

# Приводим хороших клиентов



Создаем  
Продающий сайт



Запускаем  
Целевой трафик



Автоматизируем  
Отдел продаж

[8 \(3412\) 77-44-28](tel:83412774428)

г. Ижевск, 10 лет октября, 57, 4 этаж



# Битрикс24.CRM помогает продавать больше

CRM - система управления продажами и коммуникациями с клиентами



Все звонки, письма, чаты с клиентами на сайте и в соцсетях сохраняются в CRM



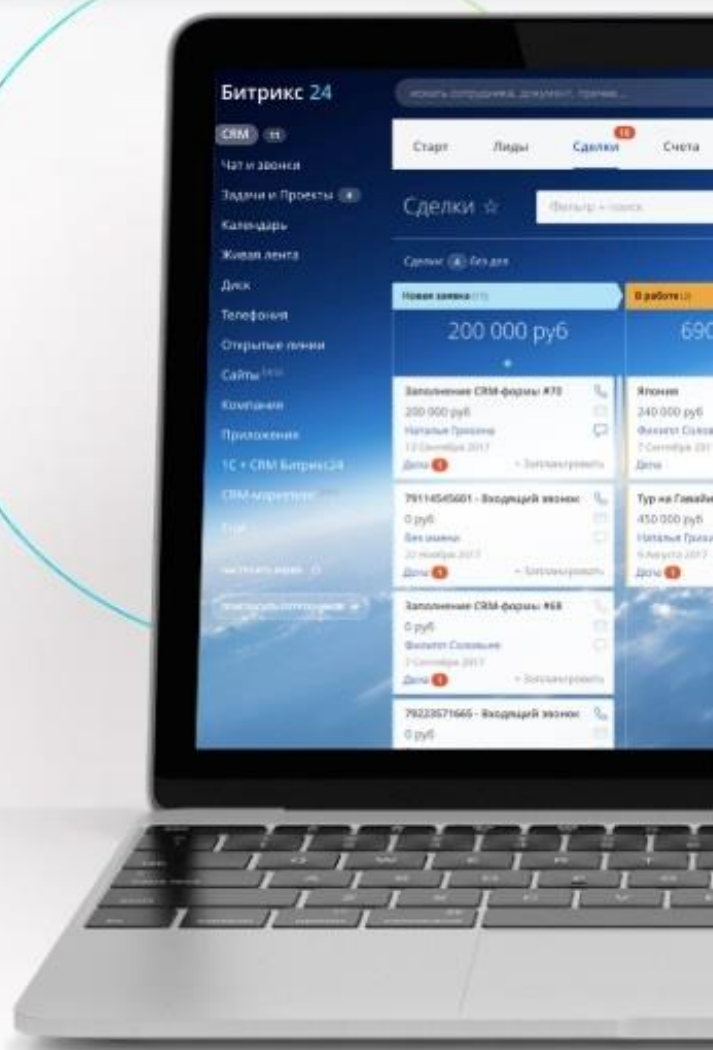
CRM сама ведет клиента по воронке: от холодного контакта до успешной сделки



