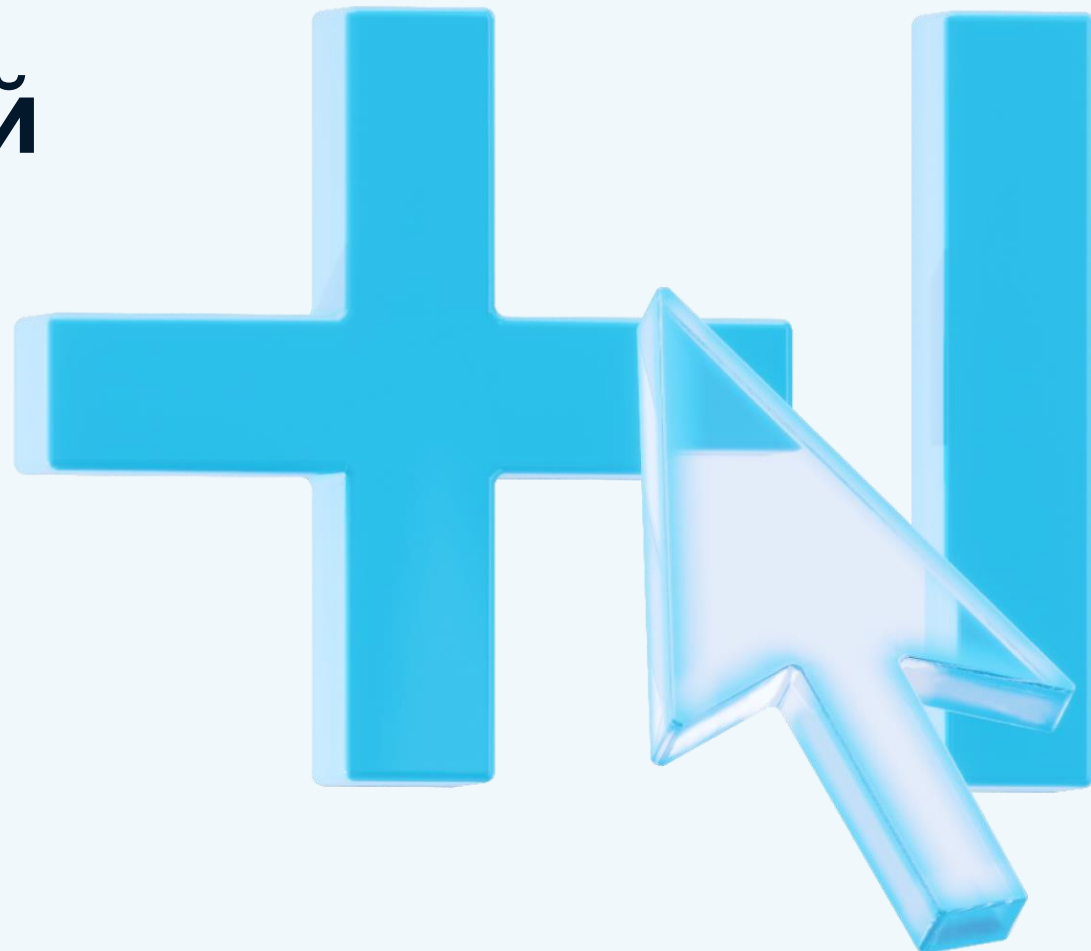


Единая СХ- платформа

Модус

для ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ



Холдинг Т1 сегодня — лидер российского ИТ-рынка



Многопрофильный ИТ-холдинг, предоставляющий полный спектр решений для реализации высокотехнологичных проектов с учётом актуальных потребностей и отраслевой специфики заказчиков

249,6 млрд руб.

+29% к 2023 г.

выручка холдинга
за 2024 год по МСФО

27 000+ сотрудников
в ИТ-холдинге Т1

950+ корпоративных
и государственных
клиентов

130+ компаний в партнерской
сети вендора HOTA

97 
ПО внесено в ЕРРП

№1 в России

cnews

Крупнейшие ИТ-компании

RX

Крупнейшие группы
и компании в области ИКТ

TADVISER

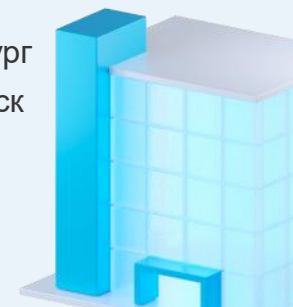
Крупнейшие ИТ-поставщики в банках

Компетенции

- + Разработка ПО
- + Искусственный интеллект
- + Системная интеграция
- + Информационная безопасность
- + Облачные сервисы
- + Консалтинг, обучение
- + Аутсорсинг

400+

- | | |
|----------------|----------------|
| + Москва | + Ижевск |
| + С. Петербург | + Казань |
| + Н. Новгород | + Екатеринбург |
| + Тверь | + Новосибирск |
| + Рязань | + Хабаровск |
| + Краснодар | + Минск |



Пример реализованного проекта для лизинговой компании



Цели и Задачи проекта



Основными целями внедрения CRM-системы являются:

- Повышение эффективности работы ДРК
- Повышение качества управленческих решений
- Повышение информационной открытости и прозрачности деятельности
- Улучшение клиентского опыта и повышение показателей удовлетворенности клиентов
- Обеспечение технологической готовности запуска массовых продуктов для сегмента МСБ



Для реализации поставленных целей система должна решать следующие задачи:

- Обеспечивать полный цикл работы с заявкой, клиентом, сделкой
- Взаимодействовать с внутренними и внешними отраслевыми справочниками для получения информации по клиентам
- Взаимодействовать с внутренней системой 1С для реализации бесшовного процесса по ведению и заключению лизинговой сделки
- Формировать необходимые печатные документы по шаблонам
- Обеспечивать построение гибкой отчетности по реализуемым бизнес-процессам



Процессные рамки проекта

- Маркетинг и Привлечение
- Проработка лизинговой сделки (преддоговорная работа) для ключевых клиентов
- Сопровождение клиента (в части работы КМ)

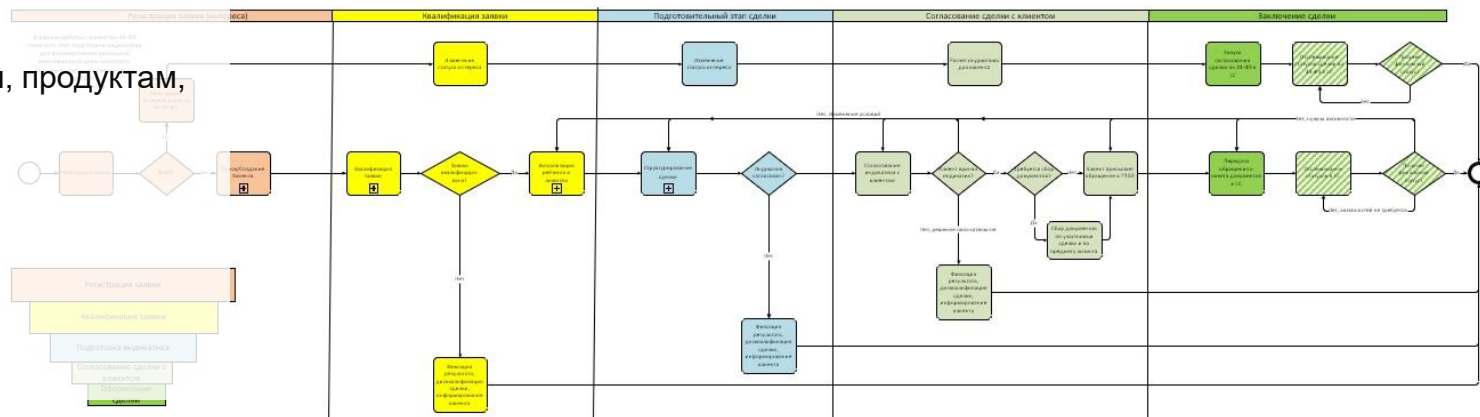
Функциональный и интеграционный объем

Функциональный объем

- Работа с карточкой клиента, фин. показателями, рейтингом и лимитами, представителями, адресами и т.д.
- Работа со сделкой начиная от лида и заканчивая заключенным договором
 - Участники сделки
 - Ведение предметов лизинга, поставок
 - Работа со страховками
 - Индикативы
 - План работы со сделкой
 - Задачи смежникам
 - Каталог документов
- Работа с проектами и проектными заявками
 - Карточка проекта, плановые и фактические показатели
 - Проектные заявки
- Отчетность
 - дашборды по заявкам, менеджерами, подразделениям, продуктам, новым сделкам, проектам
 - отчет для совещаний ДРК
- Задачи, заметки и вложения
- Маркетинговые компании: сегменты и процессы

