



*Руководителю / Дилеру  
оконного предприятия*

*Если Вы являетесь производителем оконной продукции или Ваша организация является дилером одного или нескольких таких производств, мы рады предложить Вам возможность внедрения на Вашем предприятии CRM-системы на базе программного комплекса WinTecs, которая позволит Вам решать все основные задачи управления бизнес-процессами.*

*WinTecs CRM обеспечивает сопровождение клиента на протяжении всего цикла продажи, начиная с момента первого обращения по вопросу приобретения окон, заканчивая заключением договора, учетом оплат и дебиторской задолженности. Внедрение позволит систематизировать работу менеджеров и вывести процесс взаимодействия с клиентом на принципиально новый уровень, как по организации труда самих сотрудников, так и по возможностям контроля со стороны руководства.*

*WinTecs CRM объединяет в себе ряд ключевых блоков: справочник контрагентов, модуль работы с обращениями, модуль регистрации заявок, модуль оформления заказов и подготовки договоров, модуль постановки задач сотрудникам, планировщик задач, финансовый блок, блок начисления заработной платы и производственный реестр.*

*Ниже Вы можете детально ознакомиться с основными вариантами комплектации и подробным описанием каждого блока.*

### **ВАРИАНТЫ КОМПЛЕКТАЦИИ WINTECS CRM**

<b>Базовый функционал</b>	
1. Возможность фиксации всех обращений	+
2. Ведение справочника контрагентов	+
3. Регистрация заявок на различные виды работ (замер, монтаж, доставка, рекламация)	+
4. Постановка задач сотрудникам	+
5. Планировщик заявок / задач	+
6. Ведение заказов с интеграцией WinTecs	+
7. Работа с выборкой по заказам	+
8. Учет финансов (поступление, распределение, задолженности)	+
9. Начисление заработной платы	+
10. Ведение производственного реестра	+
11. Дизайнер отчетов	+
12. Дизайнер форм	+
13. Стандартная техническая поддержка	+
14. Расширенная техническая поддержка	+
<b>15. Бонусная программа «Я - Дилер»</b>	<b>+</b>
16. Бонусная программа «Пользователь WinTecs»	+
17. Интеграция АТС (Sipuni, Asterisk, Мои звонки и прочее)	Доп
18. Интеграция с онлайн консультантами (Venyoo, JivoSite и др)	Доп
<b>Стоимость подписки в месяц</b>	<b>225,00 руб.</b>

## **ОПИСАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ БЛОКОВ**

### **1) Возможность фиксации всех обращений**

Модуль работы с обращениями дает возможность регистрировать и вести полный контроль над всеми входящими обращениями (телефон, электронная почта, личная встреча): хранить всю важную информацию по обращениям, собирать и анализировать информацию о целях обращения в компанию, об источниках получения информации, вести статистику успешных обращений и причины отказов после замеров. Менеджер имеет возможность фиксировать суть обращения и ответ, формируя тем самым историю общения с клиентом, назначить плановый обзвон или напоминание, оценить интерес заказчика, а также принять предварительную заявку на просчет конструкций. Руководитель получает возможность формирования различных аналитических отчетов, таких как воронка продаж, эффективность рекламных компаний, анализ интенсивности работы менеджеров и т.д.

### **2) Ведение справочника контрагентов**

Справочник контрагентов обеспечивает ведение базы данных о компаниях, с которыми осуществляется или планируется взаимодействие, возможность фиксирования контактной информации, платежных реквизитов, данных для договора и структуры компании, возможность отслеживания взаимосвязей по контрагенту, хранения полной истории взаимоотношений с ним, отслеживания финансовых отношений с клиентом и контроль баланса.

### **3) Регистрация заявок на различные виды работ (замер, монтаж, доставка, рекламация)**

Модуль регистрации заявок дает возможность менеджерам формировать заявки на замеры, доставку, монтаж и отделочные работы, принимать рекламации от клиентов, назначать даты выполнения заявок и контролировать ход их выполнения, назначать ответственного исполнителя или монтажную бригаду. Каждая заявка закрепляется за сотрудником, принявшим ее.

