

Как запомнить 100500 клиентов,
если каждый из них особенный?

Лунин Сергей

начальник отдела инфраструктурных решений

Битрикс24
Объединяет компанию

- Кропотливая работа с «холодными» контактами...
- Превращение их в потенциальных клиентов...
- Формирование доверительных отношений с клиентами...
- Позвонить, встретиться, написать, напомнить, поздравить, перезвонить, отправить предложение...

Список процессов, ведущих к продаже, можно продолжать бесконечно.



Как превратить
потенциальных покупателей в
лояльных клиентов?

Как организовать работу
максимально эффективно?

Как продавать больше?

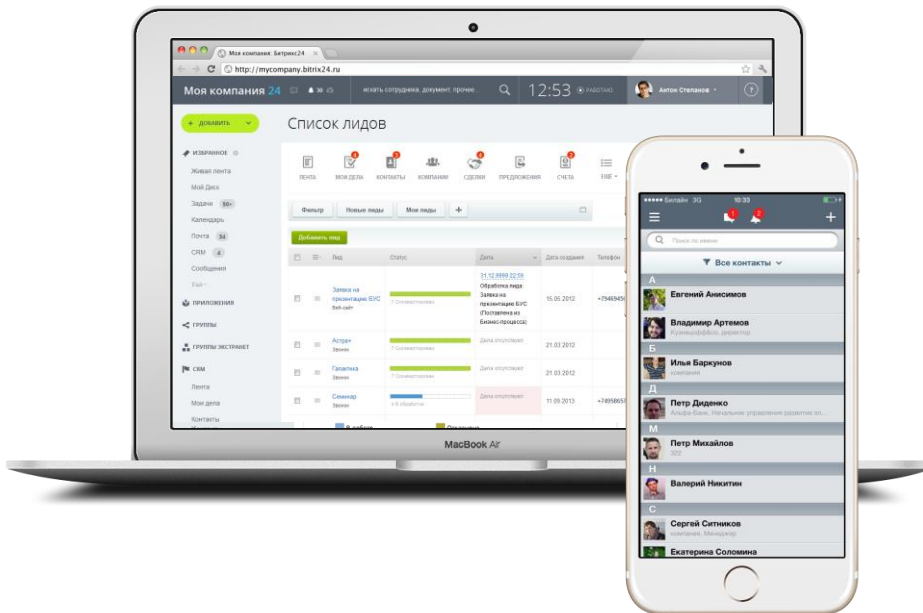




12

СОТРУДНИКОВ
БЕСПЛАТНО

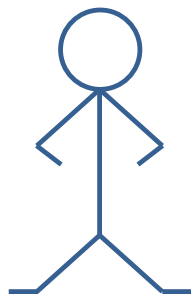
CRM в «Битрикс24»



- CRM включена в информационное пространство вашей компании, это не отдельный инструмент для отдела продаж, а часть инфраструктуры компании
- Впервые CRM интегрирована с виртуальной АТС
- Расширенная аналитика сделок
- Автоматизация работы менеджеров
- Мобильная CRM **Новое!**
- Интеграция с 1С
- Интеграция с сайтом
- Аналитические отчеты для всех документов в CRM **Новое!**
- «Умные реквизиты» **Новое!**

ВАШ КЛИЕНТ

главное - клиент



Звонит вам



Виртуальная АТС Битрикс24

База клиентов в CRM

Пишет



База клиентов в CRM

Заходит на сайт



База клиентов в CRM

Битрикс24

Объединяет компанию

Ваш клиент попадает сразу на своего менеджера, не дожидаясь пока его переключат.

Вы не переспрашиваете клиента, что он заказывал – вся информация уже есть.

Даже пропущенный звонок фиксируется в CRM и становится лидом.

Письмо от нового клиента - это контакт в CRM

Письмо от вашего клиента – пометка в карточку контакта в CRM.

Все учитывается и сохраняется.

Клиент заполняет заявку на сайте – вы получаете новый лид в CRM.

ВАШИ СОТРУДНИКИ

СВЯЗЬ С КЛИЕНТАМИ



Принимают
звонки
клиентов



Виртуальная АТС

База клиентов

Менеджер сразу видит, кто из клиентов звонит, его фото, имя, историю заказов

Когда звонит новый клиент, менеджер сразу добавляет его в CRM.

Число линий не ограничено.



Звонят клиентам



Виртуальная АТС

База клиентов

Менеджер звонит клиенту сразу из CRM. Можно с трубкой.

Все звонки записываются.



Продают!



Лиды

Контакты и компании

Сделки

Каталог товаров

Коммерческие предложения

Счета

Бизнес-процессы

Задачи

Календари

Менеджер видит новые лиды, его задача превратить их в контакт (в потенциального клиента).

Менеджер видит, на какой стадии сделка с клиентом и какой следующий шаг нужен, чтобы в результате успешно ее завершить.

Менеджер отправляет компред клиенту сразу из CRM.

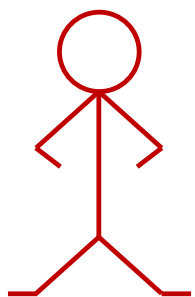
Менеджер получает автоматические уведомления об оплате.

У каждого менеджера есть мобильная CRM!

ВЫ - РУКОВОДИТЕЛЬ

управление

Битрикс24[⌚]
Объединяет компанию



Контролируете



Аналитические отчеты

Конструктор отчетов

Права доступа

Вы видите, как работает каждый менеджер, как идут продажи. Вы – всегда в курсе!

Вся информация о клиентах и продажах сохраняется у вас в компании.

Менеджеры будут видеть тех клиентов, те сделки (и другие элементы), которые вы разрешите им видеть.

Анализируете
продажи



Аналитические отчеты

У вас всегда актуальная информация о продажах

Вы видите срез по каждому менеджеру, по клиентам, лидам, сделкам.

Автоматизируете
процессы



Бизнес-процессы

Типовые операции автоматизируются. Ваши менеджеры получают дополнительное время на работу с клиентами.

Работа с потенциальными клиентами

Формируем базу, обрабатываем контакты

Как обычно происходит

Контакты поступают из самых разных источников: телефонные звонки, визитки, сайт, заказы в интернет-магазине, внешние базы...

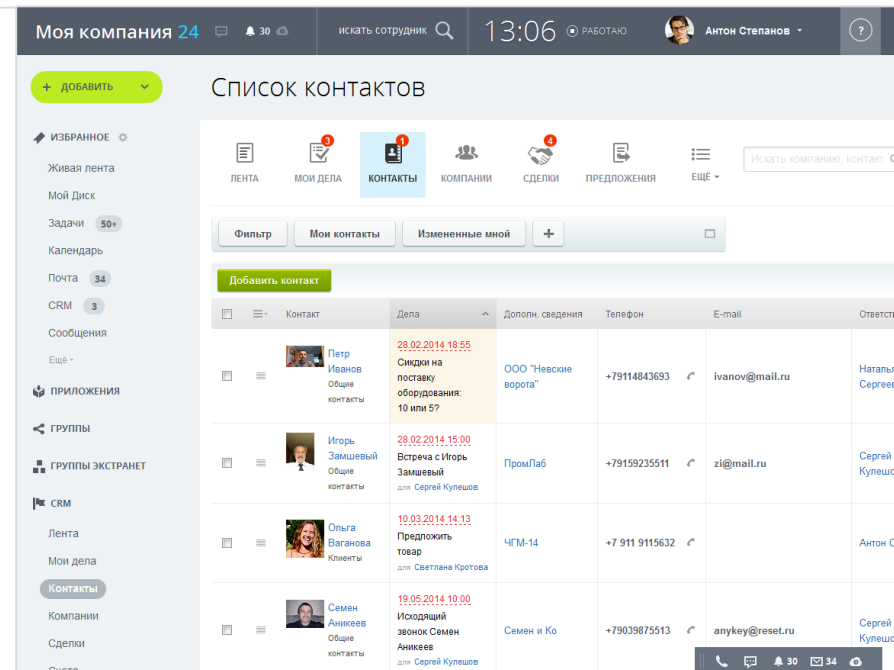
В результате:

- Все в разных файлах
- У разных сотрудников разные версии
- Файлы хаотично обновляются
- Нужный контакт сложно найти
- Что-то проанализировать – не реально...



В «Битрикс24»

- Единая база клиентов для всех сотрудников
- Распределение прав доступа к данным между сотрудниками
- Полная история клиента
- Быстрый поиск по базе клиентов
- Звонок клиенту напрямую из CRM с записью разговора
- Импорт контактов из Outlook, Яндекс.Почты, Gmail, Mail.ru и других источников
- Поиск и удаление дубликатов
- Интеграция с вашим сайтом и интернет-магазином
- Аналитические отчеты для всех документов в CRM **Новое!**





Любой пропущенный звонок фиксируется
как лид в CRM

ГРУППЫ ЭКСТРАНЕТ

Фриланс

CRM

Лента

Мои дела

Контакты

Компании

Сделки

Счета

Предложения

Лиды

История

Товары

Отчеты

Воронка продаж

Настройки

КОМПАНИЯ

Сотрудники

Общий диск

[Добавить комментарий](#)

★ 2 Мне нравится

[Больше не следить](#)

[Ещё ▾](#)

⌚ 15:22



Сергей Рыжиков > Всем сотрудникам

За релиз Битрикс24!

[Добавить комментарий](#)

★ 2 Мне нравится

[Больше не следить](#)

[Ещё ▾](#)

⌚ 13:49



Сергей Рыжиков > Всем сотрудникам

Коллеги, мы отлично поработали над новым релизом! Всем спасибо! Завтра - выходной! 😊

✓ С сообщением ознакомлен, уже прочитали 4 пользователей

[Добавить комментарий](#)

★ 2 Мне нравится

[Больше не следить](#)

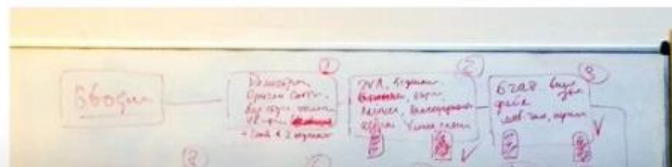
[Ещё ▾](#)

⌚ 13:45



Сергей Рыжиков > Юрий Волошин, Наталья Грихина, Екатерина Шеленкова и еще 3 получателя

Коллеги, готовимся к презентации Битрикс24! Нужно продумать каркас и подготовить все сценарии. Вот, что обсудили:



08

Встреча с Иван Кузнецов

Вт
09

09.12.2014 10:00:00
Встреча

Вт
09

09.12.2014 13:00:00
Совещание

МОИ ЗАДАЧИ



Делаю 2 1

Помогаю 0 0

Поручил 6 6

Наблюдаю 0 0

ПОПУЛЯРНОЕ



Сергей Рыжиков

Коллеги, готовимся к презентации Битрикс24! Нужно продумать каркас и подготовить все сценарии. Вот, ...



Лиды можно автоматически распределять между разными менеджерами. Например, в зависимости от суммы контракта.

