работают с данными без дублирования

Демо ВІ

ИИ-ассистенты

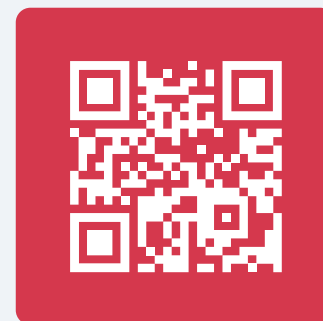


**Спасибо
за внимание**



**Команда
SL Soft**

slsoft.ru
Info@slsoft.ru



**Telegram-
канал
SL Soft**

@sl_soft

