

# Корпоративный портал Bitrix24:

Как менялось отношение к системе за годы. Ее применимость к задачам, ключевым на сегодняшний день.



Александр Макачук  
Исполнительный директор

Telegram:  
[@pressenter](https://www.t.me/@pressenter)

## Несколько фактов обо мне

- Путь «Разработчик -> Технический директор»:  
2005 - 2012 (DMT Lab, «Группа Махаон», ADV/web-engineering, Notamedia).
- В 2008 приглашен в ADV/web-engineering для выстраивания направления Битрикс разработки.
- В 2012 стал исполнительным директором в Notamedia и, помимо прочего, начал автоматизировать все внутренние процессы (в т.ч. бухгалтерский и управленческий учет в Битрикс24).
- В 2016 году приглашен в качестве независимого эксперта\консультанта департаментом корпоративного управления ПАО «Роснефть» в рамках проекта внедрения Битрикс24 для автоматизации корпоративных процессов.
- В 2018 пришел в компанию DD Planet на позицию исполнительного директора и начал строить новый бизнес-юнит «Агентство» и параллельно автоматизировать внутренние процессы и отчетности на базе Битрикс24.

## Несколько фактов о DD Planet:

- Работаем с 2004 года;
- На сегодняшний день 120+ человек в Москве, Туле и Калуге;
- Среди клиентов: «МТС», «Билайн», «Алкон», «Кант», KDL, Estee Lauder Companies Rus, «Гранель», «Акрихин», Otis, Schlumberger и другие;
- Основные платформы: PHP (Bitrix, Битрикс24, Laravel), .NET, React.



# История Битрикс24. Начало

## Enterprise-сегмент

Рассмотрим пример такого решения из сегмента Корпоративных порталов.

Октябрь 2008 года. 1С-Битрикс запускает продукт «1С-Битрикс: Корпоративный портал».

Позиционирование: время внедрения – **4 часа**.

## Основные возможности:

- Корпоративное СМИ
- HR: структура компании, заявки, графики отсутствий, онлайн-курсы и сертификация
- Коммуникации: рабочие группы, сообщения, задачи

Легкие и точечные решения для СМБ

**Новые сотрудники**

19.08.2008  
[Марианна Телегина](#)  
офис-менеджер

14.08.2008  
[Ольга Немцова](#)  
офис-менеджер

09.08.2008  
[Софья Михайлова](#)  
офис-менеджер

[Кадровые перестановки](#) »

**Отсутствуют в офисе**

сегодня (до 22.12.2008)  
[Зухра Муратова](#)  
аниматор

сегодня (до 24.12.2008)  
[Андрей Жаркевич](#)  
дизайнер

сегодня (до 01.01.2009)  
[Виктор Бывешик](#)  
охранник

[график отсутствий](#) »

**Видео-новости**

15.12.2008  
[Собрание руководителей отделов](#)

16.12.2008  
[Отчет отдела продаж](#)

17.12.2008  
[Партнерский семинар](#)

[календарь событий](#) »

**Общие документы**

12.12.2008 16:06:19  
[Договор поставки \(расширенный\).doc](#)

12.12.2008 16:06:19  
[Заявление на отпуск.doc](#)

12.12.2008 16:06:19  
[Уведомление о расторжении договора поставки \(в одностороннем порядке\).doc](#)

12.12.2008 16:06:19  
[Договор поставки.doc](#)

12.12.2008 16:06:19  
[Типовой договор брокерского обслуживания.doc](#)

[все документы](#) »

**Выскажи мнение**

Планируете ли вы дополнительно обучаться профильной специальности?

да

нет желания

нет возможности

# 2008 ОКТЯБРЬ

# История Битрикс24. Бизнес-процессы и CRM

**Бизнес-процессы** — логичное развитие простых заявок. Начало пути до полноценной BPM-системы с визуальным редактором и нативной связкой с другими модулями Битрикс24.