14:38

1
Работаю



Антон Степанов

МОИ ИНСТРУМЕНТЫ

- Живая лента
- Задачи
- Календарь
- Файлы
- Фотографии
- Сообщения

ГРУППЫ

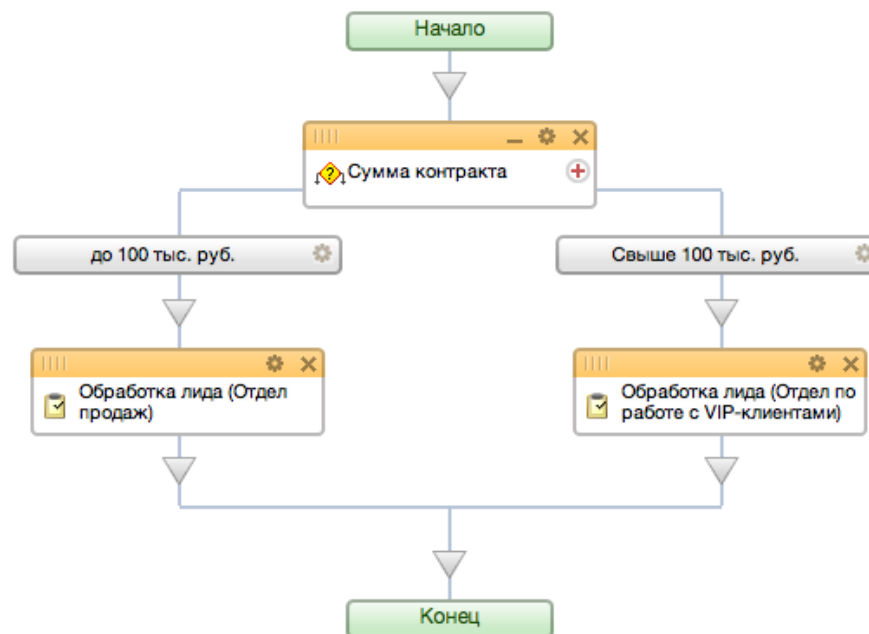
ГРУППЫ ЭКСТРАНЕТ

- Фриланс

CRM

- Контакты
- Компании
- Сделки
- Лиды
- События

Параметры шаблона Список шаблонов Создать шаблон Экспорт Импорт



Обработка документа

Конструкции

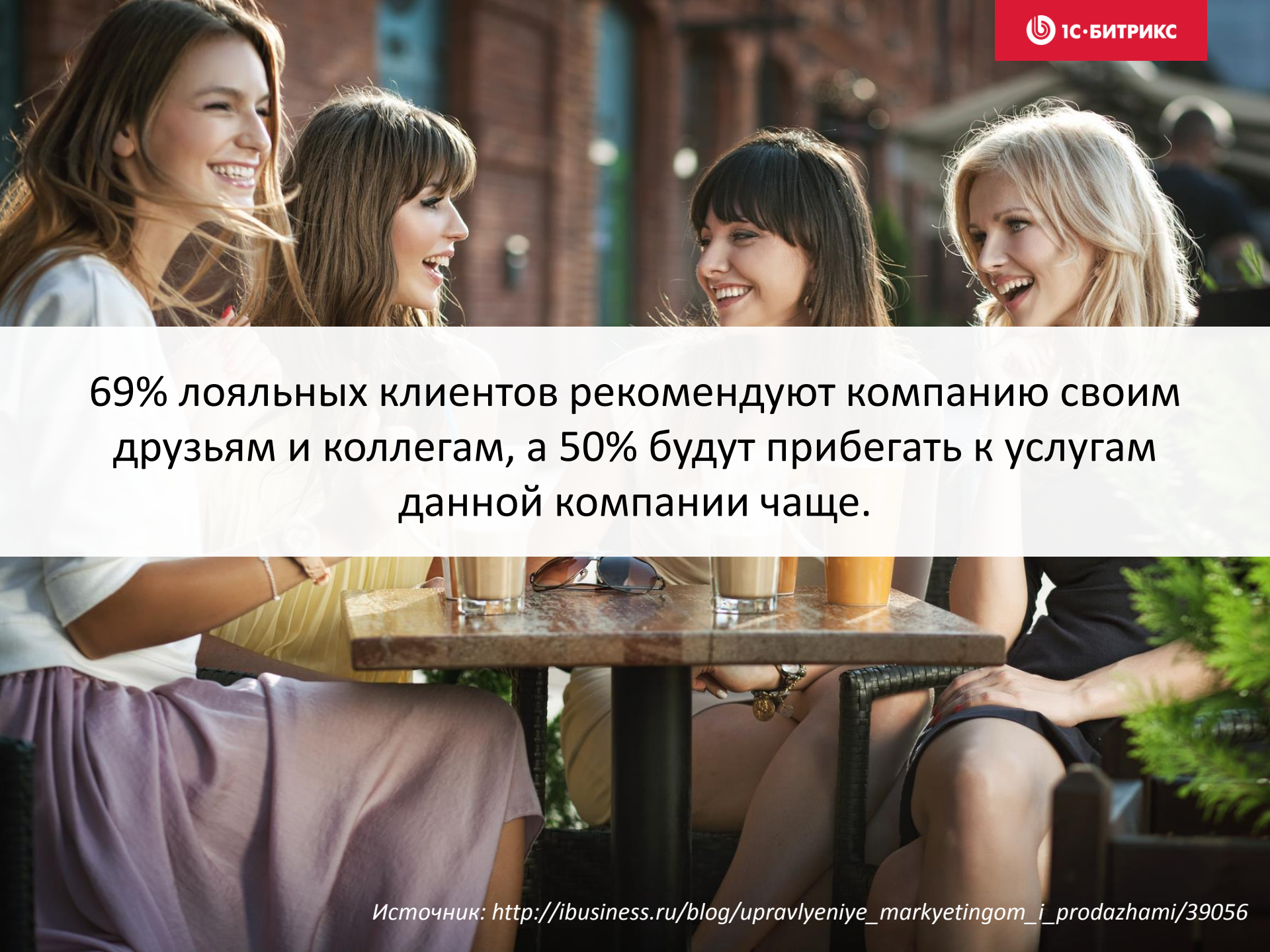
- Условие
- Параллельное выполнение
- Параллельное ожидание действия
- Команда
- Цикл

Уведомления

- Сообщение соц.сети
- Задача (устаревшие)
- Почтовое сообщение
- Календарь
- Задача
- Установить текст статуса
- График отсутствия

Прочее

0 0 0

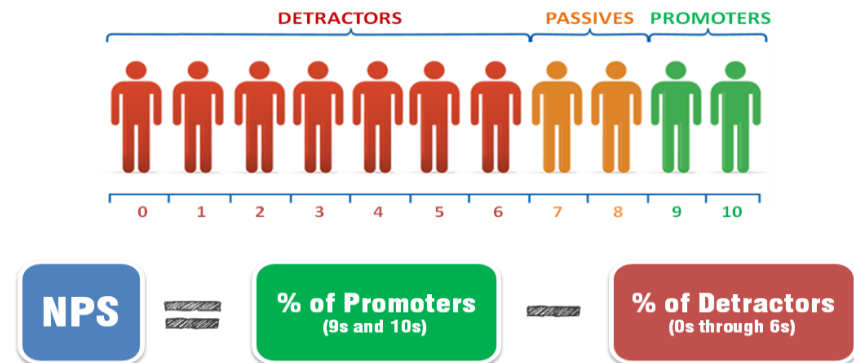


69% лояльных клиентов рекомендуют компанию своим друзьям и коллегам, а 50% будут прибегать к услугам данной компании чаще.

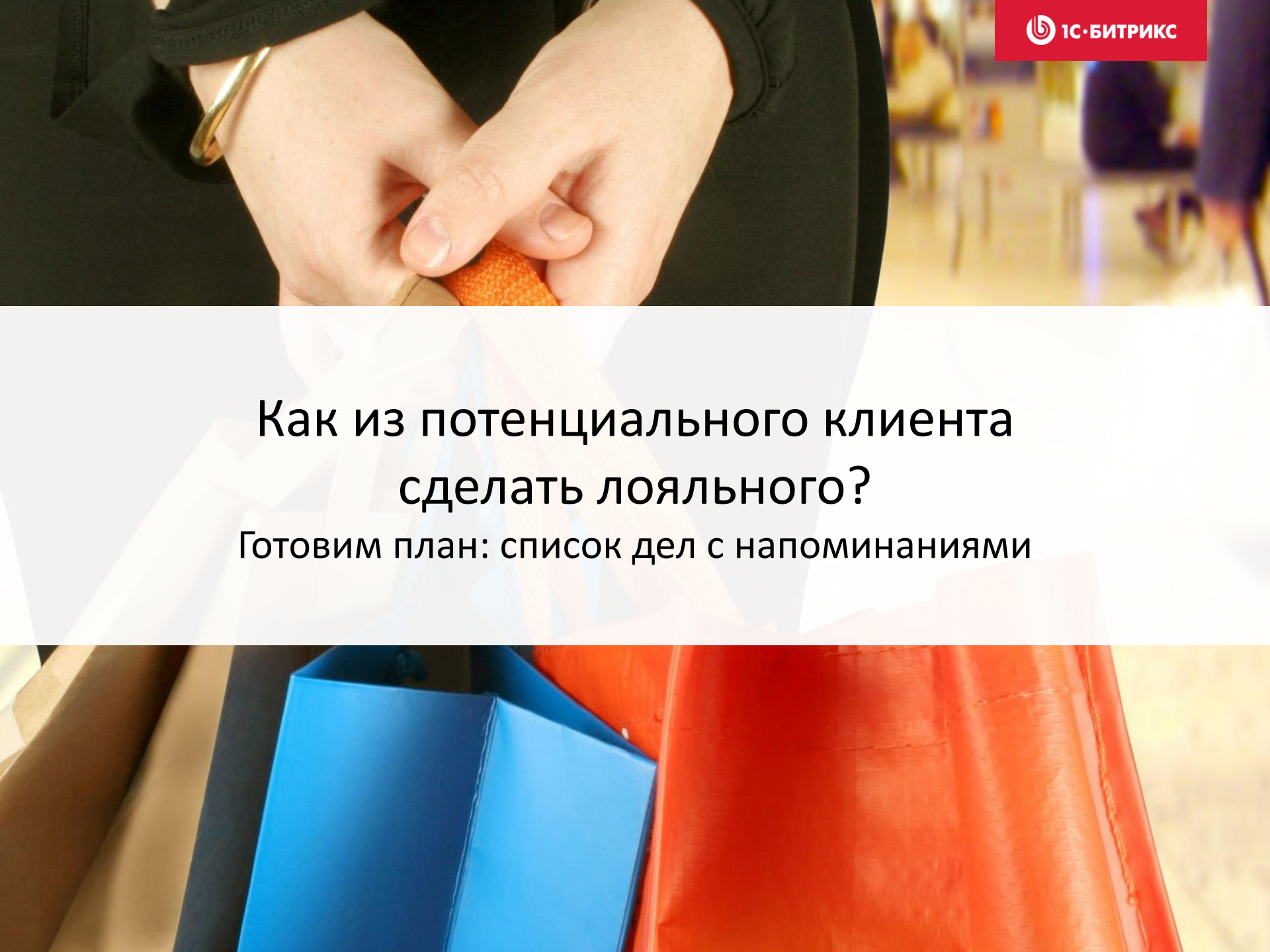
А знаете ли вы, что? 😊

Привлечение нового клиента обойдется компании в шесть раз дороже, чем удержание старого.

Большинство клиентов больше не будут покупать ваши продукты или пользоваться услугами вашей компании после негативного опыта общения (например, не напомнили про акцию, не вовремя прислали счет, не перезвонили узнать, все ли понравилось и т.д.)



Считайте NPS до и после внедрения CRM



Как из потенциального клиента сделать лояльного?

Готовим план: список дел с напоминаниями

Как обычно происходит

- Важно не забыть напомнить клиенту об акции, скидке, сообщить о новом поступлении etc
- Человеческий фактор: все всё забывают
- Список напоминаний - на стикерах, они теряются



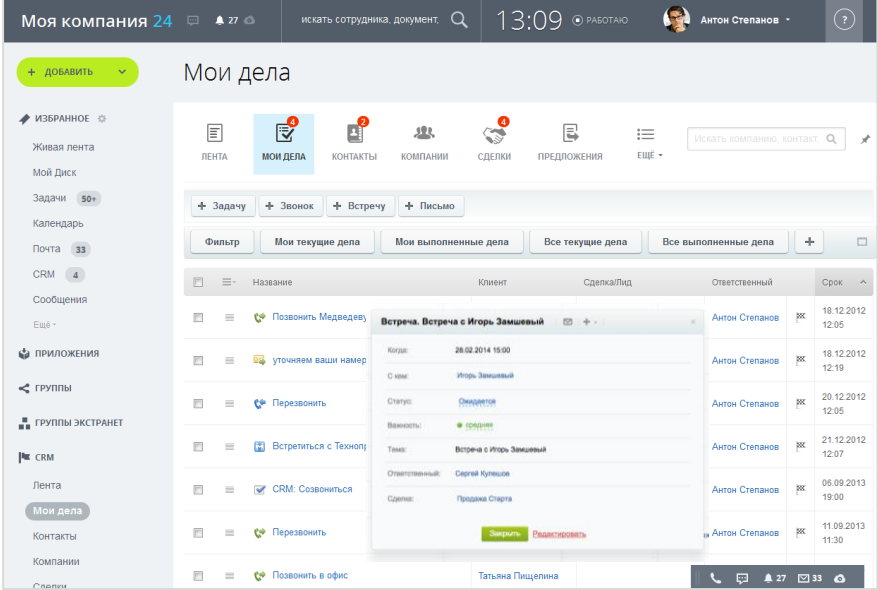
В «Битрикс24»

Для каждого контакта формируется список дел:

- Задачи
- Звонки
- Встречи
- Письма
- Другие события

Дела распределяются по расписанию.

