



NOTA.INTRANET

Implementing CRM, improving staff efficiency, setting up the
company's business processes

NOTAMEDIA

nota.media

Who are we:

nota.media

NOTAMEDIA

Nota.Brand

brandbook / creative / logo /
design / identity / print-design
promo-web / brand

Nota.CRM

CRM / MBO / social /
intranet / integration

Nota.Media

government / social /
corporate / non-profit /
mass / personal

Nota.Digital

production / marketing /
support / strategy

Clients

NOTAMEDIA
nota.media



MINISTRY OF CULTURE
RUSSIAN FEDERATION



ROSCOSMOS



Rostelecom



SIBUR

EVRAZ



Ratings

NOTAMEDIA
nota.media



**TOP 100 DIGITAL
PRODUCTION AGENCIES**

5



**BEAST WEBSITE
DEVELOPERS**

3



**WEBSITE
DEVELOPERS**

3



**ENTERPRISE
SALES LEADER**

6

Awards 2018

NOTAMEDIA
nota.media

5



**GOLD
AWARDS**

1



**SILVER
AWARD**

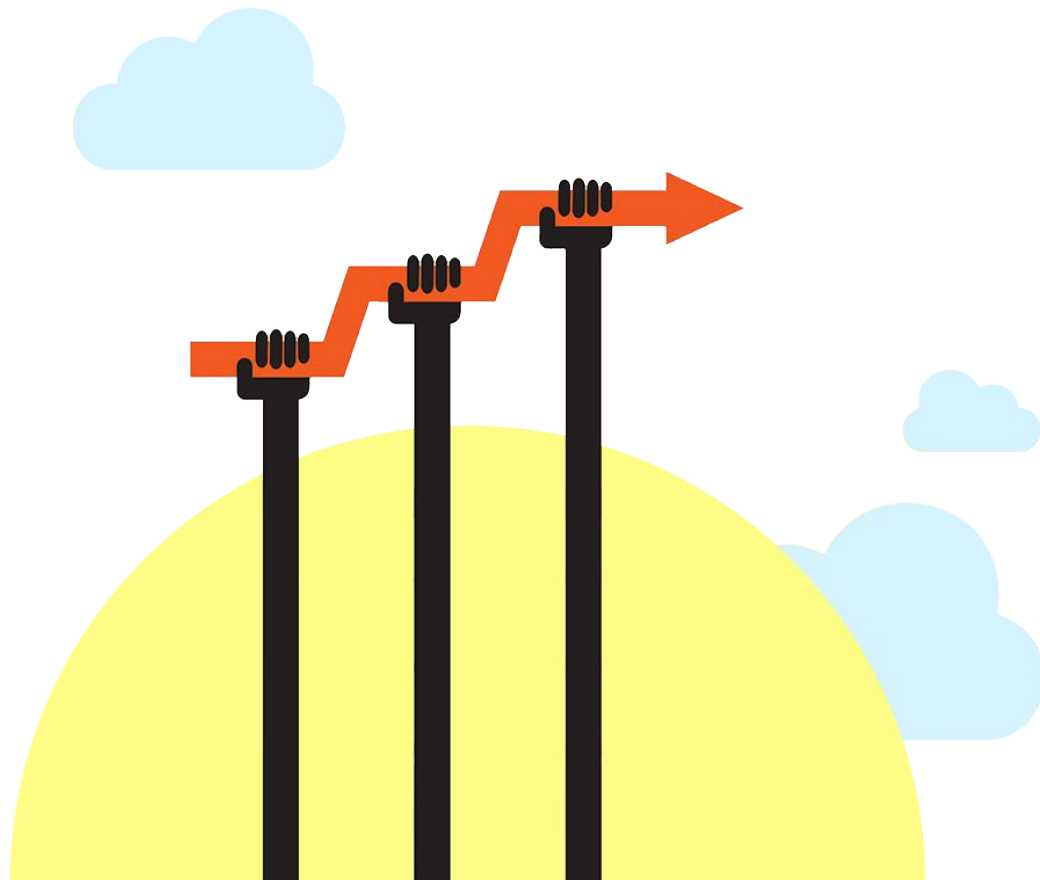
7



**BRONZE
AWARDS**



- ✓ Improving efficiency of internal communications
- ✓ Sales increase
- ✓ Implementation of project management system
- ✓ KPI system implementation





