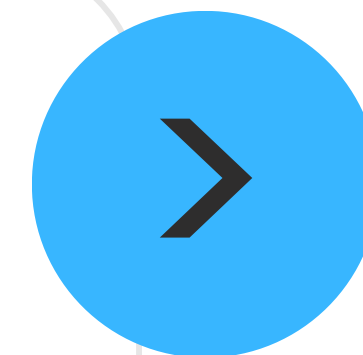


Агентство года – Интеграция CRM



В • FORCE

Март, 2026



О НАС

B-FORCE — специализированный интегратор CRM-систем для малого и среднего бизнеса

Стратегическая задача — сделать внедрение современных цифровых сервисов доступным для МСБ

5 лет работы
на рынке, с 2020 года

140⁺ реализованных
проектов

10 специалистов

ТОП 10 интеграторов
Москвы

Сертификат

Настоящим подтверждаем, что
компания

B-FORCE

является партнером
Компании 1С-Битрикс



Компания 1С-Битрикс
Рыжиков С.В.
5 февраля 2025 года

Битрикс24[®]

**Платиновый
партнер**

Сертификат действителен
с 05.02.2025 по 01.08.2025

Сертификат

Настоящим сертификатом компания
«1С-Битрикс» подтверждает, что компании

B-FORCE

присвоена компетенция

«Автоматизация»

Компетенция «Автоматизация» предоставляется партнерам,
успешно автоматизирующим процессы компании с помощью базовых
функций продуктов «1С-Битрикс24». Наличие компетенции подтверждает
способность партнера в настройке простых процессов автоматизации.

Генеральный директор
ООО «1С-Битрикс»
Рыжиков С.В.

Битрикс24[®]

Сертификат действителен
с 24.01.2024 по 30.01.2026

Дата выдачи: 24.01.2024

Сертификат

Настоящим сертификатом компания
«1С-Битрикс» подтверждает, что компании

B-FORCE

присвоена компетенция

«Коробочная версия»

Компетенция «Коробочная версия» предоставляется партнерам,
успешно внедряющим продукт «1С-Битрикс24». Наличие компетенции подтверждает способность и высокий уровень
партнера в разработке корпоративных порталных решений.

Генеральный директор
ООО «1С-Битрикс»
Рыжиков С.В.

Битрикс24[®]

Сертификат действителен
с 09.09.2021 по 17.10.2025

Дата выдачи: 09.09.2021

Наш главный актив — люди. В B-FORCE работает всего 10 человек, но это профессионалы, которые горят своим делом. Мы не раздуваем штат ради масштаба, потому что для нас важнее глубокая вовлечённость в каждый проект. Мы ценим клиентов, которые доверяют нам свой бизнес, и всегда стремимся оправдать это доверие: честной аналитикой, прозрачными сроками и результатом, который виден в цифрах. Успех проекта для нас — это когда через полгода после внедрения клиент говорит: “CRM реально изменила мои продажи”.



**Александр Корниенко,
основатель и лидер команды B-FORCE**



НАШИ КОМПЕТЕНЦИИ И ПОДХОД

1 Предпринимательский подход

Мы не просто настраиваем CRM, а оцениваем реальную применимость каждой настройки с точки зрения бизнеса и прибыли

3 Глубина вместо ширины

Мы сознательно фокусируемся на малом и среднем бизнесе. Это позволяет нам решать сложные задачи быстрее и надежнее, чем универсальные агентства

2 Быстрый старт

Оптимизированные пакетные предложения позволяют начать работу в новой CRM с обученной командой уже через 10 дней

4 Инвестиция в людей

Каждый сотрудник — профессионал, который горит своим делом. Мы не раздуваем штат ради масштаба, важнее глубокая вовлеченность в каждый проект

НАШ ПУТЬ И ПРИЗНАНИЕ

2020

Основание компании.
Старт в период пандемии
с малых проектов.

2023

Вход в ТОП-20 лучших
интеграторов в России в
рейтинге Битрикс24.

Портфель превысил 50
проектов.

2025

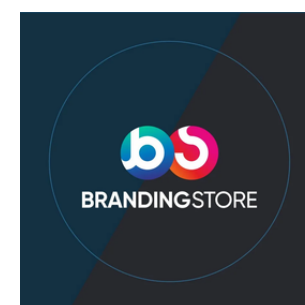
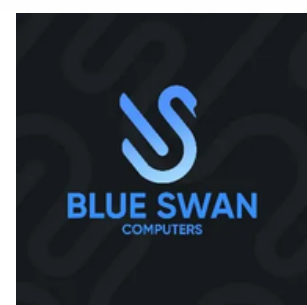
Достижение статуса
Платинового партнёра
Битрикс24.

Высший уровень
партнёрской программы,
который есть менее чем у
40 компаний в России.

Входим в ТОП-10
интеграторов Москвы.

НАШИ КЛИЕНТЫ

Наша основная специализация – **МСБ**, но мы **уже берём** сложные интеграции для **компаний с выручкой до 5 млрд руб**



■ КЛЮЧЕВОЙ ПРОЕКТ 2025

Цифровая трансформация

“Ортграф” – крупный российский дистрибьютор отделочных материалов и текстиля для коммерческих и жилых интерьеров.