Менеджер видит список всех дел на день и получает уведомления с напоминаниями.



Моя компания 24 13:09 РАБОТАЮ Антон Степанов

искать сотрудника, документ

Мои дела

ЛЕНТА МОИ ДЕЛА КОНТАКТЫ КОМПАНИИ СДЕЛКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЕЩЕ

искать компанию, контакт

+ Задачу + Звонок + Встречу + Письмо

Фильтр Мои текущие дела Мои выполненные дела Все текущие дела Все выполненные дела

Название	Клиент	Сделка/Лид	Ответственный	Срок
Позвонить Медведеву			Антон Степанов	18.12.2012 12:05
уточняем ваши намерения			Антон Степанов	18.12.2012 12:19
Позвонить			Антон Степанов	20.12.2012 12:05
Встретиться с Технол			Антон Степанов	21.12.2012 12:07
CRM: Созвониться			Антон Степанов	06.09.2013 19:00
Позвонить			Антон Степанов	11.09.2013 11:30
Позвонить в офис	Татьяна Пищелина			

Встреча. Встреча с Игорем Заминским

Когда: 28.02.2014 15:00

С кем: Игорь Заминский

Статус: Ожидается

Важность: Средне

Тема: Встреча с Игорем Заминским

Ответственный: Сергей Куликов

Сделка: Продажа Старт

Закрыть Ресурсность

+ ДОБАВИТЬ

Список лидов

ИЗБРАННОЕ

Живая лента

Задачи 5

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM 4

Почта 1

Ещё

ПРИЛОЖЕНИЯ

Все приложения

Добавить приложение

ГРУППЫ

Все группы

https://1cbitrix.bitrix24.ru/crm/lead/

ЛЕНТА

МОИ ДЕЛА 4

КОНТАКТЫ 4

КОМПАНИИ

СДЕЛКИ 1

ПРЕДЛОЖЕНИЯ 2

ЕЩЁ

Искать компанию, контакт, ...

Фильтр

Новые лиды

Мои лиды

+

Добавить лид

	Лид	Статус	Дела	Полное имя	телефон	e-mail	Ответственный
☐	Входящий звонок 16:34 06.12.2014 Звонок	Назначен ответственный	06.12.2014 15:34 Телефонный звонок для Сергей Рыжиков	<Без>	79118585222		Сергей Рыжиков
☐	Иван Михайлович Звонок	Сконвертирован	Дела отсутствующ		+79114615899		Наталья Грихина
☐	Узнавал про сайт Звонок	Уточнение информации	Дела отсутствующ	Денис	06.12.2014	+79114615899	Сергей

+

Добавить событие

+

Добавить задачу

✉

Написать письмо

📅

Добавить звонок

📅

Добавить встречу

📞

💬

🔔 1

✉ 1

👁

+ ДОБАВИТЬ



Список контактов

ИЗБРАННОЕ

Живая лента

Задачи 5

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM 4

Почта 1

Ещё

ПРИЛОЖЕНИЯ

Все приложения

Добавить приложение

ГРУППЫ

Все группы



ЛЕНТА



МОИ ДЕЛА



КОНТАКТЫ



КОМПАНИИ



СДЕЛКИ



ПРЕДЛОЖЕНИЯ



ЕЩЁ

Искать компанию, контакт 

Фильтр

Мои контакты

Измененные мной

Добавить контакт

☐	Контакт	Дела	Тел	Дополн. сведения	
☐	 Иван Кузнецов Общие контакты	06.12.2014 17:39 Телефонный звонок		Екатерина Шеленкова	Кузнецовф&co директор
☐	 Илья Баркунов Общие контакты	08.12.2014 14:38 Исходящий звонок Илья Баркунов	84012510564 	Екатерина Шеленкова	
☐	 Сергей Ситников Общие контакты	09.12.2014 14:26 Встреча с Сергей Ситников	+7 929 166 74 50 	serg@bitrix24.ru	Юрий Волошин

Позвоните клиенту из «Битрикс24» на его мобильный или городской телефон.



Клиентам можно позвонить сразу из
CRM и даже записать разговор

24

Список контактов

https://comrades.bitrix24.ru/crm/contact/list/

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM

Почта

MailChimp рассылка

Идеи для Битрикс24

ПРИЛОЖЕНИЯ

Все приложения

Конструктор документов

ДОСКА ЗАДАЧ — все п...

SMS4B

ГРУППЫ

Маркетинг и реклама

Отдых

Подготовка к семинару ...

Продажи

Развитие бизнеса

Фильтр

Мои контакты

Измененные мной

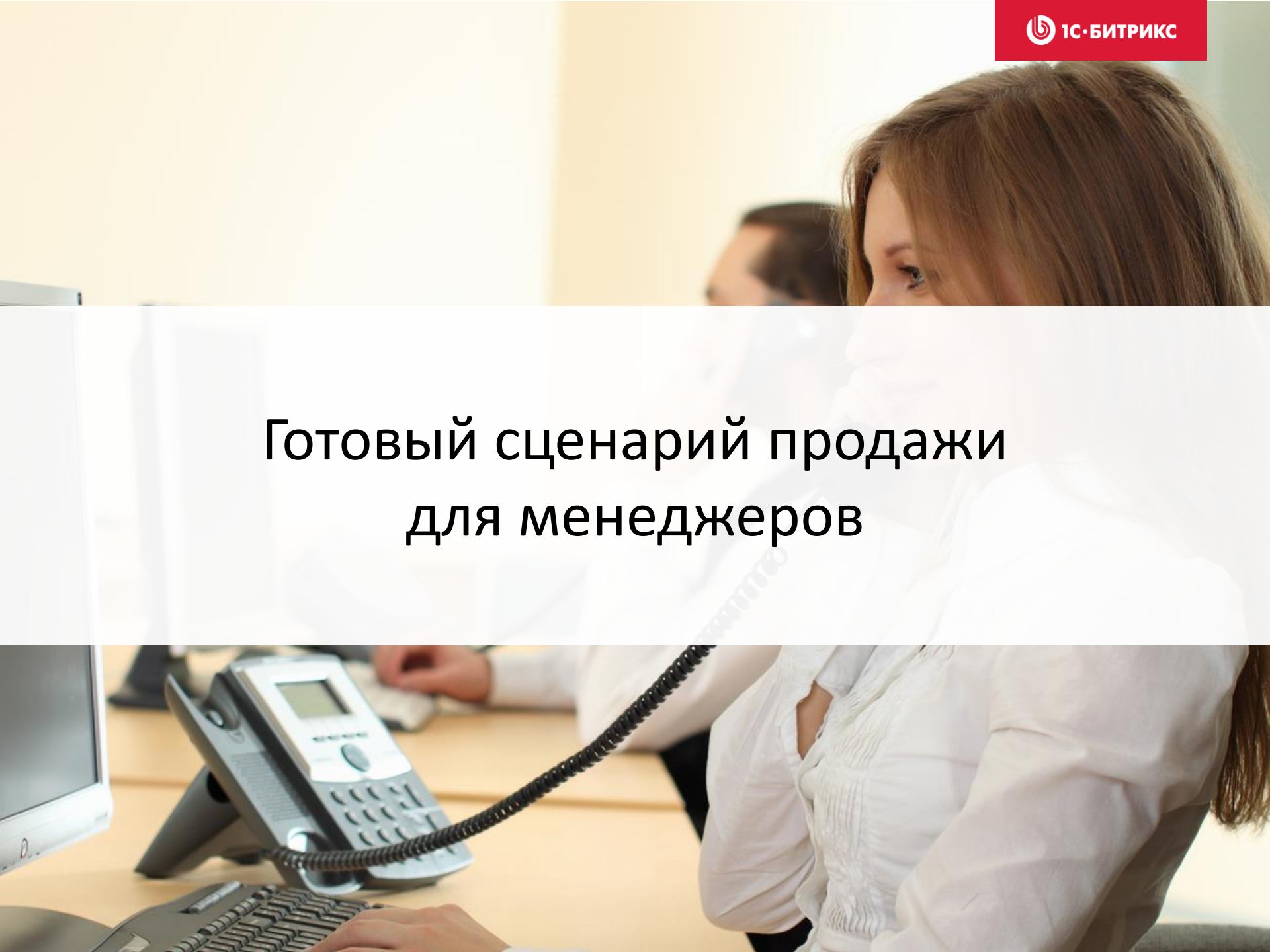
+

Добавить контакт

☐		Контакт	Дела	Дополн. сведения	Телефон	E-mail	Ответственный
☐		Игорь Замшевый Общие контакты	28.02.2014 16:00 Встреча с Игорь Замшевый	ПромЛаб	+79159235511	zi@mail.ru	Сергей Кулешов
☐		Семен Аникеев Общие контакты	19.05.2014 11:00 Исходящий звонок Семен Аникеев	Семен и Ко	+79039875513	anykey@reset.ru	Сергей Кулешов
☐		Иван Малышин Общие контакты	Дела отсутствуют Добавить дело		89265256533	malyshin@1c-bitrix.ru	Сергей Кулешов
☐		Сергей Кулешов Общие контакты	Дела отсутствуют		89266113282	s.kuleshov@1c-bitrix.ru	Сергей Кулешов
☐		Анатолий Сергеев Общие контакты	Дела отсутствуют		+78952254141	a_sergeev@gmail.com	Сергей Кулешов
☐		Сергей Петров Общие контакты	Дела отсутствуют	ПромЛаб	+79516548822	petrovss@arenda.ru	Сергей Кулешов
☐		Артем Плющенко Общие контакты	Дела отсутствуют		+78991254477	pluar@gibrid.ru	Сергей Кулешов

0:21

12.03.2014



Готовый сценарий продажи для менеджеров

Как обычно происходит

- Учим нового менеджера неделю, месяц, год...
- Что-то все равно упускается (менеджер забывает уточнить у клиента о доставке или, к примеру, о банте на коробку)



В «Битрикс24»