Роботы отправляют клиентам письма, sms и автоматизируют продажи



CRM-маркетинг помогает усилить первичные и повторные продажи

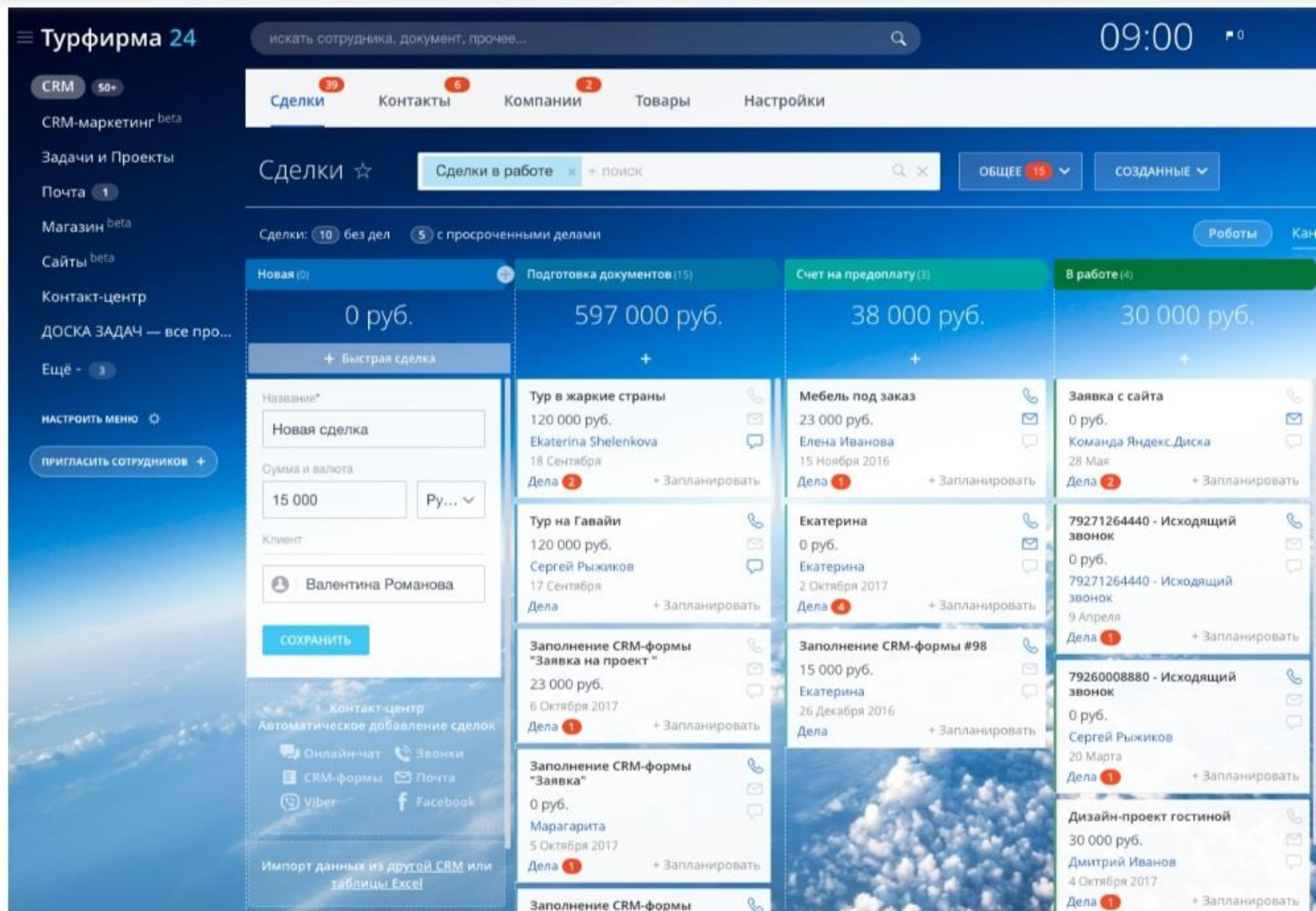




## Простая CRM

Вы видите сколько запросов в обработке, на какой стадии и кто ими занимается в настоящее время.

Используйте **канбан** (доска) для того, чтобы видеть все движения по сделкам.



**Турфирма 24**

искать сотрудника, документ, прочее...

09:00

CRM 50+ CRM-маркетинг beta Задачи и Проекты Почта 1 Магазин beta Сайты beta Контакт-центр ДОСКА ЗАДАЧ — все про... Ещё - 3

