

+ | Консалтинг

# T1 CRM COLLECTION



## Партнеры



POLY//ATICA

GAGARIN



скала^p    МойОфис



## Проекты

100+ в год

## Сотрудники

2 300+ чел.

## Сертификаты

1 000+

## Цифровой консалтинг

Создание прототипов  
отраслевых цифровых решений



Управленческий  
консалтинг



Разработка и сопровождение реализации стратегий  
цифровой трансформации



**T1 Консалтинг специализируется на управленческом консалтинге, поддержке цифровой трансформации клиента и внедрении бизнес-приложений, охватывающих все уровни функционирования и управления компанией**

Это позволяет покрыть **весь цикл реализации:** от создания и защиты бизнес-концепции проекта до разработки и внедрения прикладного ИТ-решения

## Центры компетенций

### CRM

- + Внедрение CRM-решений
- + Заказная разработка систем по работе с клиентами
- + Консалтинг по переходу на российские и открытые платформы
- + Аналитика данных в области клиентского опыта

**100+** проектов  
**700+** сотрудников

### ERP

- + Финансы
- + Закупки
- + Планирование и бюджетирование
- + HR
- + Расширенная поддержка SAP без привлечения вендора

**50+** проектов  
**250+** сотрудников

### 1С

- + 1С:ERP
- + 1С:УХ
- + 1С:ЗУП
- + 1С:Документооборот
- + 1С:Битрикс
- + Центр обучения 1С

**10+** проектов  
**350+** сотрудников

### Цифровые решения

- + Заказная разработка программных решений
- + UX/UI дизайн и консалтинг
- + Аутсорсинг и аутстаффинг специалистов

**100+** проектов  
**200+** сотрудников

# МОДУЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА T1 CRM



Обеспечивает гибкую автоматизацию ключевых бизнес-процессов: B2B и B2C-продаж, маркетинга, клиентского сервиса, а также позволяет работать с финансовыми показателями компании для формирования управленческой отчетности.

## Продажи

- + Единая воронка продаж по всему предприятию
- + Контроль эффективности продаж
- + B2B и B2C-продажи
- + Встроенные модели, оптимизирующие процесс продаж
- + Доступность системы в любом канале

## Аналитика

- + Дашборды
- + Оперативная отчетность
- + Витрины данных
- + Преднастроенный ETL
- + Самообучаемые ML-модели

## Сервис

- + 360° обзор клиента
- + Сквозные процессы поддержки между департаментами организации
- + Быстрая интеграция с системами с помощью роботов
- + CTI и другие интерактивные каналы

## Лояльность

- + Управление программами
- + Начисление баллов и расчет премий
- + Интеграция с партнерами
- + Быстрое внедрение

## Маркетинг

- + Маркетинговые кампании
- + Интеллектуальная сегментация
- + Реалтайм-маркетинг
- + Полный цикл: от идеи до воплощения
- + Сквозная логика во всех каналах

## Collection

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

# О T1 CRM COLLECTION



**T1 CRM Collection — решение для автоматизации полного цикла взыскания просроченной задолженности от Pre до Legal**



Входит в реестр  
российского ПО



Процессы основаны  
на лучших практиках проектов  
с крупнейшими банками РФ



Полная информация  
о заемщике и его кредитном  
деле в одном месте



Судебный  
и исполнительный конвейеры



Управление бизнес-  
процессами по работе  
с должниками



Увеличение  
эффективности  
взыскания на 15%

**Микросервисная архитектура**

# ПРЕИМУЩЕСТВА



## Автоматизация всех этапов взыскания

- + Pre Collection
- + Soft
- + Hard
- + Legal. Исполнительное и судебное производство
- + Другие процессы взыскания



## Аналитический модуль

- + Встроенный в интерфейс модуль отчетов
- + Гибкая настройка в зависимости от роли сотрудника
- + Удобные дашборды с показателями достижения плана
- + Анализ эффективности работы сотрудников в реальном времени



## КУС. Знай своего клиента

- + Вся информация о клиенте в одном месте
- + Полная история взаимодействия
- + Интеграции с источниками данных (DaData, ГАС Правосудие, ФССП и др.)