**CRM** — изначально простая учетная система с одной воронкой, лидами, сделками, контактами и компаниями.

The screenshot displays two overlapping windows from the Bitrix24 administration interface. The top window, titled 'Редактирование шаблона бизнес-процесса' (Editing business process template), shows a flowchart editor with a 'Черновик' (Draft) window containing a list of steps: 'Создание новости', 'Первая проверка ОК', 'Экстренный случай', and 'Самый экстренный случай'. The bottom window, titled 'Воронка продаж' (Sales funnel), shows a CRM interface with a search bar, navigation tabs, and two tables of sales data.

| Воронка   | Стадия сделки            | Доля | Сделки | Сумма, Рубль |
|-----------|--------------------------|------|--------|--------------|
| - Воронка | В обработке              | 70%  | 7      | 115 500,00   |
|           | Уточнение информации     | 50%  | 5      | 85 000,00    |
|           | Коммерческое предложение | 40%  | 4      | 75 000,00    |
|           | Переговоры в процессе    | 20%  | 2      | 20 000,00    |
|           | Сделка заключена         | 10%  | 1      | 10 000,00    |

| Воронка   | Стадия сделки            | Доля | Сделки | Сумма, Рубль |
|-----------|--------------------------|------|--------|--------------|
| - Воронка | Обработка приостановлена | 20%  | 2      | 130 000,00   |
|           | Сделка не заключена      | 10%  | 1      | 17 000,00    |