НАСТРОИТЬ МЕНЮ ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ +

**Сделки** 39 Контакты 6 Компании 2 Товары Настройки

Сделки ☆ Сделки в работе + поиск

ОБЩЕЕ 18 СОЗДАНИЕ

Сделки: 10 без дел 5 с просроченными делами

Новая (0)	Подготовка документов (15)	Счет на предоплату (3)	В работе (4)
0 руб.	597 000 руб.	38 000 руб.	30 000 руб.
+ Быстрая сделка			
<p>Название*</p> <p>Новая сделка</p> <p>Сумма и валюта</p> <p>15 000 Ru...</p> <p>Клиент</p> <p>Валентина Романова</p> <p>СОХРАНИТЬ</p>	<p>Тур в жаркие страны</p> <p>120 000 руб.</p> <p>Ekaterina Shelenkova</p> <p>18 Сентября</p> <p>Дела 2 + Запланировать</p>	<p>Мебель под заказ</p> <p>23 000 руб.</p> <p>Елена Иванова</p> <p>15 Ноября 2016</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>	<p>Заявка с сайта</p> <p>0 руб.</p> <p>Команда Яндекс.Диска</p> <p>28 Мая</p> <p>Дела 2 + Запланировать</p>
	<p>Тур на Гавайи</p> <p>120 000 руб.</p> <p>Сергей Рыжиков</p> <p>17 Сентября</p> <p>Дела + Запланировать</p>	<p>Екатерина</p> <p>0 руб.</p> <p>Екатерина</p> <p>2 Октября 2017</p> <p>Дела 4 + Запланировать</p>	<p>79271264440 - Исходящий звонок</p> <p>0 руб.</p> <p>79271264440 - Исходящий звонок</p> <p>9 Апреля</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>
	<p>Заполнение CRM-формы "Заявка на проект"</p> <p>23 000 руб.</p> <p>6 Октября 2017</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>	<p>Заполнение CRM-формы #98</p> <p>15 000 руб.</p> <p>Екатерина</p> <p>26 Декабря 2016</p> <p>Дела + Запланировать</p>	<p>79260008880 - Исходящий звонок</p> <p>0 руб.</p> <p>Сергей Рыжиков</p> <p>20 Марта</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>
	<p>Заполнение CRM-формы "Заявка"</p> <p>0 руб.</p> <p>Марагарита</p> <p>5 Октября 2017</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>		<p>Дизайн-проект гостиной</p> <p>30 000 руб.</p> <p>Дмитрий Иванов</p> <p>4 Октября 2017</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>
	<p>Заполнение CRM-формы</p>		

Контакт-центр Автоматическое добавление сделок

Онлайн-чат Звонки CRM-формы Почта Viber Facebook

Импорт данных из другой CRM или таблицы Excel

Тур во Францию

Туризм



СЧЕТ



Новая заявка

В работе

Предоплата

Подготовка документов

Завершить сделку

Общие

Товары

Предложения

Счета

Роботы

Бизнес-процессы

Связи

История

Приложения

О СДЕЛКЕ

изменить

Сумма и валюта

120 000 руб

Стадия сделки

Предоплата

Клиент

контакт

Иван



Контакты, участвующие в сделке

РЕГУЛЯРНАЯ СДЕЛКА

изменить

Ничего не выбрано

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПОЛЯ

изменить

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

изменить

Дата начала

9 Августа 2017

Комментарий

Ждать

Звонок

SMS

Письмо

Задача

Ещё

Оставьте комментарий

Запланировано

☐ Исходящий звонок завтра, 16:50

Рассказать про тур

Кому: Иван +79114615

сегодня

Исходящий звонок успешный звонок 18:03

Исходящий на 7 911 461-5

Длительность звонка: 48 сек.



договорились по программе тура

Иван 7 911 461-5

Исходящее письмо прочитано 17:13

Программа тура

Добрый день, Иван! Ваше путешествие начнется с интереснейшей экскурсии по Парижу :) Вас с Анной встретит наш гид Жозе, он... Подробнее

## Карточка CRM

Видна вся история сделки: от первого запроса клиента (тексты писем, sms и чатов, записи звонков и встреч) до оценки им работы ваших сотрудников.

В карточку заносятся комментарии и все запланированные дела по клиенту.