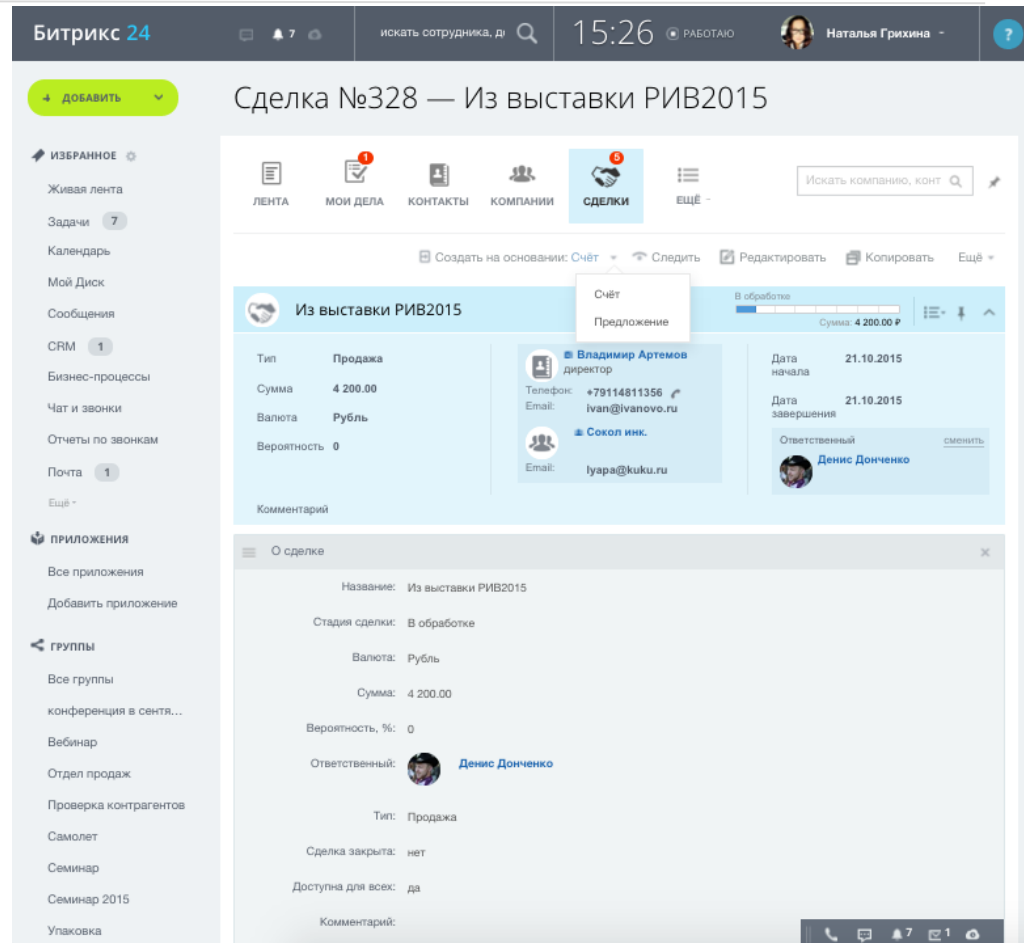
Вы настраиваете:

- поля карточки клиента
- стадии сделки
- коммерческого предложения

Так, как это необходимо для *ваших* продаж в *вашей* компании.

Менеджер «ведет» клиента по этим стадиям и ничего не упустит.

Новое: создание новых документов «на основании». Быстрый перенос данных между документами CRM: из лида в предложение, из предложения в сделку, из сделки в счет.



The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. At the top, the header shows 'Битрикс 24', a search bar, the time '15:26', and the user 'Наталья Гришина'. The main navigation bar includes 'ЛЕНТА', 'МОИ ДЕЛА', 'КОНТАКТЫ', 'КОМПАНИИ', and 'СДЕЛКИ'. The 'СДЕЛКИ' tab is active, showing a deal card for 'Из выставки РИВ2015' with a status of 'В обработке' and a sum of '4 200.00 Р'.

The deal card details include:

- Тип:** Продажа
- Сумма:** 4 200.00
- Валюта:** Рубль
- Вероятность:** 0
- Дата начала:** 21.10.2015
- Дата завершения:** 21.10.2015
- Ответственный:** Денис Донченко

Below the deal card, there is a section 'О сделке' with the following details:

- Название:** Из выставки РИВ2015
- Стадия сделки:** В обработке
- Валюта:** Рубль
- Сумма:** 4 200.00
- Вероятность, %:** 0
- Ответственный:** Денис Донченко
- Тип:** Продажа
- Сделка закрыта:** нет
- Доступна для всех:** да
- Комментарий:**



+ ДОБАВИТЬ ▾

Список сделок

ИЗБРАННОЕ

Живая лента

Задачи 5

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM 4

Почта 1

Ещё ▾

ПРИЛОЖЕНИЯ

Все приложения

Добавить приложение

ГРУППЫ

Все группы

<https://1cbitrix.bitrix24.ru/crm/deal/>

ЛЕНТА



МОИ ДЕЛА



КОНТАКТЫ



КОМПАНИИ



СДЕЛКИ

ленту, контак



Фильтр

Новые сделки

Мои сделки

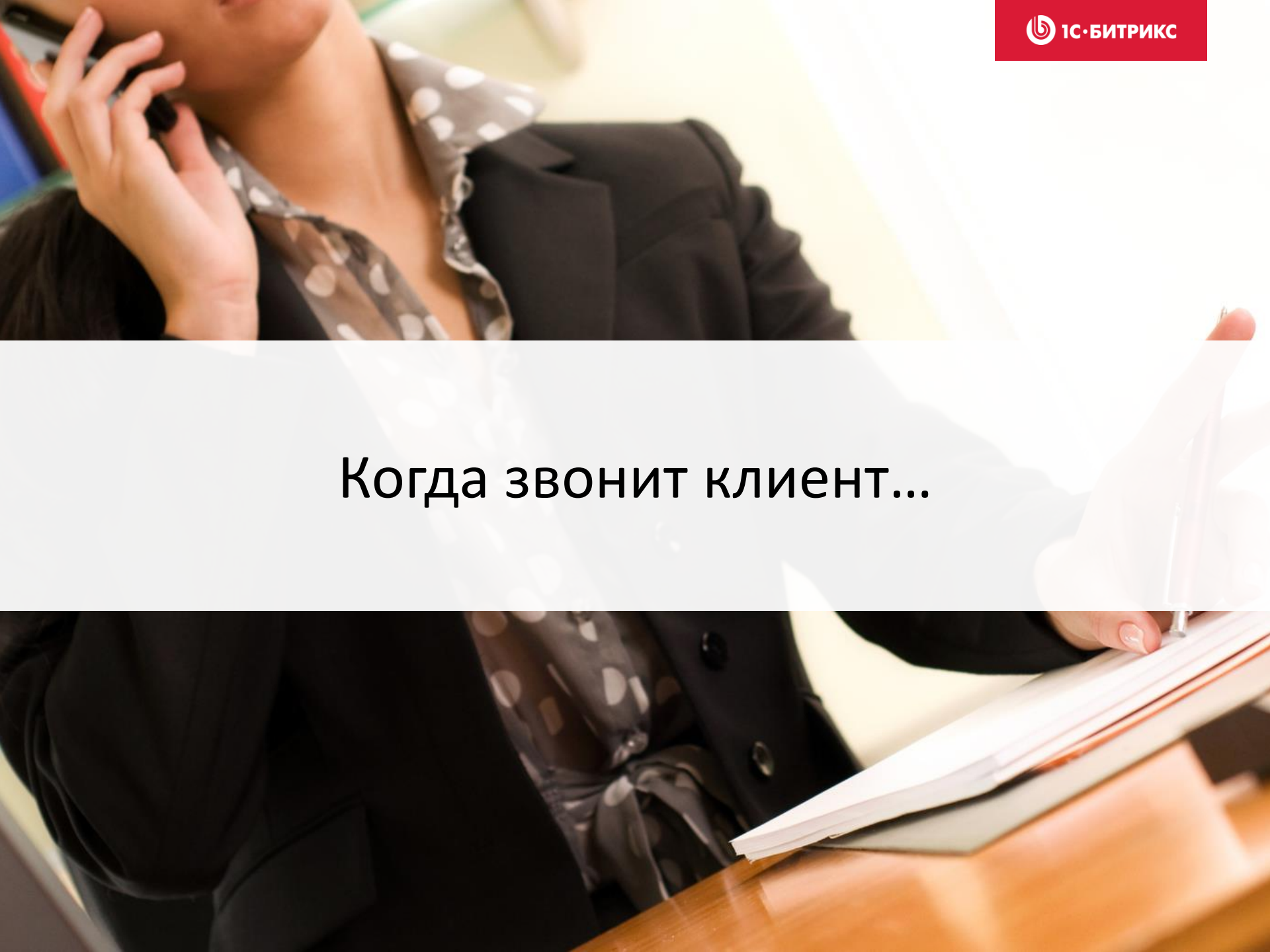
Добавить сделку



☐	Сделка	Стадия сделки	Дата	Клиент	Сумма/Валюта	Ответственный
☐	Продажа КП Холдинг Комплексная продажа	Переговоры в процессе	08.12.2014 14:38 Исходящий звонок Илья	Илья Баркунов	329 500.00 руб.	Екатерина Шеленкова
☐	Продажа интернет-магазина Продажа	Сделка заключена	Дела отсутствуют	Иван Кузнецов КузнецовФ&Со	56 900.00 руб.	Наталья Грихина
☐	Внедрение КП Продажа	Уточнение информации	Дела отсутствуют	Евгений Анисимов	329 500.00 руб.	Сергей Кудачев

Клиент готов сделать покупку? Переведите сделку на новую стадию.

Завершить сделку



Когда звонит клиент...

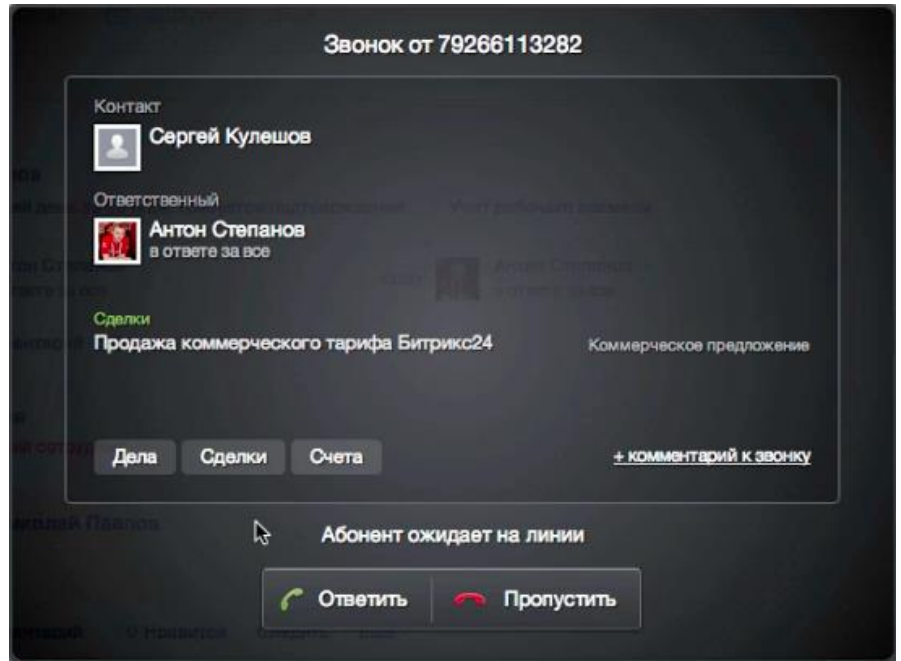
Как обычно происходит

- «Кто это?????»
- Сложно определить, кто звонит
- Еще сложнее вспомнить историю общения с этим клиентов
- Максимум, телефонные номера клиентов хранятся в адресной книге, но список редко обновляется