На рынке с 1997 года, 5 офисов в РФ
Штат более 150 человек

Клиенты: Hilton, Marriott, Novotel, Radisson, Holiday Inn



БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ КОМПАНИИ

Проблема	Последствия
Хаос в учёте объектов. Нет единой базы, менеджеры конфликтуют за проекты.	Потеря прибыли, конфликты в команде
Ручной документооборот в Excel. Всё вводится вручную.	Трата времени на поиск и перепроверку
Нет привязки продаж к объектам. Отчётность только по клиентам.	Невозможно понять прибыльность проектов
Потеря потенциальных продаж из фокуса. Цикл сделки — до года.	Менеджер забывает клиента, компания теряет прибыль
Срывы сроков. Дедлайны в голове или на бумажках.	Клиент не получает товар в срок, потеря доверия

ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП ВНЕДРЕНИЯ

Не превращать CRM в «бюрократическую тюрьму»

Цель — чтобы менеджер хотел пользоваться системой, потому что она упрощает ему жизнь, а не усложняет

РЕАЛИЗОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ

База объектов на смарт-процессах

1

- Быстрое внесение данных с минимальным набором обязательных полей
- Жесткое ограничение прав: менеджер видит только «свои» объекты
- Автоматическая проверка уникальности адреса через DaData
- Сервис быстрой проверки доступности объекта до внесения в базу
- Если объект уже за другим менеджером — автоматический отказ в бронировании

Воронки продаж и работа с проектами

2

- Проекты реализованы через сделки и воронки продаж (связь «один объект — много проектов»)
- В карточке проекта: объект, участники, сроки, суммы счетов и оплат
- При бездействии объект передаётся другому менеджеру — всё честно и прозрачно

Индивидуальное приложение для документооборота

3

- Задача: сохранить формат .xls для документов (ультимативное требование заказчика)
- Решение: разработали собственное приложение, так как Битрикс24 работает только с .doc и .pdf
- В приложении формируются: спецификации, КП, счета, заявки в отдел ВЭД, заявки на отгрузку
- Учтены все факторы: валюта, курс, сроки, наличие на складе, индивидуальные скидки

РЕЗУЛЬТАТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

Нет конфликтов за объекты. Система фиксирует ответственного и дату бронирования. Всё прозрачно.

Документы генерируются за секунды. Спецификация, счёт или заявка — всё по шаблону, с правильным расчётом курса, цен, сроков.

Учёт общей прибыли по проекту. Руководство видит, сколько уже отгружено, оценивает потенциал и планирует стратегию.

Сроки не срываются. Система напоминает — менеджер не забывает. Деньги приходят вовремя.

Новые сотрудники включаются за неделю. Не нужно учить Excel-шаблонам. Заходят в систему и сразу работают.

Менеджеры сами просят добавить новые поля. Потому что система им помогает.

CRM стала «помощником»

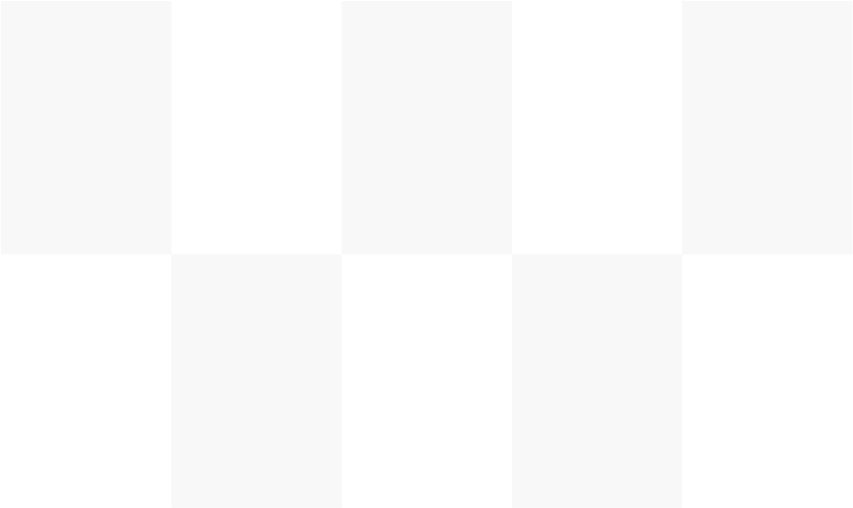


■ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ СЕГМЕНТА РЫНКА

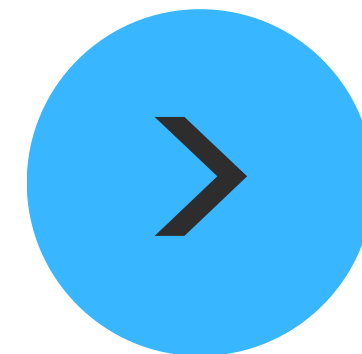
Развиваем отрасль через образование

- Мы считаем важной **миссией передачу экспертизы** тем, кто только начинает свой путь в бизнесе
- В 2025 году в рамках федерального проекта «Малое и среднее предпринимательство» (нацпроект «Эффективная и конкурентная экономика») мы **приняли участие в образовательной программе Правительства Москвы** на платформе mbm.mos.ru
- Для молодых предпринимателей мы **разработали и записали модуль по внедрению CRM**, который вошел в общий курс «Свое дело: начни сейчас». Курс бесплатно доступен для тысяч слушателей





ЗАКЛЮЧЕНИЕ



- **Наш главный актив — люди.** В B-FORCE работает всего 10 человек, но это профессионалы, которые горят своим делом. Мы не раздуваем штат ради масштаба, потому что для нас важнее глубокая вовлечённость в каждый проект.
- **Мы строим развитие как органическую эволюцию,** без резких рывков. Каждый новый этап роста — это следствие возросшей экспертизы и устойчивого спроса со стороны клиентов.
- **Успех** проекта для нас — это когда через полгода после внедрения клиент говорит: **"CRM реально изменила мои продажи"**.
- **Мы верим в себя, в свой продукт и в свой успех.**



B • FORCE

