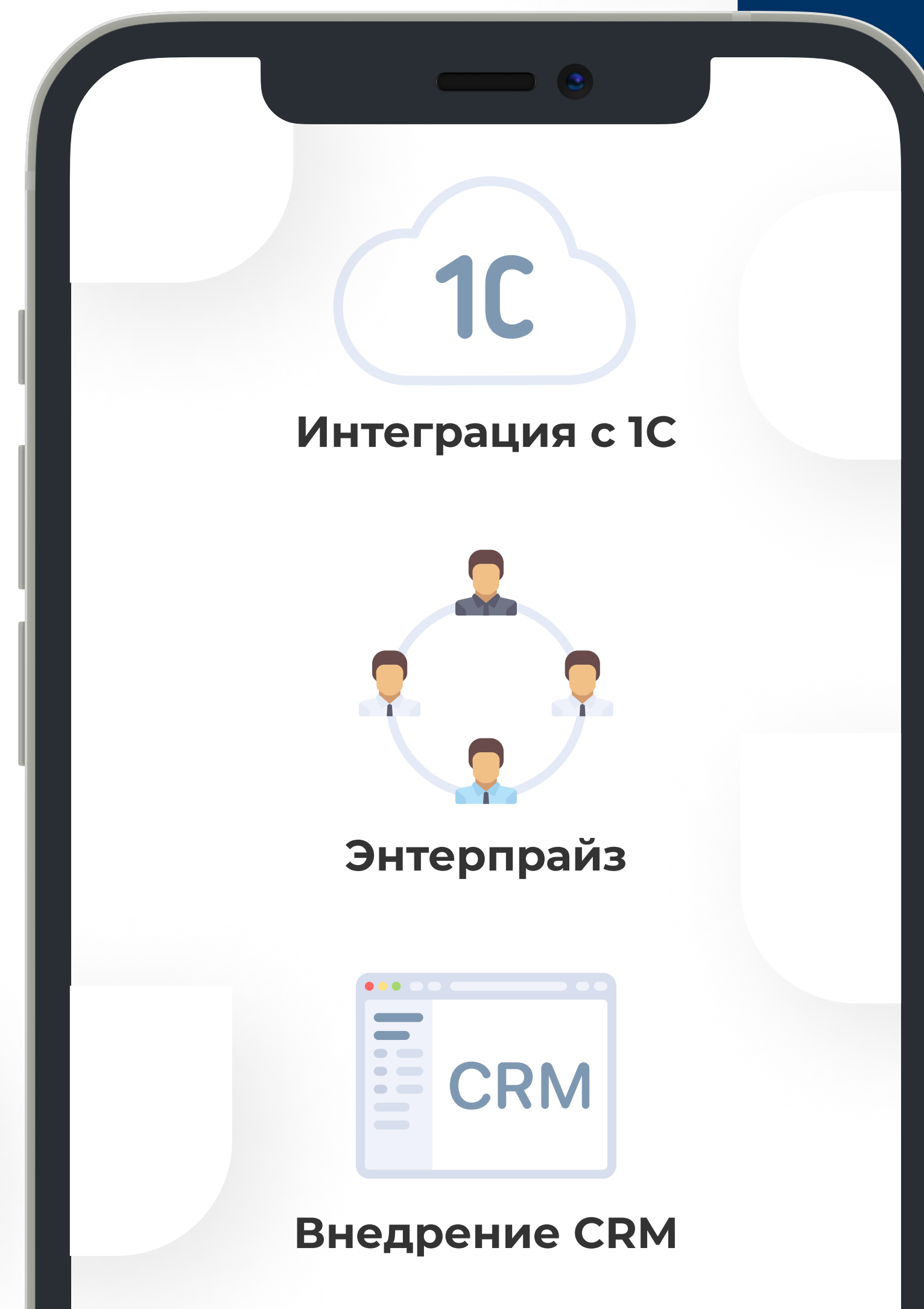


LUCKRU

ПОРТФОЛИО ПО CRM



О компании

Наша компания занимается внедрением CRM-систем, интеграциями CRM с IP телефонией, ERP системами, SAP и 1С, автоматизацией бизнеса, разработкой сайтов и мобильных приложений.



30+
сотрудников



Комплексный
подход



200+ проектов
внедрения



Работаем по
всему миру



LUCKRU

CRM для компании “URALOPORA”

www.uralopora.ru

Задача

Оцифровать систему работы менеджера с заявками и клиентами, подключить к системе производственный цех, для работы сотрудников производства с заказами и оперативного отслеживания стадии изготовления продукции сотрудниками офиса.

Решение

Проект реализован на платформе Битрикс24 для ведения сделок менеджерами. Для производства Битрикс24 оказался сложным, поэтому был разработан web-сервис работы с заказами на базе 1с-битрикс управление сайтом и интегрирован с Битрикс24. В web-сервис из Битрикс24 отправляется информация о новом заказе, сотрудник производства берет его в работу нажатием кнопки и после завершения нажимает "Готово" - информация о стадиях передается в сделку в Битрикс.



*Отсканируйте QR-код и ознакомьтесь с подробным описанием проекта или перейдите по ссылке [Подробно о проекте](#)

Заказчик: Надежда К \ ООО АС Мебель

Дата отгрузки: [31.07.2021](#)

Наименование операции	Кол-во		
1. ОС-06_550(250)х870 мм, 40х20 мм белый матовый	1	Взять в работу	Закончить работу

Заказчик: АС.Мебель

Дата отгрузки: [31.07.2021](#)

Наименование операции	Кол-во		
1. Опора ОС-06 650(300)х760мм 40х20 G100	1	Взять в работу	Закончить работу

Заказчик: Шкафы купе

Дата отгрузки: [01.08.2021](#)

Наименование операции	Кол-во		
1. Каркас 1300х325х734мм 25х25мм черн.мат	1	Взять в работу	Закончить работу
2. ОС-08 550х718мм 40х40мм черн.мат	2	Взять в работу	Закончить работу

Артикул:	ОС-08
Количество:	1шт
Размер:	442х600мм
Труба:	40х20мм
Высота	600мм с уч.рег опор
Отверстия:	2 пластины с отв. Ф5,5
Цвет:	Белый матовый
Рег опоры:	2шт
Клиент:	ИП Долгих
Транспортная компания:	
НЕ ПАКОВАТЬ ДО ФОТО	
Распил:	
Сварка:	
Зачистка:	
Проверка:	



"ДИАГНОСТИКА"

CRM для компании “Диагностика”