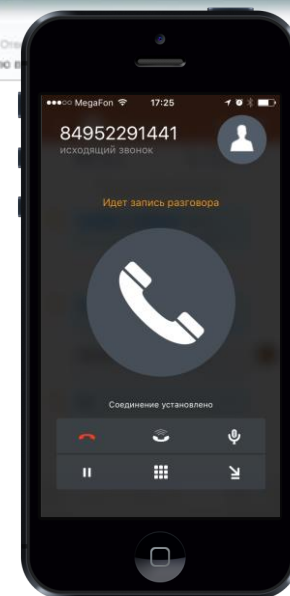
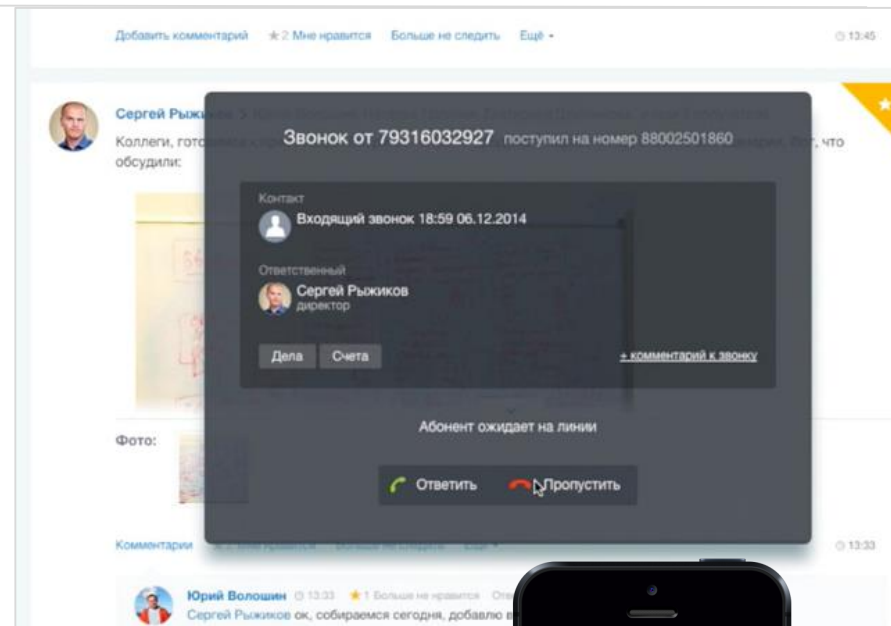
В «Битрикс24»

- Карточка клиента открывается сразу при звонке
- Видна вся история сделок и предпочтений клиента
- Запись разговора сохраняется и прикрепляется к карточке клиента



Битрикс24 – ваша виртуальная АТС

- Быстрое подключение
- Выгодно
- Неограниченное число входящих линий
- Маршрутизация звонков
- Запись разговоров
- Перенаправление во время вызова
- Встроенная интеграция с CRM
- Подключение своей АТС
- В дополнение к гарнитуре можно использовать телефонный аппарат
- Бесконечная очередь
- Все интегрировано с бизнес-процессами компании
- Битрикс24.Софтфон (VoIP) **Новое!**: мобильное приложение «Битрикс24» теперь заменяет телефонный аппарат, работает на iOS и Android, совершенно бесплатно



Битрикс24:

CRM + Мобильная CRM +
Виртуальная АТС + Софтфон

делает процесс внедрения
CRM быстрым и незаметным





При входящем звонке открывается
карточка клиента

+ ДОБАВИТЬ ▾

Живая лента

ВСЕ СООБЩЕНИЯ ▾

ПУЛЬС КОМПАНИИ 48 33%

🚩 ИЗБРАННОЕ ⚙

Живая лента

Задачи 2

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM

Почта

📁 ПРИЛОЖЕНИЯ

Все приложения

👤 ГРУППЫ

Все группы

📁 CRM

💬 СООБЩЕНИЕ 📁 ФАЙЛ 📅 СОБЫТИЕ ⋮ ЕЩЕ -

Написать сообщение ...



Наталья Грихина > Всем сотрудникам
коллеги, голосуем 😊



Выбирайте новогоднее меню :)

Дефлоре из палабы с семечками кациуса	4	66.67%
Крутоны в соусе фиеста	2	33.33%
Соловьиные язычки в оливках	4	66.67%

[Переголосовать](#)

[Добавить комментарий](#) ★ 2 Мне нравится Больше не следить Ещё -

© 15:22

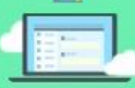
Битрикс24[®] Network

Общайтесь с клиентами, партнерами, коллегами по бизнесу!



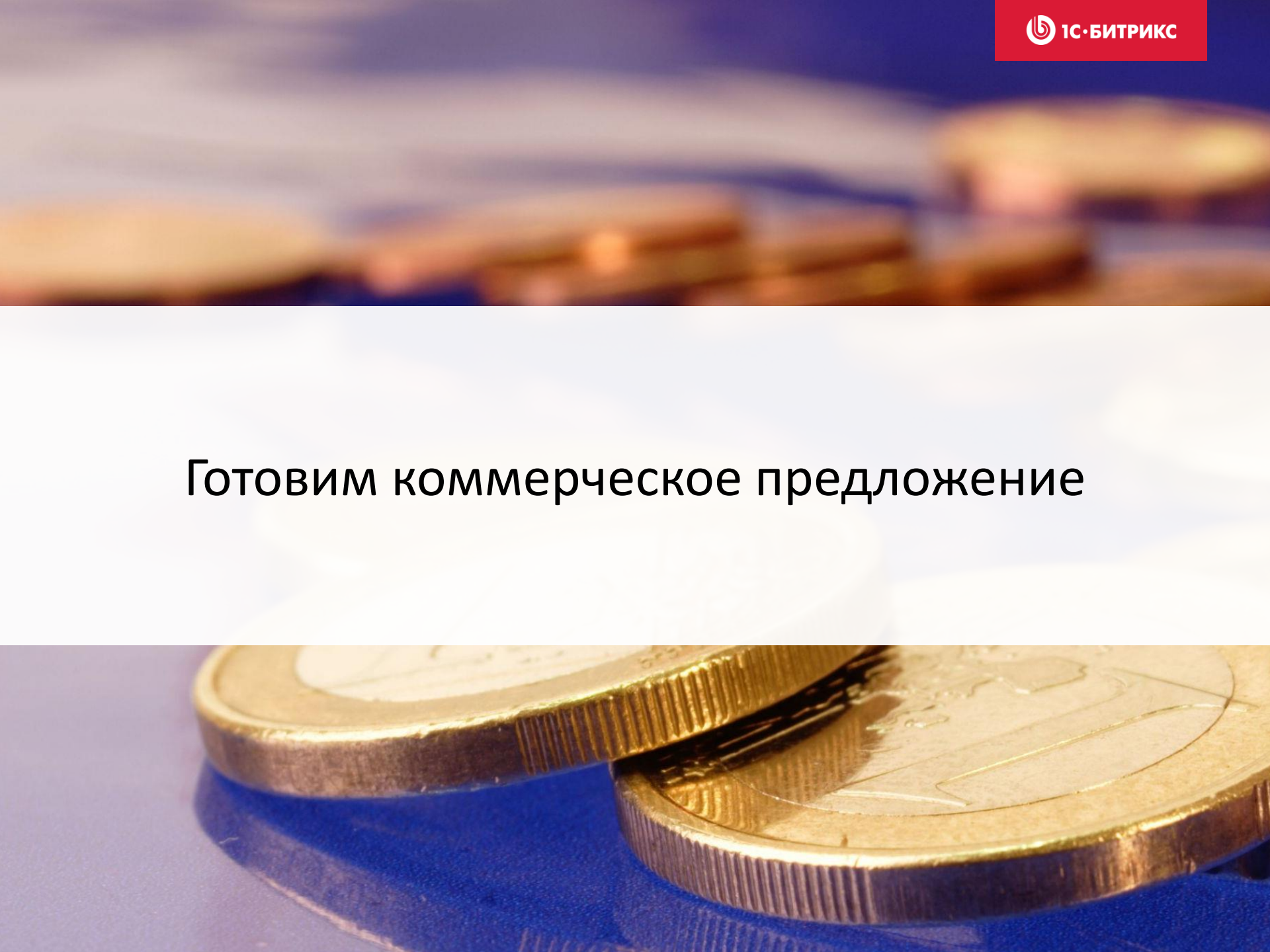
НАЧАТЬ

Десктоп приложение с Битрикс24.Диск



УСТАНОВИТЬ

МОИ ЗАДАЧИ +		
Делаю	1	2
Помогаю	0	0
Поручил	0	0
Наблюд		



Готовим коммерческое предложение

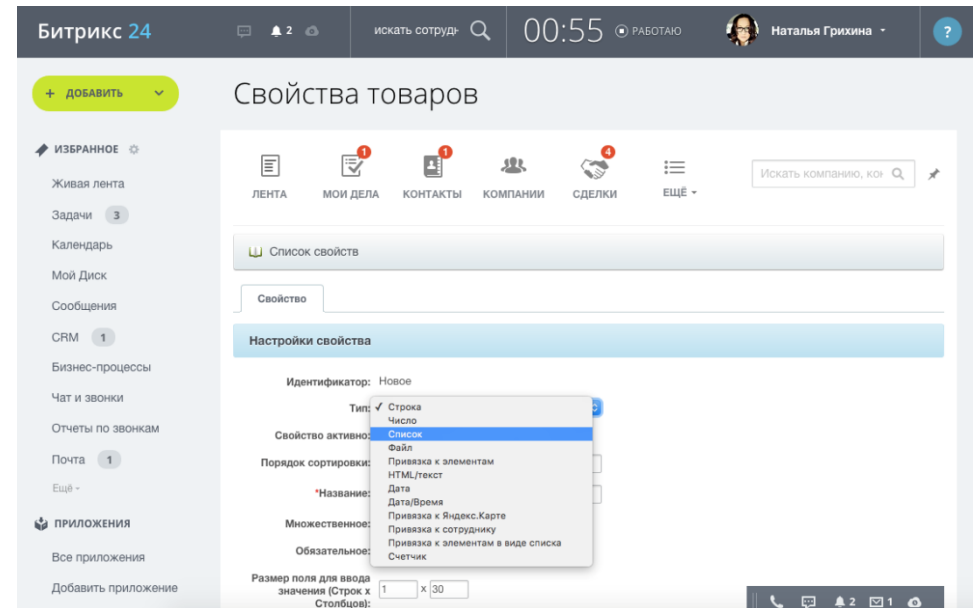
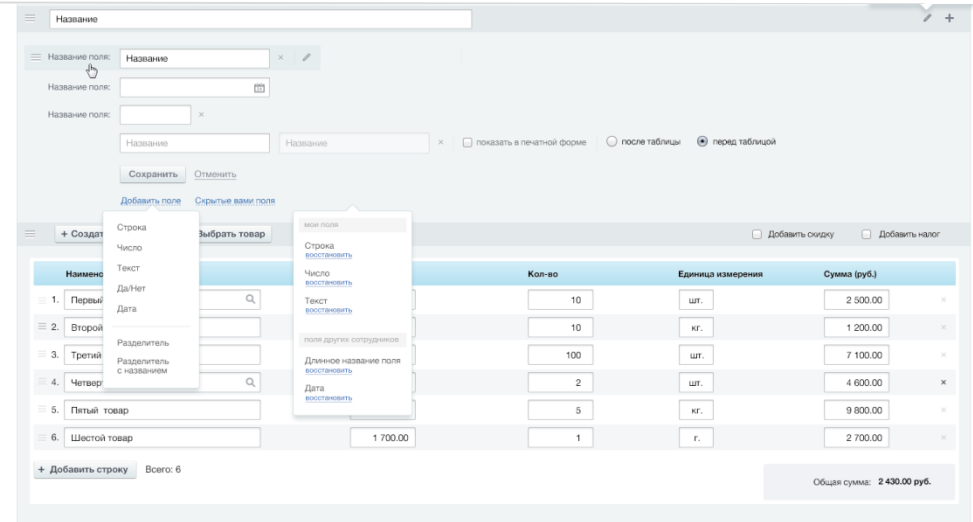
Как обычно происходит

