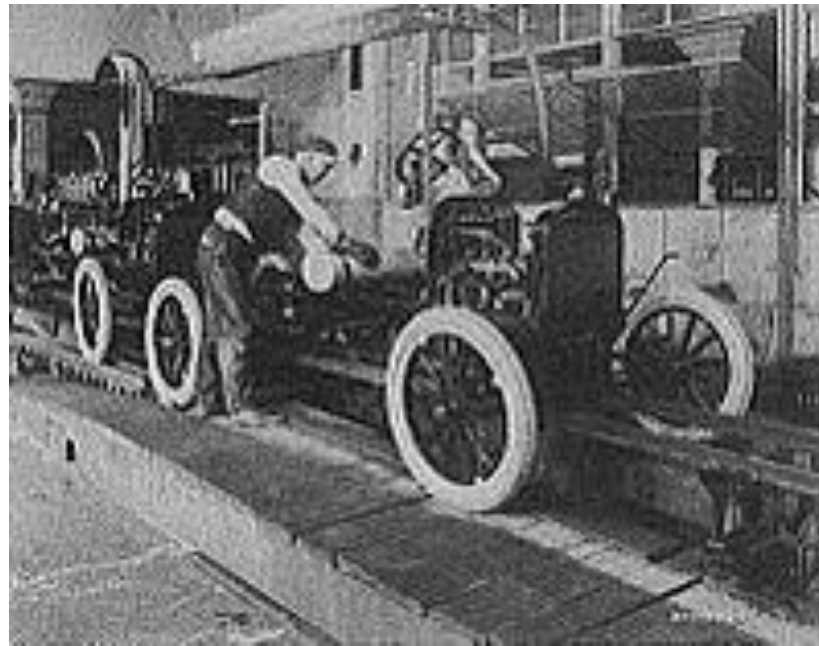


Кирилл Остерлевин

архитектор ИТ-систем для бизнеса



CRM может быть любого цвета,
если она... везёт



Как выбирать и внедрять CRM



Соблюдайте принцип «3В»

✓ Все



✓ Всё



✓ Всегда





Считайте окупаемость CRM

$$O = \sum P_{д} - \sum Z_{д} - И$$

O = Окупаемость

P_д = Прибыль (дополнительная)

Z_д = Затраты (дополнительные)