www.m-diag.ru

Задача

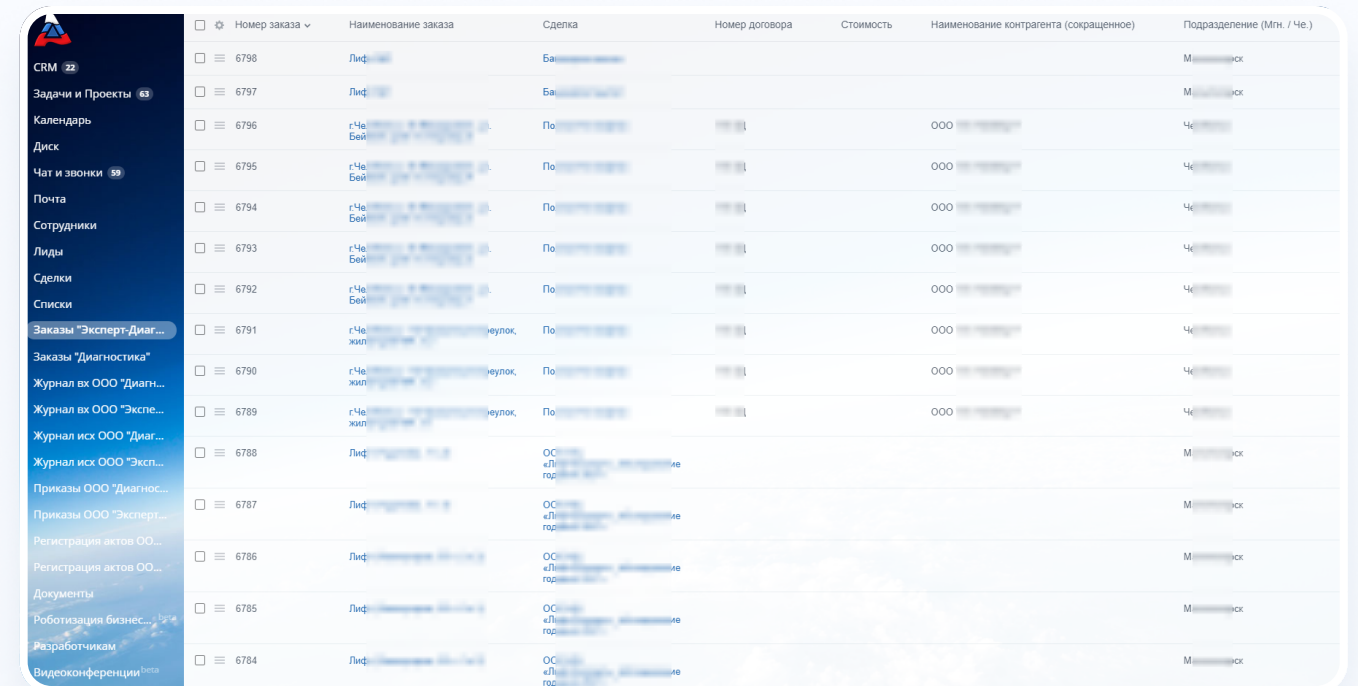
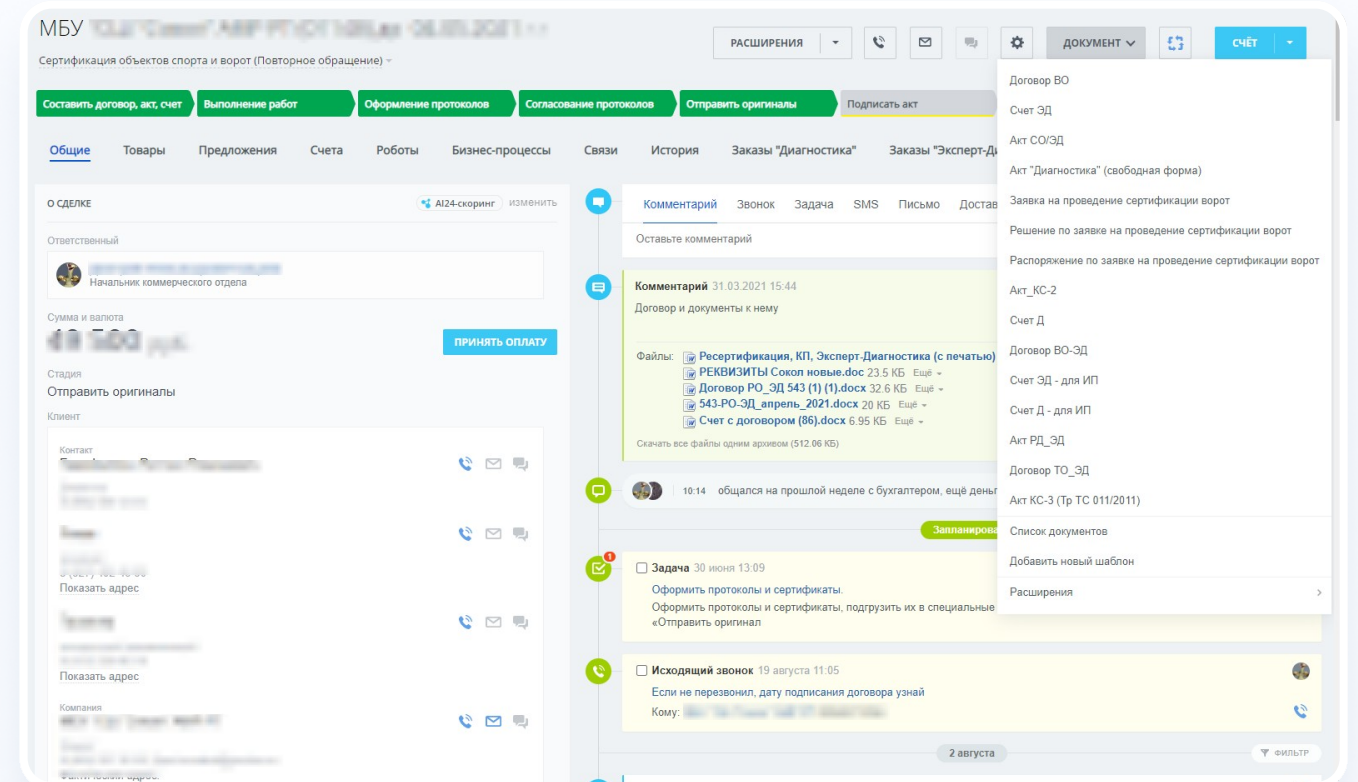
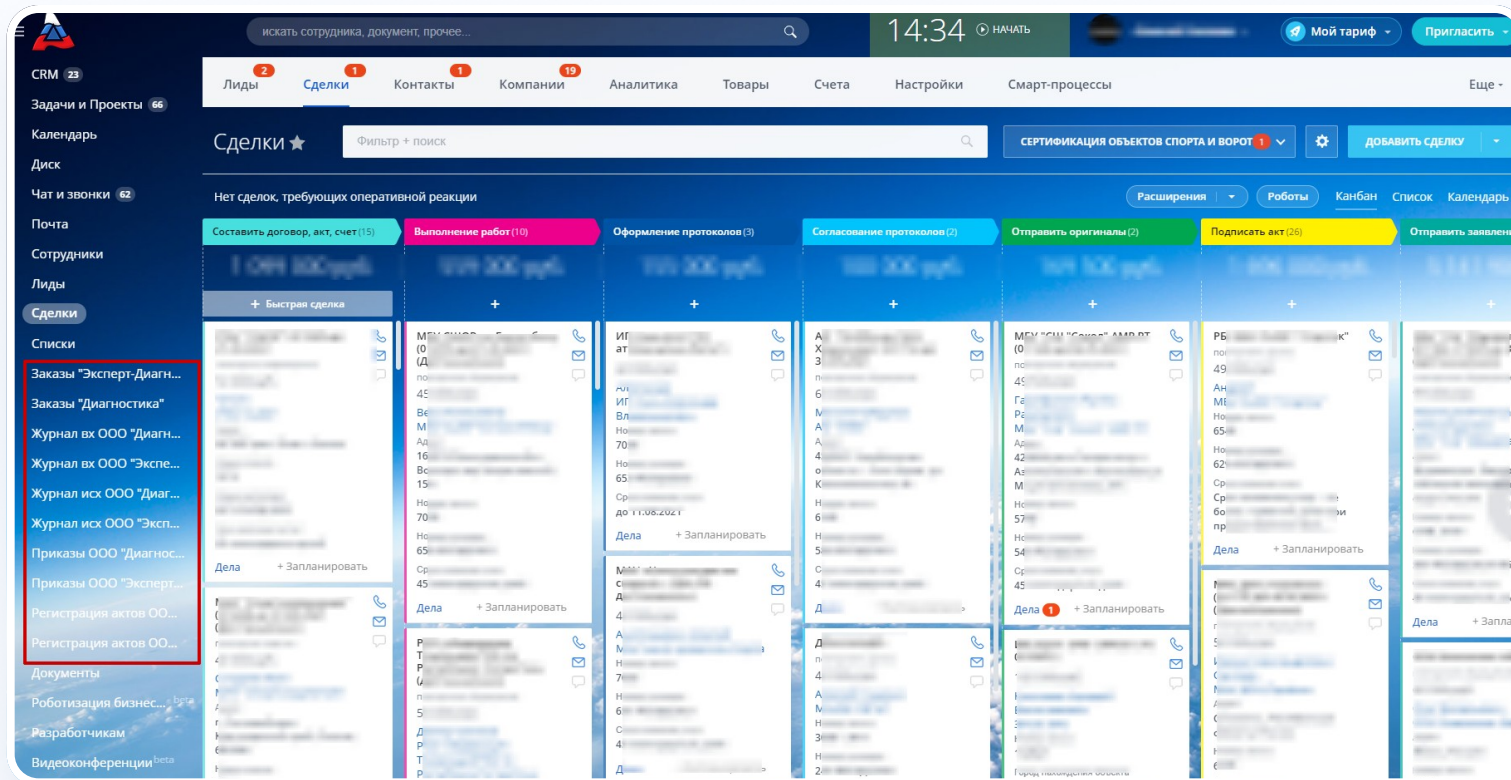
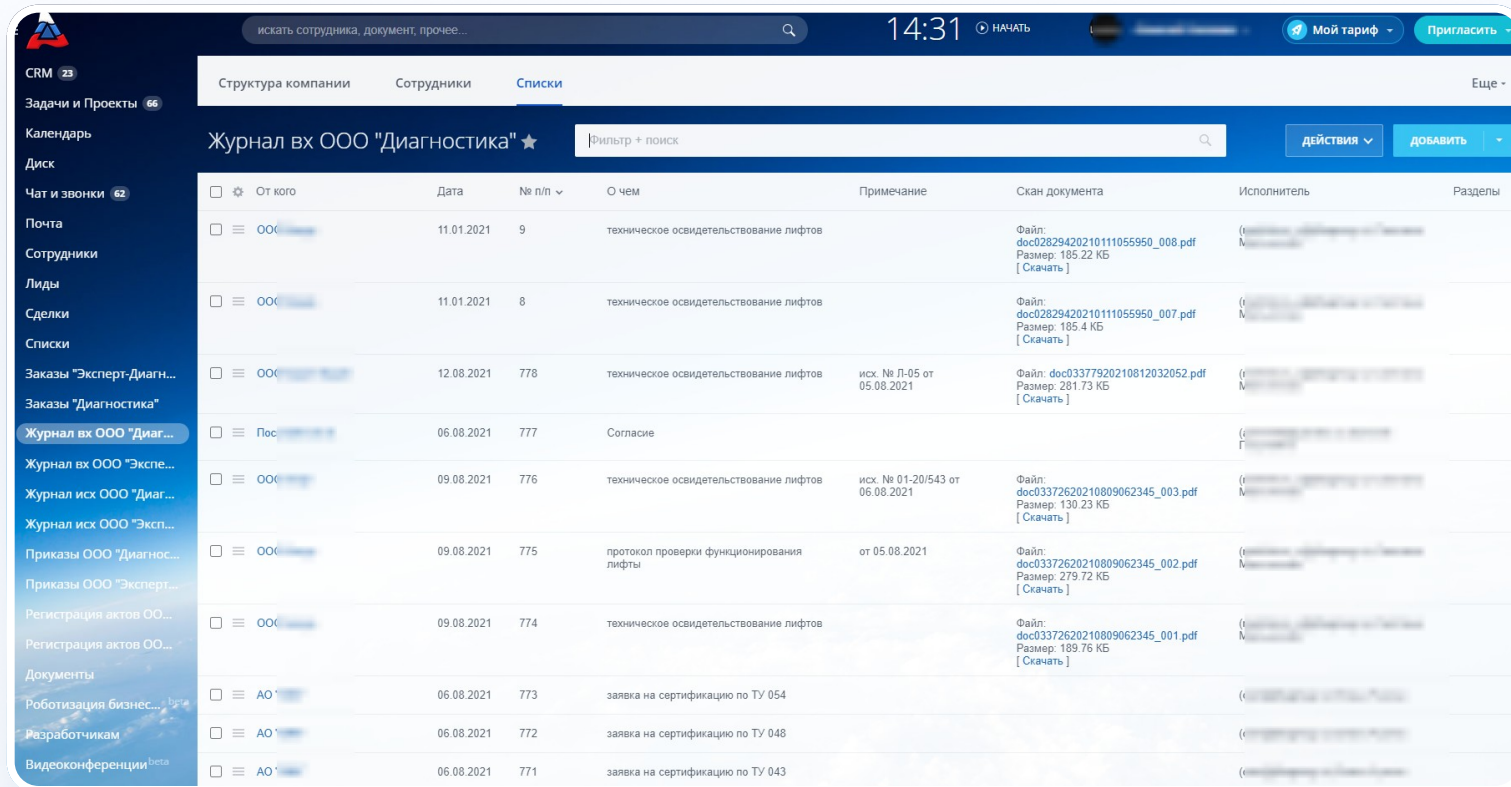
Оцифровать процесс работы с клиентом от поступления заявки до напоминания о повторной сделке, объединить в одной системе работу всех отделов компании, автоматизировав назначение задач на разные отделы в соответствии с существующими бизнес-процессами. Сократить время работы с документацией на всех этапах.

