



Полноценная CRM, где **ведущая система — SAP Business One.**

CRMFlow даёт продажам и маркетингу привычную CRM — лиды, этапы жизненного цикла, доску воронки, предложения, активности, последовательности и email-кампании — построенную на SAP Business One, а не рядом с ним. Бизнес-партнёры, контактные лица, возможности продаж, предложения, активности и кампании — это сами записи B1: ничего не вводится повторно, и ведущей системой остаётся B1. Продукт в разработке: ядро продаж и маркетинга работает в текущей сборке с симулированным SAP Business One и ещё не проверено на реальном Service Layer.

ПРОБЛЕМА

Знакомая ситуация?

В SAP Business One нет места для потенциального клиента, который ещё не стал бизнес-партнёром.

Письма и встречи остаются в почте каждого менеджера, и никто не видит последний разговор.

Менеджеры ведут сделки в отдельной CRM, а потом заново вводят клиента и предложение в B1.

Результаты кампаний не попадают в B1, и никто не может связать кампанию с принесённой выручкой.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Шаг за шагом, внутри SAP Business One



Всё, что умеет CRMFlow

Клиенты и контакты

- ✓ Клиенты, лиды, контактные лица, адреса и сотрудники отдела продаж синхронизируются из каждой базы компании B1; одна установка охватывает несколько компаний
- ✓ Бизнес-партнёры разных баз связываются по ИНН, веб-домену или названию в единую карточку клиента 360
- ✓ Ответственный — сотрудник отдела продаж в B1: менеджер видит своих клиентов и клиентов команды, руководитель — клиентов команды
- ✓ Каждое изменение поля B1 сохраняется в истории записи

Воронка и предложения

- ✓ Сделки — это возможности продажи B1, на доске воронки для каждой компании, построенной из её этапов продаж B1
- ✓ Обязательные поля по этапам, предупреждения о зависших сделках, причины выигрыша и проигрыша из B1
- ✓ Прогноз по ответственным и месяцам: открытые, взвешенные, в обязательстве и выигранные, по валютам
- ✓ Предложения с ценами из B1, создаваемые как собственные предложения клиенту в B1, с PDF, ссылкой для согласия и копированием в заказ клиента

Маркетинг

- ✓ Email-кампании через Postmark или SendGrid, с шаблонами, списками и сегментами по правилам
- ✓ Согласия по каждому контакту по CAN-SPAM, CASL, GDPR и мексиканскому LFPDPPP, с отпиской и журналом согласий
- ✓ Каждая кампания отражается в кампании B1 с откликом каждого бизнес-партнёра
- Следующий релиз: встраиваемые формы, лендинги, отслеживание сайта с UTM-атрибуцией и обогащение данных о компаниях

Лиды и жизненный цикл

- ✓ Лиды и контакты живут в CRMFlow до квалификации, с ответственным, источником и баллом
- ✓ Этапы жизненного цикла от подписчика до клиента, каждый объяснён на экране: что значит, как достигается, что делает в SAP
- ✓ Вы выбираете этап, на котором в B1 создаётся бизнес-партнёр типа «лид»; первое предложение делает его клиентом
- ✓ Проверка дублей по CRMFlow и B1 до любого создания, слияние, импорт CSV/Excel и скоринг по правилам

Активности и почта

- ✓ Звонки, встречи, задачи, заметки и письма записываются как активности B1, на ленте и в разделе «Мой день»
- ✓ Почта и календари Microsoft 365 или Google либо адрес ВСС журналируют письма с известными контактами
- ✓ Последовательности писем, звонков и задач, которые останавливаются при ответе или записи на встречу, и ссылка для записи у каждого менеджера

Сервис, ИИ и другое

- В планах: заявки службы поддержки на сервисных вызовах B1, с SLA, базой знаний, клиентским порталом и выездами через FieldFlow
- В планах: конструктор процессов и ИИ для черновиков, резюме, скоринга и следующего шага, с разбором писем из InboxFlow
- В планах: звонок в один клик, VoIP, Teams и Zoom, SMS и WhatsApp с записью в активности B1
- В планах: отчёты с выручкой по счетам и маржой из B1, плитка в SAP B1 Web Client, мобильное приложение и надстройки для Outlook и Gmail

ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ

Создано для B1, а не прикручено сбоку

- ✓ Клиенты и контакты из всех компаний B1 (текущая сборка)
- ✓ Лиды, этапы жизненного цикла и передача в B1 (текущая сборка)
- ✓ Воронка, прогноз и предложения в B1 (текущая сборка)
- ✓ Активности в B1, журнал почты и последовательности (текущая сборка)
- ✓ Кампании с согласиями, отражённые в B1 (текущая сборка)
- ✓ Формы и трекинг сайта (следующий релиз); сервис и ИИ (в планах)

КТО РАБОТАЕТ С ПРОДУКТОМ

Менеджеры по продажам

Руководители продаж

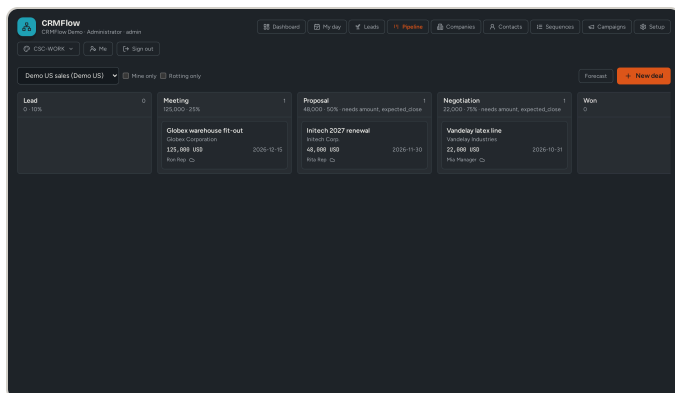
Маркетинг

Отдел сопровождения продаж

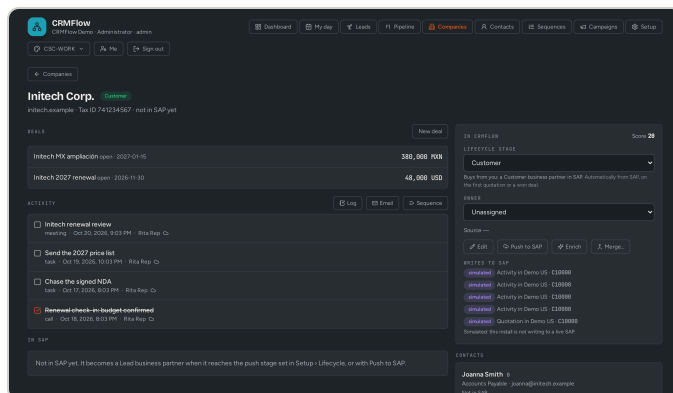
КОМУ ПОДХОДИТ

Дистрибьюторы, оптовики, производители и сервисные компании на SAP Business One (HANA или SQL Server, 10.0 FP2108 и новее), которые продают через отдел продаж — в одной компании или в нескольких.

ВНУТРИ CRMFLOW



В разработке: воронка по этапам продаж B1 (демо-данные)



В разработке: карточка клиента 360 (демо-данные)

Экраны показаны с демонстрационными данными вымышленных компаний. Некоторые экраны показывают функции, которые ещё в разработке. Экраны показаны с англоязычным интерфейсом.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

СЭКОНОМЛЕННЫЕ
ЧАСЫ / ГОД

630 ч

150 КП в месяц

ЭКОНОМИЯ / ГОД

\$25,200

при 40 \$ в час

Условный пример из калькулятора на странице продукта со значениями по умолчанию. Подставьте там свои цифры.

ПОЧЕМУ CSC - WORK

Консалтинговые задачи, которые повторялись снова и снова, стали продуктами. Все продукты Flow работают на общей основе — единое лицензирование, один клиент SAP Business One Service Layer, одна дизайн-система, — поэтому они устанавливаются рядом и обмениваются данными, а не конкурируют за них.

Разработка и поддержка — разработчики и консультанты SAP Business One, на HANA и SQL Server.

Создавайте продукт вместе с нами — участвуйте в пилоте

Мы создаём его вместе с небольшой группой первых клиентов.

melgueta@csc-work.com

csc-work.com/ru/products/crmflow/