Improving the efficiency of internal communications

1

**Corporate social
network**

3

**Common information space
for remote units**

2

**Electronic Personnel
Records**

4

**Mobile: an app for all
platforms**

Corporate social network

NOTAMEDIA
nota.media



Feed for employees
posts



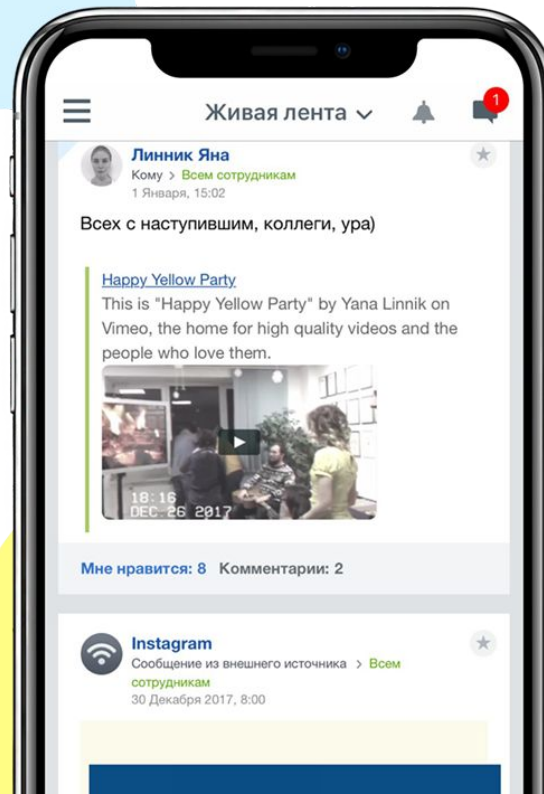
Likes



Notifications



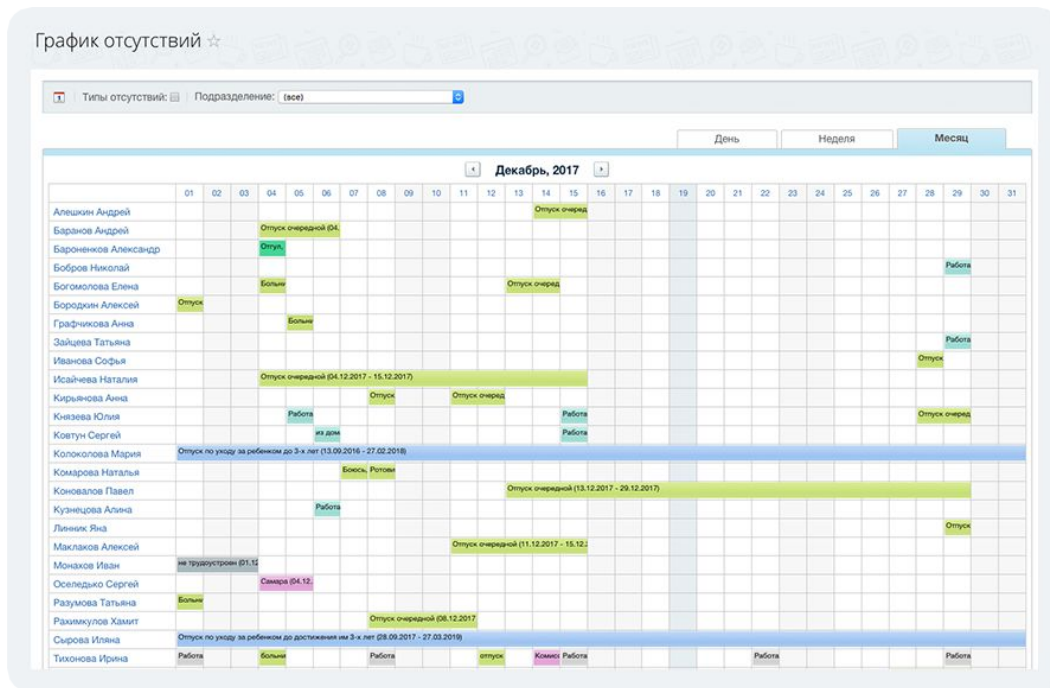
Messages



Electronic Personnel Records

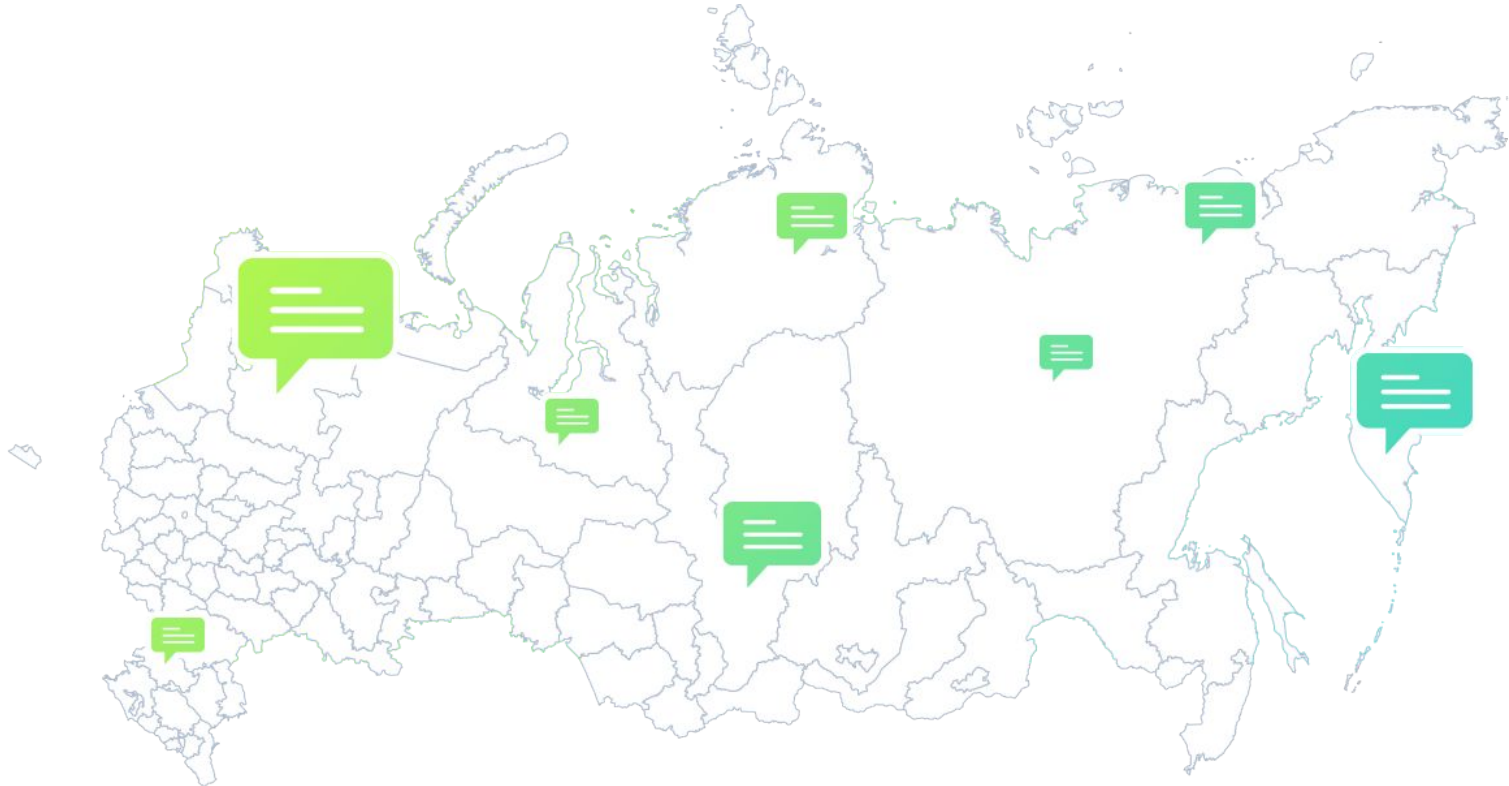
NOTAMEDIA
nota.media

- ✓ **Orders**
- ✓ **Applications**
- ✓ **Business processes**
- ✓ **Statements**



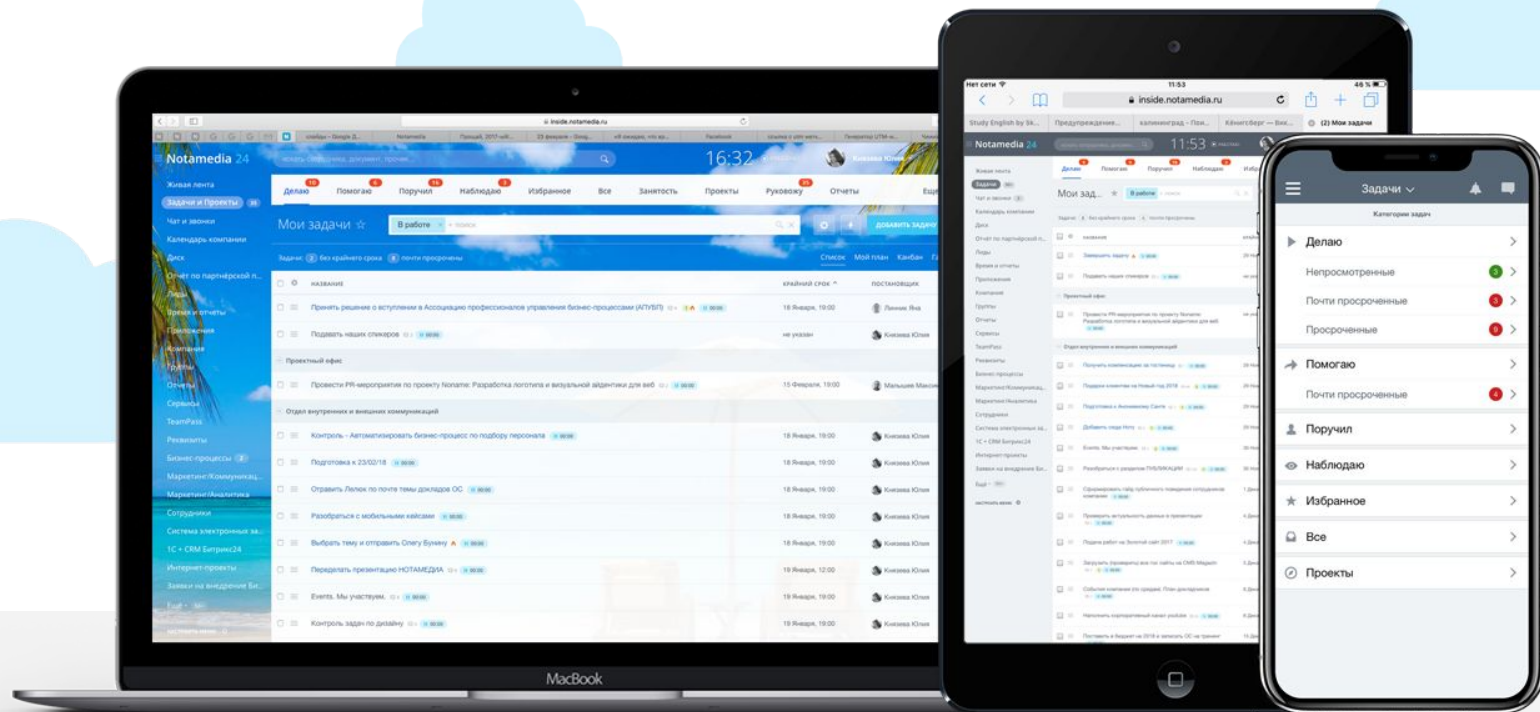
A common information space for remote offices