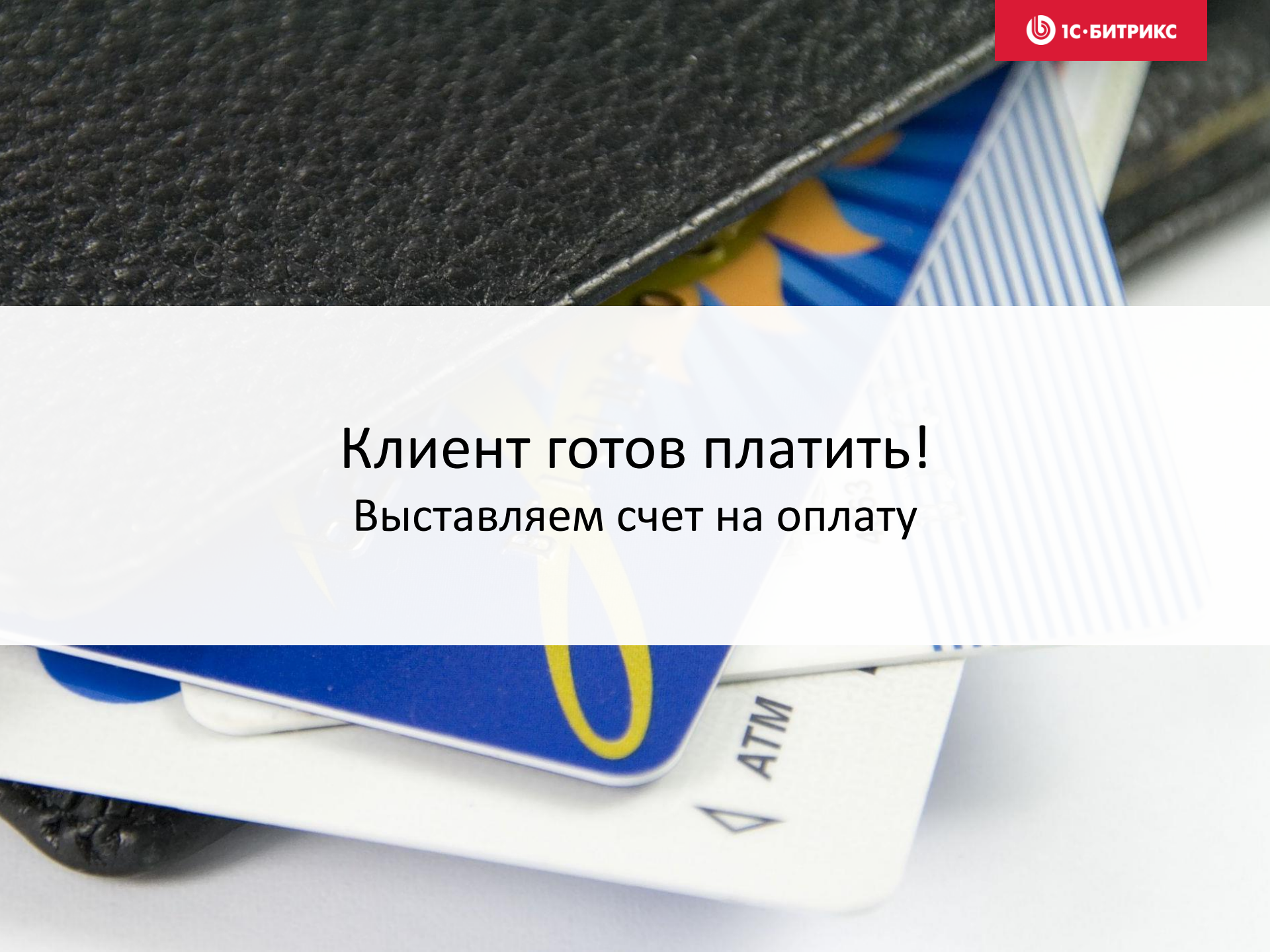
- Сбор информации от клиента
- Расчет стоимости
- Подготовка файла с коммерческим предложением
- Файлы хранятся у менеджеров
- Переписка с клиентом по почте и правки в предложении, возникают несколько версий файла...



В «Битрикс24»

- Формирование коммерческого предложения для клиентов по нужному вам шаблону
- Добавление товаров сразу из каталога
- Создание любых свойств для товаров в каталоге CRM **Новое!**
- Расчет стоимости с учетом скидок и налогов
- Возможность распечатать, отправить по e-mail
- Отслеживание статусов коммерческого предложения





Клиент готов платить!
Выставляем счет на оплату

Как обычно происходит

- Менеджер запрашивает у бухгалтерии счет
- Клиент ждет...
- Отправляет клиенту и ждет оплату
- Уточняет у бухгалтерии
- Клиент ждет...



В «Битрикс24»

- Счет можно оформить сразу в CRM и отправить клиенту по email
- Счет можно оформить с мобильного сразу на встрече с клиентом
- Счет будет продублирован в 1С
- Информация об оплате счета поступит из 1С в CRM и менеджер это сразу увидит
- «Умные реквизиты»: автозаполнение по ИНН **Новое!**

Моя компания 24 16:19 Работает Антон Степанов

Новый счёт

Поставка труб

Написать письмо

От кого: Антон Степанов <art.dudin@gmail.com>

Кому:

Тема: Счет 13

invoice_13.pdf 47.36 КБ

Перетащите один или несколько файлов в эту область или выберите файл на компьютере

Выбрать из библиотеки

Отправить Отмена



+ ДОБАВИТЬ ▾

Список счетов

ИЗБРАННОЕ

Живая лента

Задачи 5

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM 4

Почта

Ещё ▾

 ПРИЛОЖЕНИЯ

Все прил

Добавить приложение

 ГРУППЫ

Все группы



ЛЕНТА



МОИ ДЕЛА



КОНТАКТЫ



КОМПАНИИ



СДЕЛКИ



ПРЕДЛОЖЕНИЯ



СЧЕТА



ЕЩЁ ▾

Искать компанию, контакт

Фильтр

Мои выставленные

Мои оплаченные



Выставить счёт



Номер

Тема

Статус

Сумма

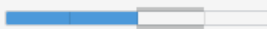
Связано с

Срок



Дата создания

Оплату счета можно
подтвердить вручную или
автоматически принять из «1С»



Отправлен клиенту

56 900.00 руб.

Иван
Кузнецов
КузнецовФ&со
Продажа
интернет-
магазина
3 - Интернет-
магазин

12.12.2014

07.12.2014

Подтверждён

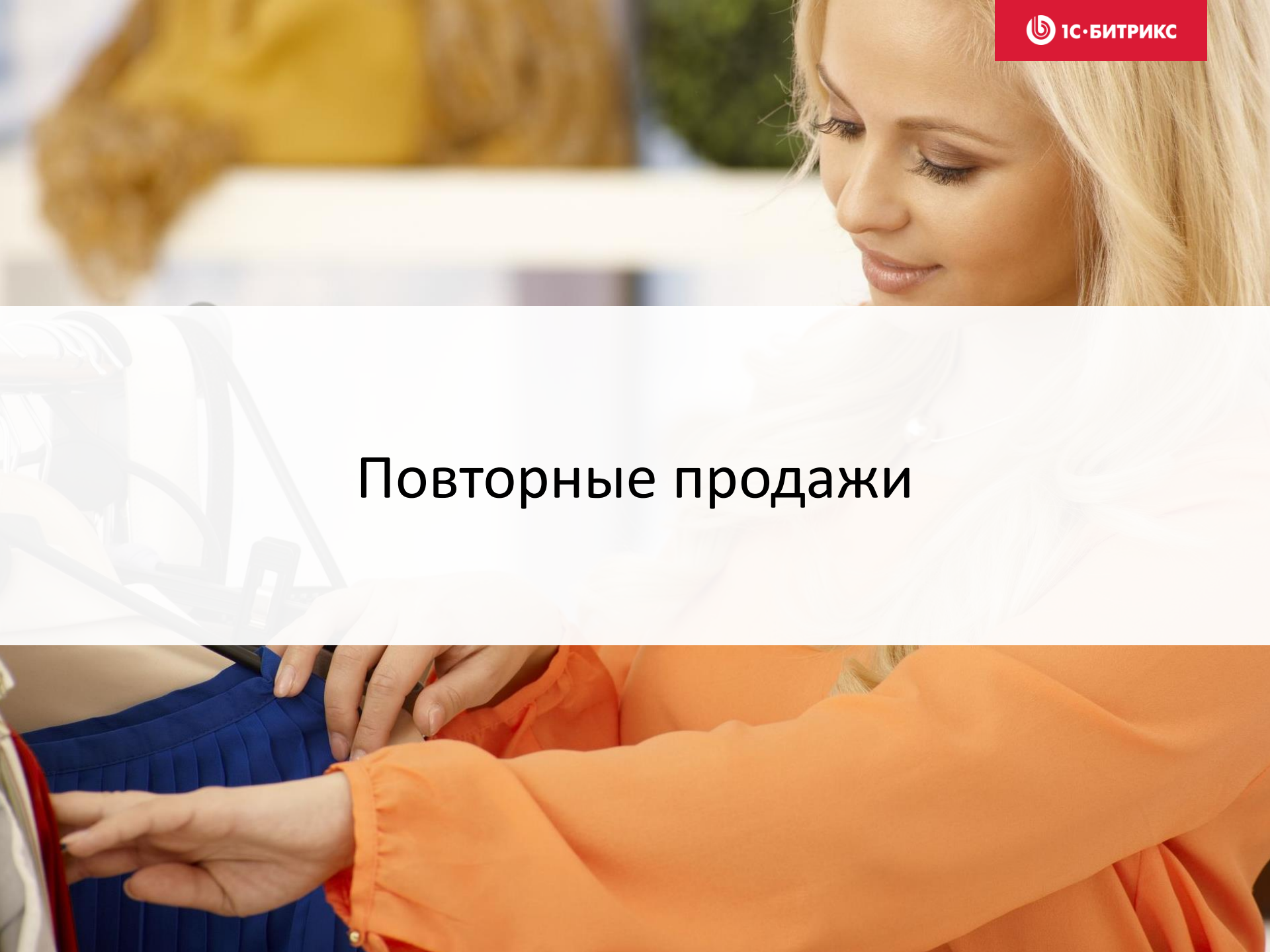


Оплачен

329 500.00 руб.

ФИНТ
Внедрение КП
1 -
Корпоративный
портал:

07.12.2014

A woman with blonde hair is looking down at a blue pleated skirt in a clothing store. She is wearing an orange long-sleeved top. The background is blurred, showing other clothing items and a white railing.

Повторные продажи

Как обычно происходит

- Поиск в разных файлах, в переписке с клиентами (кто когда и что покупал)
- Часто отдельные письма каждому клиенту с предложением скидки или подарка при повторной покупке
- На это уходит слишком много времени...



В «Битрикс24»

- Выбор нужной категории клиентов из базы
- История сделок с клиентом
- Запланировать звонок/письмо клиенту заранее

Моя компания 24 искать сотрудника, документ, прочее... 02:05 14.00 Работаю Антон Степанов

Список контактов

Лента Мои дела Контакты Компании Сделки Предложения Счета Ещё

Фильтр Мои контакты Измененные мной

Добавить контакт

Для правильной работы контроля дубликатов необходимо произвести индексацию списка контактов.

Контакт	Дела	Дополн. сведения	Телефон	E-mail	Ответственный
Петр Иванов Общие контакты	28.02.2014 18:55 Сидит на постановку оборудования: 10 или 5?	ООО "Насекомые ворота"	+79114843693	ivanov@mail.ru	Антон Степанов
Елена Макарова Клиенты	12.03.2014 14:10 Встреча с Елена Макарова	Астра-Плюс	+7 812 543 96 22		Антон Степанов
Иванов Иван Общие контакты	25.06.2014 10:27 Телефонный звонок		79263519445		Антон Степанов
Игорь Замосцкий Общие контакты	28.02.2014 15:00 Встреча с Игорем Замосцкий для Сергей Кулишов		+79159235511	zi@mail.ru	Сергей Кулишов
Ольга Ваганова Клиенты	10.03.2014 14:13 Предложить товар для Светлана Кротова		+7 911 9115632		Антон Степанов
Семен Ануков Общие контакты	18.05.2014 10:00 Исходящий звонок Семен Ануков для Сергей Кулишов	Семен и Ко	+79039875513	anukov@esat.ru	Сергей Кулишов
Михайло Мусак Общие контакты	17.06.2014 18:36 Поговорить о межах для Алексей Рожко				Алексей Рожко
Валерий Смирнов Общие контакты	Дела отсутствуют				Антон Степанов
Иван Петров Общие контакты	Дела отсутствуют		+74962291441		Иван Мальшин
Светлана Брежнева Общие контакты	Дела отсутствуют		+78519549931	bav@fortuna.ru	Сергей Кулишов
Иван Мальшин Общие контакты	Дела отсутствуют		89265256533	malyshev@1c-btrix.ru	Сергей Кулишов
Илья Фамулина Общие контакты	Дела отсутствуют				Сергей Кулишов
Евгений Шеленков Общие контакты	Дела отсутствуют		79118585222		Антон Степанов
Дмитрий Иванов Общие контакты	Дела отсутствуют	Оптиму	+79034527754		Сергей Кулишов

Добавить событие
Добавить задачу
Написать письмо
Добавить звонок
Добавить встречу
Сделать предложение
Выставить счёт



«Что у нас с продажами?»