### **4) Постановка задач сотрудникам**

Модуль постановки задач сотрудникам предназначен для эффективного распределения заданий между сотрудниками компании и контроля их выполнения со стороны руководства. Инструмент позволяет синхронизировать работу различных подразделений и получить прозрачную картину деятельности каждого сотрудника.

### **5) Планировщик заявок / задач**

Планировщик задач представляет собой блок управления в виде ежедневника, который разбит на временные промежутки с указанием задач в соответствии со временем их выполнения. Представление информации позволяет отображать расписание на день, неделю, месяц или произвольное количество дней. Шаблоны отчетов позволяют вывести на печать данные в виде календаря

### **6) Ведение заказов с интеграцией WinTecs**

Модуль оформления заказов позволяет произвести предварительный расчет стоимости окон, получить коммерческое предложение, оформить сделку и передать утвержденный заказ мастеру производства. Тесная интеграция с базовым модулем проектирования WinTecs дает возможность автоматического импорта данных в CRM о составе заказа: спецификации изделий, эскизов, стоимости конструкций и сервисных услуг. Гибкий инструмент для создания различных алгоритмов формирования стоимости позволяет в рамках одного заказа по-разному настроить коммерческие предложения, счета-фактуры, товарно-транспортные накладные и прочие документы. Проект заказа позволяет одновременно включать как данные из версий WinTecs 2.70 (ПВХ, межкомнатные двери) и WinTecs 3.80 (раздвижка, алюминий, дерево), так и любую другую продукцию, которую продает компания, например, металлические двери,

жалюзи, роллеты и т.д. Менеджерам дана возможность определить график платежей для клиента, подготовить договор и зафиксировать стадии его оформления.

#### **7) Выборка заказов**

Выборка позволяет объединить в один документ группу заказов, получить по ним аналитическую информацию, экспортировать файлы заказов WinTecs в назначенную папку для дальнейшей передачи производителю и запуска в работу.

#### **8) Учет финансов (поступления, распределения, задолженности)**

Финансовый блок предназначен для учета наличных и безналичных поступлений денежных средств, распределения их по заказам и контролю дебиторской задолженности. Присутствует возможность конверсии валюты поступления в учетную валюту CRM. В качестве отчетов пользователь может получить информацию о плановых поступлениях, приходах в разрезе дат и контрагентов и другие необходимые финансовые документы.

#### **9) Начисление заработной платы**

Блок начисления заработной платы предназначен для автоматизации процесса начисления заработной платы, в том числе бонусных начислений и выплат денежных средств

#### **10) Ведение производственного реестра**

Производственный реестр позволяет начальнику производства зарегистрировать заказы, переданные менеджером в работу, получить общую картину загрузки цеха, сформировать план закупки материалов, фиксировать по мере поступления материалов обеспеченность по каждому заказу, получить график отгрузки изделий на монтаж. Аналитические данные из производственного реестра могут использоваться для расчета трудозатрат при расчете зарплаты рабочих.

#### **11) Дизайнер отчетов**

Возможность корректировки типовых отчетов либо создание собственных.

#### **12) Дизайнер форм**

Модуль настройки и конфигурирования формы обращения и заявок.

