



Как CRM-система поможет контролировать весь поток клиентов в едином пространстве



Отслеживайте историю клиента,
автоматизируйте и повышайте продажи!



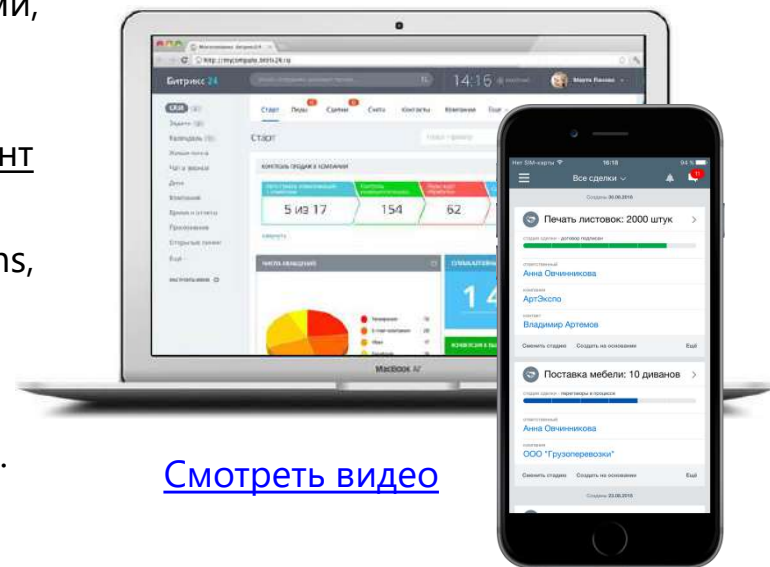
8 (863) 300-10-13



Выгодные решения для вашего бизнеса

«CRM.Битрикс24»: контроль работы компании в едином пространстве

- Отслеживание воронки продаж: управление контактами, лидами и сделками в едином пространстве.
- Все каналы коммуникаций в одном окне: телефония, почта, соцсети, мессенджеры, чаты и др. Ни один клиент не будет потерян.
- Автоматизация продаж: отправка клиентам писем и sms, автоматическое выставление счетов и др.
- Усиление первичных и повторных продаж с помощью CRM-маркетинга: e-mail рассылки, sms, реклама с персональными предложениями под разные сегменты.
- Интеграция с «1С» и сайтом.



[Смотреть видео](#)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Руководителям и сотрудникам, которым необходим удобный и эффективный инструмент для ведения клиентской базы и работы с ней.

ПРИБЫЛЬ

Для собственников, которые хотят увеличить прибыль компании за счет повышения качества работы отдела продаж с помощью CRM.

Возьмите под контроль каналы коммуникаций с клиентами

Все касания клиентов с компанией собираются в единой системе



Отслеживайте эффективность каналов коммуникаций с клиентами

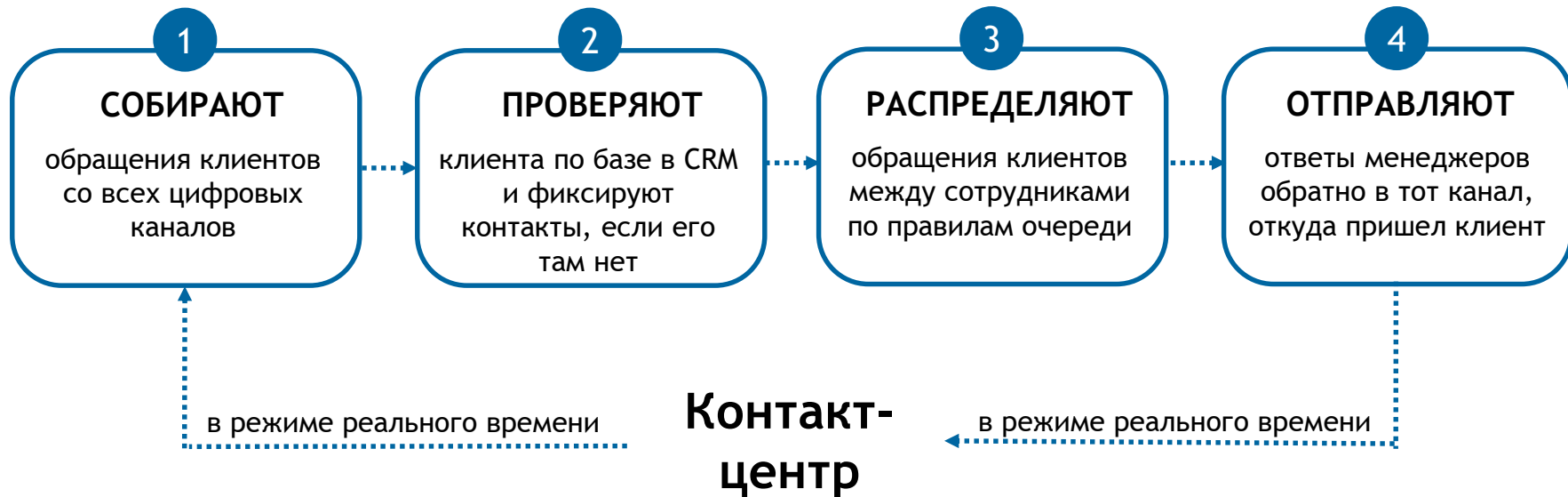
Единая «точка» подключения всех каналов и контроль их эффективности