Интеграционный объем

- Контур.Фокус: получение и актуализация данных по компаниями
- ЦБ: курсы валют
- Сервис DaData: нормализация адресов и телефонов
- Sendsay: шаблоны рассылок
- 1С:Документооборот
 - Синхронизация по компаниям и физ лицам и связанным данным
 - Тарифы и логика расчета маржи по сделкам
 - План по сделкам
 - Каталог документов и вложения
 - Задачи по согласованию сделок и договоров



Реализация. Экранные формы (1/2)

*пример реализации



МОДУС

Администрирование

Рабочий стол

Компания

Контакты

Маркетинговые кампании

Заявки

Сегменты

Задачи

Вложения

Дашборды

Проекты

Проектные заявки

Заявки > TOYOTA LAND CRUISER - 6 ед_поставщик СБСВ

ТОYOTA LAND CRUISER - 6 ед_поставщик СБСВ

Идентификатор заявки: 796

Ожидаемая дата подписания договора: 24.02.2022

Лицензиат/получатель

Статус заявки: В работе

Дата регистрации заявки: 12.06.2022

Ответственный

Классификация заявки: 1%

Структурирование заявки: 20%

Сделать текущим этапом

Запуск проекта

Завершить

Информация

Поставки

Страхование

Индикативы

Участники заявки

Финансирование

Команда

Наименование заявки: TOYOTA LAND CRUISER - 6 ед_поставщик СБСВ

Дата регистрации заявки: 12.06.2022

ООО Газпромтранс

Лицензиат/получатель: АО

Ожидаемая дата подписания договора: 13.09.2022

Вид заявки: Корпоратив

Тип предмета лизинга: Автотранспорт

Классификация: Повторный клиент

Статус заявки: В работе

Дата изменения статуса

Вероятность заключения

Приказ ЕБС: Е

Номер обращения в ТС: 3162

Дата обращения в ТС: 11.06.2022

Дата подписания ДКП и ДЛ: 11.06.2022

Подписание по ЭДО

Условия лизинга

Аванс лизингополучателю, %: 10

Срок лизинга, мес: 60

Управление: пром

Сумма лизинговых платежей в валюте ДЛ: 2 147 609.00

Валюта договора лизинга: RUB

Сумма лизинговых платежей в руб.: 2 147 609.00

Сумма ДКП в валюте ДЛ: 1 980 000.00

Валюта ДКП: RUB

Сумма ДКП в руб.: 1 980 000.00

Тип ставки

Тип плавающий ставки

Внешний spread, %

Ставка расчета ЛП, %: 10,5

Ставка ЛБ, %: 8,5

Текущий трансферт, %

Гросс-маржа, %: 1,5

Риск премия, %

Комиссия за организацию, %

Стоимость риска

Неустойка (лизинговый платеж), %

Учет дней просрочки

Возвратный лизинг

Вид имущества: Автотранспорт

Баллон

Проверка правоспособности по чек листу

Строкователь: Лизингополучатель

Строкователь: АО "АГРО"

Сохранить

Отменить

Информация

Поставки

Страхование

Индикативы

Участники заявки

Финансирование

Команда

Каталог документов

План проекта

Договоры

Наименование документа

Вид документа

Контрагент

Договор лизинга

Договор лизинга

Договор поручительства

Договор поручительства

Договор поручительства

Договор поручительства

Договор поставки

Договор поставки

Договор поставки

Договор поставки

Документы по сделке

Заявка на ККБ

Заявка на лизинг

Спецификация предметов лизинга

Документы по согласованию сделки

Документы в рамках заключения ОАиОР

Документ в рамках заключения ОАиОР

Документы в рамках заключения ЮО

Включение в договор условия об отсрочке плате...

Выезд сотрудника АО по месту нахождения юр. л...

Иной документ в рамках заключения ЮО

Одобрение сделки в качестве крупной

Данные по сделке

Решение по сделке

Найдено записей: 3

Заявки > Комбайн зерноуборочный 11ед

Комбайн зерноуборочный 11ед

Идентификатор заявки: 1948

Ожидаемая дата подписания договора: 12.09.2023

Лицензиат/получатель: АО "АГРО"

Статус заявки: В работе

Дата регистрации заявки: 14.08.2023

Ответственный

Классификация: 1%

Структурирование: 20%

Обращение создано: 1%

Сделать текущим этапом

Завершить

Информация

Финансирование

Поставка

Страхование

Индикативы

Команда

Участники заявки

Поставка

Наименование предмета лизинга

Количество

Поставщик

Плановая дата поставки

Валюта поставки

Условия поставки

Год выпуска

Производитель

Регион эксплуатации

Субсидия

Идентификационный номер

Комбайн tosh-785

9

12.09.2023

RUB

50% аванс, 50% по факту

2023

Сельскохозяйственные машины и оборудование

Краснодарский край

Сельхозтехника...

Комбайн vector-410

2

22.09.2023

RUB

50% аванс, 50% по факту

2022

Сельскохозяйственные машины и оборудование

Краснодарский край

нет

Найдено записей: 2

Карточка сделки с основной информацией и фин. показателями, детальным представлением по разделам сделки

Предмет лизинга												Действия	
☐	Наименование предмета лизинга	Аванс поставщику, %	Валюта поставки	Стоимость единицы (с НДС)	Количество	Курс	Ставка НДС	Всего (с НДС)	Всего (без НДС)	Плановая дата передачи в лизинг	Субсидия	Тип предмета	Копировать
☒	Источник бесперебойного питания	2,00%	RUR		3						нет	Энергетическое о...	Удалить
☐	Лазерная головка	3,00%	RUR		3		20 %				нет	Энергетическое о...	

Предмет лизинга

*пример реализации



МОДУС

Администрирование

Рабочий стол

Компания

Контакты

Заявки

Задачи

Вложения

Дашборды

Проекты

Проектные заявки

Заявки > TOYOTA LAND CRUISER - 6 ед., поставщик СБСВ

Бульдозер Zoomlin

Идентификатор заявки
1796

Ожидание даты подписания договора
24.02.2024

Лицензиополучатель
ГАЗ

Статус заявки
В работе

Дата регистрации заявки
12.06.2022

Ответственный

Квалификация заявки 0%

Структурирование заявки 20%

Сделать текущим этапом

Завершить

Информация

Поставки

Страхование

Индикативы

Участники заявки

Финансирование

Команда

Каталог документов

План проекта

План проекта

Заключение по сделке

Подготовка заключения по ликвидности

Подготовка заключения по рискам

Подготовка заключения СБ

Подготовка юридического заключения

Запрос страховых тарифов

Подготовка расчета в договор

Предварительные этапы

Подготовка индикатива предварительная

Подготовка предварительного заключения УЭБ

Предварительная оценка ликвидности

Предварительная оценка рисков клиента/сделки

Рейтингование контрагента по планируемой лизинговой...

Сбор документов по Поставщику

Согласование ОКОВ

Заключение по сделке

Века	Родительская века	Длительность, дней		
Заключение по сделке		1		

Работа над сделкой осуществляется согласно плану

Века	Родительская века	Длительность, дней	Начало	Окончание
Подготовка заключения по ликвидности	Заключение по сделке	6	21.11.2023	
Подготовка заключения по рискам	Заключение по сделке	3	21.11.2023	
Подготовка заключения СБ	Заключение по сделке	0	21.11.2023	
Подготовка юридического заключения	Заключение по сделке	4	21.11.2023	

Проектные заявки

Все проектные заявки

☐	Номер закупки	Проект	Заказчик	Менеджер ДРК	Менеджер ОРП
☐	Г Ю	Программа			Сергей
☐	Г	Программа			Сергей Д
☐	Г И9	Программа			Сергей
☐	Г	П			Григорий
☐	1 86	У			Сергей

Отдельный процесс для работы с «проектными» заявками

Редактирование проектной заявки

Номер закупки * ГПК313060

Проект Программа

Заказчик Г

Тип закупки ЕИ

№ закупки КТГ 0001/23/4.1

01.2023

Предмет закупки Определение поставщика предмета лизинга (дорожно-строительная и специальная техника) для

Наименование ГП согласно ДКП * Специальный автокран XCMG XCA100_S r/n 100t

Победитель ABTC

Количество, ед * 5

Цена заявки победителя за единицу с НДС 20 000 000.00 руб.

Цена заявки победителя ИТОГО с НДС 100 000 000.00 руб.

