

«НЕ ЦИФРОВИЗАЦИЯ НУЖНА, А СРОК ОКУПАЕМОСТИ»

Рост к 2030 получают только те, кто считает выгоду
и контролирует отдачу от цифровизации

В2В к 2030: **человек** останется, но его роль **изменится**

02/ Тенденции и роль человека к 2030 году

СЕГОДНЯ

- Excel
- почта
- ручные согласования
- потеря заявок
- зависимость от сотрудников



2030

- единая цифровая среда
- автоматизация процессов
- аналитика в реальном времени
- персонализированные предложения
- менеджер = эксперт по клиенту

В2В покупает не цифровизацию. В2В покупает **экономический эффект**

03/ Ключевые барьеры цифровизации



Высокая стоимость проектов

Большие внедрения воспринимаются, как риск



Нехватка внутренних ресурсов

Нет команды и цифровой стратегии



Страх остановки процессов

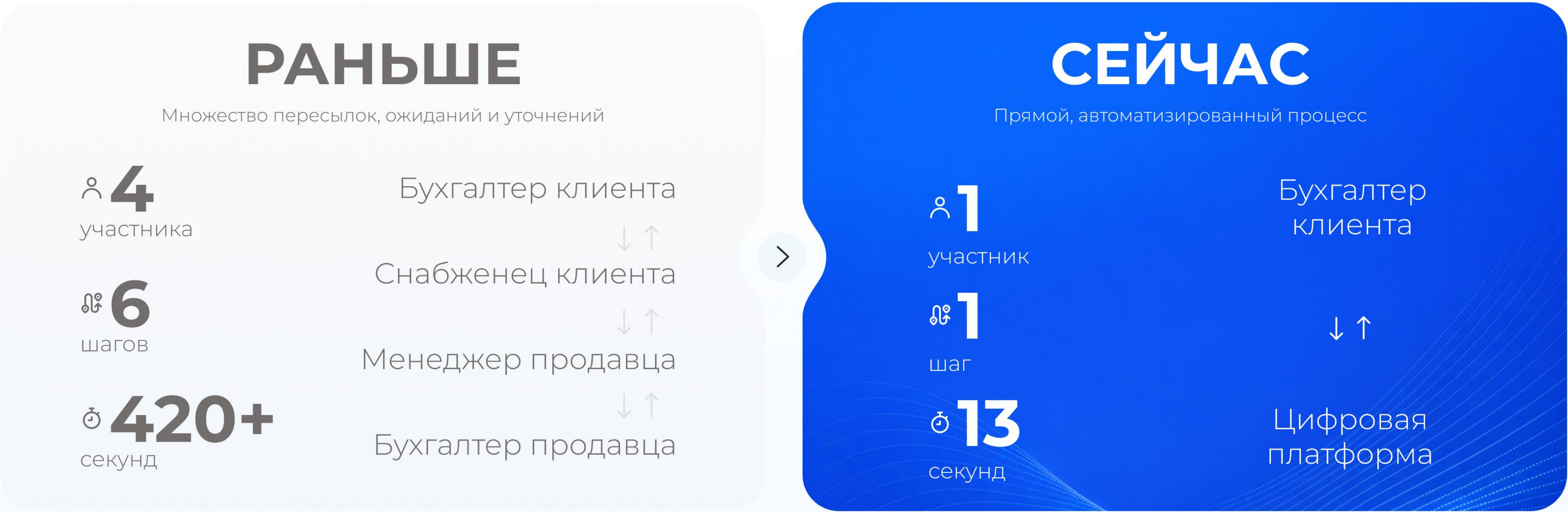
Любое изменение влияет на продажи и операционку



Нет понятного ROI

“Сколько заработаем и когда?”

Показываем, как платформа **упрощает** рутинные запросы



Экономия времени и ресурсов в **30+** раз

Компании **не против технологий.**

06/ Как бизнес принимает решение о внедрении

Они хотят инвестировать в понятный результат.

Было

“Давайте внедрим инновационную платформу”



Стало

“Платформа ускорит процессы **в 100 раз** и окупится **за 8 месяцев**”

Лучше всего работают:



расчет экономии,
времени и рисков



конкретная
бизнес-проблема



понятный
срок окупаемости



запуск пилота вместо
большого проекта

Цифровая платформа для управления продажами и клиентским сервисом

 Мессенджер

 CRM

 1С
(или другая СУБД)



 Почта

 Интернет-магазин

 Пользователи
(сотрудники и клиенты)



