

Исх. № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_  
На вх. № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Фирма "1С"  
Организаторам конкурса  
"1С:Проект года"

Настоящим письмом подтверждаем, что информация о проекте  
1С:CRM для управления продажами и сопровождением клиентов ООО «Сбербанк  
факторинг»  
*(наименование проекта по заявке на конкурс "1С:Проект года")*  
реализованном ООО «АКАМ»  
*(наименование компании-исполнителя, например, партнера фирмы "1С")*  
в компании ООО «Сбербанк факторинг»  
*(наименование компании-пользователя)*

и заявленном на конкурс "1С:Проект года", соответствует действительности.

Информация о проекте на 4 листах прилагается.

Разрешаем ООО "1С" и оргкомитету конкурса "1С:Проект года" опубликовать данную информацию на сайте конкурса "1С:Проект года", распространять ее на других информационных ресурсах в сети интернет и/или в печатных СМИ, а также использовать ее в рекламных материалах фирмы "1С".

Начальник Управления ИТ  
14.07.2020



Хованский И.М.



- За короткие сроки сформирована рабочая группа и внедрено типовое решение, после чего доработки системы выполнялись на этапе сопровождения.

#### Результаты проекта:

- настроена карточка клиента под специфику бизнеса
- выполнена интеграция с системой САФО по учету факторинговых операций
- настроен процесс квалификации клиента с использованием дополнительных свойств
- выполнена интеграция с почтой
- загружено более 30.000 клиентов
- внедрены бизнес-процессы в разрезе подразделений
- в систему загружаются все документы по сделке, отображаются в удобном виде и выгружаются во внешние системы
- реализована постановка задач в разрезе клиентов
- анализ эффективности работы менеджера по воронке продаж через блок анализа показатель работы
- быстрое получение информации о сделках без задач, видны сделки с просроченными задачами
- отчет по активности работы менеджера
- отслеживание количества выполненных за день задач в разрезе менеджеров
- отслеживание контрагентов без сделок
- просмотр и аналитика причины отказа клиентов
- отслеживание всех обращений Клиента (не потерять, не забыть)
- аналитика по обращениям (где на каком Этапе зависаем, сколько времени тратим, загрузка сотрудников, объем заявок)
- работа через e-mail - Общий рабочий стол с пулом всех писем и личными заявками;
- поиск клиентов по: домену, адресу эл. почты, наименованию, ИНН;
- гибкая работа с заявками клиентов:
  - отображение открытых заявок клиента,
  - идентификация заявок по номеру из эл. письма,
  - Re-open заявок;
- все взаимодействия с клиентом отображаются в карточке клиента в разрезе заявок.

#### Дополнительная информация о проекте (если имеется):

##### Архитектура решения и масштаб проекта:

Используется 1С:CRM редакции 3.0.13.1 на платформе 8.3.13.1644.

Адаптация прикладного решения под Сбербанк Факторинг реализована с помощью механизма расширений. Использование данного механизма значительно облегчает сопровождение типового решения. Основная конфигурация продолжает находиться на поддержке поставщика, что позволяет за короткий срок обновить версию конфигурации на новый релиз.

Автоматизирована работа подразделения по управлению продажами, адаптированы АРМы под конкретные нужды заказчика.

Количество автоматизированных рабочих мест: 120

##### Продукты 1С, внедрённые в ходе проекта:

- Наименование продукта: 1С:CRM
- Внедренные подсистемы продукта: КРП сотрудника, Управление отношений с клиентами, Формирование отчетности

Использованное дополнительное ПО, компьютерная техника и оборудование:

---

##### Сроки и качество (по 10-балльной системе):

- соответствие функциональных возможностей внедренных решений и задач пользователя, баллов по 10-балльной системе: 9
- общая удовлетворенность пользователя услугами компании-исполнителя, баллов по 10-балльной системе: 10