Производитель XCMG

Срок поставки по ДКП 15.08.2023

Направлено на согласование поставщику 01.08.2023

Направлено на согласование ДРК (М) 03.08.2023

TX согласовано ДО 03.08.2023

TX согласовано 1С 04.08.2023

Оригинал ДКП получен

Направлено на подпись поставщику 03.08.2023

Проекты > Г

Информация

Наименование проекта * Г

Статус проекта В работе

Дедлайн 13.09.2022

Цели проекта Завершить проект до 21.12.2023, Сделать не менее 800 Заявок

Ответственный Г

Управление Газпром

Возможность заключения Высокая

Линейный руководитель Г

Сегмент Оборудование

Сумма проекта, руб. 12 000 000.00

Сумма заключенных заявок в руб. 8 000 000.00

Сумма заявок в работе в руб. 4 000 000.00

Сумма остатка в руб. 4 000 000.00

Источник финансирования Собственные средства

Кредитующее подразделение БАНК 3

Гресс-маржа, % 2

Наличие плановых показателей

Сохранить Отменить

Карточка проекта с плановыми показателями

Плановые показатели

☐	Квартал	Год	Сумма в руб.	Сумма заключенных заявок в руб.	Сумма заявок в работе в руб.	Сумма остатка в руб.
☐	I квартал	2022	3 000 000.00	2 000 000.00	1 000 000.00	1 000 000.00
☐	II квартал	2022	3 000 000.00	2 000 000.00	1 000 000.00	1 000 000.00
☐	III квартал	2022	3 000 000.00	2 000 000.00	1 000 000.00	1 000 000.00
☐	IV квартал	2022	3 000 000.00	2 000 000.00	1 000 000.00	1 000 000.00

Найдено записей: 4

Реализация. Отчетность (1/2)

*пример реализации



МОДУС

Администрирование

Рабочий стол

Компании

Контакты

Заявки

Задачи

Вложения

Дашборды

Проекты

Проектные заявки

Проектные заявки

Все проектные заявки

Номер закупки

Проект

Заказчик

Менеджер ДРК

Менеджер ОРП

№ закупки КГТ

Тип закупки

Предмет закупки

Действия

Копировать

Удалить

Экспорт

Настройка таблицы

Фильтры

Без фильтра

Сохранить фильтр

Отчет для «проектных заявок»

Проектные заявки

report (5).xslm
367 КБ • Готово

Polymatica

Отчет по клиентской базе

Поделиться Экспорт слоя На весь экран

Фильтры Редактировать

ФИО клиента

Компания

Рабочий телефон

Рабочий e-mail

Дата рождения

Должность

Отрасль

Регион

Город

Управление

Ответственный КМ

Моисеев Алексей Алексеевич

На весь экран

Информация

Экспорт

JPEG

PDF

PNG

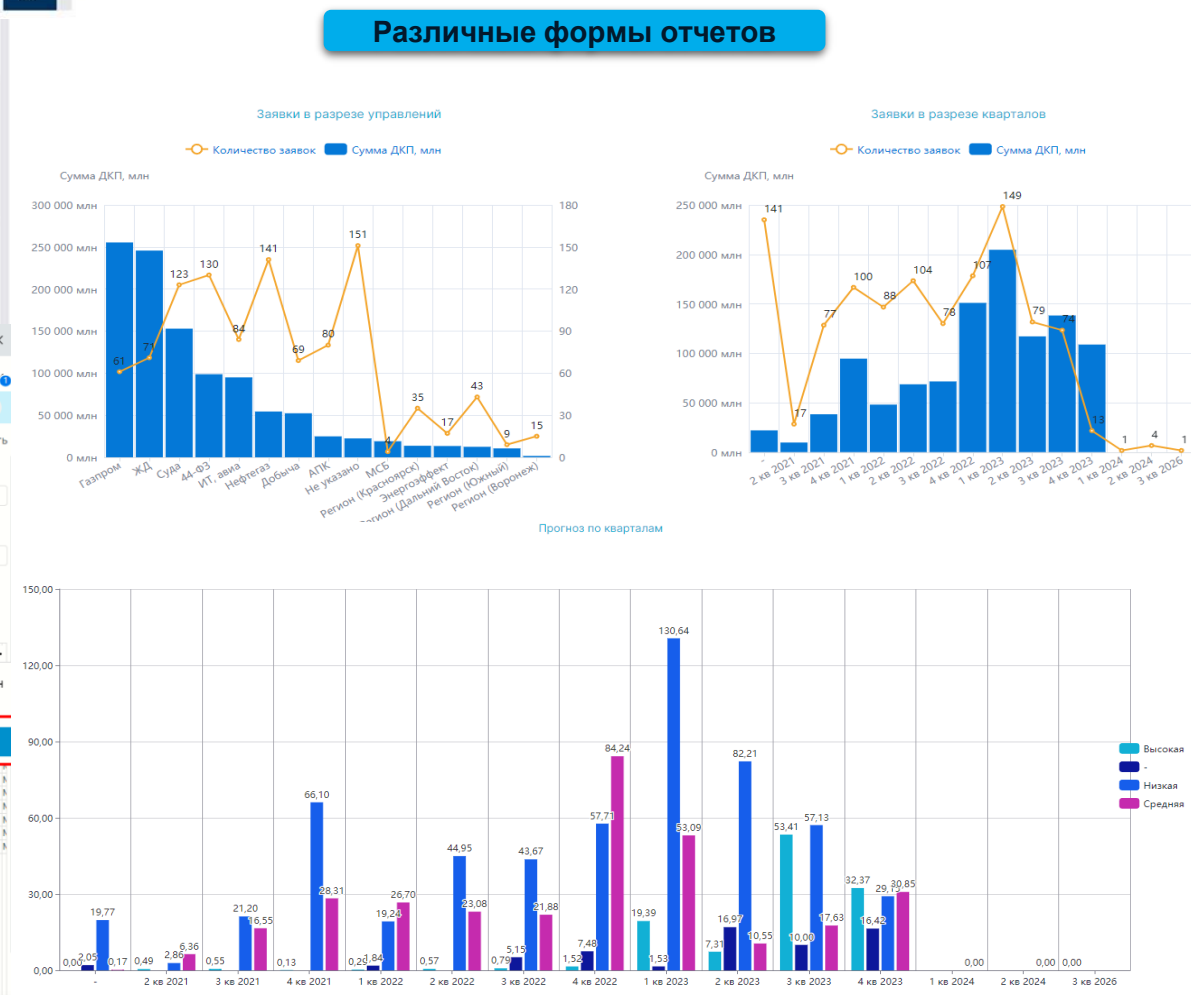
CSV

JSON

XLSX

XML

Гибкая фильтрация данных с последующей выгрузкой



Реализация. Отчетность (2/2)

*пример реализации



Отчет для совещаний используется для отслеживания плана выполнения

1	Отчет для совещаний ДРК									
2	17.08.2023									
3										
4										
5										
6										
7										
8	Управление	Проект	Этап реализации заявки	Квартал, год заявки	Вероятность заключения	Группа компаний	Лизингополучатель	Тип ПЛ	Источник финансирования	Кредитующее подразделение
9	-	-	В работе	1 кв 2023	Высокая	-	ОС	Транспортные средства	Заемные средства	Кредитный блок
10								Спецтехника	Заемные средства	
11					Средняя		ОС	Суда (речные, морские)	Заемные средства	
12							М	Транспортные средства	Заемные средства	
13							БА	Оборудование	Заемные средства	
14					Низкая		ОС	Здания/сооружения	Собственные средства (СД)	
15							ОС	Транспортные средства	Заемные средства	
16							ОС	Суда (речные, морские)	Заемные средства	
17				2 кв 2023	Средняя		-	Спецтехника	Лимит	
18							-			
19	ИТОГ									
20	44-ФЗ									
21	АПК	(пусто)	Новая	-	-	ООО	ООО	Транспортные средства	Заемные средства	
22			В работе	-	-	АО	АО	Смешанная	Заемные средства	
23			В работе	-	-	-	-			
24				1 кв 2023	Средняя		АДЛ	Спецтехника	Собственные средства (ГД)	
25							ОКР	Оборудование	Заемные средства	
26							ОС		Стандартный лизинг	
27							ОС	Спецтехника	Лимит	
28						М	ОС	Железнодорожный подвижной состав	С	
29						ВС	АВ	Транспортные средства	Л	
30					Низкая		ГАУ	Оборудование	С	
31				2 кв 2023	Средняя		АДЛ	Оборудование	С	
32						ГК	ОС	Спецтехника	Л	