#### **13) Стандартная техническая поддержка**

- Предоставление обучающих видеоматериалов по использованию программного продукта;
- Консультации по телефону, электронной почте, viber;
- Исправление выявленных в ходе эксплуатации ошибок;
- **Помощь и консультация по администрированию продукта осуществляется удаленно через утилиту Amty Admin или RDP подключение (протокол удалённого рабочего стола);**

#### **14) Расширенная техническая поддержка**

- Предоставление обучающих видеоматериалов по использованию программного продукта;
- Консультации по телефону, электронной почте, viber;
- Консультации на офисе разработчика (по предварительной записи);
- Исправление выявленных в ходе эксплуатации ошибок;
- В рамках технической поддержки принимаются со стороны пользователя пожелания на разработку нового функционала или доработку существующего. Пожелания пользователей рассматриваются. Если они не противоречат общей концепции развития программы и будут признаны в качестве актуального дополнения, то разработчик оставляет за собой право

включить таковые в план разработок под ближайшее обновление по и предоставить пользователю в рамках технической поддержки

- **Помощь и консультация по администрированию продукта** осуществляется удаленно через утилиту **Amty Admin** или RDP подключение (протокол удалённого рабочего стола);

#### **15) Бонусная программа «Я - Дилер»**

В качестве бонуса на период использования CRM-системы Вам предоставляется дилерский ключ в локальном или сетевом исполнении под одного любого производителя, работающего с WinTecs (*ключ передается под залог, годовая подписка под одного поставщика - включена*).

#### **16) Бонусная программа «Пользователь WinTecs»**

Если на момент запуска WinTecs CRM Вы имеете активную подписку на WinTecs 2.7x / WinTecs 3.8x, Вам будет предоставлена скидка в размере 30 %. И наоборот, если Вы имеете активную подписку на WinTecs CRM, мы предоставим Вам скидку в размере 30 % на подписку любой версии WinTecs в комплектации СТАНДАРТ. Кроме того, Вы автоматически становитесь участником различных акционных программ, проводимых совместно с поставщиками ряда фурнитуры для пользователей производственных версий WinTecs.

#### **17) Интеграция АТС (Sipuni, Asterisk, Мои звонки и прочее) и интеграция с онлайн консультантами (Venyoо, JivoSite и др)**

Возможность интеграции по запросу с различной телефонией (Asterisk, Sipuni, Samsung OfficeServ 7070 и др.) и онлайн консультантами для сайтов (Venyoо, JivoSite и др.).

---

### **ССЫЛКИ НА ВИДЕОМАТЕРИАЛЫ ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ НА САЙТЕ WINTECS.BY:**

- **CRM УРОК 1 - РАБОТА С ОБРАЩЕНИЯ И ОФОРМЛЕНИЕ ЗАЯВКИ НА ЗАМЕР**  
<https://youtu.be/h15l3lWX3Mc>
- **CRM УРОК 2 - ОФОРМЛЕНИЕ ЗАКАЗА И УЧЕТ ПОСТУПЛЕНИЯ ФИНАНСОВ**  
<https://youtu.be/0q0jaoi2dGE>
- **CRM УРОК 3 - ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ РЕЕСТР РАБОТА С ЗАЯВКАМИ**  
<https://youtu.be/JDjnohLdUq0>
- **CRM УРОК 4 - РОИЗВОДСТВЕННЫЙ РЕЕСТР. РАБОТА С ВЕДОМОСТЯМИ ГОТОВНОСТИ И ОТГРУЗКИ**  
[https://youtu.be/G2g5u06XV\\_4](https://youtu.be/G2g5u06XV_4)
- **CRM УРОК 5 – НАЧИСЛЕНИЕ ЗАРПЛАТЫ. ОКЛАД**  
<https://youtu.be/VozerGzz8p8>
- **CRM УРОК 6 – НАЧИСЛЕНИЕ ЗАРПЛАТЫ. БОНУСЫ**  
<https://youtu.be/p7DdnE6blO4>
- **CRM УРОК 7 – НАЧИСЛЕНИЕ ЗАРПЛАТЫ. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НАЧИСЛЕНИЯ, УДЕРЖАНИЯ И ВЫПЛАТЫ**  
<https://youtu.be/vsFEL3GluUQ>
- **CRM УРОК 8 - НАДБАВКИ ПО ГРУППАМ, КОНТРОЛЬ ЛИМИТОВ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ**  
<https://youtu.be/IFh88gx-eak>