

Примеры оптимизации бизнес-процессов с помощью CRM Tallanto

ПРИМЕРЫ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ, КОТОРЫЕ ВЫПОЛНЯЮТСЯ ЕДИНОРАЗОВО

Название бизнес-процесса	Шаги	Время администратора	Функция CRM Tallanto
 <p>Импорт учеников </p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 1. Подготовить Excel-табличку с контактами <input type="checkbox"/> 2. Загрузить табличку в CRM Tallanto <input type="checkbox"/> 3. Проверить на дубликаты 	 <p>20 минут</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Импорт учеников <input type="checkbox"/> Поиск дубликатов
 <p>Создание пользователей</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 1 Создать учетные записи для сотрудников 	 <p>20 минут</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Управление пользователями
 <p>Создание расписания</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 1. Создать предметы <input type="checkbox"/> 2. Создать занятия 	 <p>10 минут</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Предметы <input type="checkbox"/> Занятия
 <p>Размещение календаря на сайте</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 1. Ставим ссылку на календарь через iframe или открываем календарь в новой вкладке 	 <p>5 минут</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Создать ссылку для календаря <input type="checkbox"/> Поставить фильтр для филиала
 <p>Создание шаблонов для абонементов</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 1. Руководитель учебного центра определяет виды шаблонов для абонементов <input type="checkbox"/> 2. Администратор создает шаблоны 	 <p>3 минуты</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Создание шаблона абонемента

ПРИМЕРЫ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ, КОТОРЫЕ ВЫПОЛНЯЮТСЯ ЕДИНОРАЗОВО

Название бизнес-процесса	Шаги	Время администратора	Функция CRM Tallanto
	<p>Начисление зарплат преподавателям</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1. Настроить формулы 2. Сгенерить отчет по доходам преподавателей 	 <p>10 минут</p> <ul style="list-style-type: none"> Формулы для расчета зарплат Отчет по доходам преподавателей
	<p>Настройка бонусной программы</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1. В предметах указать сколько бонусов будет начисляться за занятие по этому предмету 	 <p>10 минут</p> <ul style="list-style-type: none"> Предметы
 <p>Google Calendar</p>	<p>Настройка Google-календаря</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1. Создание учетной записи в Google 2. Настройка приложения в Google 3. Привязка учетной записи Google к CRM Tallanto 	 <p>20 минут</p> <ul style="list-style-type: none"> Google-календарь
	<p>Настройка отправителя SMS</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1. В настройках SMS поставить отправителя 	 <p>3 минуты</p> <ul style="list-style-type: none"> Администрирование
	<p>Логотип</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1. Загрузить логотип школы в CRM Tallanto 	 <p>2 минуты</p> <ul style="list-style-type: none"> Администрирование



Tallanto

ПРИМЕРЫ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ, КОТОРЫЕ ВЫПОЛНЯЮТСЯ РЕГУЛЯРНО

Название бизнес-процесса

Шаги

Время

Функция

администратора

CRM Tallanto

MASTERCLASS



Создание единичного занятия (мастер-класса)

- 1. Создать занятие



3 минуты

- Занятие



Создание курса (серии занятий)

- 1. Создать одно занятие
- 2. Записать учеников на это занятие
- 3. Размножить занятие



10 минут

- Занятие



Запись на занятие по телефону

- 1. Спросить ученика имя или фамилию
- 2. Проверить есть ли ученик в базе. Если нет, то создать карточку ученика
- 3. Выбрать занятие из списка или из календаря
- 4. Добавить ученика в список записавшихся
- 5. Проверить есть ли абонемент на это занятие



3 минуты

- Поиск ученика
- Создание карточки ученика
- Запись на занятие



Запись на занятие через сайт

- 0. Ученик на сайте заполняет формуляр для записи



0 минут

- Формуляр для записи
- Подтверждение email-адреса

Записаться

Размещение ссылки для записи на сайте (в соц сетях)

- 1. Из карточки Занятия создать ссылку для записи
- 2. Разместить ссылку на сайте



5 минут

- Создание ссылки для записи под конкретное занятие
- Создание ссылки для подписки на рассылку

ПРИМЕРЫ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ, КОТОРЫЕ ВЫПОЛНЯЮТСЯ РЕГУЛЯРНО

Название бизнес-процесса

Шаги

Время
администратора

Функция
CRM Tallanto

КУПИТЬ

Покупка абонеента на сайте

1. Ученик выбирает тип абонеента
2. Вводит свой email (если ученик уже есть в базе), если ученик новенький, то вводит все данные
3. Выбирает способ оплаты
4. Получает подтверждение об оплате на email



0 минут

- Создание абонеента для данного ученика
- Отметить финансовую операцию



Покупка абонеента в офисе

1. Спросить ученика имя, фамилию
2. Проверить есть ли ученик в базе. Если нет, то создать карточку ученика
3. Выбрать подходящий шаблон абонеента
4. Создать абонеент по шаблону
5. Принять деньги. Финансовая операция в CRM создается автоматически



5 минут

- Поиск ученика
- Создание карточки ученика
- Создание абонеента



Напоминание о занятии всем записавшимся на email и через sms

1. Проверяем настройку автоматического напоминания в карточке занятия



0 минут

- Автоматическая отправка email и sms всем, кто записался на занятие



Прием заявки от ученика

1. Спросить имя, фамилию
2. Проверить есть ли ученик в базе. Если ученика нет в базе, тогда создать новую карточку
3. Создать задачу, тип задачи "Заявка"
4. В комментарии записать на какой курс ученик хочет записаться (вечер, день)
5. Поставить время выполнения задачи