Дашборды

Дашборд по Заявкам/Обращениям Отчёт по Заявкам/Обращениям Отчет для совещаний ДРК Отчет по новым Заявкам Отчет Прогноз по Заявкам

Отчет для ДРК

Поделиться Экспорт слоя На весь экран Редактировать

Перетяните поля фильтров сюда

Сумма ДКП, млн	Группа компаний	Лизингополучатель	Статус	Вероятность заключения	Прогресс реализации (%)	Наименование заявки	Тип ПЛ	Источник финансирования
Управление	Год	Д						
-	232	3						
4	8252	3						310000000.00
А	3824	3			250000000.00			3283254000.00
Г	3107	4						
Д	1107	7			11072400000.00			283124203.34
Ж	5761	3			13500000000.00			1086240000.00

Отчет для ДРК Слой

Дата с

07.03.2023

Дата по

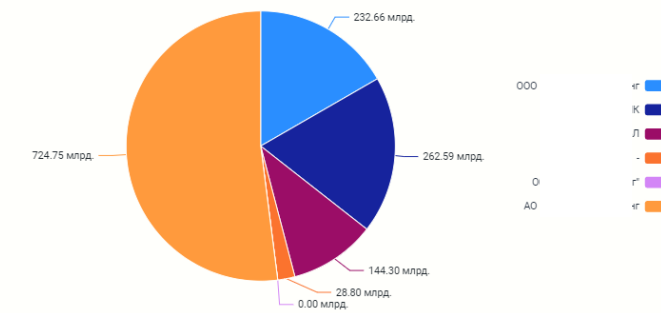
21.07.2023

Скачать отчет

Заявки/Обращения с субсидией (количество, сумма)



Заявки/Обращения в разрезе Лизингодателей (количество, сумма)



Модус



модульная платформа

Ключевые особенности

01

Автоматизация процессов

Учитывайте все ключевые процессы взаимодействия с клиентами: продажи, сервис, маркетинг, программы лояльности, аналитический CRM

02

Модульная структура

Развивайте решение собственными силами без необходимости привлечения подрядчика/вендора

03

Омниканальность

Подключайте любые каналы коммуникаций и источники лидов в одном месте, следите за полной историей взаимодействия с клиентами

04

Микросервисная архитектура

Развивайте функционал, избегая серьезных рисков для бизнеса. Получайте более гибкую релизную политику, соответствующую ожиданиям бизнеса

05

Создание микросервисов

Quarkus от компании Red Hat (IBM) — Kubernetes native Java фреймворк. В основе Quarkus — Vert.x, Netty, поверх которых используются реактивные фреймворки и расширения

06

Cloud-native решение

В основе лежат микросервисы под управлением системы оркестрации Kubernetes

Модульная платформа



Гибкая автоматизация ключевых бизнес-процессов: B2B и B2C-продаж, маркетинга, клиентского сервиса. Также позволяет работать с финансовыми показателями компании для формирования управленческой отчётности

Лояльность

- Управление программами лояльности
- Начисление баллов и расчёт премий
- Интеграция с партнёрами

CRQ

- Повышение продаж за счёт автоматической генерации КП
- Гибкая настройка процесса ценообразования
- Управление продуктовым каталогом

Сервис

- 360° обзор клиента
- Сквозные процессы поддержки между департаментами организации
- Быстрая интеграция
- СТИ и другие интерактивные каналы

Продажи

- Единая воронка продаж по всему предприятию
- Контроль эффективности продаж
- B2B- и B2C-продажи
- Доступность системы в любом канале

Маркетинг

- Маркетинговые кампании
- Управление мероприятиями
- Полный цикл: от идеи до воплощения
- Сквозная логика во всех каналах

Аналитика

- Дашборды
- Оперативная отчетность
- Витрины данных
- Преднастроенный ETL

Контакт-центр

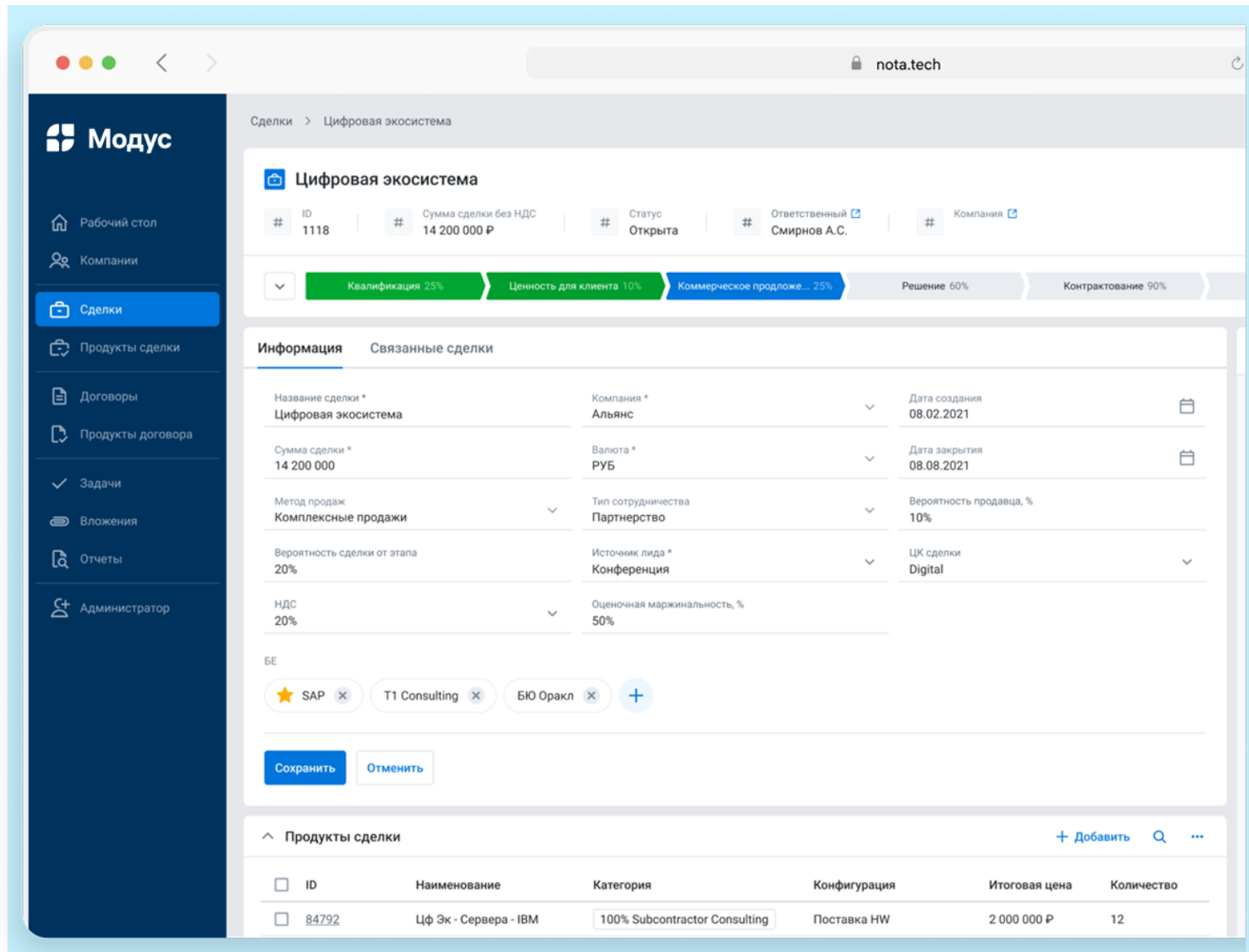
- Обработка обращений из всех каналов в едином окне
- Рабочее место оператора
- Автоматический процесс распределения обращений и контроль нагрузки оператора

Взыскание

- Автоматизация всех этапов взыскания
- Гибкая настройка стратегий взыскания
- Рабочее место для оператора КЦ
- Подготовка судебных документов

Гибкое решение для автоматизации корпоративного процесса продаж

- Единая воронка продаж по всему предприятию
- Управление B2B- и B2C-продажами по гибко настраиваемым процессам
- Работа со сделкой через мессенджеры при помощи чат-бота
- Единичные и рамочные сделки
- Автоматизация движения сделки по воронке продаж
- Аналитический инструмент для управления продажами и оценки эффективности (Business Intelligence, Business Review)