NOTAMEDIA
nota.media



Mobility and adaptability: app for all platforms

NOTAMEDIA
nota.media





Increasing sales efficiency

- 1 CRM implementation
- 2 Sales Analytics
- 3 Business Process Automation
- 4 Effective omnichannel communications
- 5 Lead generation and internet marketing

CRM implementation

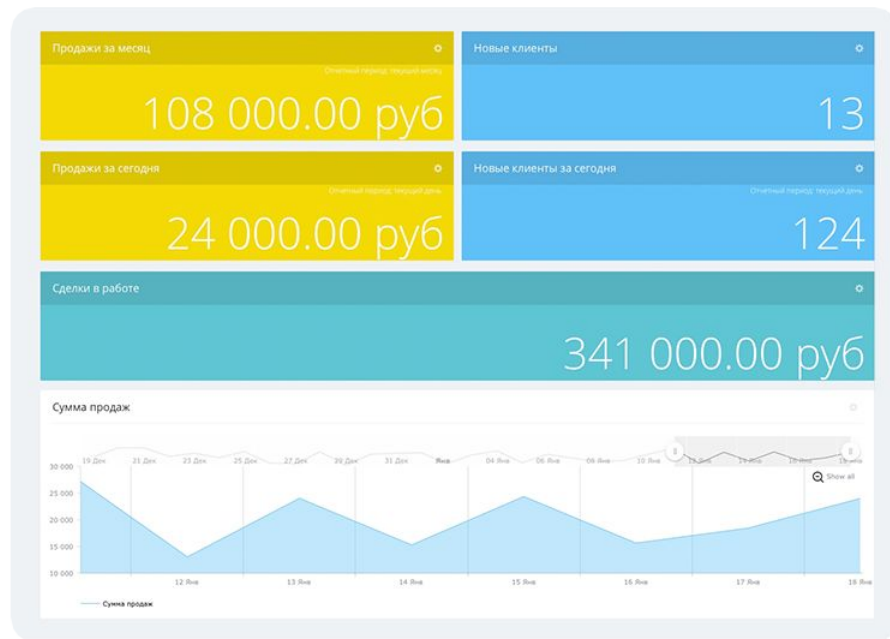
- ✓ **Automation of strategies for interacting with customers (clients), to increase sales**
- ✓ **Marketing optimization**
- ✓ **Improving customer service by storing customer information and relationships history**
- ✓ **Establishing and improving business processes**
- ✓ **Subsequent analysis of the results**



Sales Analysis

NOTAMEDIA
nota.media

- ✓ Sales plan tracking
- ✓ Sales structure analysis
- ✓ Tracking the dynamics of sales funnel transactions



Business processes automation



**CRM robots
development**



**Generation of commercial
offers, estimates and
contracts**



**Business processes
for the coordination
of transactions between
departments**

CRM robots development

Automate regular tasks with CRM robots. Send letters to clients, change the status of transactions, set tasks for employees and monitor their progress using notifications. Setting up robots takes a few minutes.

Настройка роботов для всех лидов

ПРОСМОТР

Не обработан

Звонок

Уточнение информа...

Презентация

В обработке

Триггеры ?

+ добавить	+ добавить	Входящий звонок ✕	+ добавить	+ добавить
		Входящее письмо ✕		
		+ добавить		

Роботы ?

+ добавить	+ добавить	+ добавить	+ добавить	+ добавить
Редактировать в дизайнера Бизнес-процессов	Редактировать в дизайнера Бизнес-процессов	Редактировать в дизайнера Бизнес-процессов	Редактировать в дизайнера Бизнес-процессов	Редактировать в дизайнера Бизнес-процессов

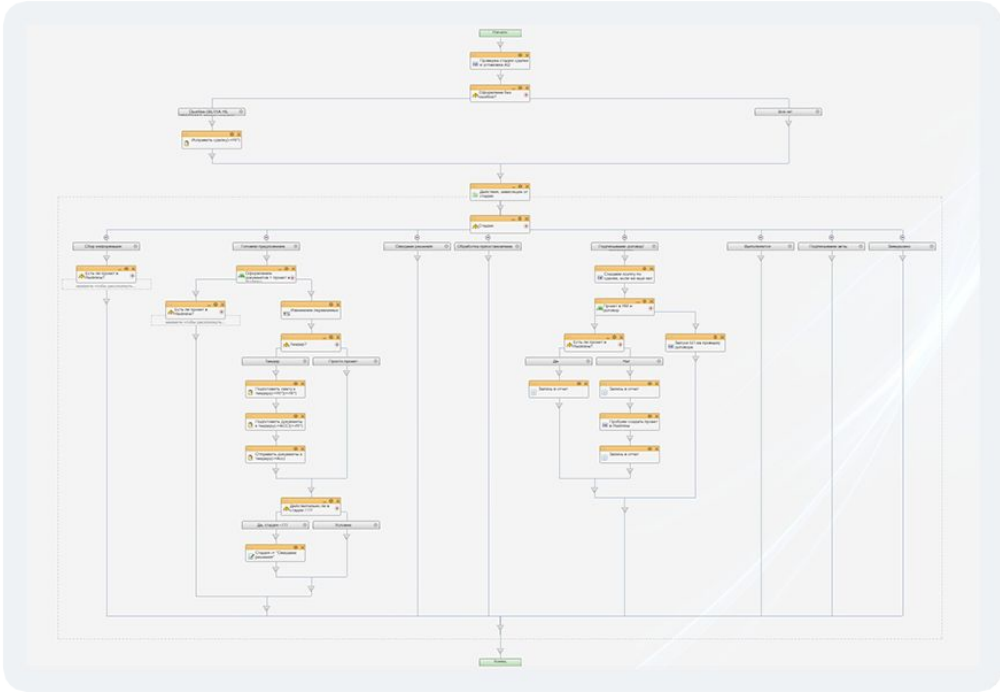
<

>

Generation of commercial offers, estimates and contracts

Смета		
<div>СМЕТА</div> <div>ПЛАН</div> <div>О НАС</div>	Этап 1 «Аналитика и проектирование».	414 003 Р
	— Исследования	
	— Документация (для разработчиков)	
	— Прототипирование 13шт	
	— Сопровождение дизайна	
	Этап 2 «Дизайн»	1 073 328 Р
	— Концепция и разработка дизайна главной страницы	
	— Внутренние страницы 12шт. (1200px)	
	— Адаптив под планшеты и мобильные устройства (780px и 320px)	
	— UI-kit	
Итоговая стоимость		1 487 331 Р
Включая налоги (НДС)		226 881 Р