Решение

Заявка с обратного звонка на сайте и заявки из почты автоматически поступают в CRM и фиксируются, как новые лиды. После определения целевой лид или нет, он переводится в сделку и она двигается по спроектированной, на основании нескольких аудитов, воронке. На разных стадиях воронки автоматически на основании шаблонов создаются необходимые документы и задачи для сотрудников из других отделов, например, после оплаты счёта клиентом ставится задача специалисту на выезд и обследование объекта сертификации.



*Отсканируйте QR-код и ознакомьтесь с подробным описанием проекта или перейдите по ссылке [Подробно о проекте](#)



LUCKRU

CRM для компании “Баббалет”

www.babballet.ru

Задача

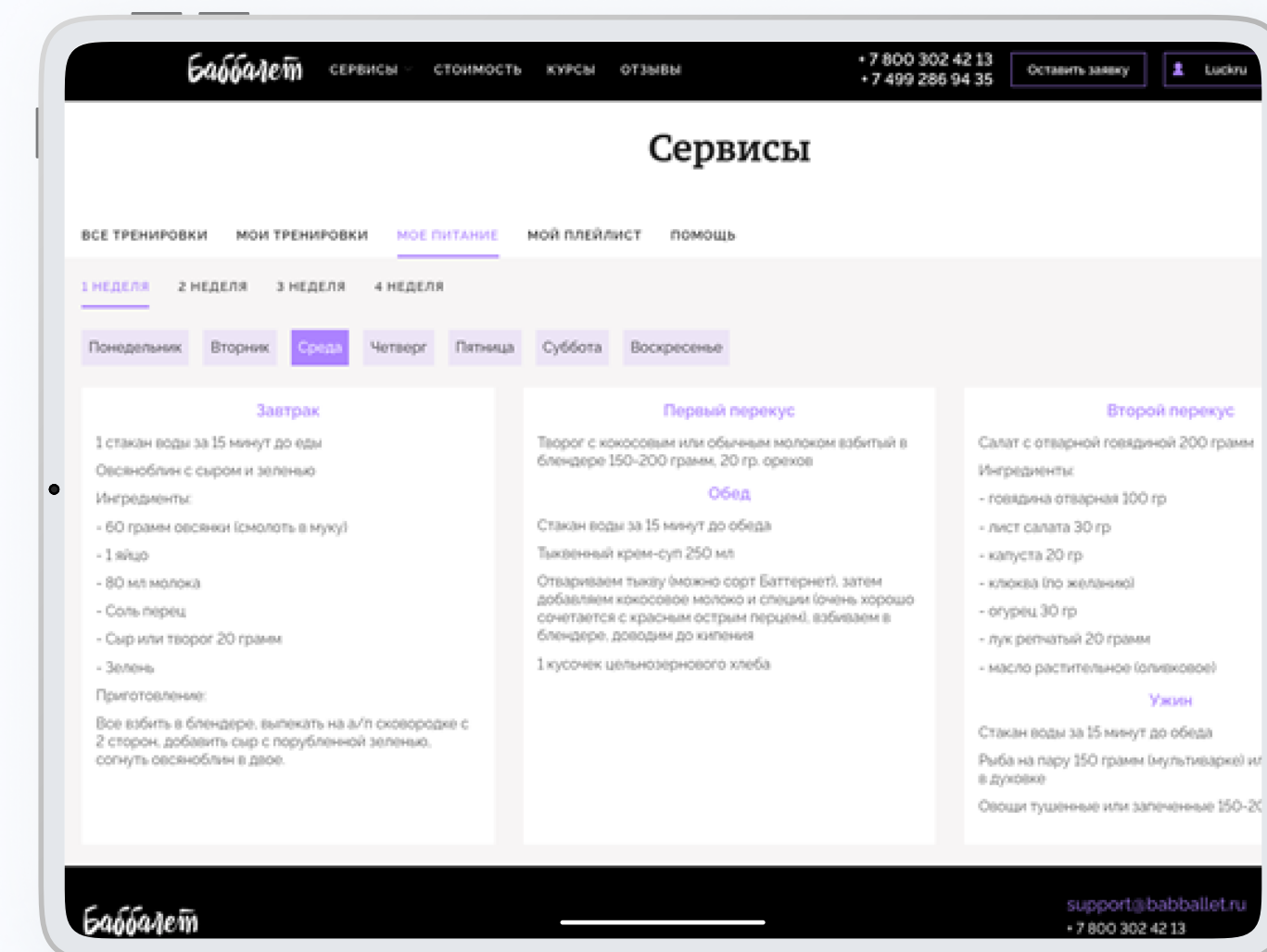
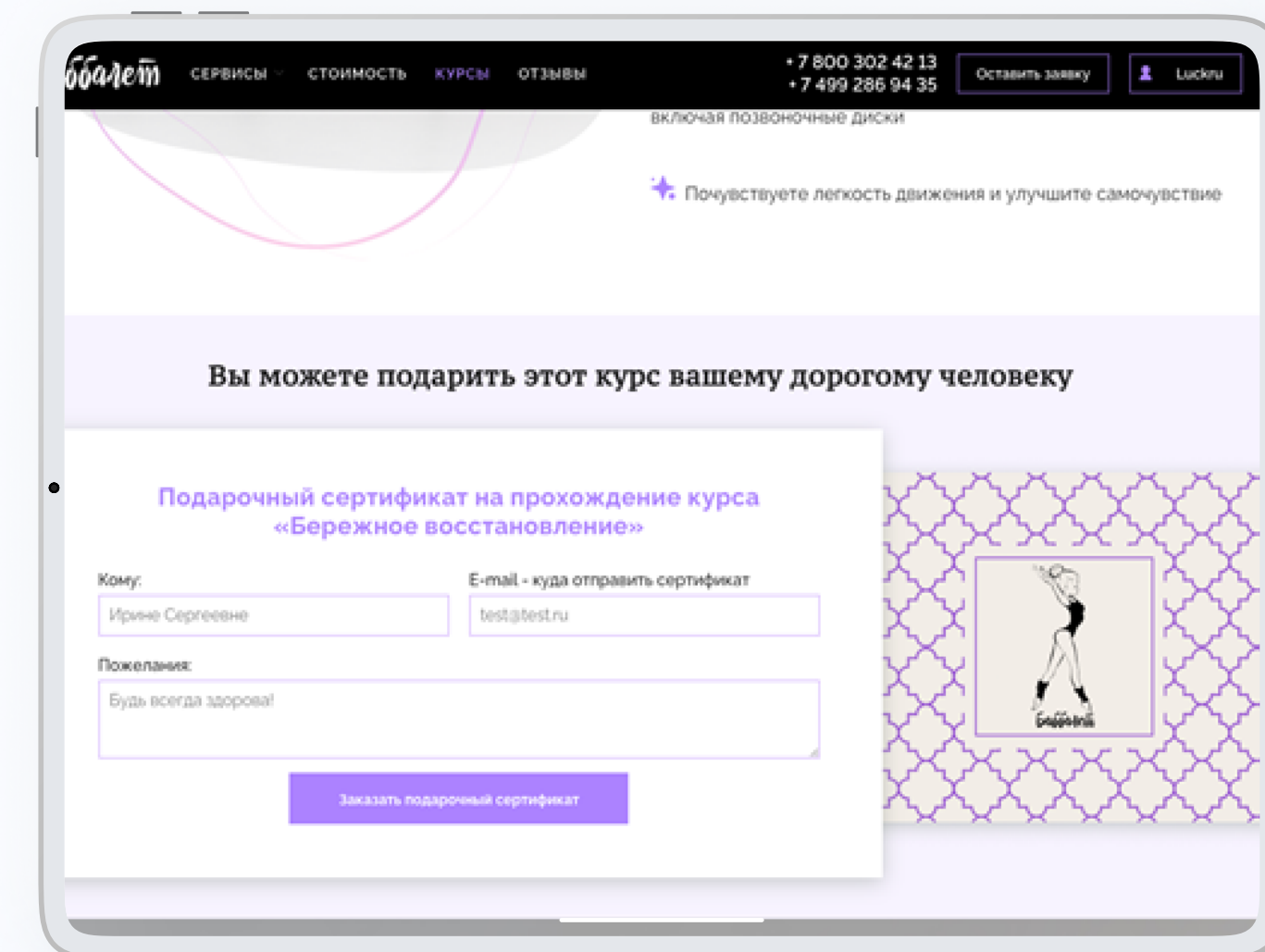
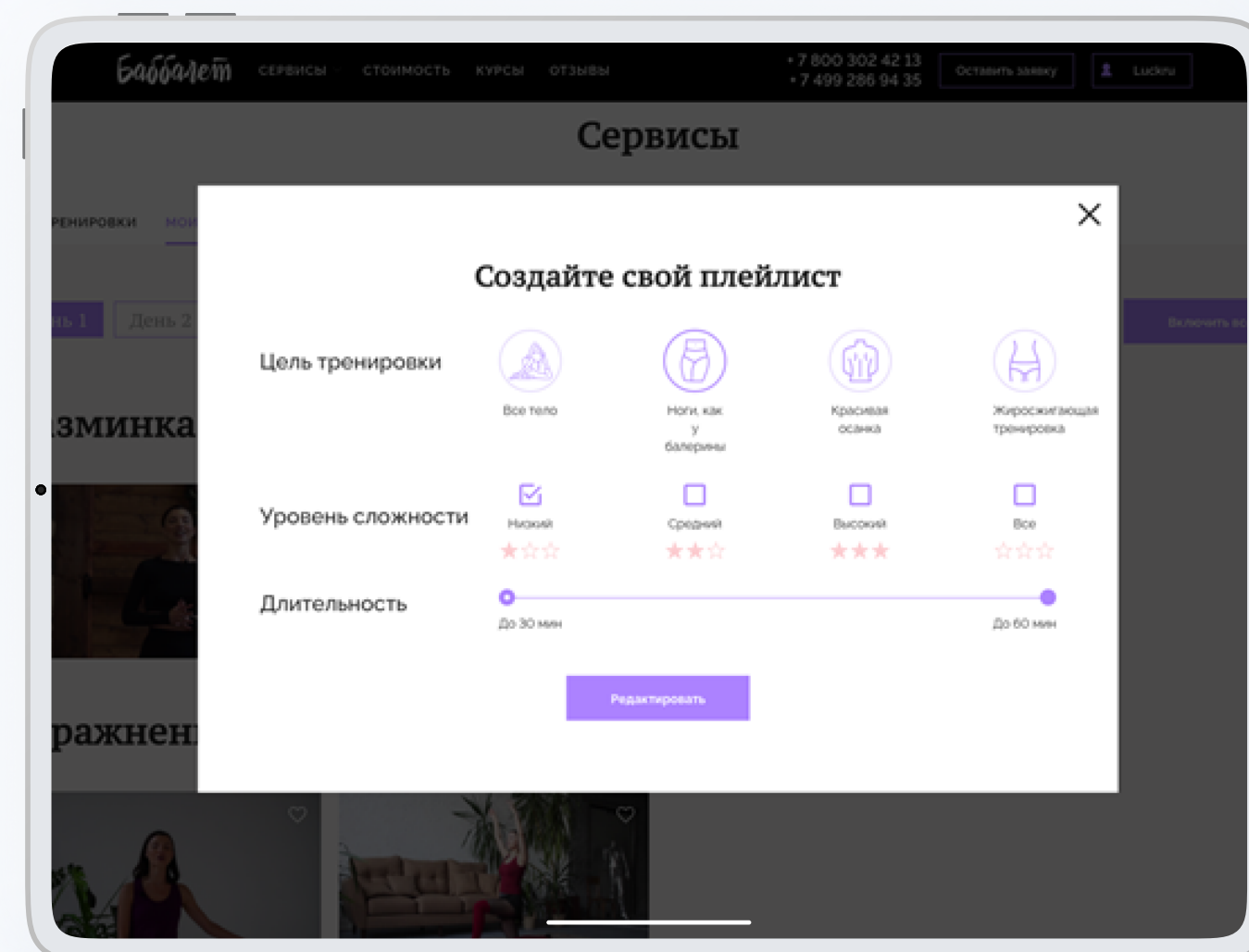
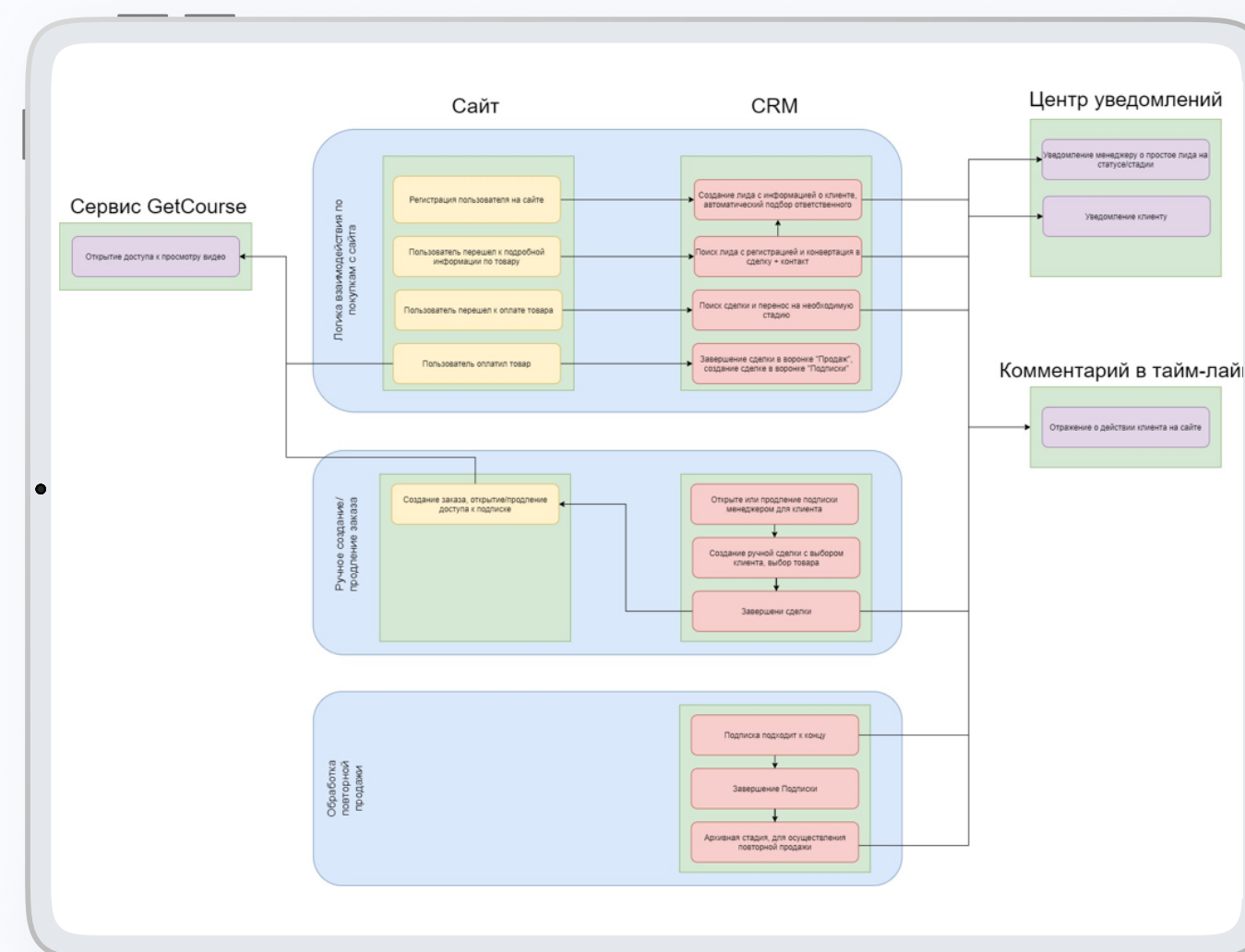
Внедрить систему для работы с клиентами сервиса онлайн-тренировок. Отслеживать активность клиентов после регистрации в сервисе и мотивировать на совершение покупок.

