



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



Отслеживайте историю клиента,  
автоматизируйте и повышайте продажи!



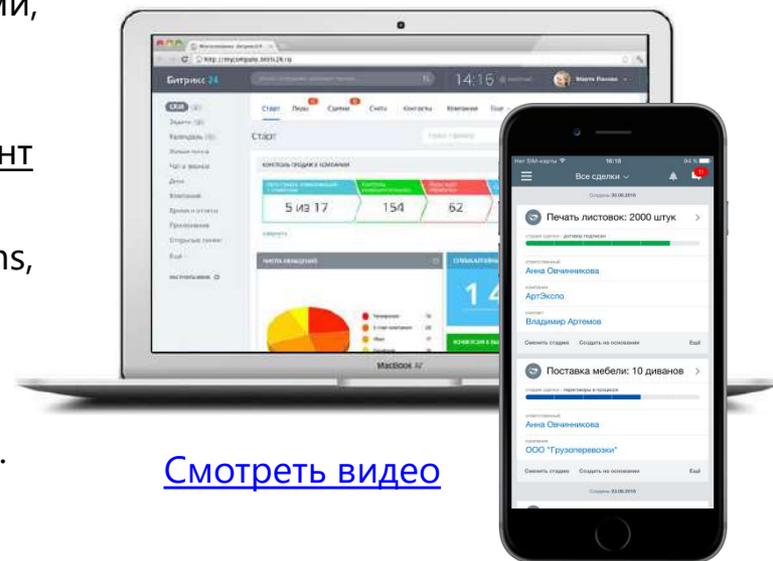
8 (863) 300-10-13



-----  
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 header includes the Bitrix24 logo, a search bar, the time 14:16, and the user profile of Margarita Panova. The main navigation bar contains tabs for Start, Leads (12), Deals (12), Accounts, Contacts, and Companies. The left sidebar lists various CRM modules like CRM, Tasks, Calendar, and Live Stream. The central area features a 'Start' dashboard with a search bar and a 'CONTROL SALES IN COMPANY' table.

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 with their respective amounts:

- Новая (0):** 0 руб. Includes a '+ Быстрая сделка' button and a form for creating a new deal with fields for name, amount (15 000), and client (Valentina Romanova).
- Подготовка документов (15):** 597 000 руб. Lists deals like 'Тур в жаркие страны' (120 000 руб.) and 'Тур на Гавайи' (120 000 руб.).
- Счет на предоплату (3):** 38 000 руб. Lists deals like 'Мебель под заказ' (23 000 руб.) and 'Заполнение CRM-формы #98' (15 000 руб.).
- В работе (4):** 30 000 руб. Lists deals like 'Заявка с сайта' (0 руб.) and '79271264440 - Исходящий звонок' (0 руб.).
- Финальный счет (0):** 0 руб.

A bottom sidebar contains 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



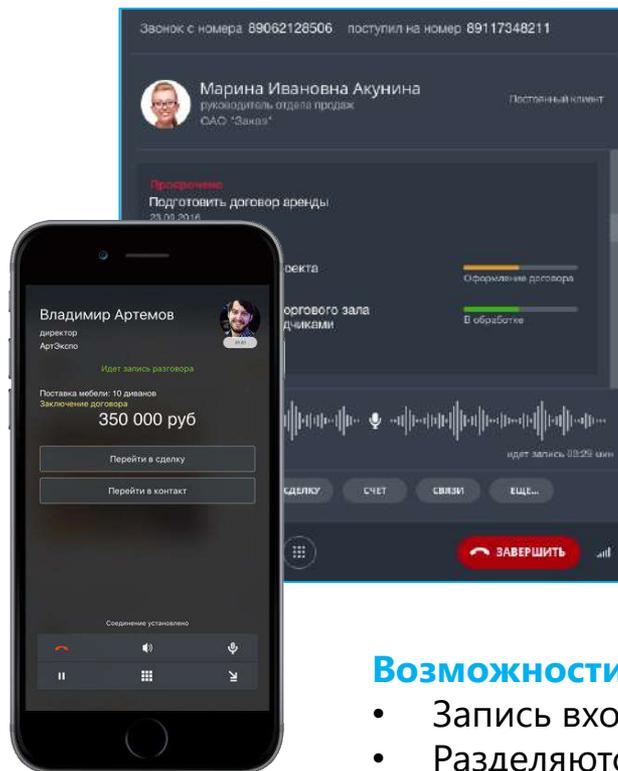
## Автоматические ВОЗМОЖНОСТИ:

- 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 права доступа к прослушиванию звонков
- 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

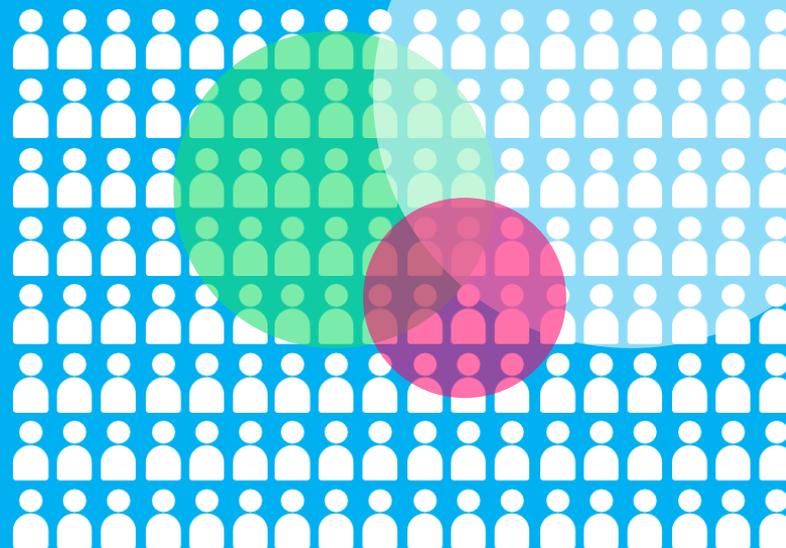


Выгодные решения для вашего бизнеса



# Сегментируйте аудиторию внутри CRM

Отправляйте выбранным сегментам рассылки, напоминания, показывайте рекламу.



# Обмен данными с «1С»

## Битрикс24<sup>Ⓛ</sup>



Двунаправленный 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