

Case №1

Pro Test — европейская фармацевтическая компания с несколькими складами в различных странах.



Задача:

Автоматизация сбора общей базы из Скорозвона, 5 складов, 3 CRM-систем и построение аналитики.



Что сделали:

Разработали собственную базу данных для сокращения нагрузки и увеличения скорости работы интеграции, так же интегрировали все склады в одной CRM-системе.



Результат:

Увеличение продаж на 100% за 2 месяца без дополнительных временных или материальных затрат на клиентов.



Case №2

Sconnect — сервис, разработанный в партнерстве с нами, который позволяет на данном этапе автоматически настраивать интеграции между Скорозвоном и amoCRM.



Решение:

В карточке клиента его запрос и основная информация, что снижает время работы оператора на ручное заполнение и освобождает время для большего количества звонков.



Планы:

В будущем планируется значительное расширение функционала и выведение сервиса не только на российский, но и на зарубежный рынок.

Case №3

ООО "Вектор" — сертифицированный партнер Сбербанка, Промсвязьбанка и других.



Задача:

Автоматическая проверка B2B-компаний с последующей передачей в Скорозвон и воронку в CRM-системе.



Что сделали:

Настроили проверку актуальности B2B-компаний из открытых источников и разработали интеграцию под клиента для максимально быстрой передачи лидов.



Результат:

Отлаженная система передачи лидов в amoCRM с повышением количества заявок на 80% и увеличения скорости их обработки в 2 раза.