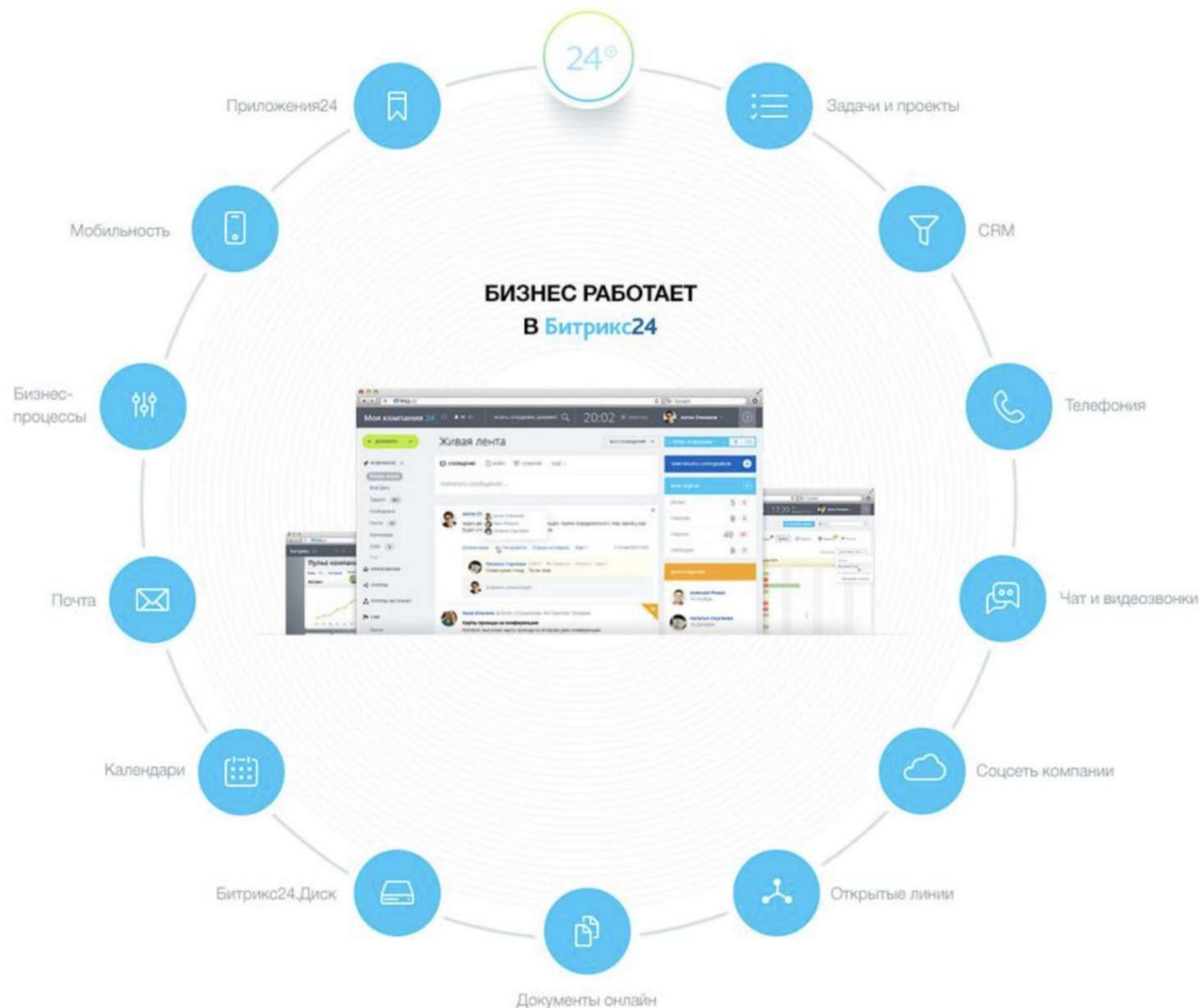
2009-2011

# История Битрикс24. Развитие.

## РЕФАКТОРИНГ!

Новое ядро D7, большой шаг в сторону модульной расширяемости и «Enterprise».

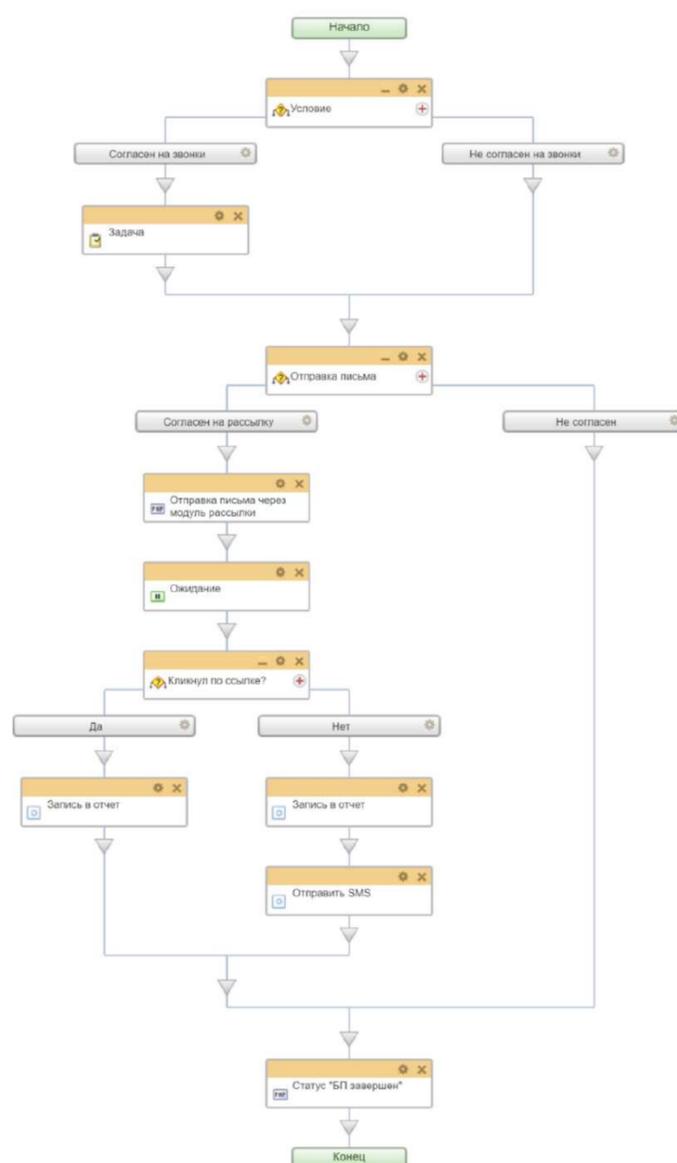
Развитие предыдущих модулей и появление новых.