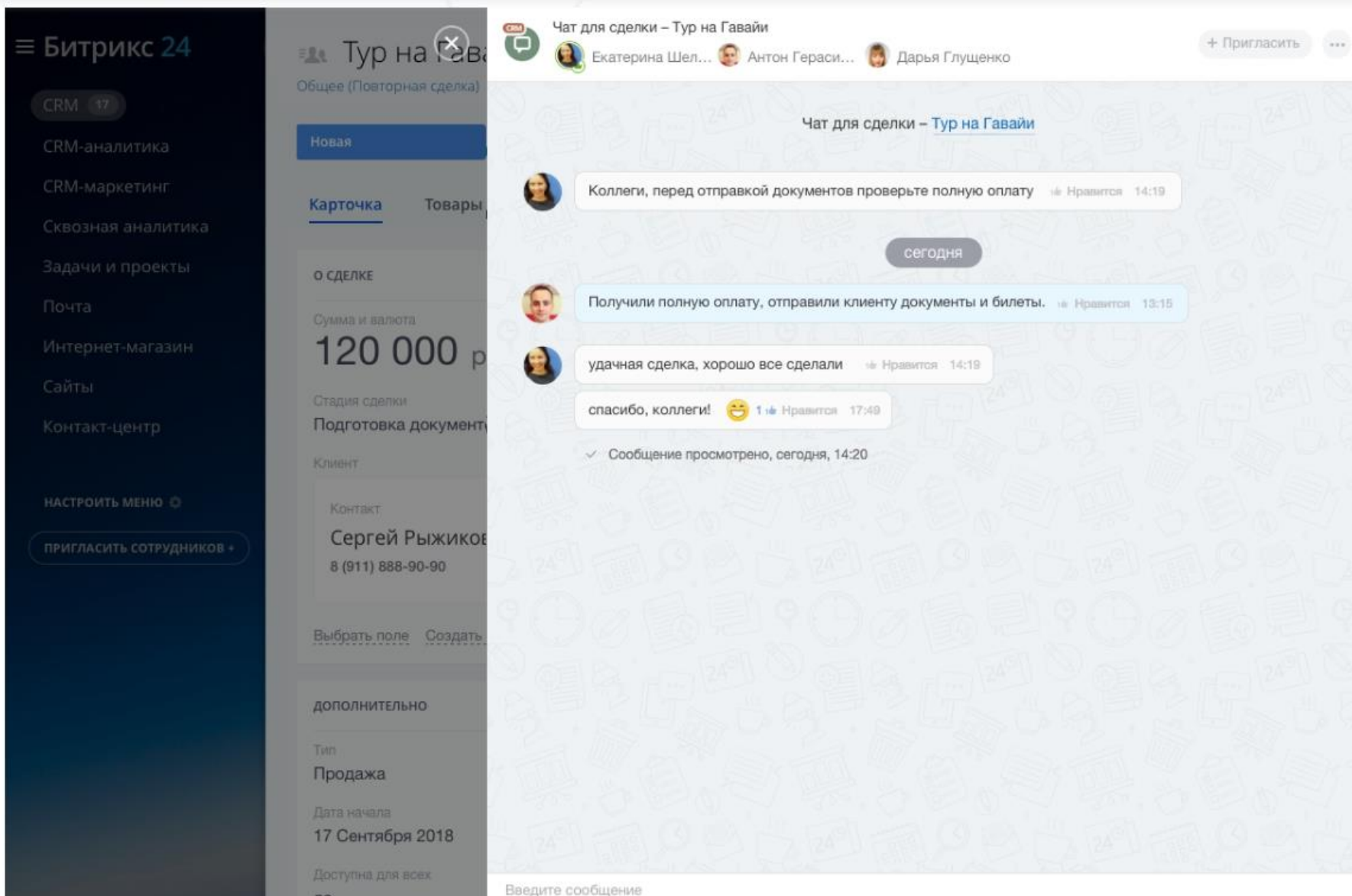




## Общение в карточке CRM

В карточке CRM можно создавать быстрые чаты для обсуждения сделок, лидов, компаний, контактов.

При этом участники чата становятся исключительно наблюдателями и не могут вносить в карточку никаких изменений.



