



**A CRM  
academy**

Интегратор IT-решений для бизнеса

# О нас



**CRM Academy** – интегратор IT-решений для бизнеса. Основные компетенции: CRM, бизнес-процессы, управление проектами, контроль качества продаж.

## 8 лет

С 2016 года делаем работу компаний проще, прозрачней и понятнее с помощью современных цифровых инструментов

## >30 сотрудников

Помогают нашим клиентам внедрять современные цифровые инструменты управления и продаж

## >150 компаний

Находятся на постоянной технической и лицензионной поддержке CRM Academy

## >400 компаний

когда-либо пользовались платными услугами нашей компании





# Мы в рейтингах

2021

CRM Rating

**#1**

Внедрение CRM в малый бизнес (<800 млн. руб/год)



2023

CRM Rating

**#2**

Интегратор CRM в средний бизнес



2021 | 2022

Рейтинг Рунета

**#2**

Интегратор Битрикс24 в России



2024


Рейтинг Битрикс24

**#13**

Интегратор Битрикс24 в России



# Наш подход к работе

- При внедрении и настройке CRM и решении любых задач всегда идем только от запроса клиента. Если не работает один вариант, предлагаем альтернативу.
  - Наш ключевой навык в успешной работе — всегда проговаривать с клиентом следующий шаг.
  - После каждого общения с клиентом проговариваем ключевые моменты, о которых договорились, а также назначаем следующую дату общения и ее предмет.
  - Всегда узнаем, кто будет администрировать портал со стороны клиента, и рассказываем ему обо всех настройках, которые мы проводим, показываем, как и что настраивается.
- 

# Наши клиенты



Российский университет дружбы народов  
RUDN University



UNISENDER



ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ  
СМОЛЕНСКАЯ ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ  
ОСНОВАН В 1989

DIGITAL  
DESIGN



BINA Group



SDG Простая логистика



Tamaki



ЛУКОЙЛ  
НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ





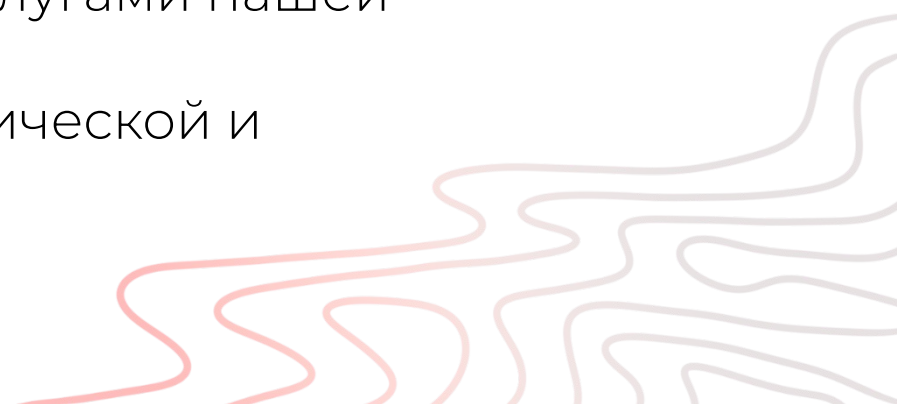
“Компании CRM Academy важно, чтобы клиенты получали в результате сотрудничества с нами качественное решение своих задач и доброжелательное отношение на протяжении всего взаимодействия. Мы за искреннюю заинтересованность в успешном внедрении, решении вопросов, понимании клиентом актуальной ситуации и планируемых действий. Итогом такого отношения является создание долгосрочных, партнерских отношений с клиентами.”



**Тарас Савкин**, основатель и руководитель CRM Academy

# Достижения

8 лет назад в компании все начиналась с 2 человек, а сегодня нас уже более 30. Мы растем, и по итогам 2023 года:

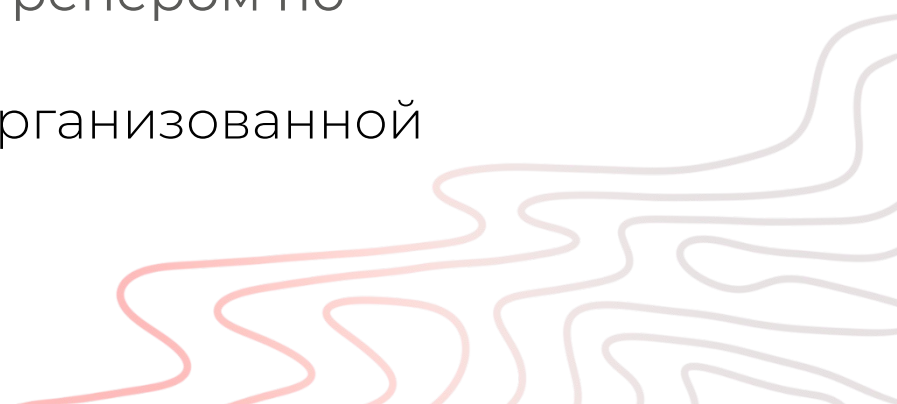
- Команда стала больше на 36%;
  - Оборот вырос на 85%;
  - Повторные продажи увеличились - на 37%;
  - Привлекли новых клиентов на 38% больше, чем в предыдущем году;
  - Заняли 14 место в рейтинге интеграторов-партнеров Битрикс24 (рост с 32 позиции в начале 2023 года).
  - Более 400 клиентов воспользовались платными услугами нашей компании;
  - Более 150 компаний находятся на постоянной технической и лицензионной поддержке CRM Academy.
- 

# Вклад в развитие сегмента рынка

## Мероприятия

CRM Academy регулярно проводит собственные мероприятия (всего проведено более 60) и принимает активное участие в мероприятиях партнеров.

В 2023 году мы:

- провели 18 бесплатных онлайн-вебинаров и конференций, которые посмотрели 1796 зрителей (из них 806 в прямом эфире);
  - для продвижения продукта CRM проводили совместные вебинары с Битрикс24, Сбер Бизнес Софт, Seldon, Unisender и тренером по продажам Асей Барышевой;
  - приняли участие в бизнес-игре «Компания года», организованной нашими партнерами компанией UIS.
- 



## Образовательный продукт

В 2019 году мы создали уникальный продукт **CRM Game** - квест по самостоятельному внедрению Битрикс24.

Мы провели 10 потоков, после чего марафон перерос в курс и теперь существует как отдельный продукт, который продолжает свое плавание без нас и известен как CRM Game PRO. За все время существования CRM Game мы получили **более 1000 регистраций, 183 активных участников** выпустилось с нашими знаниями и инструкциями в дальнейшее плавание.



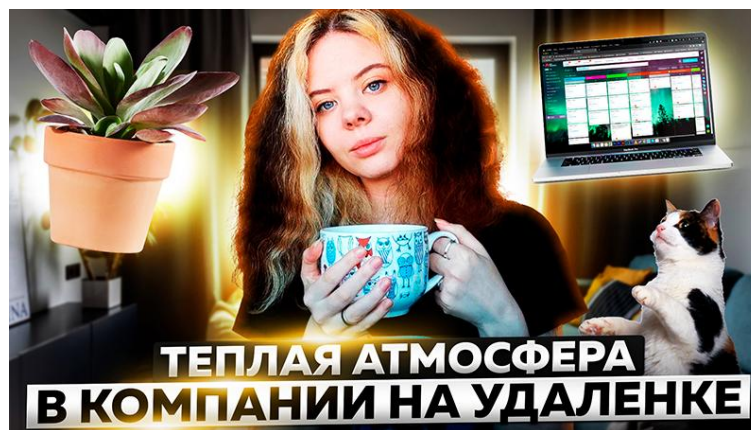
## Социальные сети

Активно ведем и развиваем наши социальные сети: Telegram-канал, Дзен и Youtube. На наших ресурсах коротко и понятно рассказываем об управлении и продажах с помощью Битрикс24. Выпускаем полезные статьи, видео, подробные кейсы клиентов.