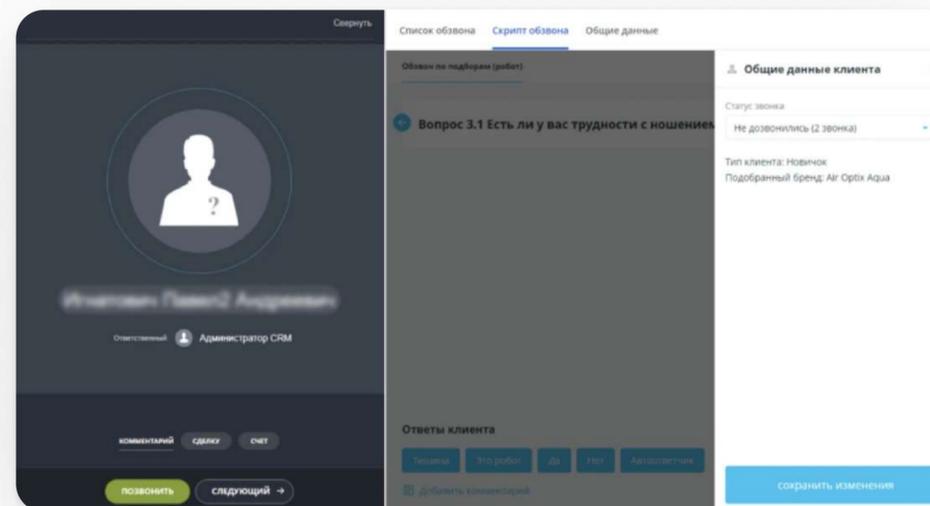
# 2012

# CRM для колл-центра – расширение

**01** Сценарий обзвона и последующих каскадных триггерных цепочек



**02** Расширение карточки звонка скриптом обзвона (модуль Телефония)



**03** Автоматизация «волны» обзвона целого сегмента пользователей по созданным «скриптам» обзвона. Сбор и выделение сегментов из CRM – модуль E-Mail Маркетинг

**04** Массовые рассылки – модуль E-Mail Маркетинг

Для ускорения рассылки можно подключить внешний сервис отправки писем. Например, Unione (дочка Unisender), мы реализовали такую связку и как ИТОГ:



Система может обрабатывать

**100 000**

ПИСЕМ В ЧАС



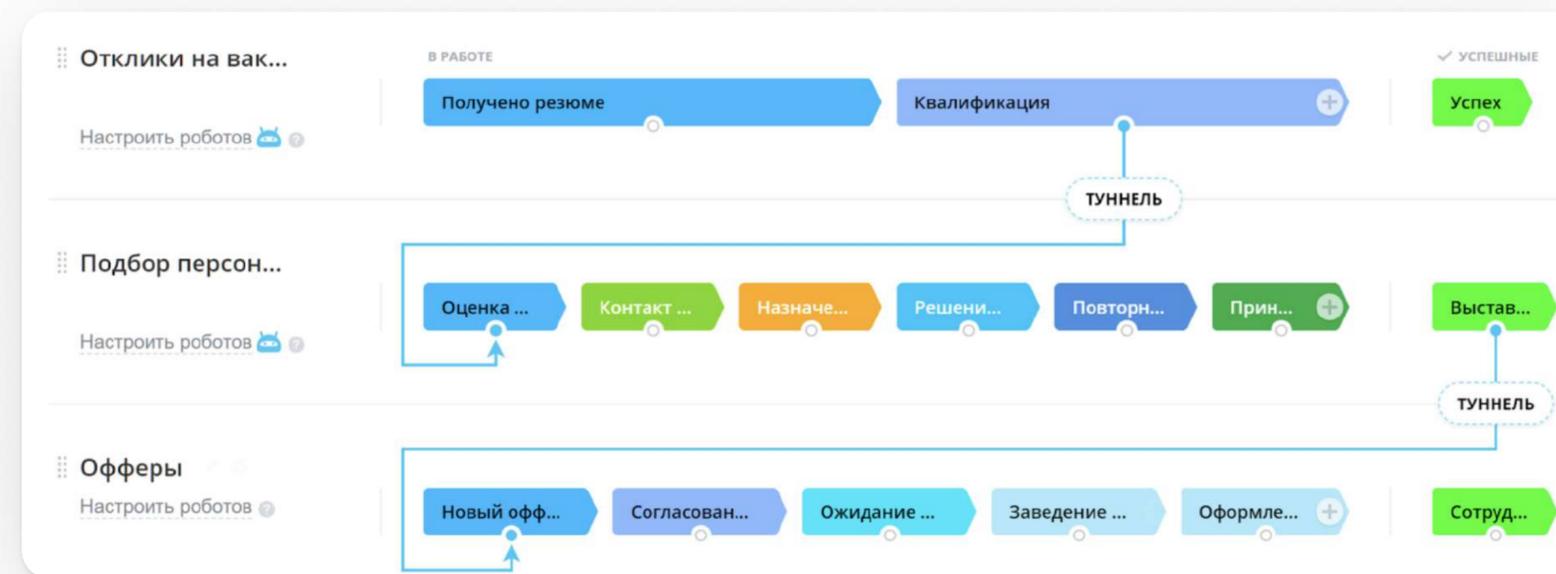
# CRM и воронки — это не только продажи

Любое повторяющийся процесс компании — это по сути воронка (набор воронок) со своими полями, стадиями, коммуникациями и автоматизациями этого процесса.

Многие компании пытаются это реализовать с помощью главной CRM, предназначенной для продаж, вследствие чего начинается бардак.

**Решение:** Смарт-процессы Битрикс24 — по сути неограниченное количество своих локальных CRM под каждую из групп процессов