Решение

Решение реализовано на Битрикс24, система интегрирована с сайтом и стриминговым сервисом видеоуроков. Для передачи дополнительных данных о взаимодействии зарегистрированного пользователя с сайтом, была выполнена доработка API. Менеджеры могут видеть дополнительную информацию в CRM-системе: историю просмотра пользователем тарифов в системе, неудачную попытку оплаты, дату окончания подписки. Также система уведомляет менеджера о том, что клиент после демо-подписки не приобрел доступ к полному курсу.



*Отсканируйте QR-код и ознакомьтесь с подробным описанием проекта или перейдите по ссылке [Подробно о проекте](#)





CRM для компании “Pittools”

www.pittools.ru

Задача

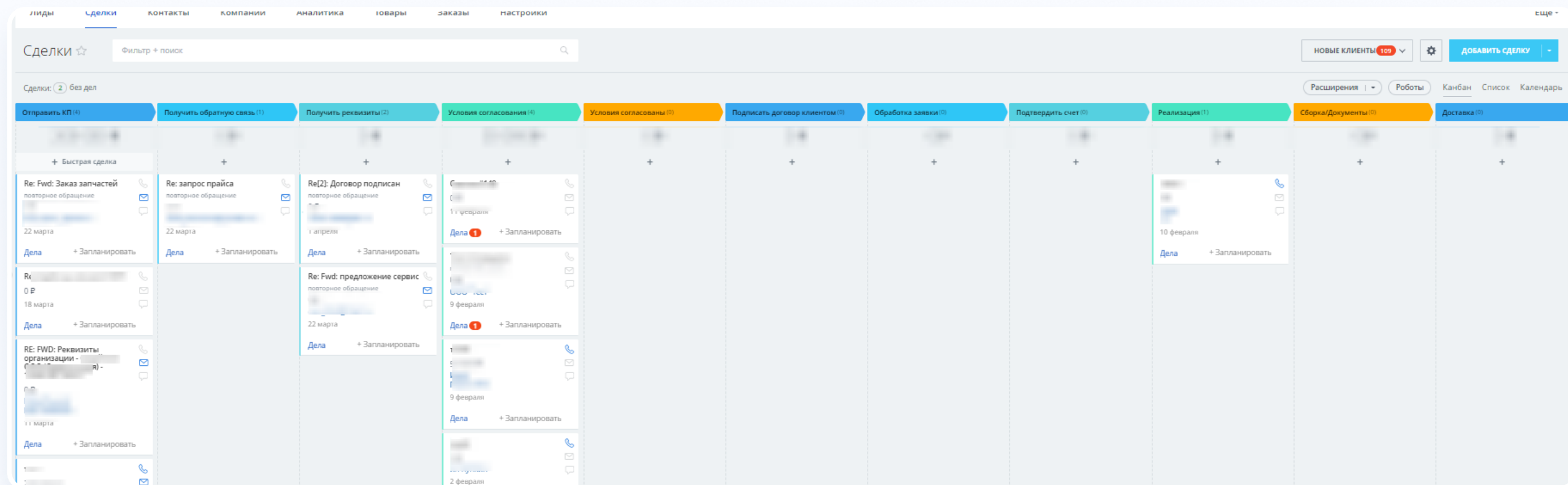
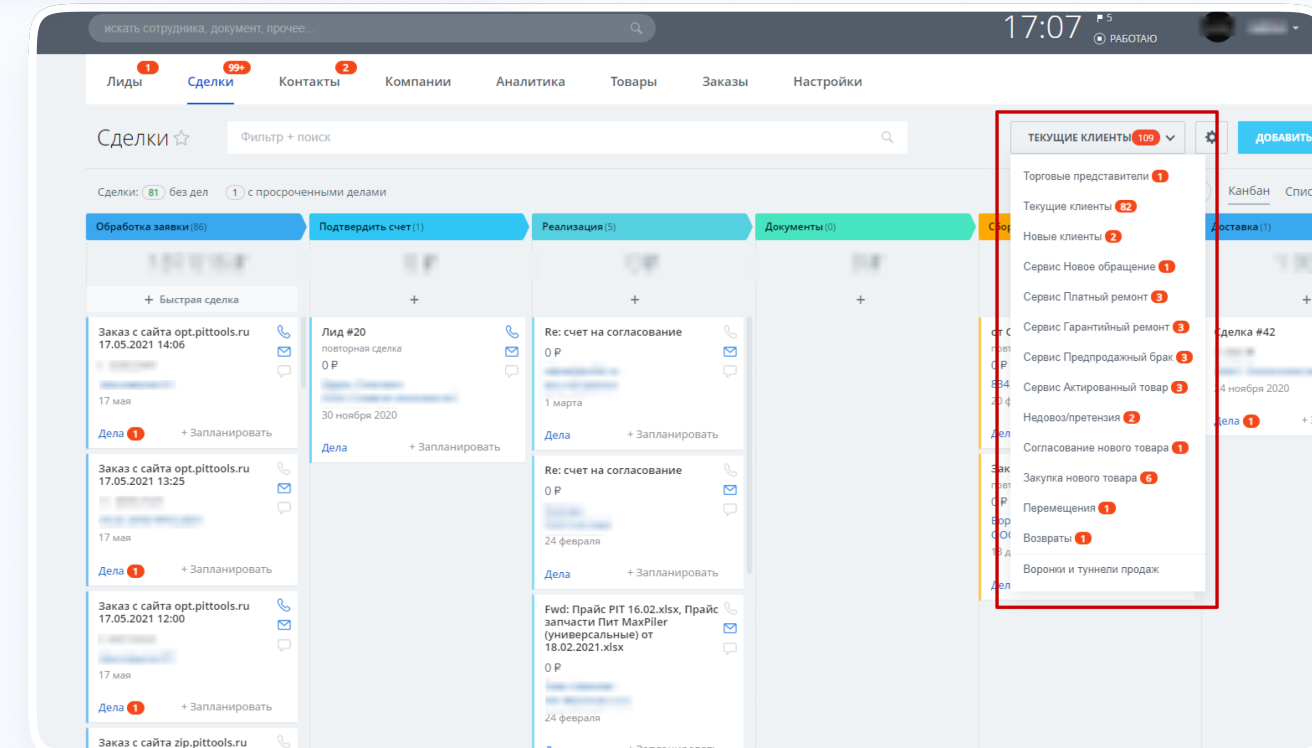
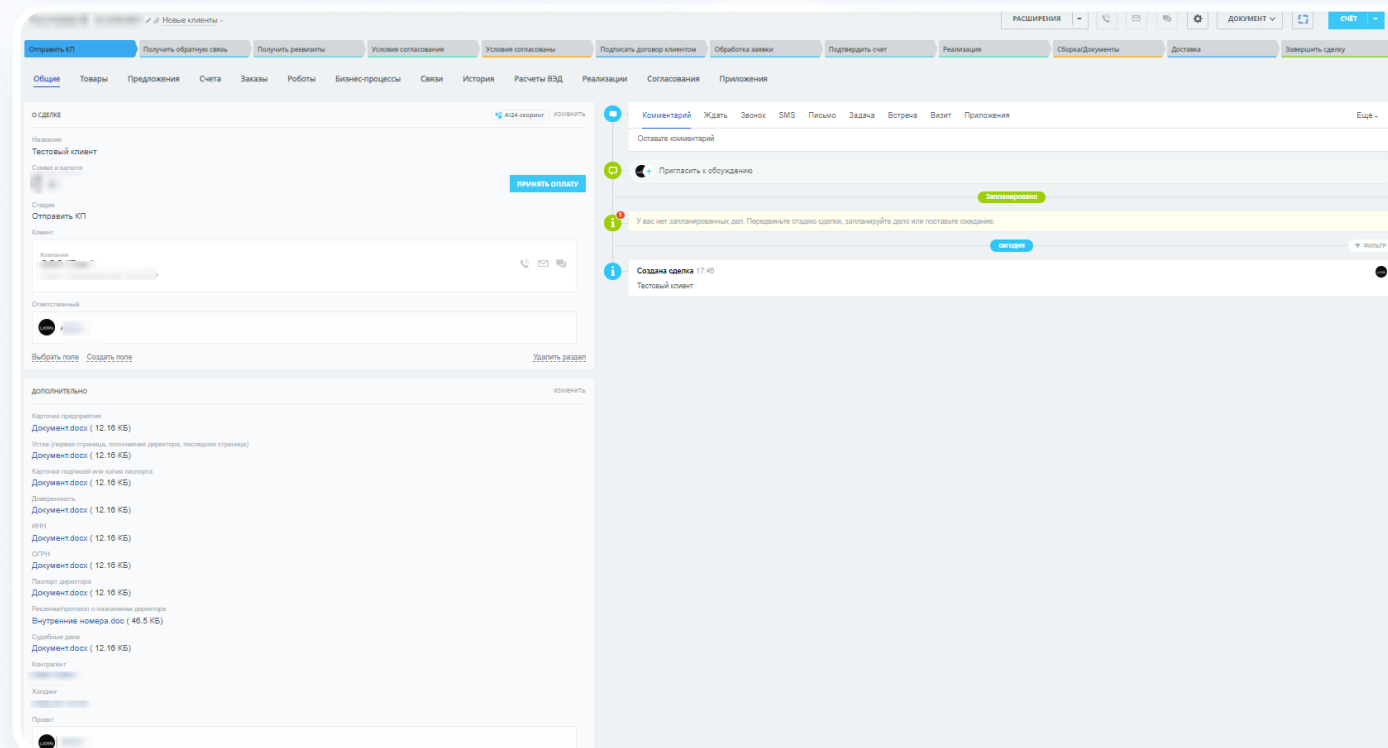
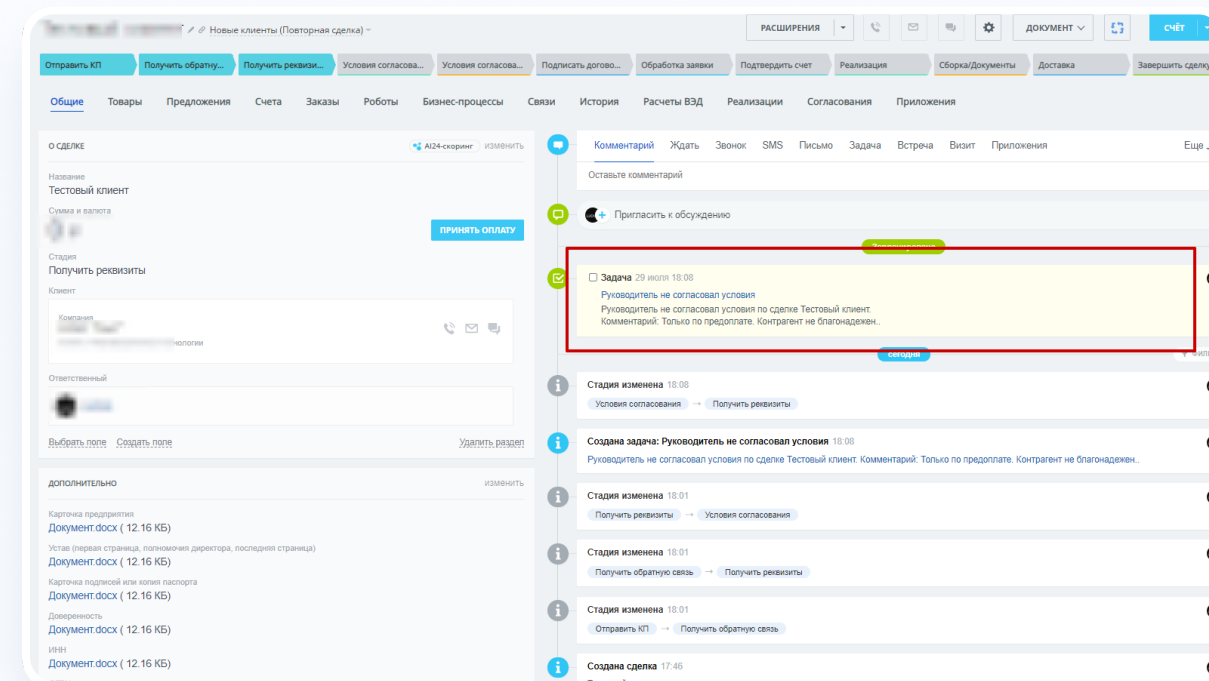
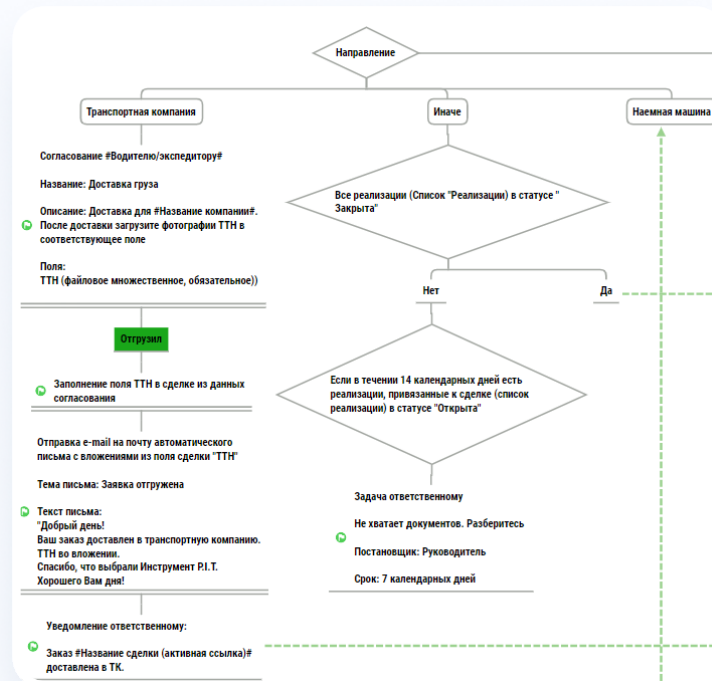
Объединить в одной системе более 10 направлений деятельности компании: продажа оборудудования, сервисное гарантийное обслуживание, постгарантийное обслуживание, работа с поставщиками и т.д. Одна из ключевых задач внедрения минимизировать потерю заявок на оборудование и сервисные обращения.

