

ОБЛАКА НАД ВРЕМЕНЕМ

**Кейс-стори сети фитнес-
клубов AGYM**

AGYM В ЦИФРАХ





➤ Рост по количеству клубов за год на 70 %



➤ 28 место в топе работодателей по версии HeadHunter и РБК

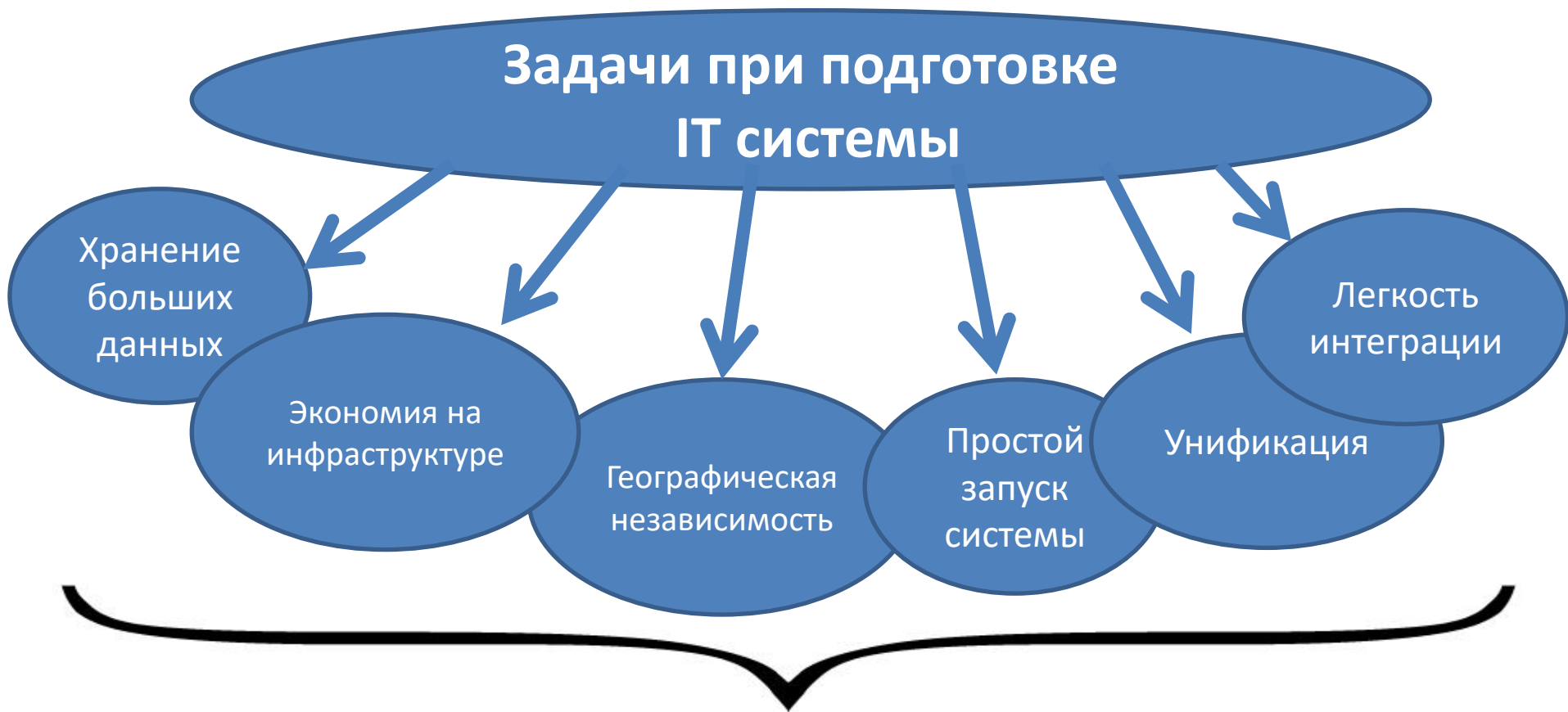
➤ Драйверы лояльности по мнению клиентов

- Оснащение тренажерных залов;
- Идеальное соотношение «цена-качество»



ДЛЯ ЧЕГО?

ЦЕЛЬ: ПОДГОТОВКА К МАСШТАБИРОВАНИЮ



ОБЛАЧНОЕ РЕШЕНИЕ

2

- ГОРОДА
- УЧЕТНЫЕ ПРОГРАММЫ
- ВИДА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
- ВИДА КОНТРОЛЬНЫХ ПРОЦЕДУР
- ВИДА ОТЧЕТОВ
- ПЛАТЕЖА ЗА ТЕХПОДДЕРЖКУ И ЛИЦЕНЗИИ
- ОПЛАТЫ ЗА ДОРАБОТКУ

КАК БЫЛО

6 КЛУБОВ → 6 БАЗ → 6 СЕРВЕРОВ

Ручные
переносы

Уникальная
номенклатура

Ошибки при
консолидации

Сложность
анализа

Сложность
контроля

Расходы на
инфраструктуру

ПОТРЕБНОСТЬ В ЕДИНОЙ БАЗЕ

КАК ПЕРЕХОДИЛИ

1. Предварительный анализ

- Анализ систем
- Бюджет
- Презентация собственникам

ДЕКАБРЬ 2016

2. Подготовка внедрения

- Изучение действующих бизнес-процессов
- Наложение новой терминологии
- Что дает переход каждому сотруднику

ЯНВАРЬ-ФЕВРАЛЬ 2017

3. Пилотные проекты

- Обучение пилотных клубов
- Запуск
- Отработка процессов

МАРТ-АПРЕЛЬ 2017

ДЕКАБРЬ 2017-ЯНВАРЬ 2018

Передача процессов заказчику

СЕНТЯБРЬ-НОЯБРЬ 2017

ИЮЛЬ-АВГУСТ 2017

МАЙ-ИЮНЬ 2017

6. Сервисы и унификация

- Интеграции
- Единые права доступа
- Унификация

5. Донастройка

- Ручной перенос баз менеджеров
- Переход на единую CRM

4. Рывок

- Перенос 6 баз
- 53 000 лидов
- 14 000 активных членств
- История с 2012 года

ЧТО ПОЛУЧИЛИ

ВРЕМЯ

Доступ к базе

Быстрые интеграции

Анализ в BI+ контроль

Единые БП

Упрощение процессов

Единая CRM

Разбивка продаж на этапы

Внешние сервисы



ДЕНЬГИ

Содержание инфраструктуры

Оплата только за монтаж

Экономия на управленцах

Экономия на обучении

Экономия на персонале

Не покупаем лиды

Call-центр

Статистика

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

МАТРОСОВ ОЛЕГ

matrosovog@mail.ru

+7 920 152 6996