

QSOFT

В АЛИАНСЕ С *aic.*

amoCRM – простая и удобная Online CRM система

2009 г. – н.в.



Сайт:

В работе:

В проекте задействовано:

Ключевые участники:

<http://www.amocrm.ru>

2009 г. – н.в.

40

Токовинин Михаил, Ковальчук Егор,
Голованевский Сергей, Смирнов
Евгений, Шарпов Егор, Лазутов
Александр

История создания

amoCRM – это наш собственный SaaS-проект, классический стартап, успешный и востребованный на рынке. amoCRM представляет собой онлайн-систему учета клиентов и сделок для отдела продаж. Более 5000 предприятий используют amoCRM по всему миру; в базе данных системы содержится более 200 млн контактов. В нашей партнерской сети более 200 участников в странах СНГ.

amoCRM не первый и не единственный собственный проект QSOFT. В 2006 году мы разработали продукт «QSOFT: Корпоративный портал» и начали его внедрение в крупных российских компаниях. В 2008 году продукт купила компания «1С-Битрикс» для дальнейшего развития и на его основе запустила разработку нового продукта «1С-Битрикс: Корпоративный портал», который сегодня называется «Битрикс24».

В результате была создана простая и удобная CRM, представляющая собой базу данных клиентов, компаний и сделок, в которой собрана вся информация по каждому клиенту, активным переговорам, текущим контрактам и будущим продажам.

Воронку продаж можно выстраивать по любым критериям – по количеству сделок или в деньгах, по всему отделу или отдельным менеджерам, по собственным признакам.

Кроме того, система строит прогнозы продаж, основываясь на ранее собранной статистике и текущем положении.

С amoCRM можно работать и с мобильных устройств – выпущены приложения для iPhone и Android. Систему можно интегрировать с сайтом и телефоном компании. Продукт распространяется по модели SaaS, когда клиенту не надо ничего устанавливать на компьютер, он работает в браузере в режиме Online. Размещается в двух дата-центрах (Россия и США), между которыми происходит репликация в реальном времени.

Сейчас amoCRM уже абсолютно самостоятельная, самокупаемая компания с двумя офисами – в Москве и Сан-Франциско (Калифорния, США). По версии отраслевых рейтингов это лучшая CRM для малого и среднего бизнеса. Продуктом пользуются клиенты не только в России, но и в Канаде, Великобритании, Австралии, Новой Зеландии, Филиппинах, ЮАР, США и Европе. Бизнес стабильно растет на 10% каждый месяц, осваивает международный рынок и ищет новые каналы распространения продукта.



База клиентов

Интерес

6 сделок: 4 207 470 руб

Переговоры и КП

4 сделки: 2 550 000 руб

Торги, принимают решение

4 сделки: 12 205 000 руб

Согласован

2 сделки:

Быстрое добавление сделки

● SEO-оптимизация сайта

122 000 руб

● 37дн Новый запрос от Ивана

700 000 руб Иван Сидоренко, оптопортг

● Первый этап сайта банка

539 000 руб Петр Сидоров, Банк Юго-вс

● 28дн SEO-оптимизация

450 000 руб Валерия Афанасьева, ОАО

● Сайт детской музыкальной школы

500 000 руб Ирина Олеговна Зубец, шк

● 35дн Корпоративный сайт для

1 500 000 руб Мария Шелкопрядова, Пл

● Интернет-магазин детской одеж

100 000 руб Василий Иванович Старогу

● Новая сделка

5 000 руб Василий Иванович Старогу

● IT-решение для складирования

1 100 000 руб Мария Шелкопрядова, Пл

● Поддержка городского портала

1 100 000 руб Богдан Устюжанин, Адми

● ИМ Бытовой техники и электрони

10 000 000 руб Антон Пермодаров, Эль

● 42дн Продви

170 000 руб Васи

● 38дн Второй

600 000 руб Петр

5000+

Платящих клиентов (по состоянию на март 2014)

200

Партнеров в странах СНГ

99,99%

Uptime за 2013 год

+10%

Рост компании каждый месяц

Лучшая CRM

Для малого и среднего бизнеса (по версии отраслевых рейтингов)

Более 200 млн

Контактов в базе данных (данные клиентов)