Считаем конверсию, строим воронку продаж

Как обычно происходит

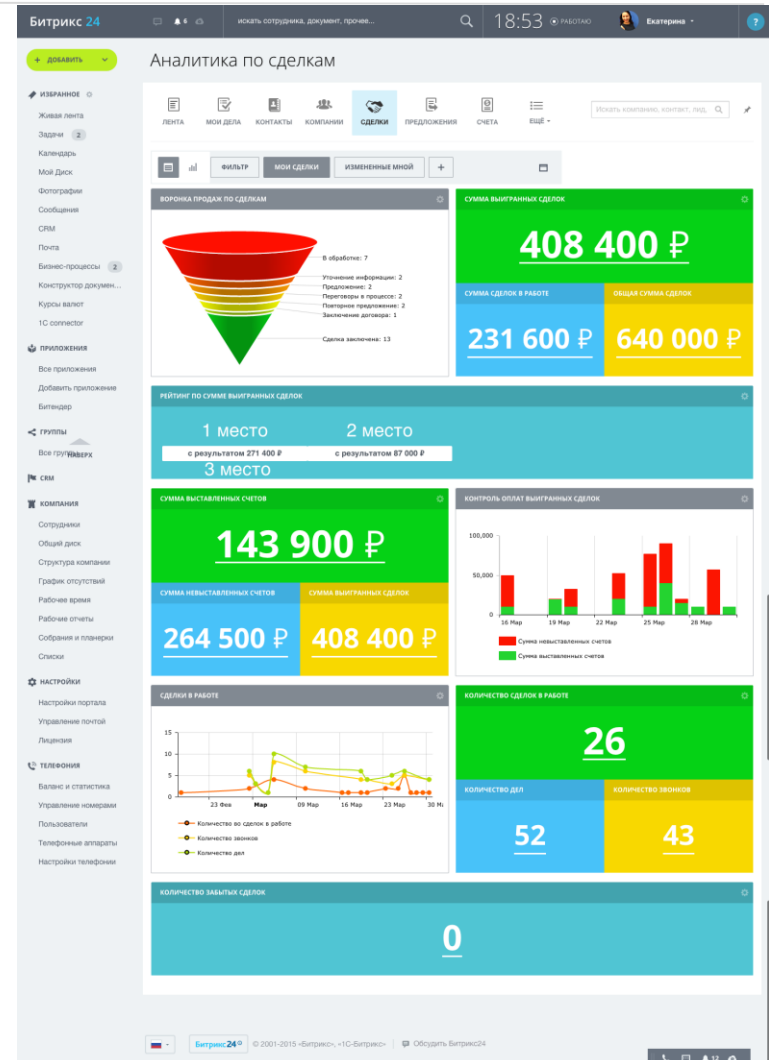
- Собрать все в Excel
- Попытаться посчитать и сравнить источники
- Обновить базу, посчитать еще раз...



В «Битрикс24»

- Аналитические отчеты для всех документов в CRM **Новое!**
- Отчет по телефонии
- Готовые наборы отчетов для менеджера и руководителя
- Рейтинг сотрудника

Оценивайте эффективность менеджеров, прогнозируйте доход, анализируйте клиентов!



Аналитические отчеты для всех документов в CRM **Новое!**

24 (1) Список лидов x

https://1cbitrix.bitrix24.ru/crm/lead/list/

Битрикс 24

искать сотрудника, документ, прочее...

21:34 00:00 РАБОТАЮ

Наталья Грихина

+ ДОБАВИТЬ

Список лидов

ИЗБРАННОЕ

- Живая лента
- Задачи 10
- Календарь
- Мой Диск
- Сообщения
- CRM 1
- Бизнес-процессы
- Чат и звонки
- Отчеты по звонкам
- Почта 1
- Ещё

ПРИЛОЖЕНИЯ

- Все приложения
- Добавить приложение

ЛЕНТА

МОИ ДЕЛА 1

КОНТАКТЫ 1

КОМПАНИИ

СДЕЛКИ 4

ПРЕДЛОЖЕНИЯ 4

СЧЕТА

ЕЩЁ

Искать компанию, контакт, лид

ФИЛЬТР

НОВЫЕ ЛИДЫ

МОИ ЛИДЫ

+

Добавить лид

☐	Лид	Статус	Источник	Сумма	Дела	Телефон	E-mail	Ответственный
☐	Илья Баркунов Свой контакт	В обработке	Свой контакт	15000.00	Дела отсутствуют	89118571110	sergeeva@1c-bitrix.ru	Сергей Кулешов
☐	Сергей Ситников Другое	Стал клиентом	Другое	28000.00	Дела отсутствуют	+7 929 166 74 50	serg@bitrix24.ru	Наталья Грихина
☐	Евгений Анисимов Веб-сайт	Не удалось связаться	Веб-сайт	12300.00	Дела отсутствуют	84012510564		Сергей Кулешов
☐	Петр Диденко Звонок	Перезвонить повторно	Звонок	150000.00	Дела отсутствуют			Наталья Грихина

1 1

И другие отчеты в CRM

Битрикс 24



искать сотрудника, документ, прочее...



23:30

РАБОТАЮ



Наталья Грихина



+ ДОБАВИТЬ

Распределение лидов по менеджерам

[Экспорт Excel](#) [Копировать отчет](#) [Вернуться к списку отчетов](#)

ИЗБРАННОЕ

Живая лента

Задачи 5

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM 4

Почта 1

Ещё

ПРИЛОЖЕНИЯ

Все приложения

Добавить приложение

ГРУППЫ

Все группы

CRM

Лента

Мои дела



ЛЕНТА



МОИ ДЕЛА



КОНТАКТЫ



КОМПАНИИ



СДЕЛКИ



ЕЩЁ

Искать компанию, контакт

Валюта отчёта: Рубль

Фильтр

Отчет за период

за все время

Ответственный "равно"

Источник лида "равно"

Все

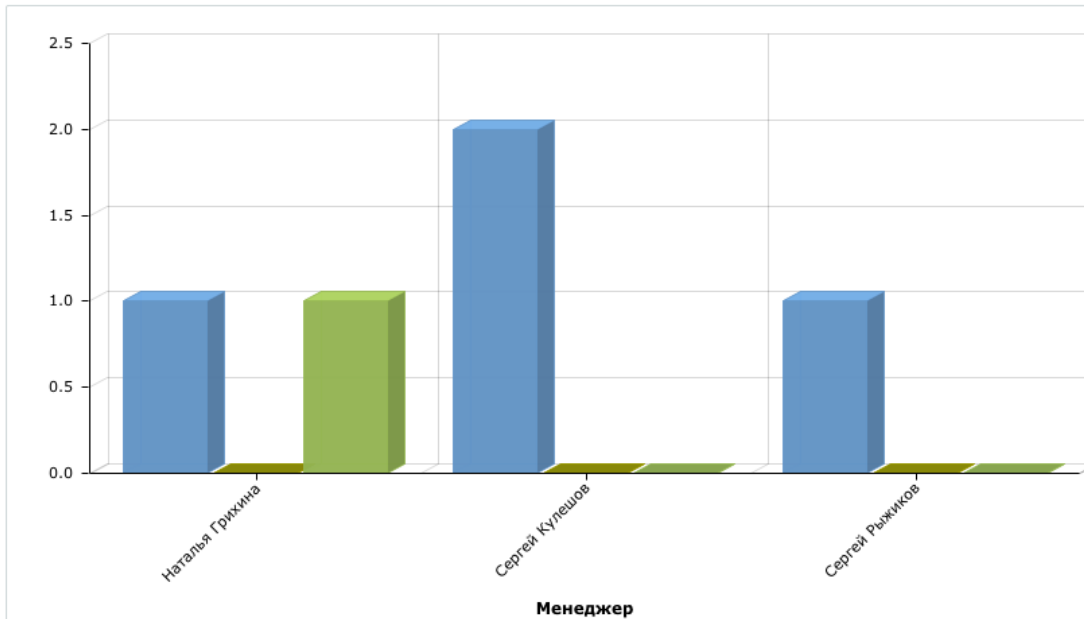
Применить

Отмена

Об отчете

Дает представление о распределении лидов по менеджерам, о количестве сконвертированных и отброшенных лидов каждым менеджером.

Скрыть диаграмму



В работе

Отклонено

Сконвертировано



+ ДОБАВИТЬ

Воронка продаж

ИЗБРАННОЕ

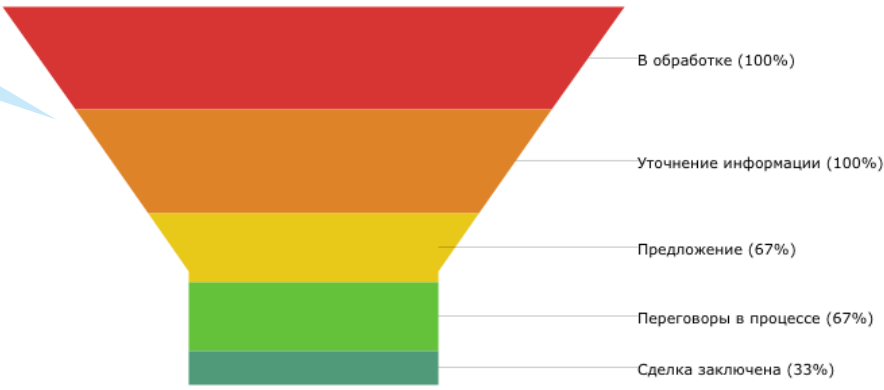
- Живая лента
- Задачи
- Календарь
- Мессенджер
- Фондовый рынок
- Социальные сети
- CRM 4
- Почта 1
- Ещё
- ПРИЛОЖЕНИЯ
- Все приложения
- Добавить приложение
- группы
- Все группы
- CRM
- Лента
- Мои документы

- Документы
- 4
- 4
- КОНТАКТЫ
- КОМПАНИИ
- 1
- СДЕЛКИ
- 2
- ПРЕДЛОЖЕНИЯ
- СЧЕТА
- ЕЩЁ

Искать компанию, контакт, лид, ...

Фильтр

Анализируйте продажи с помощью привычного отчета с «воронкой».

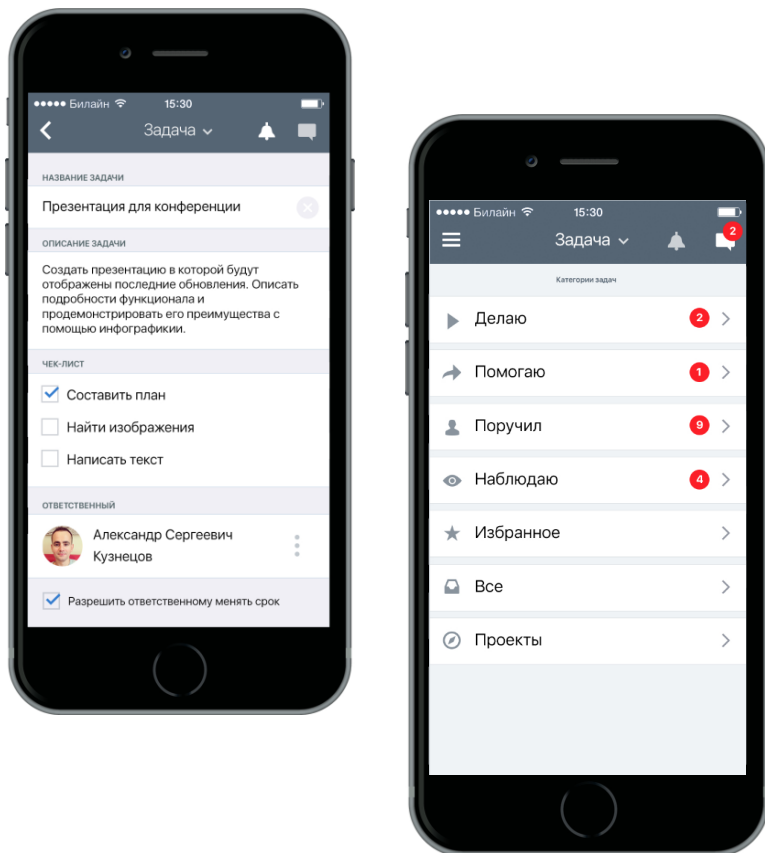


Стадия сделки	Доля	Сделки	Сумма, Гривна
В обработке	100%	3	0.00
Уточнение информации	100%	3	

A group of business professionals in an office setting. A man in a white shirt and tie is standing and pointing at a laptop screen, while three others (two men and one woman) are seated around the table, looking at the screen with interest. The woman next to him has her hand on her chin, looking thoughtful. Another woman is looking down at a document on the table. The background shows a whiteboard and office lighting.