## Стратегии взыскания

- + Встроенный движок настройки стратегий
- + Возможность тестирования перед запуском
- + Анализ эффективности стратегии
- + Гибкая настройка коммуникаций с клиентами на всех этапах



## Современный UI

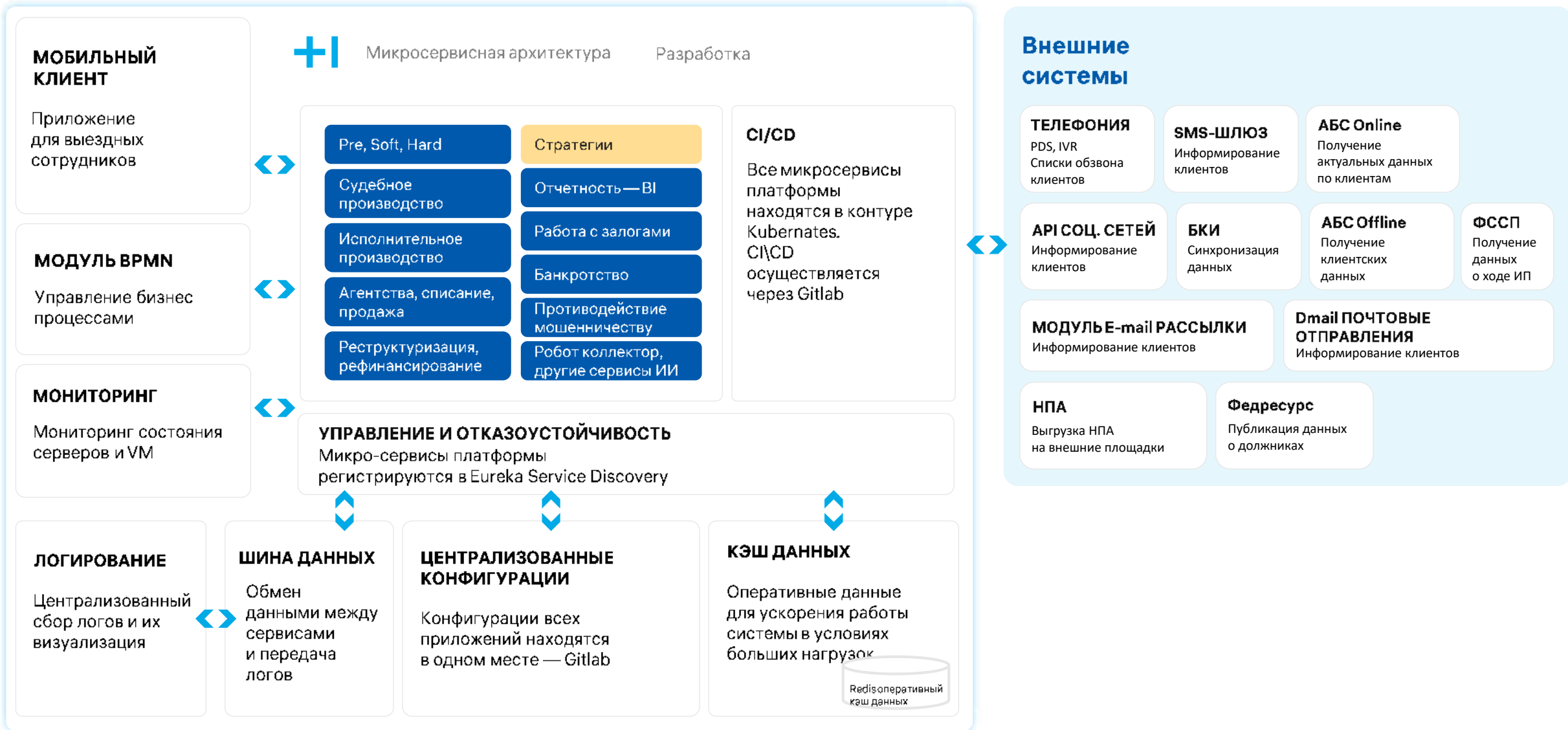
- + Логичный и понятный интерфейс
- + Данные разделены по блокам
- + Удобный поиск информации для более детального анализа
- + Автоматическое заполнение данных



## Процесный подход

- + BPM-движок внутри системы
- + Визуальное отображение процессов
- + Настройка и редактирование бизнес-процессов администраторами системы