Business processes for transactions coordination between departments



Building effective omnichannel communications

NOTAMEDIA
nota.media

- ✓ All channels in one place
- ✓ Full text search



Lead generation and internet marketing

01

Development
of landing pages

02

Set up web analytics and
decide conversion goals

03

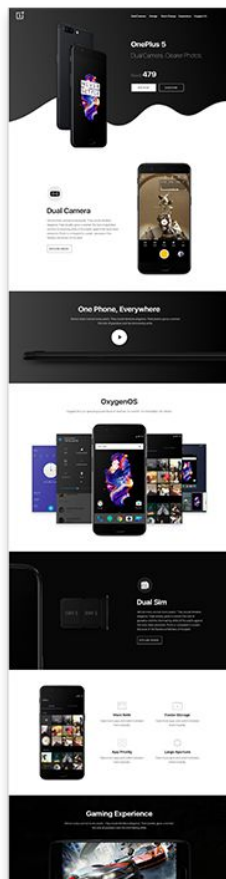
End-to-end analytics
(context + landing +
sales funnel)

04

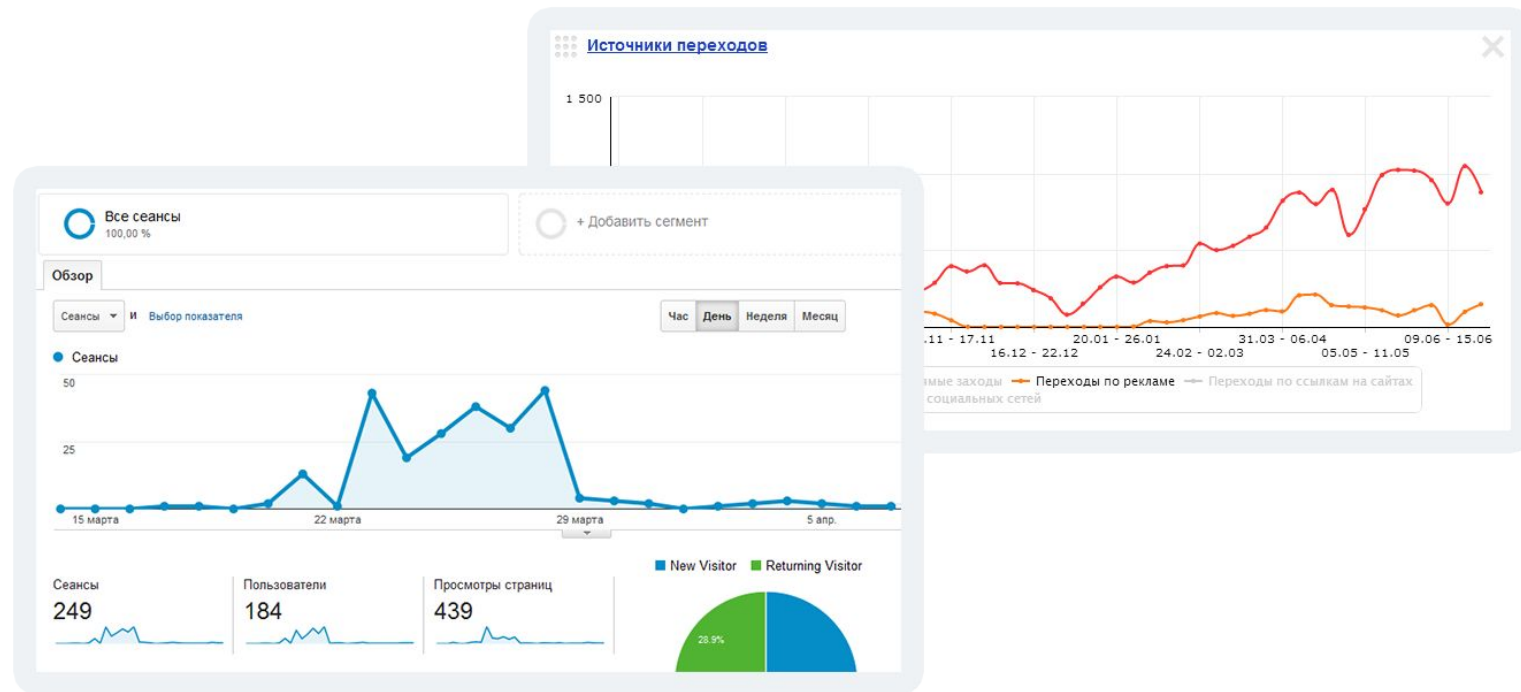
Evaluation of marketing
effectiveness (customer
cost in different channels)