The screenshot displays the 'Модус' CRM interface. On the left is a dark blue sidebar with navigation icons and labels: 'Рабочий стол', 'Компании', 'Сделки' (highlighted), 'Продукты сделки', 'Договоры', 'Продукты договора', 'Задачи', 'Вложения', 'Отчеты', and 'Администратор'. The main content area is titled 'Сделки > Цифровая экосистема'. It features a header for the deal 'Цифровая экосистема' with fields for ID (1118), Sum (14 200 000 Р), Status (Открыта), Responsible (Смирнов А.С.), and Company. Below this is a progress bar showing stages: 'Квалификация 25%', 'Ценность для клиента 10%', 'Коммерческое предложение 25%', 'Решение 60%', and 'Контрактация 90%'. The 'Информация' tab is active, showing a table of deal details:

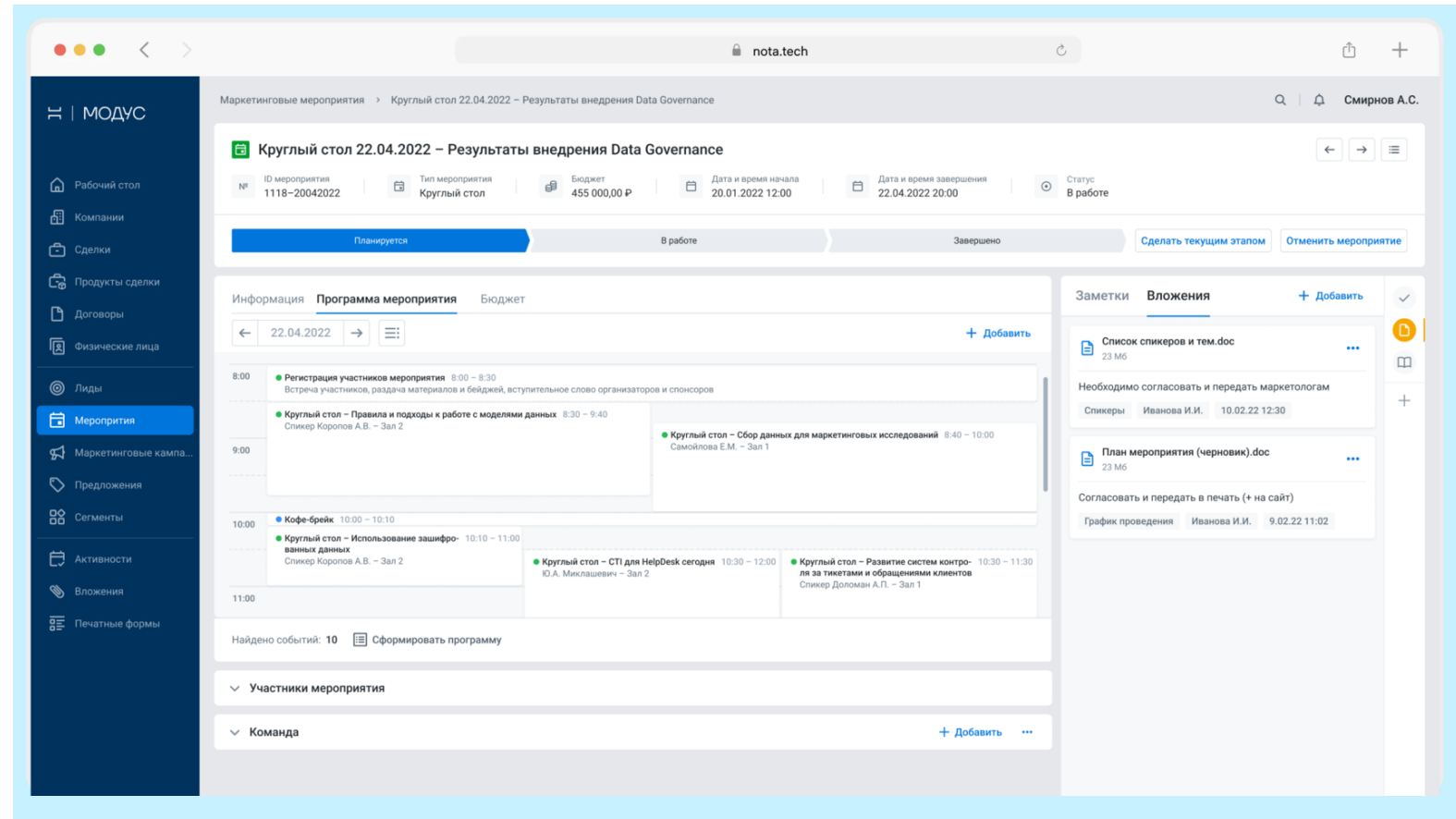
Название сделки *	Компания *	Дата создания
Цифровая экосистема	Альянс	08.02.2021
Сумма сделки *	Валюта *	Дата закрытия
14 200 000	РУБ	08.08.2021
Метод продаж	Тип сотрудничества	Вероятность продавца, %
Комплексные продажи	Партнерство	10%
Вероятность сделки от этапа	Источник лида *	ЦК сделки
20%	Конференция	Digital
НДС	Оценочная маржинальность, %	
20%	50%	

Below the table, there are tags for 'SAP', 'T1 Consulting', and 'БЮ Оракл', along with a '+'. At the bottom of the main area are 'Сохранить' and 'Отменить' buttons. A section titled 'Продукты сделки' is expanded, showing a table of products:

ID	Наименование	Категория	Конфигурация	Итоговая цена	Количество
84792	Цф Эк - Сервера - IBM	100% Subcontractor Consulting	Поставка HW	2 000 000 Р	12

Решение для автоматизации маркетинга

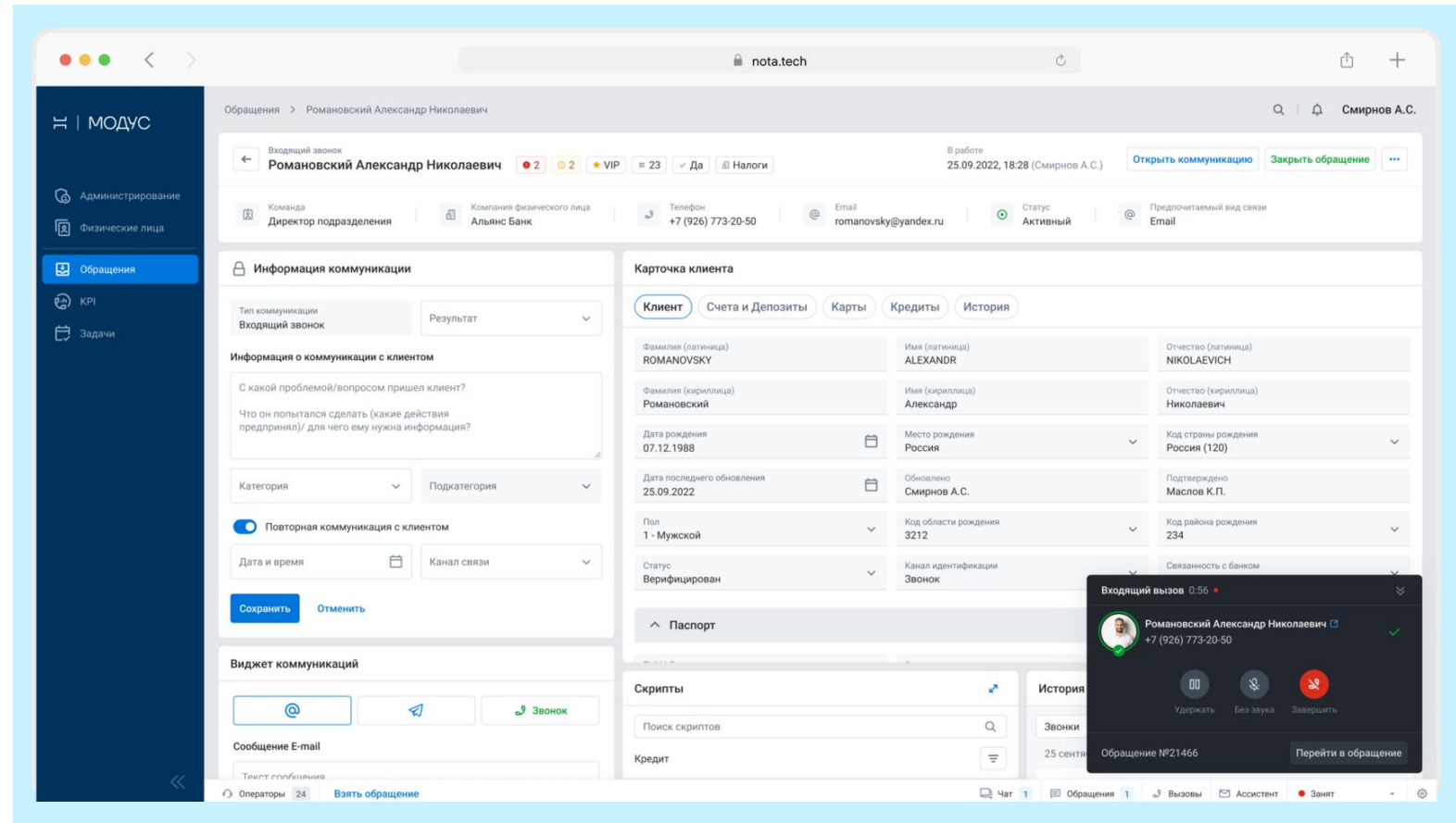
- Планирование и проведение маркетинговых кампаний по расписаниям и в реальном времени (триггерные)
- Многоэтапные схемы сегментирования аудитории, стратифицированные контрольные группы
- Работа с внешними витринами данных, настройка расчетных атрибутов
- Многошаговые омниканальные коммуникации по индивидуальным тактикам
- Маркетинговые мероприятия «offline»
- Аналитика эффективности маркетинговых кампаний и мероприятий