3 минуты

- Поиск ученика
- Создание карточки ученика
- Создание задачи

ПРИМЕРЫ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ, КОТОРЫЕ ВЫПОЛНЯЮТСЯ РЕГУЛЯРНО

Название бизнес-процесса	Шаги	Время администратора	Функция CRM Tallanto
 <p>Проверка незакрытых заявок</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 1. В модуле Задачи выбрать тип задачи "Заявка" <input type="checkbox"/> 2. Выбрать ответственного 	 <p>1 минута</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Модуль "Задачи" <input type="checkbox"/> Фильтр
 <p>Заявка на сайте</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 0. Ученик на сайте заполняет формуляр. На email ученику приходит подтверждение 	 <p>0 минут</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Заявка в системе CRM Tallanto создается автоматически
 <p>Отправка Email- и SMS-рассылок</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 1. Создать маркетинговую кампанию <input type="checkbox"/> 2. Создать шаблон <input type="checkbox"/> 3. Выбрать списки адресатов <input type="checkbox"/> 4. сделать тестовую рассылку <input type="checkbox"/> 5. Настроить время отправления писем <input type="checkbox"/> 6. Проанализировать открываемость писем 	 <p>2 минуты</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Модуль "Маркетинговая Кампания" <input type="checkbox"/> Шаблон для рассылки <input type="checkbox"/> Списки адресатов
 <p>Анализ результатов рассылок</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 1. Открыть маркетинговую кампанию <input type="checkbox"/> 2. Посмотреть статус 	 <p>2 минуты</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Модуль "Маркетинговая кампания"
 <p>Отмечание посещений</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 1. Спросить ученика имя и фамилию <input type="checkbox"/> 2. Открыть карточку занятия <input type="checkbox"/> 3. Поменять статус ученика в списке записавшихся 	 <p>0,1 минута</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Модуль "Занятия" <input type="checkbox"/> Возможно перенос из заполненной ведомости (на бумаге) в CRM Tallanto



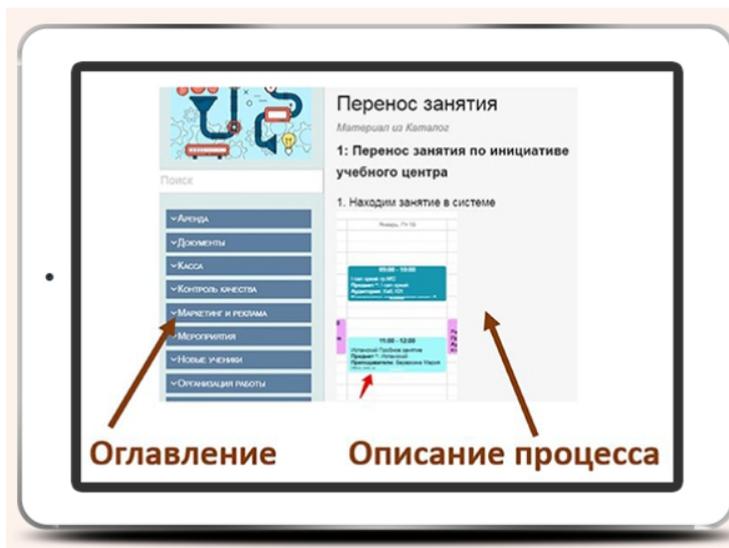
Tallanto

ПРИМЕРЫ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ, КОТОРЫЕ ВЫПОЛНЯЮТСЯ РЕГУЛЯРНО

Название бизнес-процесса	Шаги	Время администратора	Функция CRM Tallanto
 Распечатка ведомости перед занятием	<ul style="list-style-type: none">1. Открыть карточку занятия2. Создать документ "Ведомость"3. Распечатать ведомость Преподаватель сможет отметить посещения в этой ведомости	 2 минуты	<ul style="list-style-type: none">Поиск нужного занятияАвтоматическое создание ведомости
 Проведение опроса	<ul style="list-style-type: none">1. Подготовить Email-рассылку2. Создать опросник3. Вставить ссылку на опросник в рассылку4. Отправить рассылку5. Проанализировать результаты	 20 минут	<ul style="list-style-type: none">Модуль "Маркетинговая кампания"Опросник
 Проверка доходов и количества учеников в базе	<ul style="list-style-type: none">1. Создать отчет "Доходы по предметам"2. Создать отчет "Количество учеников в базе"	 3 минуты	<ul style="list-style-type: none">Дополнительные отчеты
 Контроль выполненных задач	<ul style="list-style-type: none">1. Фильтровать задачи по ответственному	 5 минут	<ul style="list-style-type: none">Задачи
 Контроль заполняемости помещений	<ul style="list-style-type: none">1. Открыть календарь2. Проверить чтобы занятия одного цвета максимально заполняли время	 5 минут	<ul style="list-style-type: none">Календарь



ПОСМОТРЕТЬ КАТАЛОГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ВЫ МОЖЕТЕ НА НАШЕМ САЙТЕ



Список задач для администратора

Когда вы составите бизнес-процессы (список задач администраторов и преподавателей), тогда внедрять CRM-систему будет в 10 раз проще и быстрее. Берегите ваше время!

[СМОТРЕТЬ ПРИМЕРЫ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ](#)

[ТЕСТИРОВАТЬ БЕСПЛАТНО](#)

**ЗАКАЗАТЬ ДЕМО
CRM Tallanto
ВЫ МОЖЕТЕ НА НАШЕМ САЙТЕ**

Техподдержка

НАШИ КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ

Пн - Пт с 9:00 до 18:00

+7 (495) 668 06 30

+38 (044) 333 70 26

[ЗАКАЗАТЬ БЕСПЛАТНЫЙ ЗВОНОК](#)

Skype: support.tallanto.ru

Email: support@tallanto.com