Lead generation and internet marketing

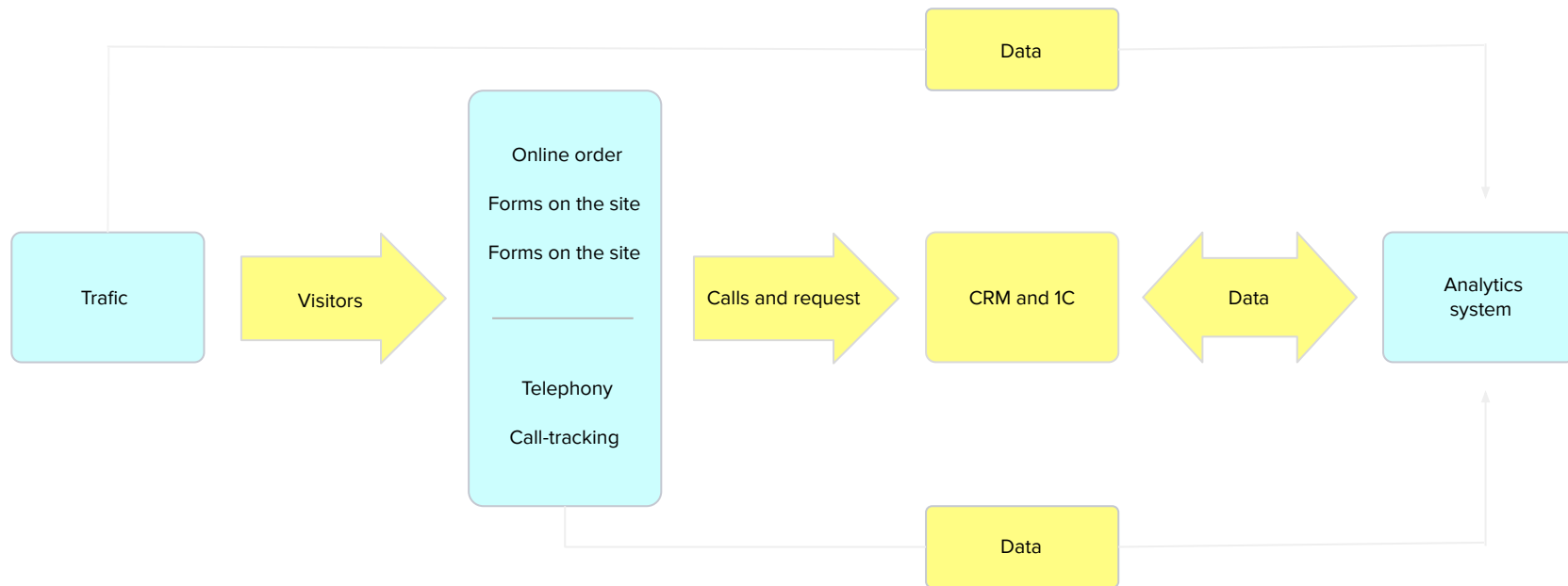
NOTA MEDIA
nota.media



Set up web analytics and decide conversion goals



Сквозная аналитика (контекст+лендинг+воронка продаж)



Evaluation of marketing effectiveness (customer cost in different channels)

Маркетинг: Источники ☆

Источники

Сегменты

Продажи

Рейтинги

Интернет

Социальные сервисы

Партнёры

скрыть меню

☒ Кол. всех ☒ Сумма всех ☒ Кол. гарант ☒ Сумма гарант ☐ Перед. партёрам ☒ Показать все колонки

График

Таблица

Отдел: Все

	Не указан				Рекомендация клиента/партнера				Мероприятие				Интернет проект			
	Кол	Сум, Р	Кол	Сум, Р	Кол	Сум, Р	Кол	Сум, Р	Кол	Сум, Р	Кол	Сум, Р	Кол	Сум, Р	Кол	Сум, Р
Декабрь 2017	8	1 593 675	1	122 320	9	10 253 028	2	40 343	3	765 067	0	0	18	5 477 622	13	0
Ноябрь 2017	10	3 230 498	2	2 898	15	26 213 322	7	1 310 898	2	3 155 342	1	72 900	25	12 619 738	14	623 664
Октябрь 2017	8	25 519 563	1	0	7	17 092 559	3	1 653 487	3	717 446	2	717 446	24	7 580 443	17	305 786
Сентябрь 2017	10	2 420 157	4	0	13	5 964 692	5	1 177 407	1	4 154 000	0	0	22	31 247 352	9	1 568 970
Август 2017	1	0	1	0	16	27 749 738	7	2 511 652	2	156 318	0	0	32	46 809 464	8	1 114 080
Июль 2017	6	2 821 335	2	0	22	30 065 043	3	5 519 279	6	266 561	4	238 241	14	16 875 842	1	579 543
Июнь 2017	31	5 696 231	11	2 003 742	14	27 657 327	3	92 288	5	0	0	0	26	29 452 486	5	4 992 481
Май 2017	10	720 196	1	102 000	19	15 317 080	6	758 760	1	181 544	1	181 544	21	45 938 168	1	135 874
Апрель 2017	9	105 909	6	0	33	37 342 379	6	14 683 550	0	0	0	0	18	43 804 106	3	3 248 762
Март 2017	6	7 001	5	7 000	29	52 804 431	8	24 788 244	2	9 979 082	1	322 819	18	23 016 375	1	113 736
Февраль 2017	14	6 115 332	5	98 663	50	214 220 831	11	162 026 989	4	2 047 662	2	1 163 058	26	22 775 744	1	89 640
Январь 2017	8	4 603 154	1	1	19	136 619 911	14	131 776 279	1	3 469 416	0	0	25	54 501 657	5	4 843 901
Декабрь 2016	18	34 786 430	5	863 660	26	63 318 551	4	4 770 800	0	0	0	0	7	29 443 871	1	72 000
Ноябрь 2016	44	61 231 782	5	24 666 004	48	40 450 638	10	1 483 193	1	2 294 860	1	2 294 860	7	14 260 484	1	11 638
Октябрь 2016	27	19 050 932	5	514 788	12	31 670 878	4	16 470 337	1	9 022 000	0	0	4	7 431 541	0	0
Сентябрь 2016	30	22 765 403	3	293 315	13	83 599 252	1	1 487 331	0	0	0	0	5	6 995 325	0	0
Август 2016	26	116 648 853	1	0	21	25 874 815	7	322 388	4	7 473 028	0	0	16	159 451 588	0	0



CPM, CPC, CPI
What's the difference?