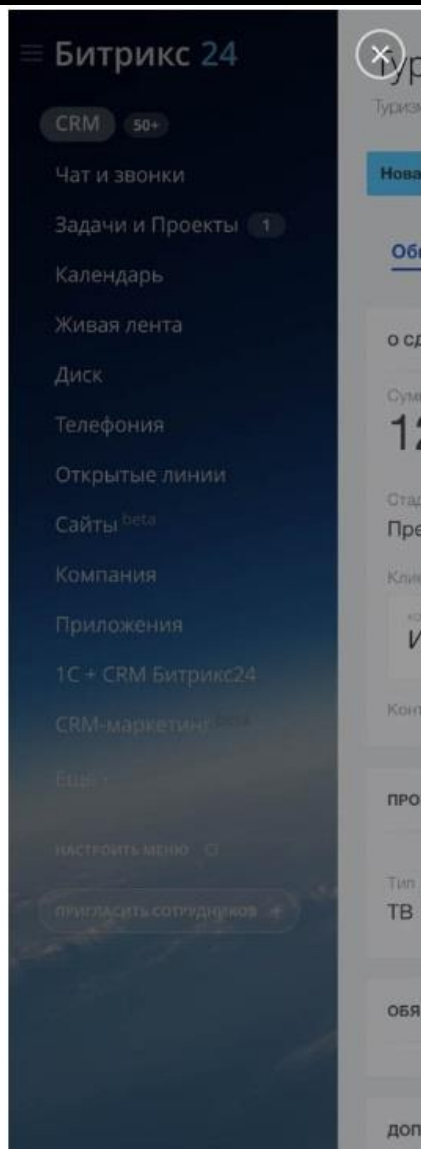
The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. On the left is a dark sidebar with the Bitrix24 logo and a menu containing: CRM (17), CRM-аналитика, CRM-маркетинг, Сквозная аналитика, Задачи и проекты, Почта, Интернет-магазин, Сайты, Контакт-центр, НАСТРОИТЬ МЕНЮ, and ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ. The main area shows a card for a deal titled 'Тур на Гавайи' (Hawaii Tour) with the status 'Общее (Повторная сделка)'. The card includes a 'Новая' button, tabs for 'Карточка' and 'Товары', and sections for 'О СДЕЛКЕ' (Deal Summary) and 'Клиент' (Client). The 'О СДЕЛКЕ' section shows a sum of 120,000 rubles and a stage of 'Подготовка документов'. The 'Клиент' section shows the contact 'Сергей Рыжиков' with phone number 8 (911) 888-90-90. Below the card is a 'дополнительно' (Additional) section with fields for 'Тип' (Type) set to 'Продажа' (Sale), 'Дата начала' (Start Date) set to '17 Сентября 2018', and 'Доступна для всех' (Available to all). On the right, a chat window titled 'Чат для сделки – Тур на Гавайи' is open, showing a conversation between three participants: Екатерина Шел..., Антон Гераси..., and Дарья Глущенко. The chat messages are: 'Коллеги, перед отправкой документов проверьте полную оплату' (Colleagues, before sending documents check the full payment), 'Получили полную оплату, отправили клиенту документы и билеты.' (Received full payment, sent client documents and tickets.), and 'удачная сделка, хорошо все сделали' (Successful deal, everything was done well). The chat also shows a 'спасибо, коллеги!' (Thank you, colleagues!) message with a thumbs up icon. The chat interface includes a 'сегодня' (Today) separator, a 'Пригласить' (Invite) button, and a 'Введите сообщение' (Enter message) input field at the bottom.

Вы арендуете номер или подключаете свою телефонию, и все звонки и записи разговоров сохраняются в CRM.



## Письма из CRM

Письмо клиенту отправляется прямо из CRM.  
Получение и прочтение письма фиксируется.  
Вся переписка сохраняется.