Контактный Центр

Омниканальное решение для организации работы контакт-центра

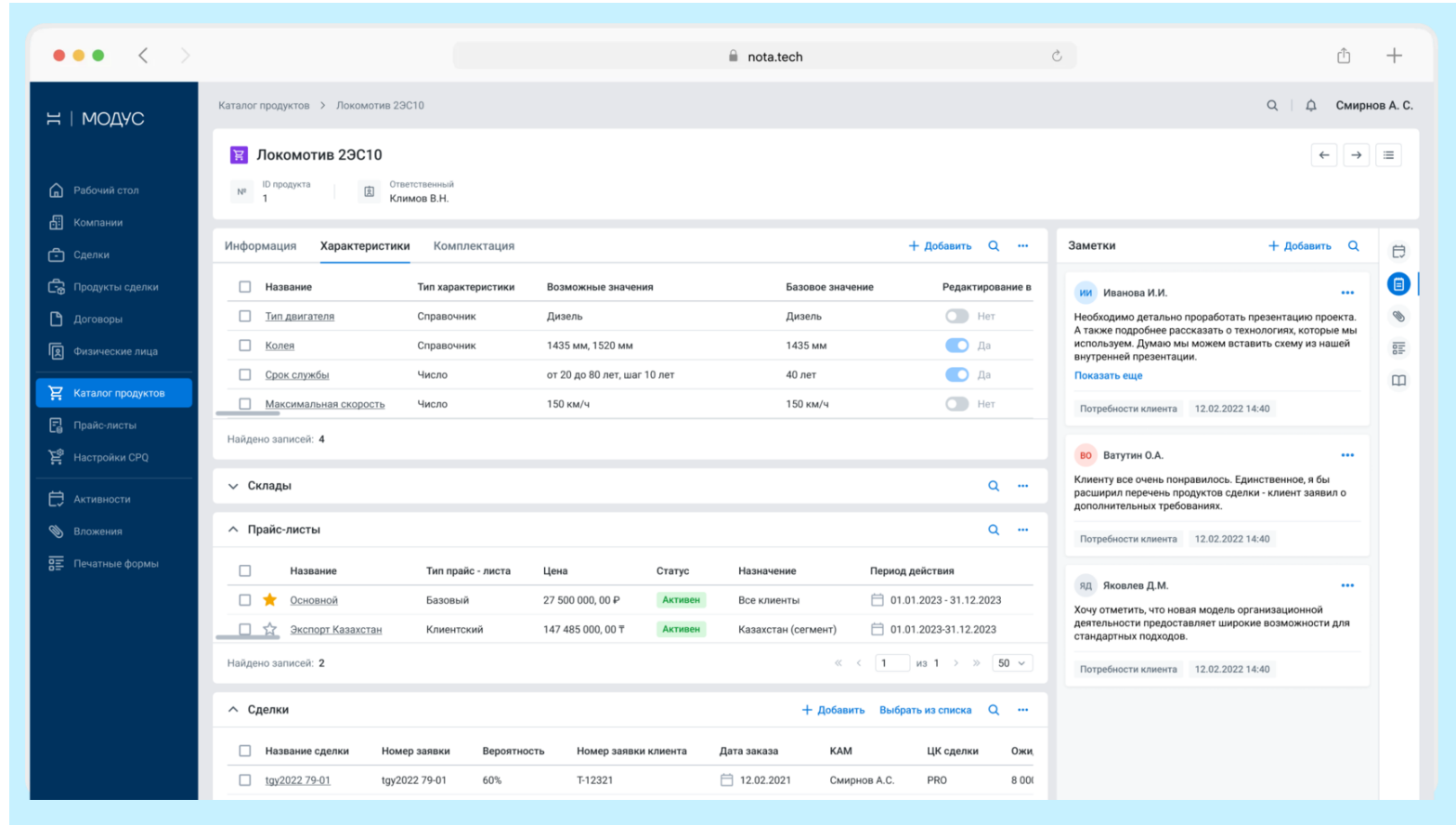
- Обработка обращений из всех каналов в едином окне (телефония, почта, WhatsApp, Telegram, Viber, SMS)
- Рабочее место оператора, встроенный ассистент и доступ к базам знаний
- Автоматический процесс распределения обращений
- Фиксирование обращений клиентов и результатов общения в CRM
- Автоматический контроль нагрузки оператора, расчет KPI, анализ загрузки
- Гибкая аналитика всех касаний с клиентом, преднастроенный автоматический расчёт целевых показателей контакт-центра, запись разговоров и истории коммуникации



Продуктовый каталог (CPQ)

Автоматизация ценообразования и управления продуктовым каталогом

- Управление продуктовым каталогом, сложными продуктами моделями и составными продуктами
- Гибкая настройка и автоматизация процесса ценообразования, формульное ценообразование
- Индивидуальные ценовые условия для единичных клиентов, территориальных подразделений, валютных зон и клиентских сегментов
- Быстрое и удобное составление точных коммерческих предложений и технических заданий
- Увеличение конверсии сделок за счёт скорости и качества подготовки КП



The screenshot displays the Modus CPQ system interface. The left sidebar contains navigation options: Рабочий стол, Компании, Сделки, Продукты сделки, Договоры, Физические лица, **Каталог продуктов**, Прайс-листы, Настройки CPQ, Активности, Вложения, and Печатные формы. The main content area is titled 'Каталог продуктов > Локомотив 2ЭС10' and shows details for product 'Локомотив 2ЭС10' (ID: 1, Responsible: Климов В.И.). It includes tabs for 'Информация', 'Характеристики', and 'Комплектация'. The 'Характеристики' tab is active, showing a table of product features with columns: Название, Тип характеристики, Возможные значения, Базовое значение, and Редактирование. Below this, there are sections for 'Склады', 'Прайс-листы', and 'Сделки'. The 'Прайс-листы' section shows a table with columns: Название, Тип прайс-листа, Цена, Статус, Назначение, and Период действия. The 'Сделки' section shows a table with columns: Название сделки, Номер заявки, Вероятность, Номер заявки клиента, Дата заказа, КАМ, ЦК сделки, and Ожи. On the right side, there is a 'Заметки' section with a list of notes and a 'Потребности клиента' section with a list of client needs.