Increasing sales efficiency

- 1 Communications
- 2 Planning
- 3 Real-time analytics

Communications

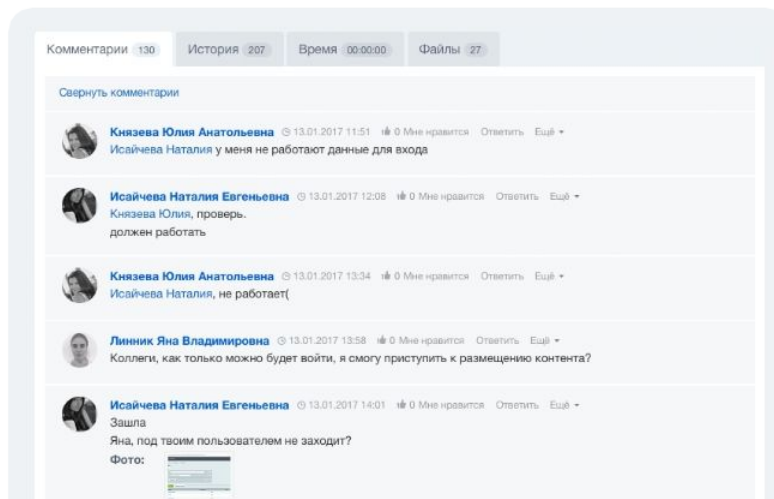
NOTAMEDIA
nota.media

✓ Microsoft Exchange
Integration

✓ Discussions, Wiki

✓ Project Extranet

✓ Cloud storage



Planning

Kanban

Мои задачи ☆ Фильтр + поиск 🔍 КОММЕРЧЕС... ⌵ ⚙ ДОБАВИТЬ ЗАДАЧУ +

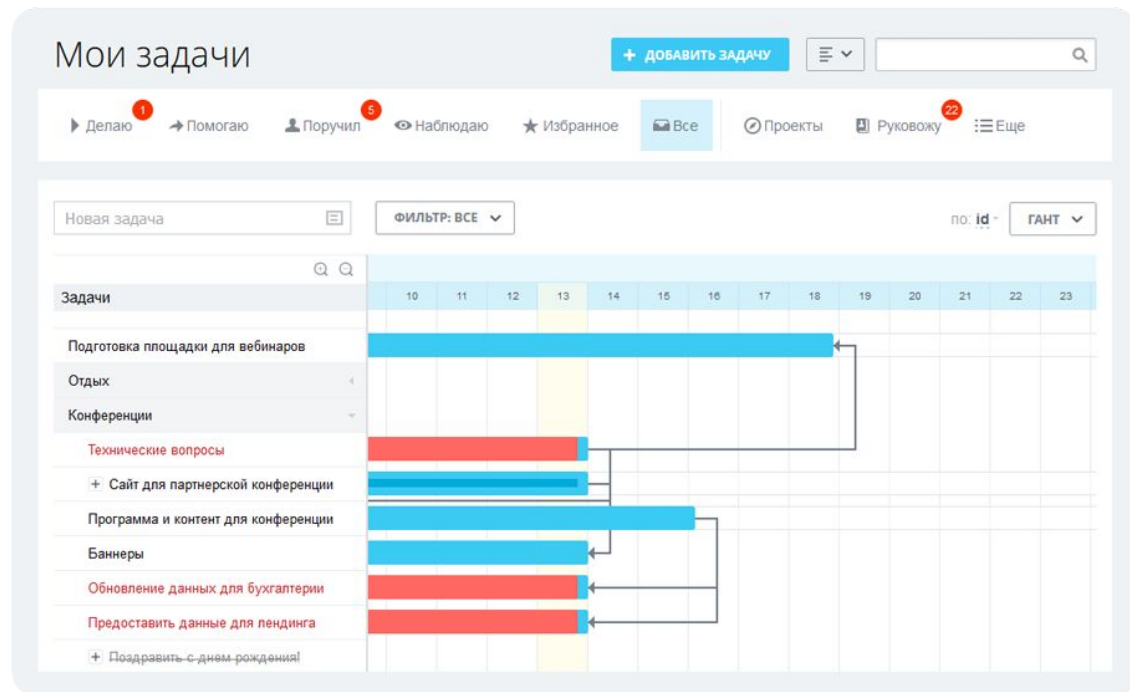
Скоро здесь появятся счетчики задач проекта

Список Мой план Канбан Гант

Новые (2522)	Выполняется (0)	Сделаны (4)
<div>Уточнить информацию по лиду Расчет стоимости работ 🔥 22 Января Завершена 00:00:00</div>	<div>Уточнить информацию по лиду Дизайн ннадо? 🔥 28 Ноября 2017 Завершена 00:00:00</div>	<div>Уточнить информацию по лиду Крутой моушн-дизайнер, недорого. На проект или в офис. 🔥 28 Ноября 2017 Завершена 00:00:00</div>
<div>Уточнить информацию по лиду Для Сергея - Проработка 1с и 1с Bitrix / Кодерлайн 🔥 22 Января Завершена 00:00:00</div>	<div>Уточнить информацию по лиду 79164781062 - Входящий звонок 🔥 28 Ноября 2017 Завершена 00:00:00</div>	<div>Уточнить информацию по лиду Rufmark Moscow - Retail and warehouse management solution 🔥 28 Ноября 2017 Завершена 00:00:00</div>
<div>Уточнить информацию по лиду Семён - OpenNotamedia 🔥 22 Января Завершена 00:00:00</div>	<div>Отправить КП по сделке: АН "Элитный Сочи": перенос сайта на Битрикс 12 Июля 2016 Завершена 00:00:00</div>	<div>Подготовить КП по сделке: ГБУ "малый бизнес Москвы": разработка фирменного стиля 🔥 4 Сентября 2016 Ожидает контроль 00:00:00</div>
<div>Уточнить информацию по лиду Салатовый гость №3 - OpenNotamedia 🔥 22 Января Завершена 00:00:00</div>	<div>Отправить КП по сделке: АН "Элитный Сочи": перенос сайта на Битрикс 12 Июля 2016 Завершена 00:00:00</div>	<div>Подготовить КП по сделке: Компания QIWI: разработка сайта 🔥 11 Июля 2016 Завершена 00:00:00</div>
<div>Уточнить информацию по лиду СРОЧНО 🔥 22 Января Завершена 00:00:00</div>	<div>Подготовить КП по сделке: АН "Элитный Сочи": перенос сайта на Битрикс 🔥 00:00:00</div>	

Planning

Gantt chart



Financial planning

nota.media



Planning

Integration with Redmine,
Jira and other systems

NOTAMEDIA
nota.media



Real-time analytics

Profitability

$$\text{Profitability} = A : B \times 100\%$$

A - planned profit

B - planned arrivals

Planned profitability

Calculated as the ratio of planned profit to planned expenses.

Actual profitability

Calculated as the ratio of actual profit to actual revenues.

Estimated Profitability

Calculated as the ratio of the estimated profit to the planned revenues.

Расходы			Прибыль			Рентабельность			Сроки		Прогресс		Вехи
План	Факт	Расчет	План	Факт	Расчет	П	Ф	Р	П	Р	П	Ф	
600 831	0	600 831	76 017	0	76 017	11	0	11	35	100	100	0	
1 647 801	506 968	1 647 801	132 647	-313 219	132 647	7	-162	7	0	20	100	80	36/36
1 829 110	1 317 649	1 929 622	593 146	59 373	492 634	24	4	20	98	66	100	34	6/40
192 361	54 550	246 911	158 175	-54 550	103 625	45	-100	30	-36	64	64	0	0/4
254 327	93 534	497 789	-33 791	16 734	-277 253	-15	15	-126	20	79	100	21	0/3

Real-time analytics

NOTAMEDIA

nota.media

Timing

Scheduled dates

The current deviation relative to the start and finish of the contract.

Estimated time frame

Estimated deviation relative to the start and finish of the contract.

$$\text{Planned dates} = \frac{\text{NOW} - \text{FINISH}}{\text{FINISH} - \text{START}} \times 100\%$$

NOW - Current Date

START - Date of start under the contract

FINISH - Finish under the contract

PS-100 - the current date is earlier than the start of the contract

100-PS-0 - We are within the terms of the contract

PS-0 - Breaking Deadlines

Расходы			Прибыль			Рентабельность			Сроки		Прогресс		Вехи
План	Факт	Расчет	План	Факт	Расчет	П	Ф	Р	П	Р	П	Ф	
600 831	0	600 831	76 017	0	76 017	11	0	11	35	100	100	0	
1 647 801	506 968	1 647 801	132 647	-313 219	132 647	7	-162	7	0	20	100	80	36/36