Написать письмо

Шаблон: Без шаблона ☒ Важно

От кого: Наталья Грихина <natalia@1c-bitrix.ru>

Кому: Иван <@yandex.ru> + Добавить получателя

Тема: Программа тура

Копия Скрытая копия

**B I U S T A** Шрифт **A** |       html

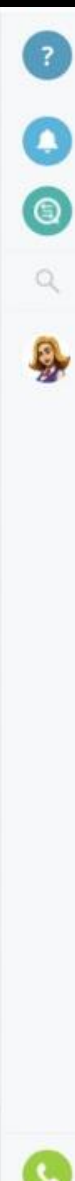
Добрый день, Иван!

Ваше путешествие начнется с интереснейшей экскурсии по Парижу :) Вас с Анной встретит наш гид Жозе, он хорошо говорит по-русски.



ОТПРАВИТЬ

ОТМЕНИТЬ



Роботы CRM отправляют клиентам письма, sms, голосовые сообщения, показывают рекламу, ставят задания менеджерам.

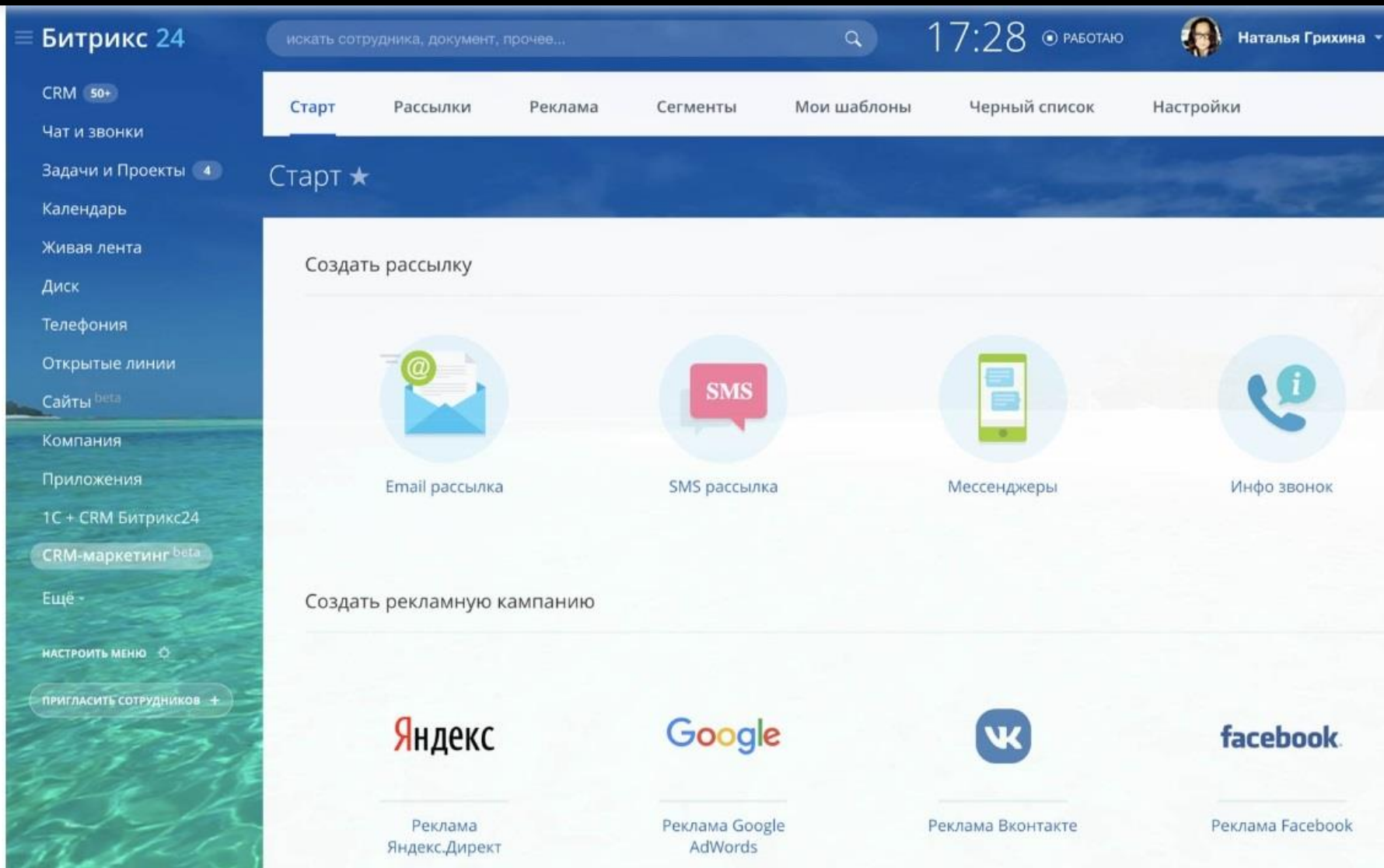




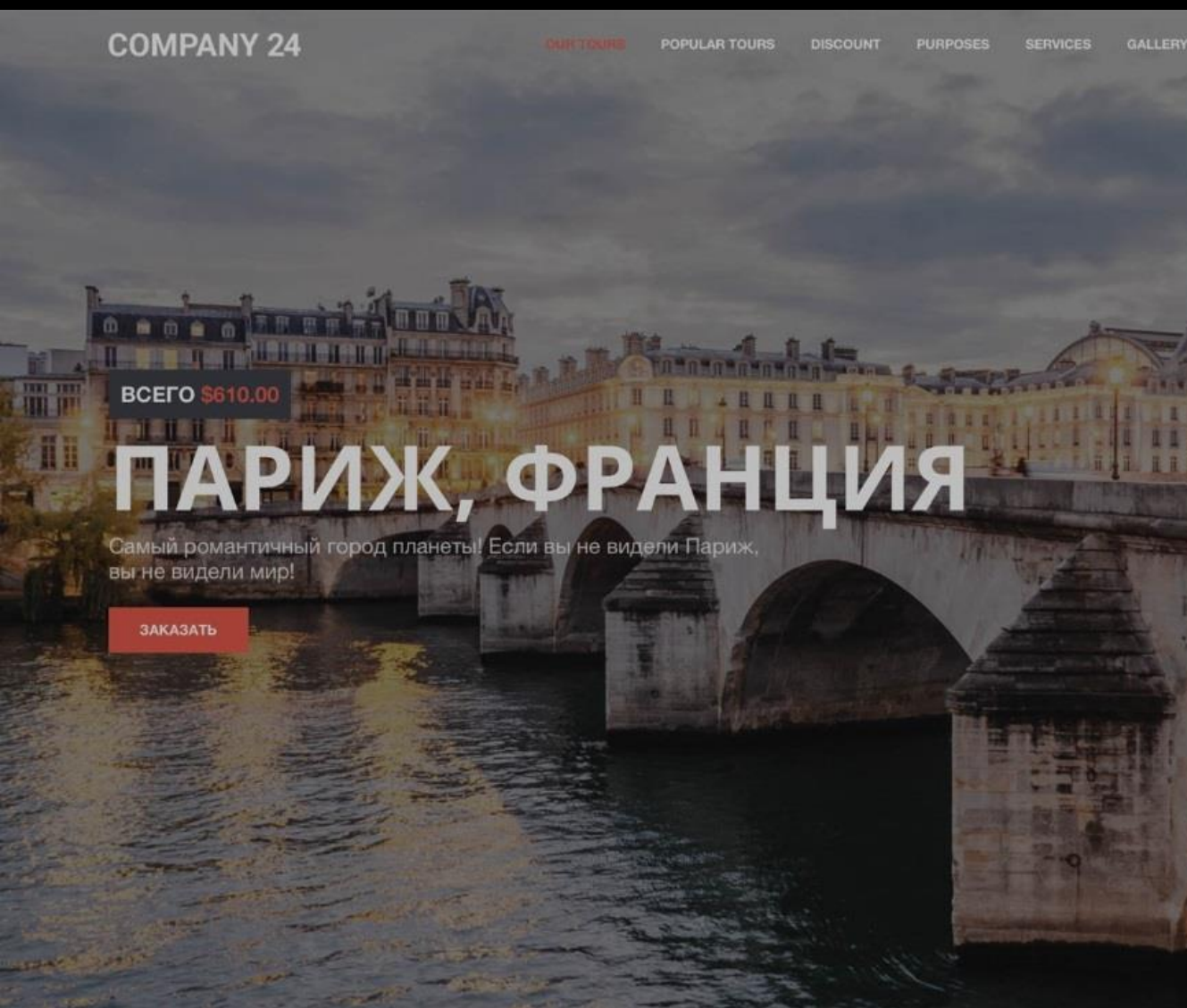
## CRM-маркетинг

Рассылки e-mail, sms, реклама с персональными предложениями под разные сегменты ваших клиентов усилят первичные и повторные продажи.