А ещё?

Мобильная CRM



Установите мобильное приложение «Битрикс24» на свой смартфон или планшет и всегда оставайтесь на связи!

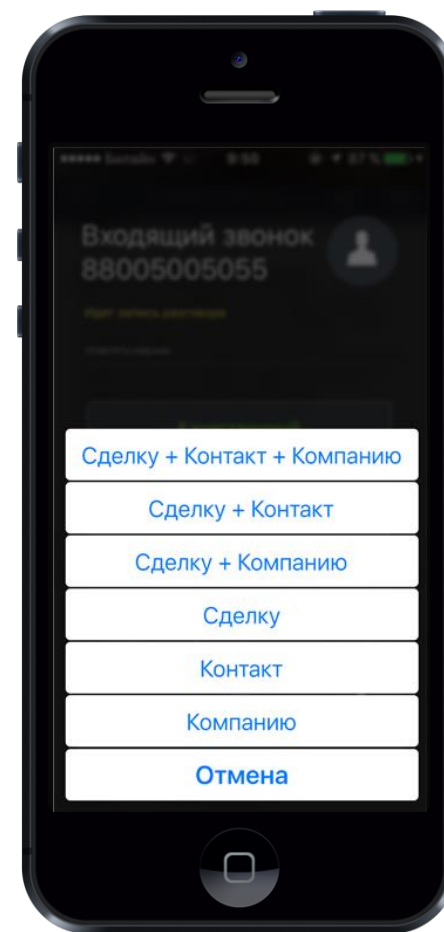
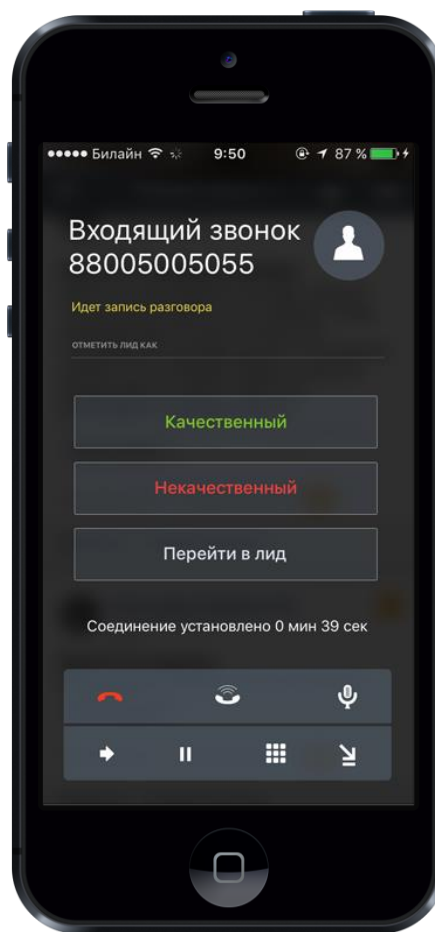
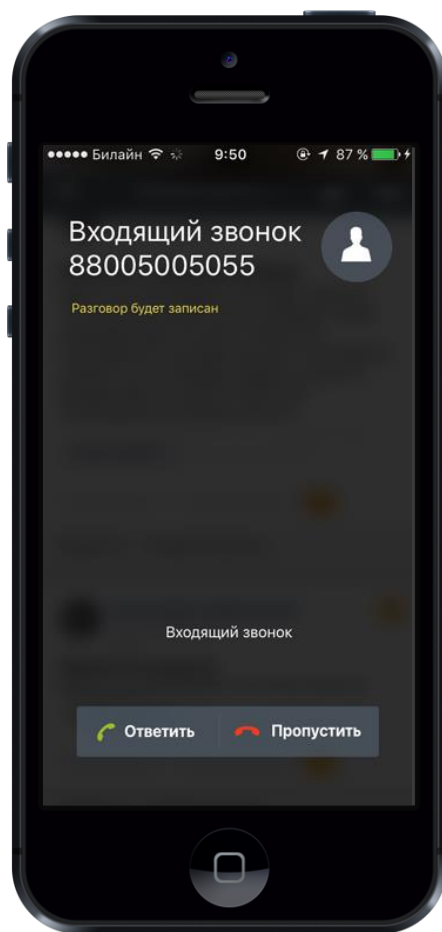
Работайте с CRM откуда угодно — из аэропорта, кафе, из любой точки, где есть Интернет.

Новое:

- Новый интерфейс
- Интеграция с Битрикс24.Софтфон
 - Мобильное приложение «Битрикс24» теперь заменяет телефонный аппарат
 - Работает на iOS и Android
 - Совершенно бесплатно

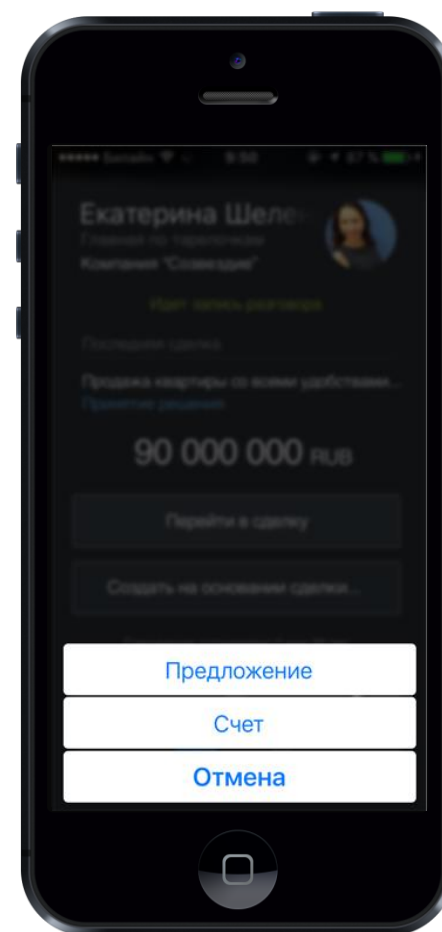
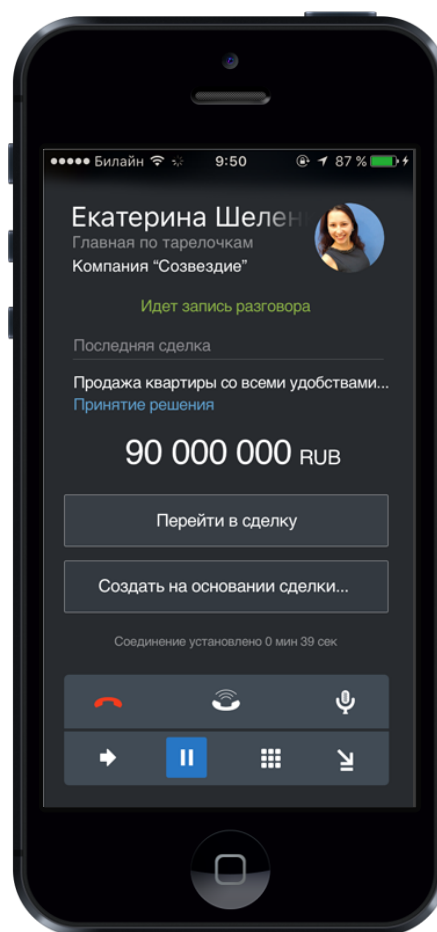
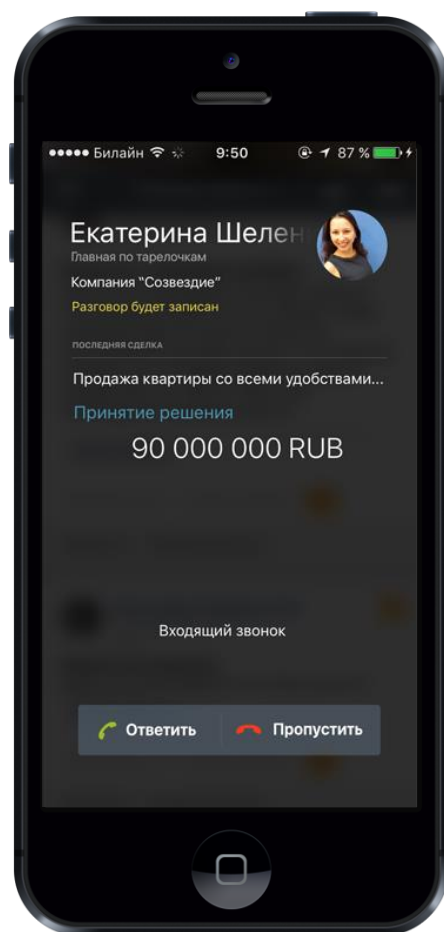
Мобильная CRM: Новое!

Входящий от потенциального клиента

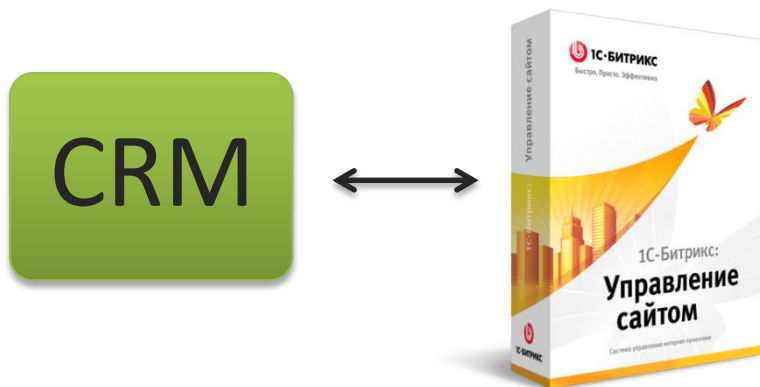


Мобильная CRM: Новое!

Входящий от существующего клиента



CRM и интернет-магазин



- загрузка данных о заказах в CRM
- регулярный двунаправленный обмен данными между интернет-магазином и CRM
- обработка заказов прямо в CRM
- объединение в CRM заказов из разных интернет-магазинов
- бизнес-процесс для автоматического распределения «лидов» между менеджерами (например, в зависимости от суммы контракта)
- «воронка» для оценки эффективности продаж
- и многое другое

Интернет-магазин + CRM + «1С»



Комплексное решение для построения
эффективных интернет-продаж

CRM Битрикс24 «в облаке»

- Быстрое подключение – начать работать можно сразу после регистрации в облачном сервисе
- Не нужно долго изучать и осваивать.
- Достаточно любого браузера
- Не нужно устанавливать ПО
- Не нужно внедрять
- Можно начать с бесплатного тарифа для 12 сотрудников
- **130+** дополнительных приложений для CRM!
- **600 000** компаний уже выбрали Битрикс24.



www.bitrix24.ru

НАЧАТЬ БЕСПЛАТНО

Спасибо за внимание.
Вопросы?