Решение

По результатам нескольких аудитов существующих бизнес-процессов было спроектировано 13 направлений в сделках. Каждое направление состоит из собственных стадий продаж, уникальных полей в сущностях и собственной логикой работы. Решение реализованно на облачном тарифе Битрикс24. Компания.



*Отсканируйте QR-код и ознакомьтесь с подробным описанием проекта или перейдите по ссылке [Подробно о проекте](#)



LUCKRU



CRM для компании “BVK”

priziv-vvk.ru

Задача

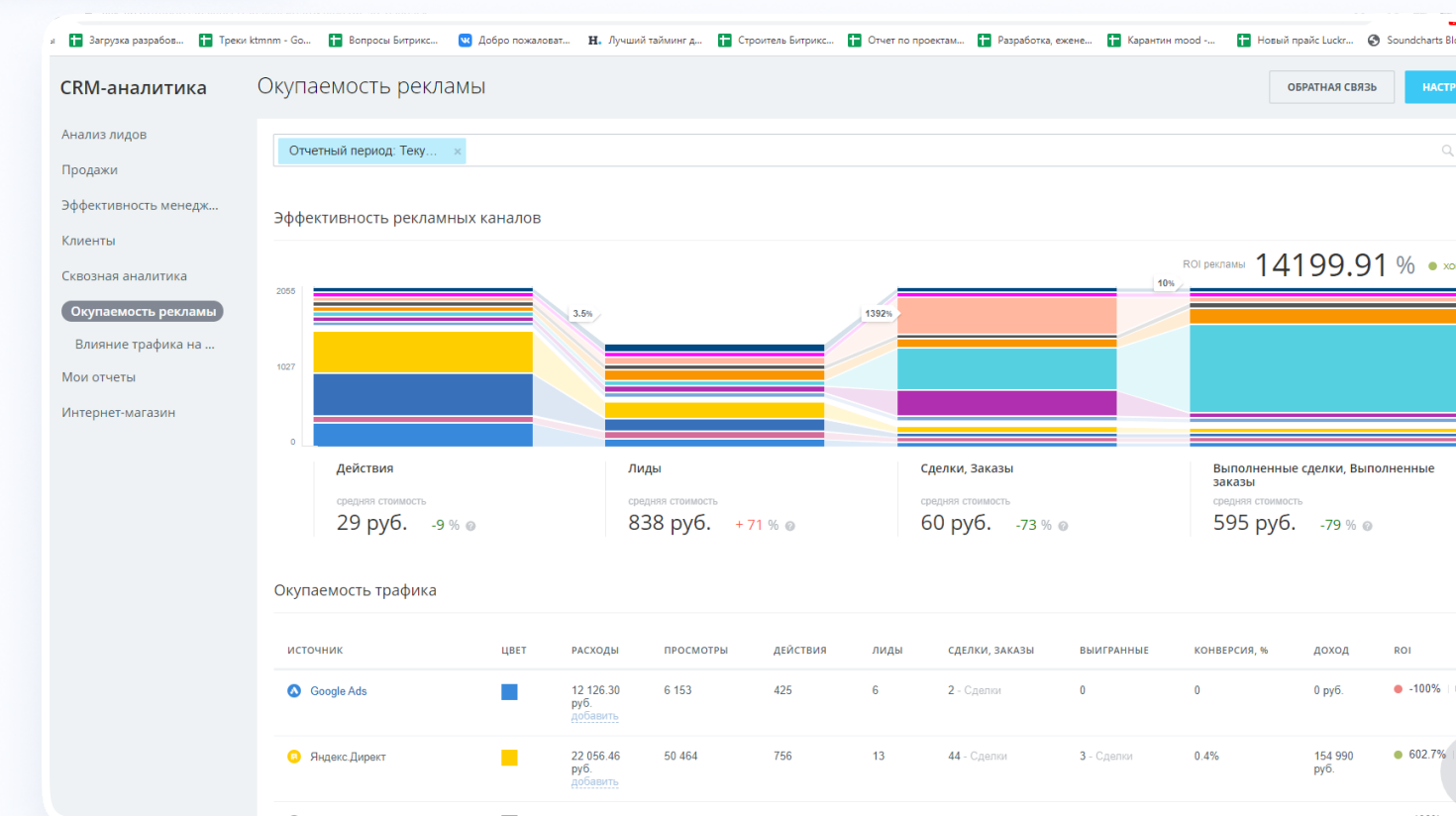
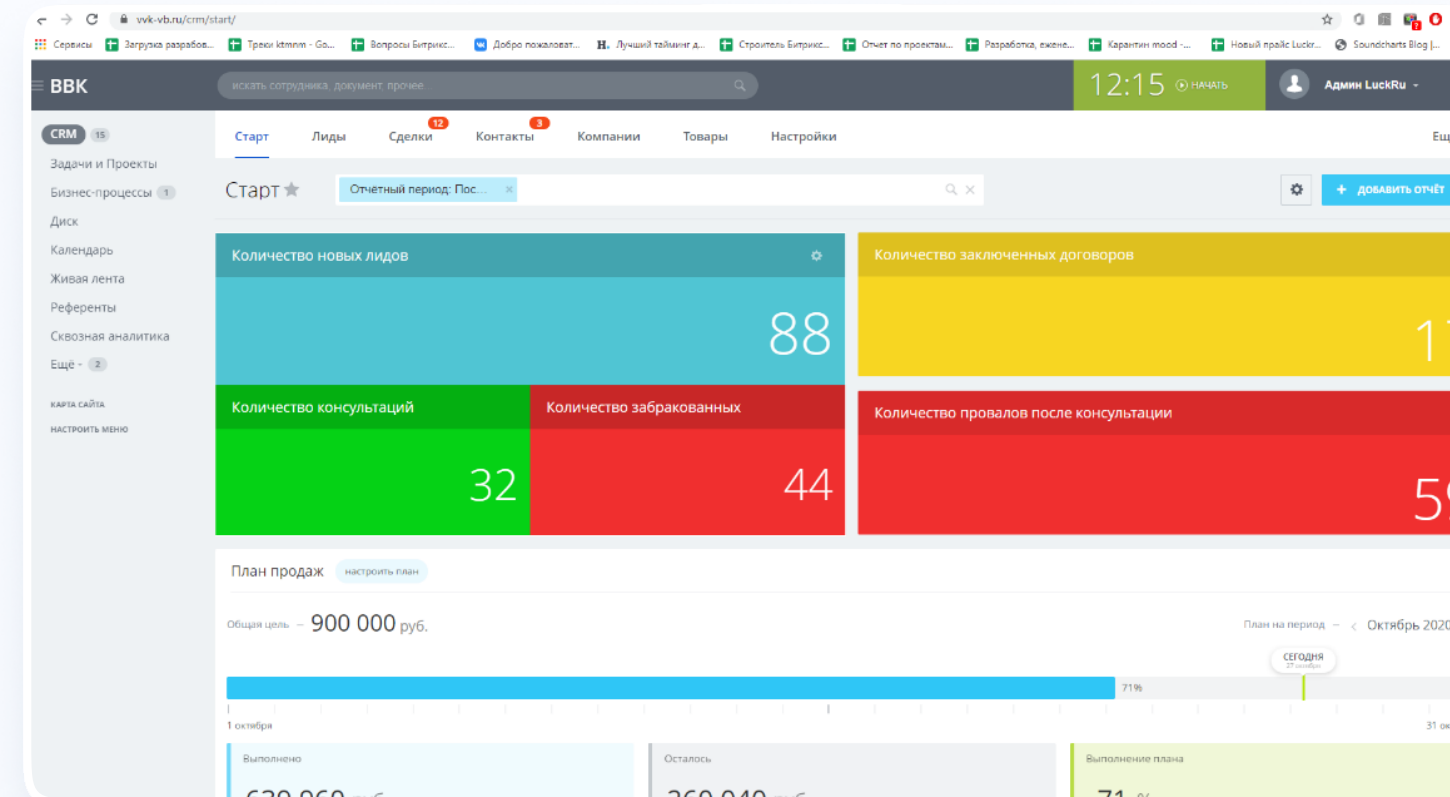
Автоматизировать бизнес-процессы: Оцифровать продажи и процесс взаимодействия с клиентом. Организовать наглядное представление информации для принятия решений о развитии и управлении компанией: отчеты о продажах и эффективности работы менеджеров, анализ каналов привлечения клиентов.

Решение

Решение реализовано на коробочной версии Битрикс24. Стандартная воронка взаимодействия с клиентом с возможностью на определенной стадии выбрать оплату в рассрочку, система рассчитает стоимость и будет информировать клиента о необходимости следующего платежа. Подключено более 20 каналов к сквозной аналитике и изменены алгоритмы формирования отчетов по воронкам.



*Отсканируйте QR-код и ознакомьтесь с подробным описанием проекта или перейдите по ссылке [Подробно о проекте](#)



Референты						
Фильтр + поиск						
☐	ID	ФИО	Лид	Сделка	Контакт	Сумма агентских
☐	1467					
☐	2328					
☐	2278					

LUCKRU

Наши клиенты



Контакты



luckru.ru



sales@luckru.ru



8 800 301 56 16



Екатеринбург,
ул. Шейнкмана 55



LUCKRU