срок внедрения
от 4 месяцев



целевая аудитория
B2B и/или B2C

отрасль компания не имеет значения

Цифровизация увеличила скорость бизнес-процессов **в 100 раз**

08/ Результаты внедрения за 12 месяцев

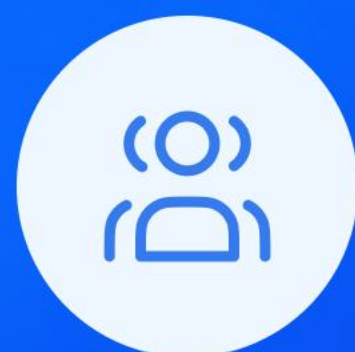


в 87 раз

Сокращения просроченных задач



Оцифровано бизнес-процессов

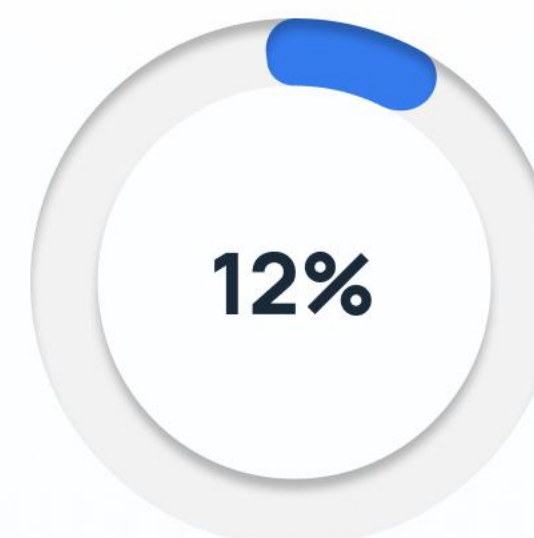


2,7 раза

Рост производительности
сотрудников



Экономия времени
покупателя



Рост клиентской базы

Главная старница цифровой платформы

09/ Интерфейс

лого КОМПАНИИ X

Поиск



Каталог



Заявка на отгрузку



История заказов



Финансы



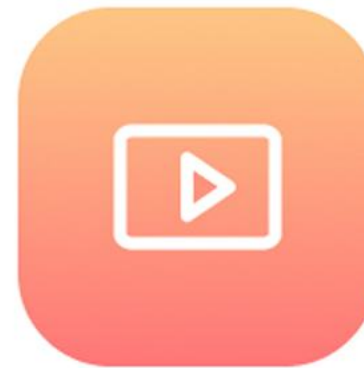
Бухгалтерия



Претензионная работа



Юридический раздел



Инструкция



Снабжение



Личный кабинет



Логистика



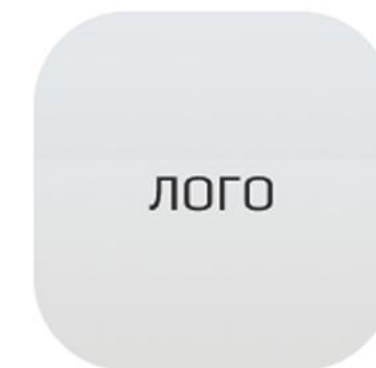
Отчеты



Кадры



CRM



О нас

МЫ ИЗ БУДУЩЕГО 20.100.79

Работа с заказами 	Оформление заказа Оформление коммерческого предложения Торговля продукцией, которой нет в наличии Оформление заявки на отгрузку История заказов История заявки на отгрузку	Претензионная работа 	Оформление претензии Заявка на возврат История претензий Сертификат качества
Бухгалтерия	Накладная (УПД, CMR) Счёт-фактура на аванс Акт сверки История запросов	Юридическая работа 	Заключение договоров Заключение доп.соглашения Работа с просроченными платежами Запросы на лимиты и отсрочку
Финансы	Перевод денежных средств Доплата по заказу Возврат денежных средств Оформление авансового платежа Финтех и система быстрых платежей (B2B, B2C) История запросов	Логистика	Интеграция транспортных компаний Биржа перевозок Запросы на перевозку
		Личный кабинет	Регистрация пользователя и контрагента Личный кабинет внешнего и внутреннего пользователя Ценообразование Работа с потерянными клиентами Бренд-материалы Настройки (всплывающих окон, уведомлений и т.д)

Функционал цифровой платформы

11/ Интерфейс

Снабжение

Заявки на закупку
Заявка на участие в торгах
История заявок

Кадры

Вакансии
Резюме
Анкеты студентов
Мои собеседования
Заявления (отпуск трудовой, за свой счет и т.д.)
График отпусков
История запросов

Коммуникации

Внутренние и внешние чаты
Общение с администрацией и службами
Обмен файлами (любой формат, в том числе видео)

CRM

Постановка задач
История задач
Мессенджер

AI и обучение

Инструменты искусственного интеллекта
Обучающие видеоинструкции

Аналитика и отчётность

Отчеты (по платформе и компании в целом)
Аналитика

Приглашаем с нами в **цифровое будущее**

Виталий Бельский

Руководитель компании

☎ 8 (995) 789-56-45

✉ vbelsky@we-future.ru