# АРХИТЕКТУРА РЕШЕНИЯ





# **1 АВТОМАТИЗАЦИЯ ВСЕХ ЭТАПОВ ВЗЫСКАНИЯ**



# PRE COLLECTION



## Гибкая настройка стратегий взыскания для предупреждения просрочек

- + Настройка и проведение кампаний для SMS
- + Email оповещение клиента для предупреждения просрочки
- + Гибкая настройка стратегий с использованием BPM

The screenshot displays a BPM system interface. The top section, titled "Стратегии", contains a table with the following data:

Название	Дата начала	Дата окончания	Приоритет	Маршрут	Описание	Тип стратегии
PRE	-	-	-	PreCollection	PRE	
FromSoft3	-	-	3	TransferFromSoft3Collection	Перевод с Soft3	Смена этапа
FromSoft2	-	-	2	TransferFromSoft2Collection	Перевод с Soft2	Смена этапа
FromSoft1	-	-	1	TransferFromSoft1Collection	Перевод с Soft1	Смена этапа
FromPRE	-	-	1	TransferFromPreCollection	Перевод с PRE	Смена этапа

The bottom section, titled "Критерии стратегий" and "Маршрут", shows a workflow diagram for the "TransferFromPreCollection" strategy. The process starts with a start node, followed by an XOR gateway labeled "Сумма ПЗ>0". If "Да" (Yes), it proceeds to another XOR gateway labeled "Legal". If "Нет" (No), it goes to a different end node. From the "Legal" gateway, the flow goes to a timer task labeled "3 дня до внесения платежа", then to a task labeled "Отправить SMS", and finally to an end node. A sidebar on the right shows the process name "PROCESS TransferFromPreCollection" and tabs for "General" and "Documentation".

# SOFT COLLECTION



## Рабочее место для работы оператора и руководителя КЦ

- + Автоматические исходящие звонки (PDS) с учетом часовых поясов и рабочего календаря сотрудника
- + Организация кампаний по авто-обзвону с использованием робота
- + Фиксация результата контакта  
Подсказки, скрипты разговоров
- + Модуль для анализа эффективности работы подразделения
- + Рабочее место для работы оператора и руководителя КЦ
- + Анализ эффективности работы сотрудников, а также коммуникаций с клиентами

The screenshot displays the user interface for the SOFT COLLECTION system. The main header shows the user's name, "Сергеев А.В.", and the current time, 00:00. The interface is divided into several sections:

- Customer Profile:** Displays the name "Николаев Александр Владимирович", phone number "+7 930 3390 60 33", and other details like "Этап: Soft collection" and "Дней на этапе: 30 дней".
- Call Results:** A table with columns for "Собеседник\*", "3-е лицо\*", "Фамилия", "Имя", and "Отчество".
- Payment History:** A table titled "Обещанные платежи" with columns for "Тип платежа", "Номер договора", "Статус", "Дата платежа", "Сумма", "Дата создания", and "Кем Создано". It shows two entries with a status of "ПРОСРОЧЕН".
- Contracts:** A table titled "Договоры ФЛ" with columns for "Продукт", "№ Договора", "№ Кредит. договора", "Роль", "ФИО", "Тип договора", "Этап", "Статус", "Залог", and "Дл.". It lists two contracts related to "Ипотечное кредитование" and "Договор залога".

# HARD COLLECTION



## Работа с клиентами на поздних этапах, фиксация результатов выездов

- + Автоматическое распределение клиентов с учетом региона, нагрузки и др. параметров
- + Специалисту доступна вся необходимая информация по клиенту с историей взаимодействия на предыдущих этапах
- + Модуль по работе с активностями: автоматическое и ручное назначение активностей, фиксация результата, календарь, напоминания
- + Сквозной контроль менеджерами — возможность посмотреть календарь своего сотрудника

1-HVDF8 Калашников Дмитрий Александрович  
Мои клиенты > 453782

Дата рождения: 19.10.1977  
Общая сумма пз: 54 537.60  
Тип последней активности: Встреча  
ПЗ Заемщика: Встреча

Дней в просрочке: 70  
Договоры в просрочке: 1  
Результат: Осмотр залогового имущества  
ПЗ Получателя: Осмотр залогового имущества

Дней на этапе: 10  
Филиал: Одинцовский  
Адрес регистрации: 19.10.1977  
Договоры Клиента: 3