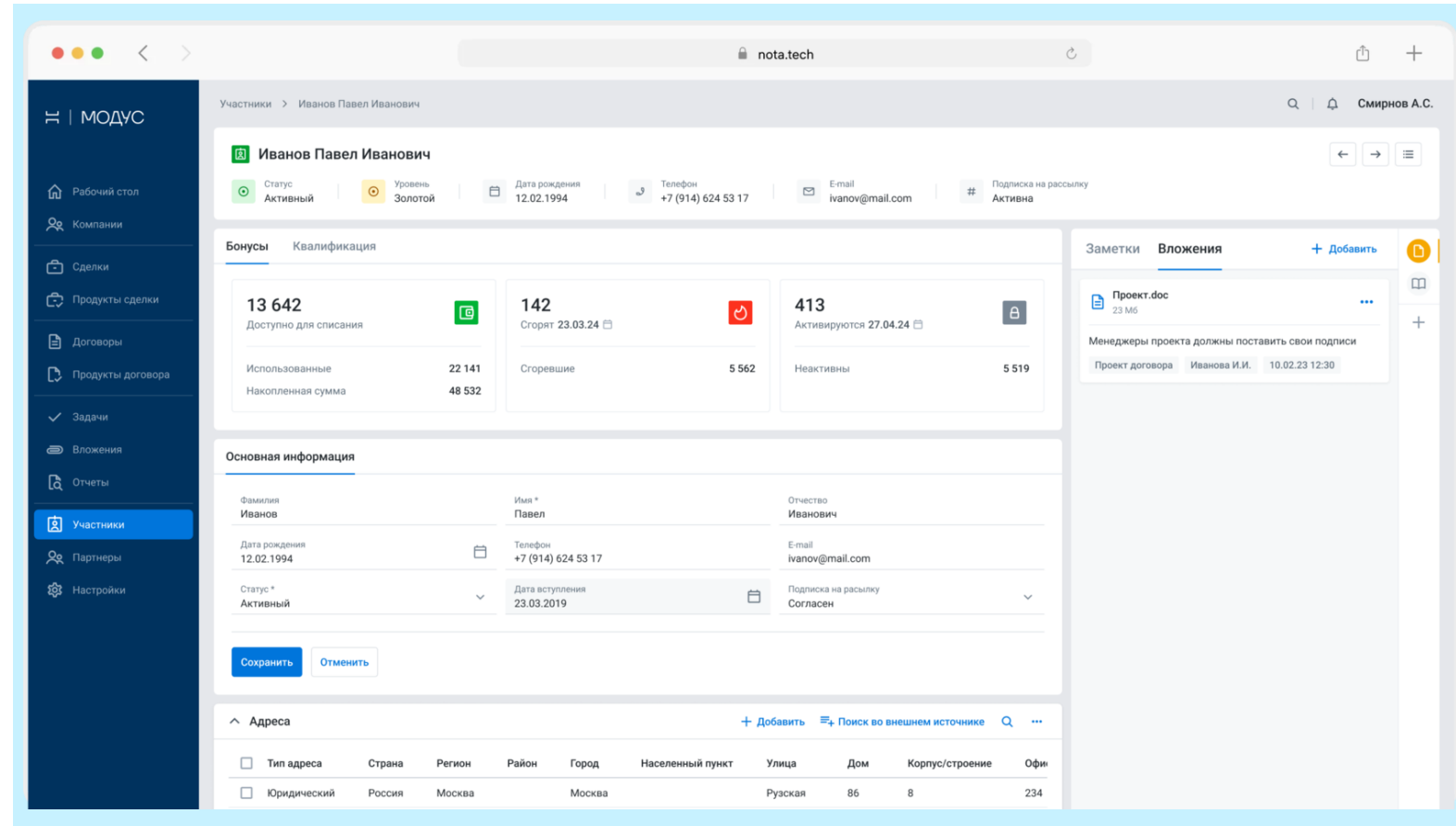
Название	Тип характеристики	Возможные значения	Базовое значение	Редактирование
Тип двигателя	Справочник	Дизель	Дизель	Нет
Колея	Справочник	1435 мм, 1520 мм	1435 мм	Да
Срок службы	Число	от 20 до 80 лет, шаг 10 лет	40 лет	Да
Максимальная скорость	Число	150 км/ч	150 км/ч	Нет

Название	Тип прайс-листа	Цена	Статус	Назначение	Период действия
Основной	Базовый	27 500 000, 00 Р	Активен	Все клиенты	01.01.2023 - 31.12.2023
Экспорт Казахстан	Клиентский	147 485 000, 00 Т	Активен	Казахстан (сегмент)	01.01.2023-31.12.2023

Название сделки	Номер заявки	Вероятность	Номер заявки клиента	Дата заказа	КАМ	ЦК сделки	Ожи
tg2022-79-01	tg2022-79-01	60%	T-12321	12.02.2021	Смирнов А.С.	PRO	8 000

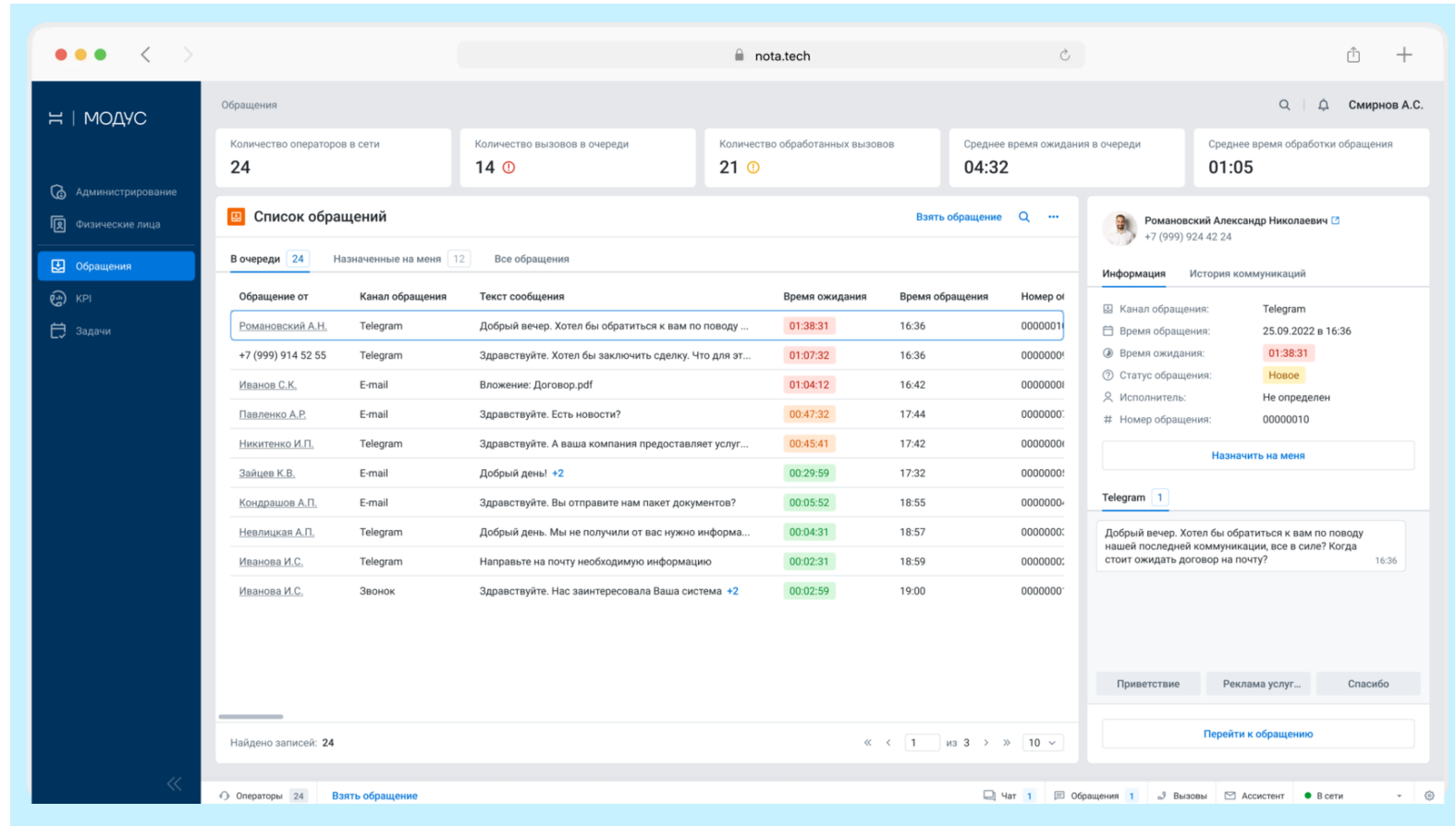
Решение для автоматизации процессов привлечения и удержания клиентов

- Конструктор промоакций позволяет создавать и внедрять программы лояльности любой сложности, с разными видами бонусных механик
- Пользователи могут строить программы лояльности, создавая сложные, в том числе индивидуальные условия для перехода по уровням
- В системе можно управлять продуктовым каталогом, заводить товары и партнёрские предложения



Омниканальная платформа для построения лучшего клиентского опыта

- Обработка обращений клиента по любым каналам: через колл-центр, по почте, через мессенджеры, чат-боты
- Агрегация клиентских данных из внешних систем.
- Выстраивание и отладка сквозных процессов поддержки между департаментами заказчика с помощью BPM
- Организация обработки клиентских жалоб, поддержка расследований по жалобам
- Контроль SLA и сквозная аналитика



The screenshot displays the Modus CRM interface. At the top, there are summary statistics for requests: 24 operators, 14 calls in queue, 21 processed calls, 04:32 average wait time, and 01:05 average processing time. Below this is a table of requests with columns for sender, channel, message, wait time, processing time, and number. The first row is highlighted, showing a request from Romanovskiy A.N. via Telegram. To the right, a detailed view of this request is shown, including the customer's name, phone number, and a list of communication history. The interface is clean and modern, with a dark blue sidebar and a light blue header.