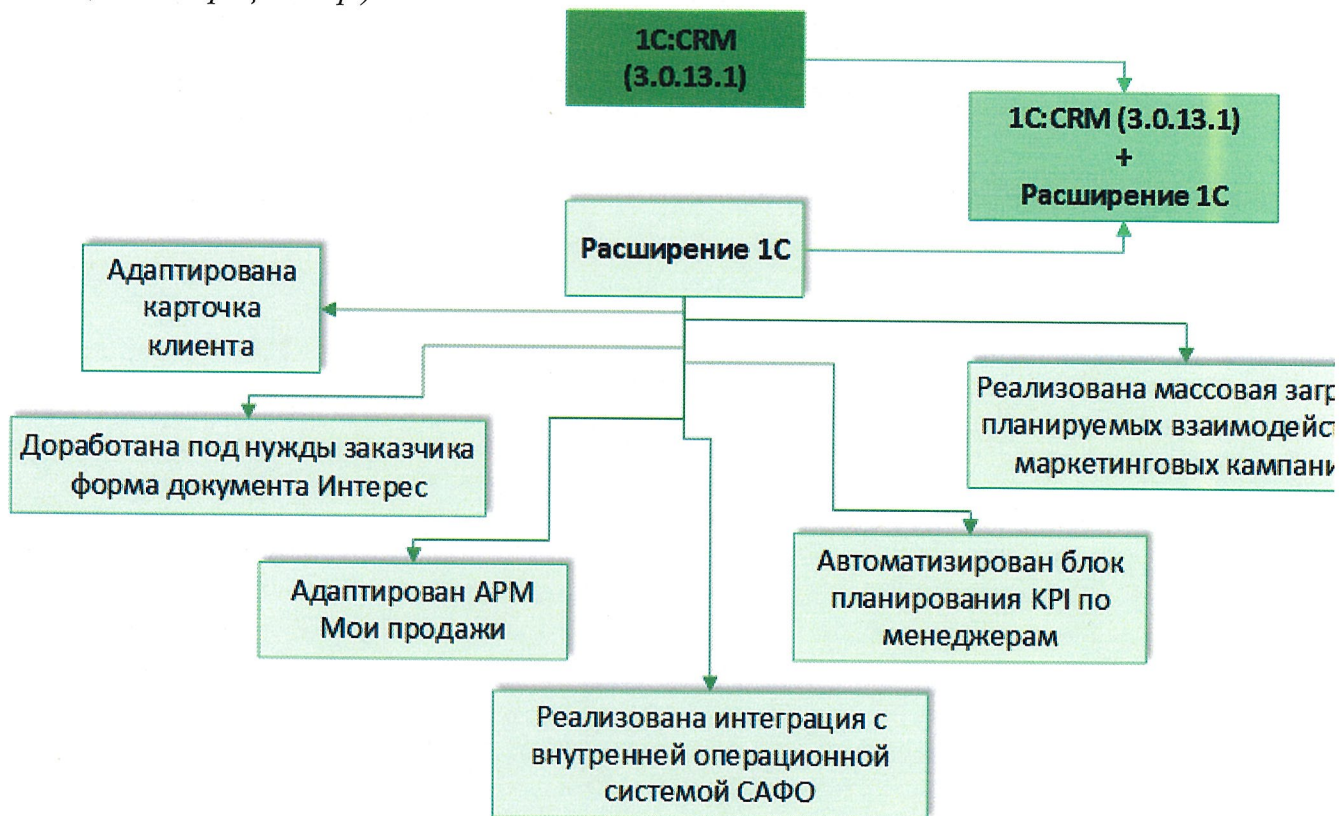
Сроки и качество:

- отклонение по срокам: 0 %
- отклонение по бюджету: 0 %

Экономический эффект от внедрения (%):

- сокращение трудозатрат в подразделениях: 15%
- ускорение получения управленческой отчетности: 10%

(дополнительные описания и материалы, ссылки на публикации в СМИ, изображения, схемы, иллюстрации и др.)



Медиа 1C:CRM

<https://media.1crm.ru/cases/bystryy-keys-sberbank-factoring-na-baze-1s-crm/>

TADVISER SUMMIT 2019\_11\_27. СЕКЦИЯ «ИТ В БАНКАХ» (доклад):

[http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F:%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F\\_%D0%98%D0%A2\\_%D0%B2\\_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B0%D1%85](http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F:%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D0%98%D0%A2_%D0%B2_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B0%D1%85)

<https://drive.google.com/open?id=1B17h7fzciLxhZkm8B5tvKHFBRCtMVFrQ>

Начальник Управления ИТ

" 14 " июля 2020 г.

М.П.



Хованский И.М.