Как ускорить окупаемость

$$0 = \sum P_d - \sum Z_d - И$$

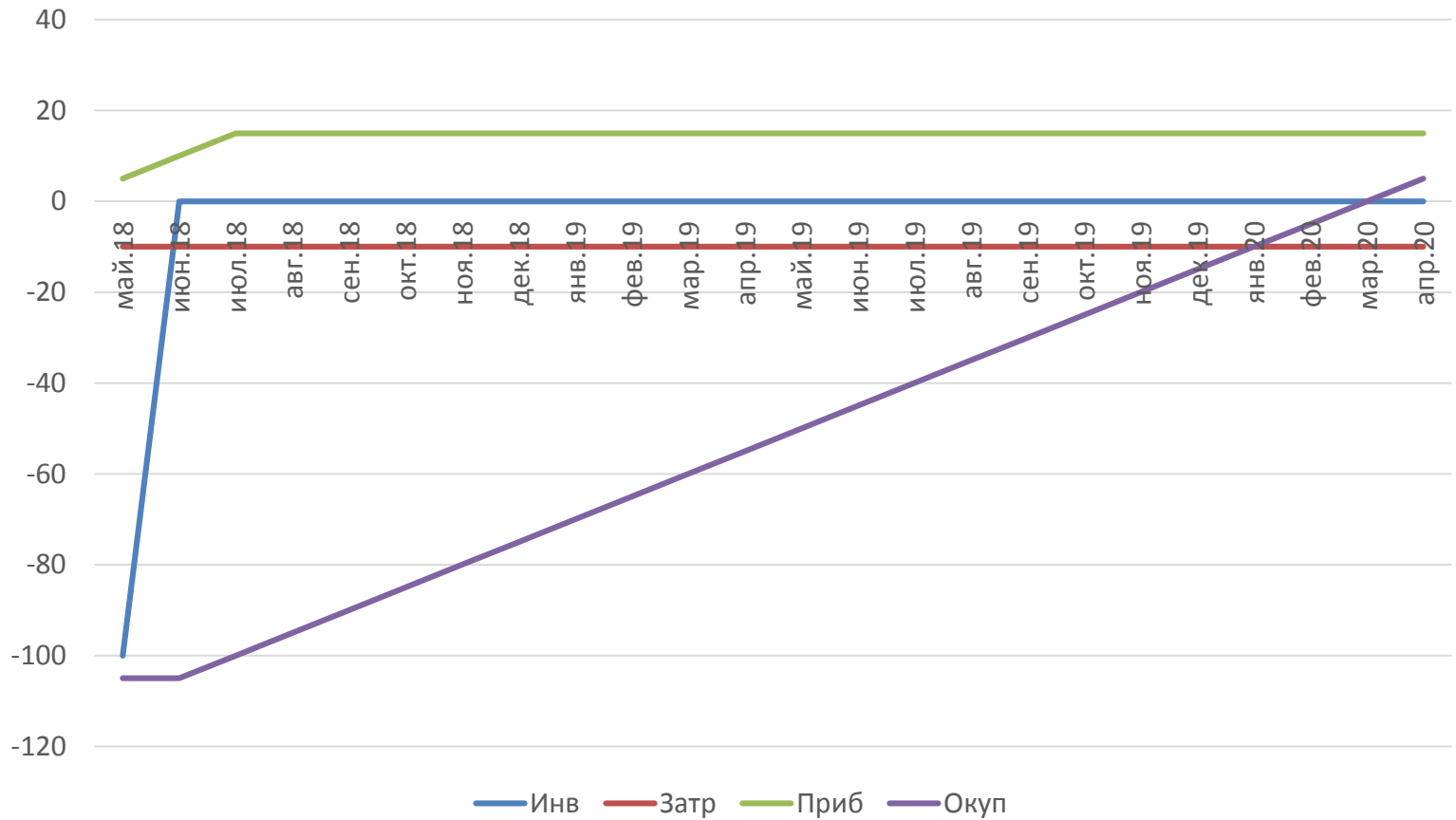
P_d = Увеличить прибыль

Z_d = Уменьшить Затраты



Пример окупаемости (100/10/5-10-15)

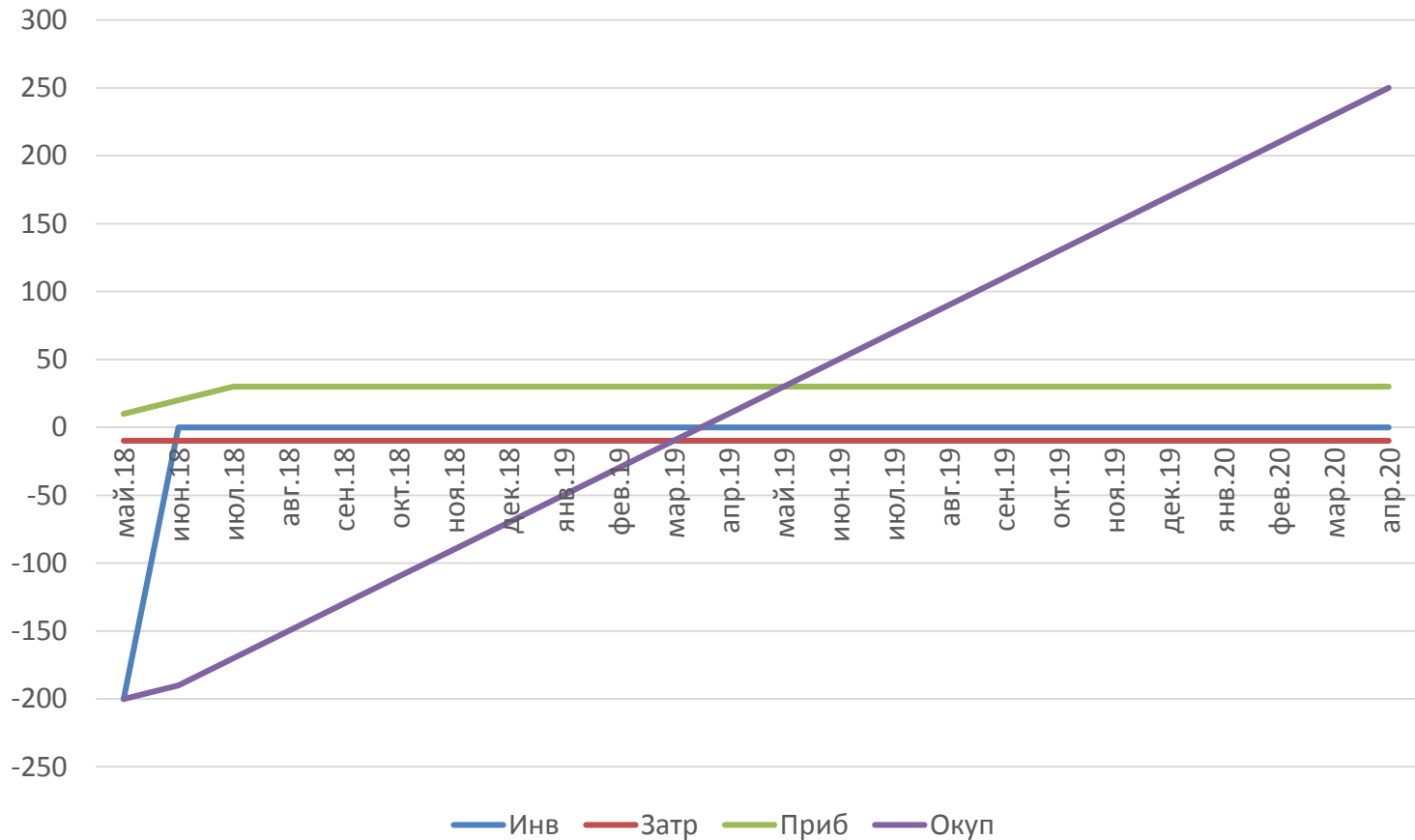
«бюджетный» вариант)





Пример окупаемости (200/10/10-20-30)

«дорогой» вариант



Мои услуги:



- CRM – внедрение (Битрикс24)
- Финансовое моделирование в Excel
- Экспресс-подбор команд/персонала

+7(962)321-1727

[Facebook.com/kirill.osterlevin](https://www.facebook.com/kirill.osterlevin)

[VK.com/kirill.osterlevin](https://vk.com/kirill.osterlevin)



WhatsApp



Viber



Telegram