Management system by objectives

1

KPI system development

2

Numerical assessment of the degree of deviation of fact from the plan

3

Employee's karma

4

Analytics for the head

5

Leaders karma

6

Development of the system of monetary motivation on the basis of karma

KPI system development

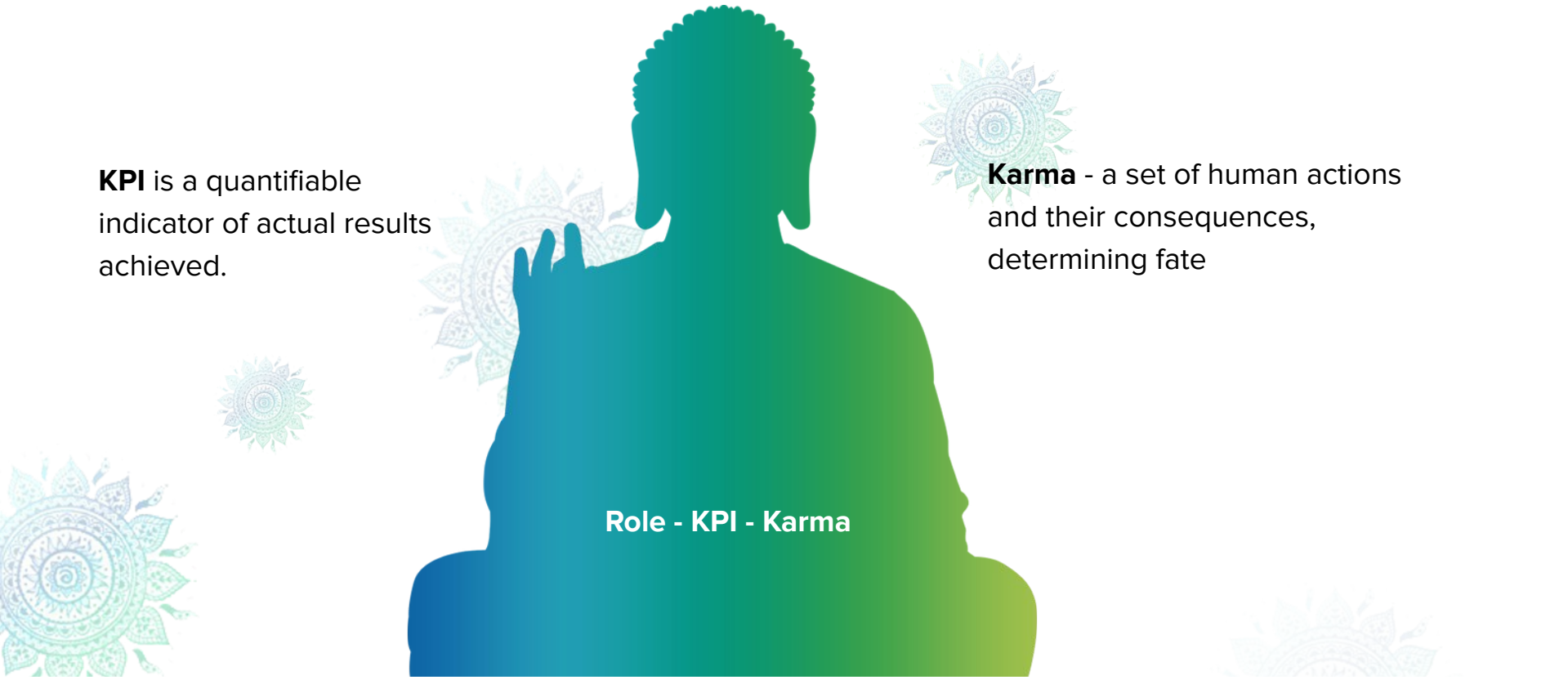
NOTAMEDIA

nota.media

KPI is a quantifiable indicator of actual results achieved.

Karma - a set of human actions and their consequences, determining fate

Role - KPI - Karma



Numerical assessment of the degree of inconsistency of fact and plan

Активность: ☒

Название:

Символьный код:

Период

Периодичность:

Ежемесячно

Начало активности:

01.01.2018

Окончание активности:

30.06.2018

KPI:

1159148

 ... Рентабельность по сделкам

Роли:

586371

 ... Руководители проектов

...

Добавить...

План:

25

Карма, в зависимости от % выполнения:

>100	Описание:	<div>300</div>
>0	Описание:	<div>100</div>
<=100	Описание:	<div>200</div>
==0	Описание:	<div>50</div>
<0	Описание:	<div>-100</div>
<=-100	Описание:	<div>-200</div>
<-100	Описание:	<div>-300</div>
	Описание:	<div></div>

Добавить

Employee Karma (numeric value)

NOTAMEDIA
nota.media



Малышев Максим Вадимович | ▼ | Исполнительный директор

Профиль

Мой Диск

Задачи

Календарь

Сообщения

Поиск

Карма: 1285

Сотрудники

Компании

Контакты

Название ↕	Карма ▼	Лояльность ↕	Сделки ↕
Департамент информационных технологий города Москвы (ДИТ)	41934	2	35
ГБУ города Москвы "Центр государственного планирования"	5925	5	10
Комитет общественных связей города Москвы	4502	5	8
ООО «МДТ Групп»	2642	5	20
Внешний аудит	2513	5	3
Департамент информационных технологий города Москвы (ДИТ-Р)	1900	5	1
Комитет государственного учета г. Москвы	1214	2	4
ООО «Национальный телекоммуникационный холдинг»	999	4	5
ООО "Ивуд Ленд Ресурс"	959	4	36
ООО «ВЭДА Ресурс»	747	4	6
ООО "Деловые"	722	2	11
Внешний стратегический консалтинг (VSC)	673	5	5
ИИТ Групп	530	5	8
ИИТ "Будущее 2017" (Департамент стратегий и внешних коммуникаций Департамента Внутренней культуры и спорта города Москвы)	362	5	3
ИИТ (Ивуд Телекоммуникация Проект, Евразия)	346	5	4
ГБУЗ ИИТ ИТНСУ им. А.А. Бударкина Московской области	301	5	11

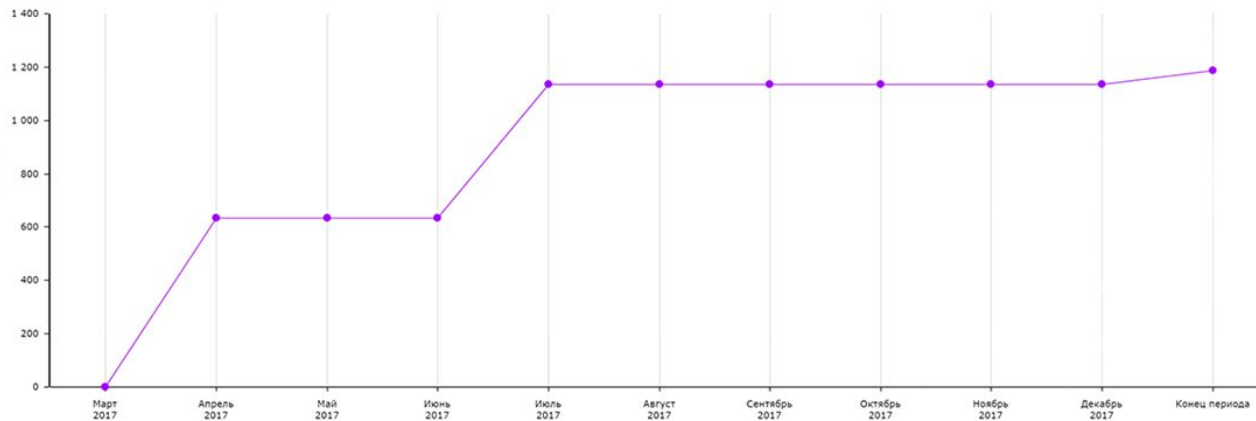
Analytics for the head: employees performance over time