ЧТО ТАКОЕ БИТРИКС24? Для чего и кому он нужен

6,6 тыс. просмотров • 10 месяцев назад **68x**



### CRM Academy

#### Как заставить сотрудников работать в CRM?

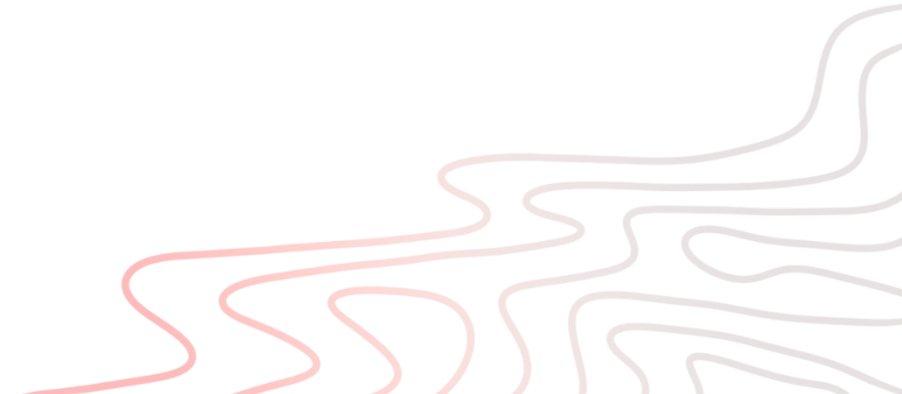
Сотрудники не всегда с легкостью начинают работать с новой системой. Мы выделили 3 главных момента, на которые нужно обратить внимание, чтобы им помочь:

- **Обучение.** Мало кто воспринимает такие нововведения, как внедрение CRM, с энтузиазмом. Просто закинуть сотрудника на портал и сказать «работай» недостаточно — нужно обеспечить его необходимыми знаниями и показать, как CRM может упростить и улучшить рабочий процесс. Если компания занимается внедрением самостоятельно, то обратиться можно к видео-урокам на том же ютубе, если же работу выполняет интегратор, то он, как правило, и предоставляет клиенту обучение.

# Ценности

Мы топим за современные технологии, но главными для нас всегда были и остаются **люди**.

Мы транслируем ценность человеческих отношений в нашем подходе к работе с клиентами, сотрудничестве с партнерами и взаимодействию внутри команды.



“Ваша компания проводит обучение сотрудников – это было ключевым моментом, почему мы выбрали вас. Вопросы которые возникали в процессе работы решались оперативно без задержек. Работу с CRM Academy оцениваю на высоком уровне. Никаких нерешаемых проблем не возникало. Быстрая и оперативная работа технического отдела. Все работы проводились в срок без лишних проблем и задержек. На все возникающие вопросы в ходе работы ответы получали быстро и оперативно.”



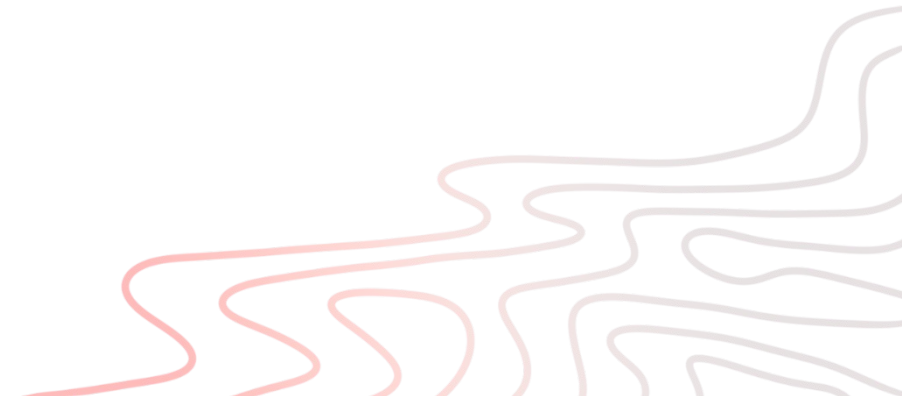
**Сергей Базавлук**, проректор Российского университета дружбы народов с (2019-2023г)



# Заключение

С момента основания компании в работу были вовлечены сотрудники из разных городов, и проектная деятельность велась частично удаленно. С 2020 года мы работаем полностью удаленно, и это возможно благодаря выстроенным внутренним процессам в нашем портале Битрикс24.

Сегодня автоматизация – это основа для роста компании. Мы сами прошли этот путь, и уже 8 лет помогаем другим компаниям сделать работу проще, прозрачней и понятнее с помощью современных цифровых инструментов.



CRM Academy - это **люди**, которые работают для **людей**.

Мы предлагаем своим клиентам то, что успешно используем сами.

Мы щедро делимся с аудиторией экспертизой и продвигаем цифровизацию и автоматизацию в массы.

Мы амбициозны и гордимся результатами своего труда.

Мы верим в себя, в свой продукт и в свой успех.

**A** CRM  
**academy**