Обращение от	Канал обращения	Текст сообщения	Время ожидания	Время обращения	Номер от
Романовский А.Н.	Telegram	Добрый вечер. Хотел бы обратиться к вам по поводу ...	01:38:31	16:36	00000001
+7 (999) 914 52 55	Telegram	Здравствуйте. Хотел бы заключить сделку. Что для эт...	01:07:32	16:36	00000001
Иванов С.К.	E-mail	Вложение: Договор.pdf	01:04:12	16:42	00000001
Павленко А.Р.	E-mail	Здравствуйте. Есть новости?	00:47:32	17:44	00000001
Никитенко И.П.	Telegram	Здравствуйте. А ваша компания предоставляет услуг...	00:45:41	17:42	00000001
Зайцев К.В.	E-mail	Добрый день! +2	00:29:59	17:32	00000001
Кондрашов А.П.	E-mail	Здравствуйте. Вы отправите нам пакет документов?	00:05:52	18:55	00000001
Невлицкая А.П.	Telegram	Добрый день. Мы не получили от вас нужно информа...	00:04:31	18:57	00000001
Иванова И.С.	Telegram	Направьте на почту необходимую информацию	00:02:31	18:59	00000001
Иванова И.С.	Звонок	Здравствуйте. Нас заинтересовала Ваша система +2	00:02:59	19:00	00000001

Решение для автоматизации полного цикла взыскания просроченной задолженности от Pre до Legal

- Сквозная автоматизация всех этапов взыскания
- Единая информация о клиенте и договорах
- Гибкая настройка и автоматизация стратегий взыскания с помощью BPM
- Гибкий аналитический модуль
- Интеграция с источниками данных *

Все залогов

id залога	Номер договора залога	Стоимость договора залога	Тип залога	Статус залога	Дата заключения договора залога
1gy2022 79-01	345553	35 000.00	Залог	АКТИВНЫЙ	22.02.2022
1gy2022 79-01	358890 79-01	3 567.97	Имущество	РАБОТА ПО ЗАЛОГУ ЗАВЕРШЕНА	22.02.2022
1gy2022 79-01	777903	10 000.00	Залог	НА РАССМОТРЕНИИ МЕНЕДЖЕРА	22.02.2022
1gy2022 79-01	553009	23 000.00	Залог	ЗАКРЫТЫЙ	22.02.2022
1gy2022 79-01	9007992 79-01	1 500.00	Имущество	РЕАЛИЗОВАН	22.02.2022
1gy2022 79-01	869000 79-01	500.00	Имущество	НЕ РЕАЛИЗОВАН	22.02.2022
1gy2022 79-01	345550	10 000.00	Залог	ПРИНЯТ НА БАЛАНС	22.02.2022
1gy2022 79-01	100039	35 000.00	Имущество	ОТКАЗАНО В ПРИЕМЕ НА БАЛАНС	22.02.2022
1gy2022 79-01	059912	1 500.00	Залог	УГОН/КРАЖА	22.02.2022
1gy2022 79-01	500493	3 567.97	Имущество	АРЕСТ/ОБРЕМЕНЕНИЕ	22.02.2022

Найдено записей: 10

1gy2022 79-01 Залог 345553

Дата заключения договора залога 03.11.2022	Ответственный Чекунов Д.А	Первоначальная оценочная стоимость 35 000.00
Дата закрытия договора залога 03.11.2022	Этап договора	Фактическая оценочная стоимость 35 000.00
№ кредитного договора 1gy2022 79-01	Тип залогодателя Физическое лицо	Дата первоначальной оценки 22.02.2022

Новая запись

Тип имущества *
Имущество

Код клиента из АБС *
23455433

ФИО залогодателя *
Груздев Павел Андреевич

Тип залогодателя *
Физическое лицо

Тип документа

Серия документа
38900123

Номер документа
34555435

Дата выдачи документа
15.03.2023

Кем выдан
Москва, ул. Пушкина 4, 29

Адрес регистрации залогодателя
Москва, ул. Пушкина 4, 29

Адрес проживания залогодателя
Москва, ул. Пушкина 4, 29

Почтовый адрес залогодателя
Москва, ул. Пушкина 4, 29

Номер телефона залогодателя
+7 (986) 594 30 39

Вид имущества *
Недвижимость

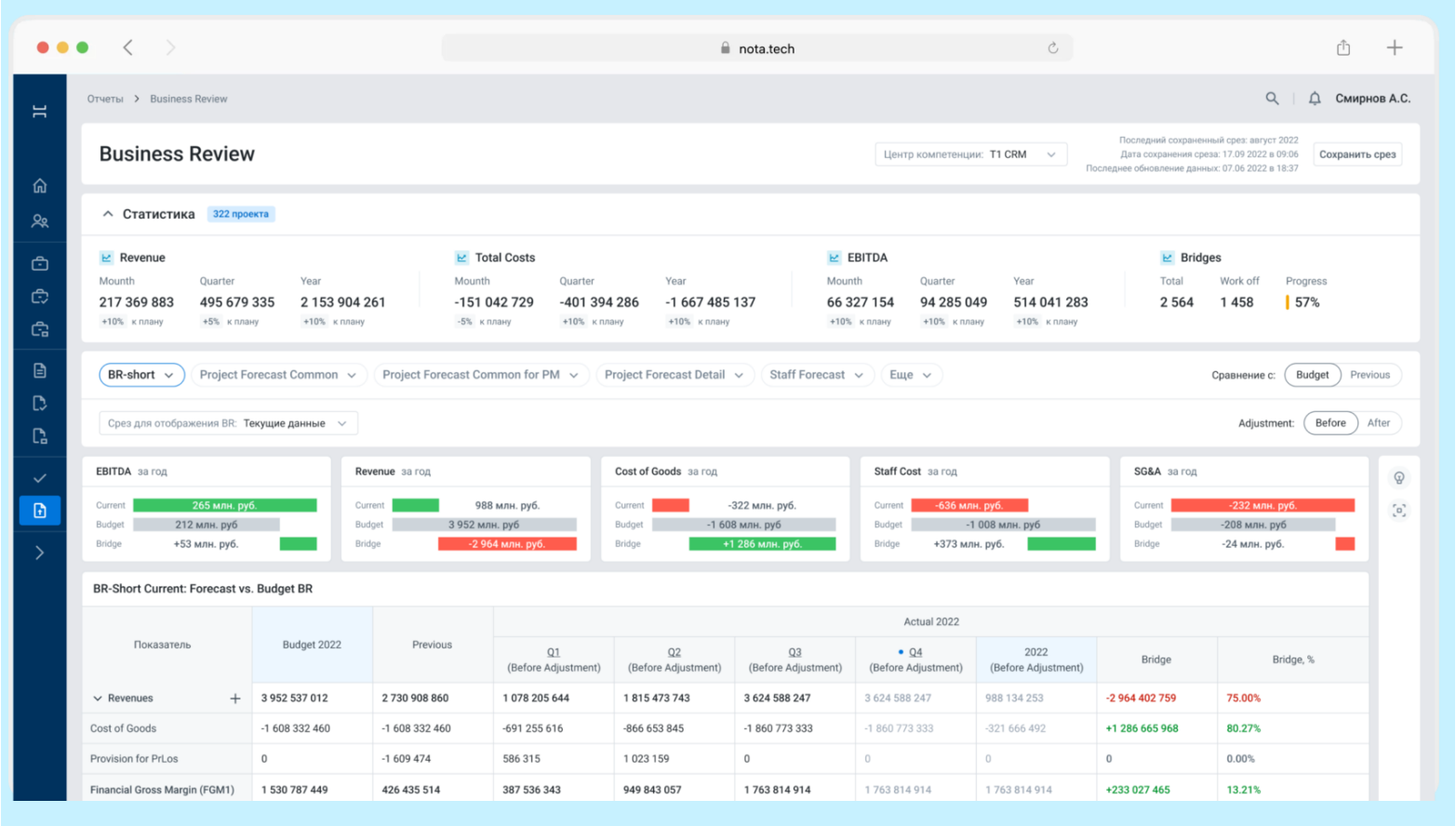
Местонахождение залога
У клиента

Номер кредитного договора

Индивидуальные особенности имущества

Решение для анализа взаимодействия с клиентами и эффективности бизнеса в целом

- Встроенное BI-приложение - no-code инструмент по работе с отчетностью
- Преднастроенная оперативная отчетность
- Готовая модель управленческой отчетности и прогнозирования в части продаж
- Возможность объединения данных системы и внешних данных для построения комплексных отчётов



Спасибо за внимание



modus@nota.tech