Малышев Максим Вадимович | Карма

Таблица

График



Head's karma (numerical value)


$$\text{Karma} = \frac{K1 + K2 + \dots + Kn}{n}$$

The development of the monetary incentive system based on karma



Competences

We are a Gold Certified Partner 1C-Bitrix
and Bitrix24

nota.media

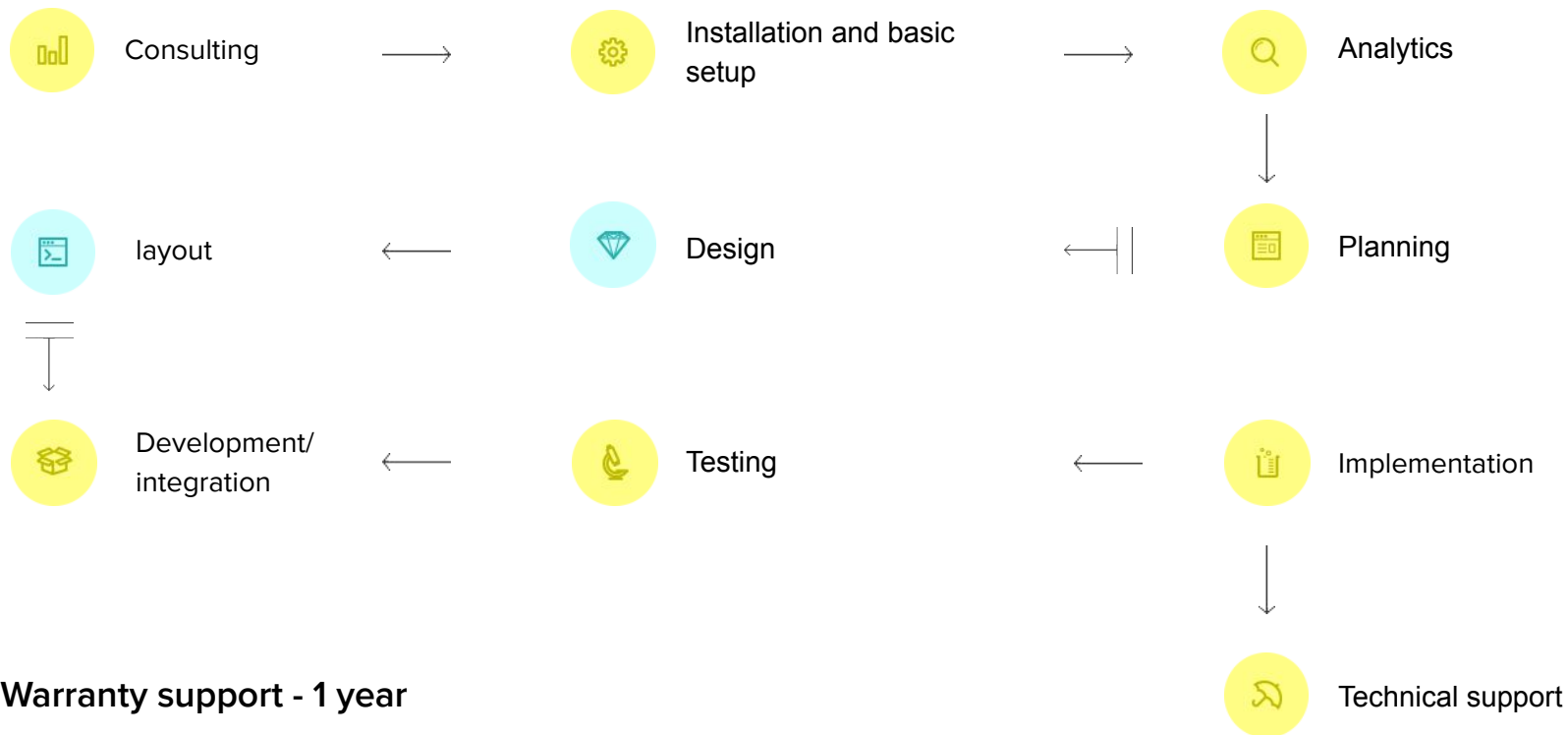


**Gold
Certified
Partner**

Composite site
Major implementations
Hosting

Government solutions
System administration
Boxed version

Stages of implementation



Contacts

NOTA MEDIA

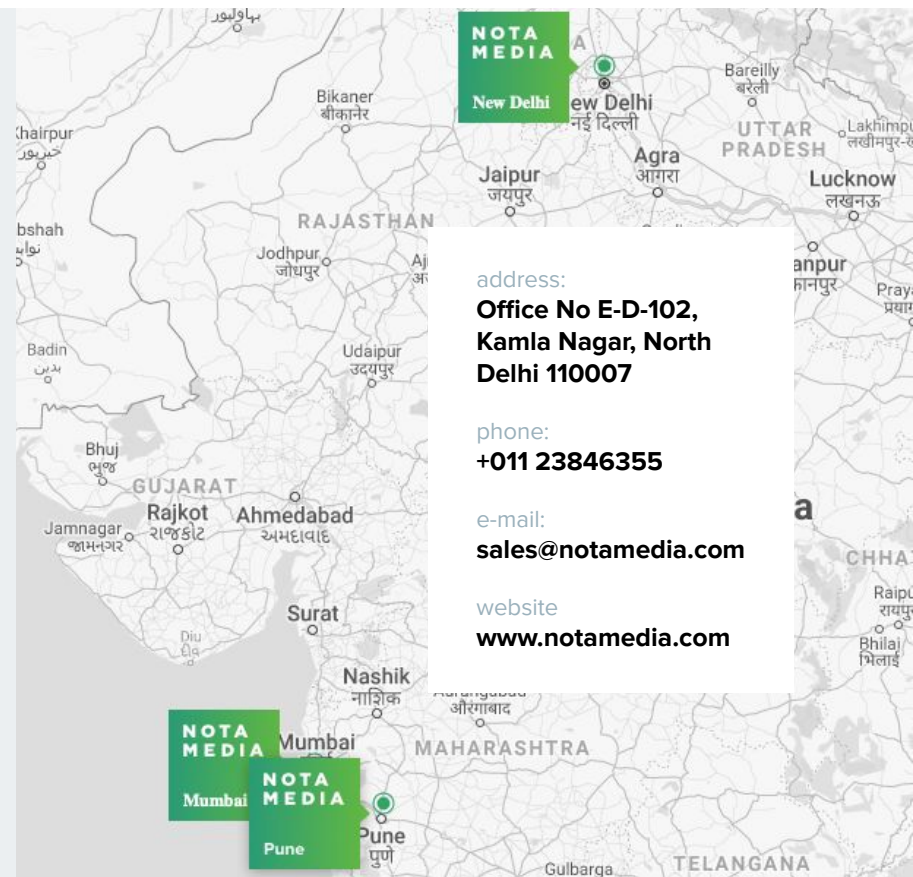
nota.media



RAMAKRISHNAN VIPIN

e-mail:

VIPIN@NOTAMEDIA.IN



address:

**Office No E-D-102,
Kamla Nagar, North
Delhi 110007**

phone:

+011 23846355

e-mail:

sales@notamedia.com

website

www.notamedia.com