## Пример HR (EJM)



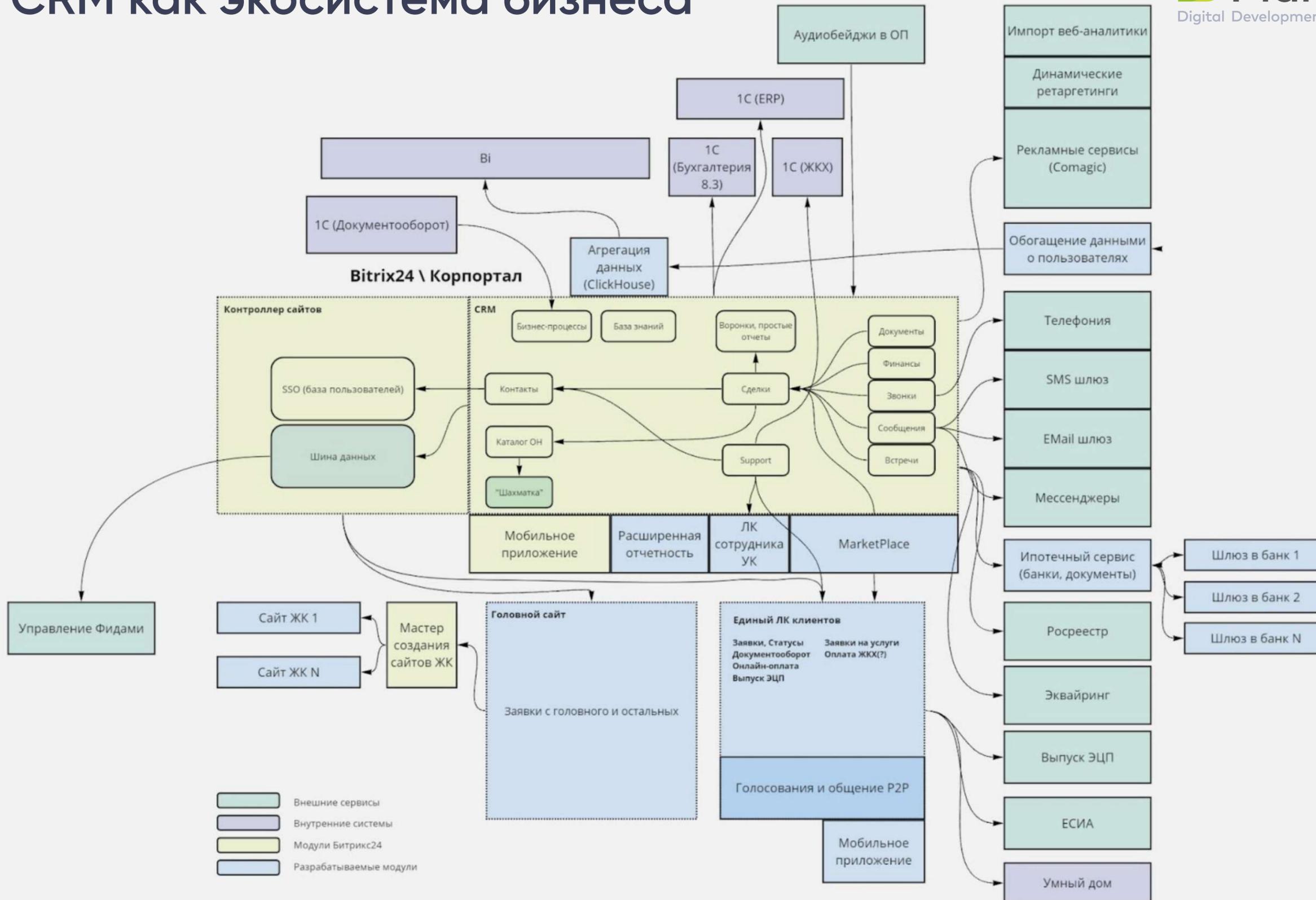
Более того — на каждый из смарт-процессов **можно надстроить дополнительные процессы** "сбоку" главного:

- Опросы удовлетворенности сотрудников
- Опросы 360
- Exit-интервью
- И т п

## Другие примеры:

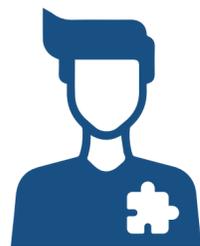
- Производство (на подписании договора заканчивается продажа, но не заканчивается процесс)
- Документооборот
- Оплаты
- Взаимодействия с подрядчиками и поставщиками и т п

# CRM как экосистема бизнеса



# Итоги

Если у вас есть в команде:



## Архитекторы

в совершенстве знающие все модули системы и способные эффективно придумать связки этих модулей для решения специфических задач



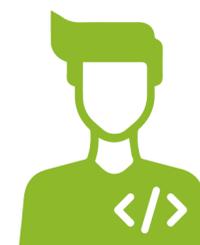
## Битрикс24-интеграторы

которые в совершенстве знают все возможности и особенности модуля «Бизнес-процессы» и умеют переносит в него BPMN-схемы



## Бизнес-аналитики

способные снять данные с внутренних бизнес-заказчиков, систематизировать их и описать в общепринятых форматах (BPMN), опять же, без «костылей»



## Битрикс-разработчики

которые грамотно свяжут эти модули, используя Framework, а не «костыли»

**...то с помощью Битрикс24 вы сможете автоматизировать практически все процессы в компании СМБ.**

\* но не доводя до изобретения велосипеда ;)

\*\* на самом деле крупный бизнес тоже можно, зависит от задач и объемов

Спасибо,  
вопросы?



Александр Макачук  
Исполнительный директор

Telegram:  
[@presenter](https://www.t.me/presenter)