Тип основного договора: Ипотека  
Дата последней активности: 03.02.2022  
Этап: Legal

Страховой случай  Залог  
 VIP  Реструктуризация

На рассмотрение руководителю

ID	Номер договора	Продукт	Название продукта	Тип договора	Этап договора	Дней на этапе	Филиал	Дней в просрочке	Статус	Тип кредита
7347235	37/22038750	Ипотечный кредит	Ипотечный кредит	Краткосрочный	Legal collection	1	Центрального р-на г. Минска	443	В РАБОТЕ	Потребительский
1-HVDF8	45/39203493	Договора залога	Автокредит	Целевой	Soft collection	2	Березинского р-на	323	В РАБОТЕ	Ипотечный
1-4A08	14/93059329	Договор страхования	Ипотечный кредит	Долгосрочный	Soft collection	12	Центрального р-на г. Минска	11	В РАБОТЕ	Внутрибанковский
1-NA24X	62/71045838	Ипотечный кредит	Автокредит	Долгосрочный	Soft collection	1	Березинского р-на	221	В РАБОТЕ	Факторинг
1-GSR31	93/72205828	Договор страхования	Ипотечный кредит	Долгосрочный	Hard collection	3	Центрального р-на г. Минска	25	В РАБОТЕ	Ипотечный

Найдено записей: 15

Информация по договору | График платежей | Договоры страхования

Общая сумма ПЗ | Дата ближайшего платежа | Номер кредитной карты | Случаев просрочки 91-120 дней

# LEGAL COLLECTION. СУДЕБНОЕ ПРОИЗВОДСТВО



Подготовка документов,  
сопровождение судебного  
производства, интеграции  
с госорганами

- + Подготовка документов к суду
- + Мониторинг хода исполнения судебного заседания
- + Фиксация активности по работе на этапе Legal
- + Автоматическое формирование печатных форм для обращений в суд

The screenshot displays a web interface for a legal case. At the top, the case ID is 'ID-453Y782' and the name is 'Сергеев Максим Петрович'. Below this is a progress bar with three stages: 'Проверка документов' (green), 'Определение подсудности' (blue), and 'Оплата ГП' (blue). The 'Судебное дело' section contains a grid of key information:

ФИО: Сергеев Максим Петрович	Статус: Подана	Название суда: Суд Березинского района	Номер заявления
Дата рождения: 25.03.1986	Паспорт: Ожидание ГП	Дата подачи заявления: 16.01.2021	Дата заседания
Адрес регистрации: г. Березино ул. Минская 4, кв 12	Сумма долга: 41 045.00	Продукт: Кредит наличными	Дата коммуникации
	Госпошлина: 525.00	Тип производства: Приказное	Цель коммуникации

Below the grid is a 'Документы' section with a table of documents:

Название	Тип документа	Формат	Дата создания	Формат документа	Создатель	Комментарии
Паспорт	Паспорт	PDF	05.10.2021	Паспорт.pdf	Максимова А.Н.	-
Паспорт	Паспорт	PDF	01.09.2021	Паспорт.pdf	Максимова А.Н.	-
Квитанция по ГП	Квитанция	PDF	15.10.2021	Квитанция.pdf	Виноградов С.В.	Успешно

Найдено записей: 3

# LEGAL COLLECTION. ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО



## Мониторинг исполнительного производства, интеграции с госорганами

- + Мониторинг и фиксация активностей о ходе исполнительного производства
- + Дистанционное взаимодействие с региональными ФССП
- + Контроль действия ФССП с должниками, обжалование действие и бездействия
- + Получение документов об окончании исполнительного производства

The screenshot displays a web application interface for monitoring enforcement cases. The main header shows the case ID '1-HVDF8' and a progress bar with stages: 'Применя', 'Инициация ИД', 'Мероприятия в рамках ИД', 'Шаг 4', 'Выявлено полностью', and 'Приостановка'. Below this, a grid of key data points is shown:

ИД: 1-HVDF8	ФИО должника (на кого выдан): Розова Ирина Геннадьевна	ФССП: ОПИ Березинского района	Дата запрета на выезд за границу
Статус ИД: Иницировано	Номер ИД: 45/39203493	Приветие: Симонов Евгений Петрович	<input checked="" type="checkbox"/> Ограничение выезда за границу
Статус: Мероприятия	Тип ИД: Исполнительный лист	Номер ИД в ФССП: 242418	<input checked="" type="checkbox"/> Арест счетов и в кладов
Ответственный: Сергеев В.В.	Сумма по ИД: 37 000.00	Дата возбуждения: 15.10.2021	<input checked="" type="checkbox"/> Арест имущества
Договор: 4030771397	Валюта: BY RUB	Остаток по ИД	Пенсионер: Нет

At the bottom, an 'Активности' (Activities) table provides a log of events:

Контрактное лицо	Тип	Дата события	Статус	Результат	Комментарий	Дата создания	Дата завершения
Клиент	Звонок	12.11.2021	ЗАВЕРШЕНО	Не поднята трубка	--	12.11.2021	12.11.2021
Сотрудник ФССП	Письмо email	21.10.2021	ЗАВЕРШЕНО	Письмо получено	--	21.10.2021	21.10.2021
Сотрудник ФССП	Звонок	20.10.2021	ЗАВЕРШЕНО	Состоялся разговор	--	20.10.2021	20.10.2021

# ДРУГИЕ ПРОЦЕССЫ



## Отработка нестандартных ситуаций, интеграции с профильными организациями, контроль и отслеживание результатов договоренностей

- + Работа с умершими: автоматический поиск открытого нотариального дела и подача заявлений
- + Автоматизация банкротства ФЛ и отслеживание хода процесса
- + Фиксирование договоренностей по мировым соглашениям, контроль их выполнения
- + Реализация работы с непрофильными активами и залогами
- + Взаимодействие с коллекторскими агентствами, автоматическое формирование реестров на передачу или продажу долгов

1-HVDF8 Калашников Дмитрий Александрович  
Мои клиенты > 453У782

Дата рождения: 19.10.1977  
Общая сумма по: 54 537.60  
Тип последней активности: Встреча  
ПЗ Замещка: Встреча

Дней в просрочке: 70  
Договоры в просрочке: 1  
Результат: Осмотр залогового имущества  
ПЗ Поручителя: Осмотр залогового имущества

Дней на этапе: 10  
Филиал: Одинцовский  
Адрес регистрации: 19.10.1977  
Договоры Клиента: 19.10.1977

Тип основного договора: Ипотека  
Дата последней активности: 03.02.2022  
Этап: Legal

Страховой случай  Залог  
 VIP  Реструктуризация

На рассмотрение руководителю

Договоры | Дополнительная информация | **Контактная информация** | Обещанные платежи | Активности | Ф3-230 | Имущество | Вложения | Третьи лица

Телефоны | Адреса | Email | Места работы | Социальные сети

Тип	Часовой пояс	Номер	Статус	3-е лицо	Тип 3-го лица	Дата создания	Кем создано
Мобильный	MSK +04: 00	+7 (986) 594 30 39	АКТИВНЫЙ	-	-	18.03.2009	Admin
Мобильный	MSK +04: 00	+7 (910) 102 65 56	АКТИВНЫЙ	-	-	18.03.2009	Admin
Рабочий	MSK +00: 00	+7 (980) 900 50 50	АКТИВНЫЙ	-	-	18.03.2010	Admin
Домашний	MSK +00: 00	+7 (940) 304 28 94	АКТИВНЫЙ	Петрова Инна Владимировна	Супруга	18.03.2012	Admin

Найдено записей: 4

# ЭТАПЫ ПЕРЕХОДА НА T1 CRM COLLECTION



Этап	Описание	Срок
<b>Анализ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ Консультирование и проведение обследования as is</li><li>+ Предоставление перечня нужных доработок на стороне Заказчика to be</li><li>+ Уточнение и согласование требований</li></ul>	<b>1 месяц</b>
<b>Проектирование и тестирование</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ Формирование ТЗ</li><li>+ Внутреннее и комплексное интеграционное тестирование</li><li>+ ПСИ</li></ul>	<b>3 месяца</b>
<b>Внедрение T1 CRM Collection</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ Установка, настройка и подключение ПО</li><li>+ Проведение ОПЭ</li><li>+ Обучение и поддержка пользователя</li></ul>	<b>3 месяца</b>

# T1 CRM COLLECTION



Запрос  
демонстрации

[https://crm.t1-  
consulting.ru/collection](https://crm.t1-consulting.ru/collection)