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. At the top, the user is logged in as 'Марта Панова' at 14:16. The main navigation bar includes 'CRM', 'Задачи', 'Календарь', 'Живая лента', 'Чат и звонки', 'Диск', 'Компания', 'Время и отчеты', 'Приложения', 'Открытые линии', and 'Ещё'. The main content area is titled 'КОНТРОЛЬ ПРОДАЖ В КОМПАНИИ' and features a summary table with the following data:

Авто-трекер коммуникаций с клиентами	Контроль входящих/исходящих...	Лиды ждут обработки	Сделок в работе	Продажи за период
5 из 17	154	62	33	380 756 руб.
Телефония	75	17	9	223 099 руб.
E-mail-компании	29	34	7	93 684 руб.
E-mail личный	-	-	-	-
Онлайн-чат на ...	-	-	-	-
Viber	17	3	6	36 932 руб.
Facebook	19	5	4	13 624 руб.
Вконтакте	14	3	7	13 417 руб.
Telegram	-	-	-	-



Когда клиенты пишут вам в соцсетях и мессенджерах



Контролируйте этапы работы с клиентами



Показывает количество сделок на каждой стадии



Производит настройку отчетных периодов



Анализирует разные направления сделок



Оценивает, насколько эффективно идет работа, на каких этапах возникают проблемы

Воронка продаж по сделкам



Разбирайте этапы работы с клиентами, контролируя менеджеров

The screenshot displays a CRM dashboard with a top navigation bar containing 'Сделки' (39), 'Контакты' (6), 'Компании' (2), 'Товары', and 'Настройки'. A secondary bar shows 'Сделки в работе' with a search field, 'ОБЩЕЕ' (15), 'СОЗДАННЫЕ', and a 'ДОБАВИТЬ СДЕЛКУ' button. Below this, a filter bar indicates 'Сделки: 10 без дел, 5 с просроченными делами' and offers views for 'Работы', 'Канбан', 'Список', 'Календарь', and 'Отчёты'.

The main area is divided into five columns representing deal stages:

- Новая (0):** 0 руб. Includes a 'Быстрая сделка' form with fields for 'Название*' (Новая сделка), 'Сумма и валюта' (15 000 руб.), and 'Клиент' (Валентина Романова).
- Подготовка документов (15):** 597 000 руб. Contains deals like 'Тур в жаркие страны' (120 000 руб.) and 'Тур на Гавайи' (120 000 руб.).
- Счет на предоплату (3):** 38 000 руб. Contains deals like 'Мебель под заказ' (23 000 руб.) and 'Заполнение CRM-формы #98' (15 000 руб.).
- В работе (4):** 30 000 руб. Contains deals like 'Заявка с сайта' (0 руб.) and '79271264440 - Исходящий звонок' (0 руб.).
- Финальный счет (0):** 0 руб.

A bottom sidebar provides a 'контакт-центр' with options for 'Онлайн-чат', 'Звонки', 'CRM-формы', 'Почта', 'Uber', and 'Facebook', along with an 'Импорт данных' option.

Автоматизируйте работу с клиентами: роботы для сотрудника



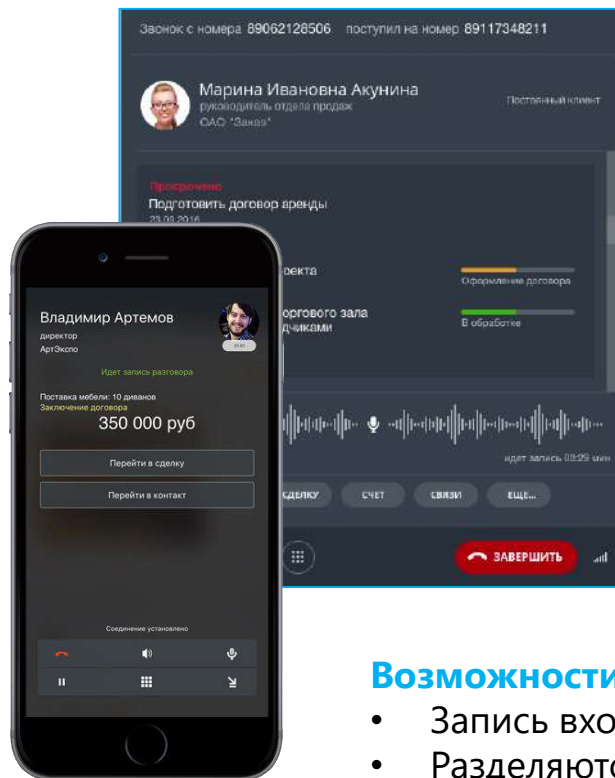
Автоматические ВОЗМОЖНОСТИ:

- Автоматически выставить счет
- Поставить задание сотруднику
- Запланировать встречу
- Запланировать звонок
- Поставить на контроль
- Отправить SMS
- Сменить ответственного
- Сменить стадию
- Сообщение в Живую ленту
- Уведомление
- Удаление документа



Выгодные решения для вашего бизнеса

Настройте телефонию, связанную с CRM



Вы можете:

1. Арендовать номер в Битрикс24 (если нет своей АТС-телефонии)
2. Подключить свою АТС:
 - Облачная АТС (МТС, Билайн, Теле2, Мегафон, Манго и т.д. – более 100 приложений для различных операторов облачной АТС)
 - Офисная АТС (Астериск и другие)

Возможности:

- Запись входящих и исходящих звонков
- Разделяются прав доступа к прослушиваю звонок
- Запись разговоров сохраняется прямо в карточке в CRM
- Возможность использовать голосовые меню и очередь распределения звонков по менеджерам.
- Если телефон есть в базе – автоматически определяется контакт или контрагент.



Выгодные решения для вашего бизнеса

Продавайте клиентам снова

1

Завершили сделку?
Запланируйте повторную
продажу в «Битрикс24»
через заданное время.

2

CRM создаст повторную
сделку и предложит
связаться с клиентом
снова, запустит рекламу.

3

CRM покажет, сколько вы
зарабатываете на первых
и повторных продажах.

CRM-маркетинг

помогает работать с накопленной базой клиентов



Повышайте
конверсию в продажи

рассылка по тем, кто ни разу
не покупал + реклама



Повышайте
повторные продажи

рассылка по тем, кто 30 дней
не покупал + реклама



Увеличивайте
лояльность

поздравление клиентам
в день рождения sms+скидка

8 (863) 300-10-13

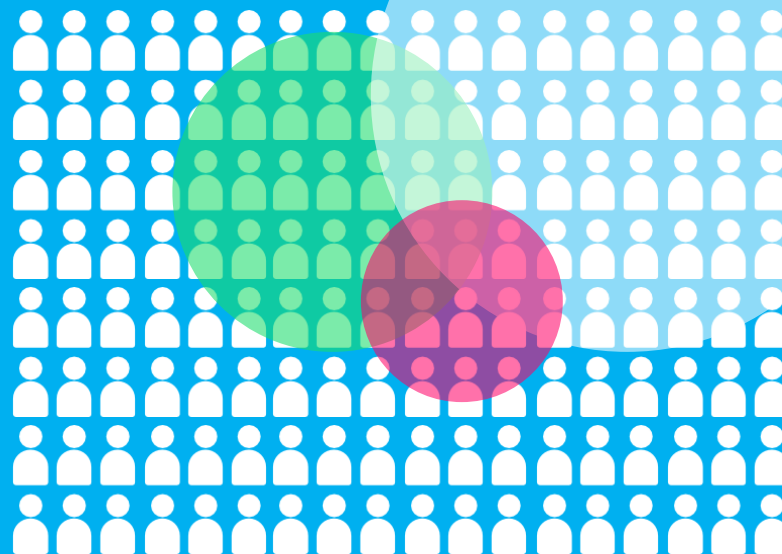


Выгодные решения для вашего бизнеса



Сегментируйте аудиторию внутри CRM

Отправляйте выбранным сегментам рассылки, напоминания, показывайте рекламу.



Обмен данными с «1С»

Битрикс24[Ⓛ]



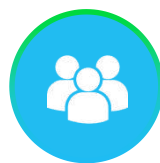
Двухнаправленный обмен в реальном режиме времени.



Вместо CommerceML, теперь на RestAPI.



Поддержка «1С:Бухгалтерия» ред. 3, «1С:Управление торговлей» 10.3, 11 и «1С:Управление нашей фирмой» 1.6.



Контакты



Компании



Товары



Заказы



8 (863) 300-10-13

Выгодные решения для вашего бизнеса