Используйте готовые шаблоны, конструируйте свои и отслеживайте эффективность рассылок.



The screenshot shows the Bitrix24 CRM interface. The top navigation bar includes the Bitrix24 logo, a search bar, the time (17:28), and the user's name (Наталья Грихина). The left sidebar lists various modules: CRM (50+), Чат и звонки, Задачи и Проекты (4), Календарь, Живая лента, Диск, Телефония, Открытые линии, Сайты (beta), Компания, Приложения, 1С + CRM Битрикс24, CRM-маркетинг (beta), and Ещё. The main content area is titled 'Старт' and features two primary sections: 'Создать рассылку' (Create a mailing) and 'Создать рекламную кампанию' (Create an advertising campaign). The 'Создать рассылку' section includes four options: Email рассылка, SMS рассылка, Мессенджеры, and Инфо звонок. The 'Создать рекламную кампанию' section includes four options: Реклама Яндекс.Директ, Реклама Google AdWords, Реклама Вконтакте, and Реклама Facebook.



← Открытая линия Лучшие туры везде X

сегодня

Диалог №132

день добрый!

Нравится 17:39

у вас есть туры по всей Франции, не только в Париж?

Нравится 17:39

Наталья

день добрый! да, конечно, можем подобрать города, которые вы сами захотите посетить 😊

Нравится 17:40

Представьте, пожалуйста X

Иван

Электронная почта

+7 ( ) - - -

ОТПРАВИТЬ

## онлайн-чат на сайт

Все сообщения из [чата на сайте](#) попадают в CRM и распределяются между менеджерами. Контакты клиента и вся переписка сохраняются.

Такой чат можно легко добавить на любой сайт.



## План продаж и отчеты

Распределяйте план между сотрудниками,  
следите за нагрузкой на менеджеров и  
анализируйте продажи.

Битрикс 24

CRM 7

Чат и звонки

Задачи и Проекты 1

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

Еще -

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ +

искать сотрудника, документ, прочее...

15:44 РАБОТАЮ Наталья Грихина

Старт Лиды Сделки 5 Счета Контакты 1 CRM-формы Предложения Товары

Старт ★ Отчётный период: Пос... x

Контроль коммуникаций

Подключенные каналы

	Входящие	Исходящие
E-mail (test@example.com)	20	10
Первая открытая линия	145	
CRM-форма	44	0

План продаж

Общая цель – 500 000 руб

План на период – Февраль 2024

сегодня 3 февраля

75%

1 февраля

Выполнено

375 000 руб

Осталось

125 000 руб

Выполнение плана

75 %



Готовые сценарии продаж для бизнеса

Проверенные решения от профессионалов и полезные вам

ФОРМА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Создать вручную



Создайте вручную и генерируйте продажи!

День рождения - особая дата



Поздравляем клиента, растим лояльность, увеличиваем про...

Комфорт клиента - путь к росту продаж



Чем лучше вы обслуживаете клиентов, тем дольше они с ва...

Продажи на День влюбленных



14 Февраля - прекрасная возможность увеличить продажи...

Продажи на 23 Февраля



23 Февраля - прекрасная возможность увеличить продажи...

Продажи на 8 Марта



8 Марта - прекрасная возможность увеличить продажи...

Продажи на Хеллоуин



31 Октября - прекрасная возможность увеличить продажи...

Продажи на Новый год



Новый год - прекрасная возможность увеличить продажи...



## Генератор продаж

По одному клику Битрикс24 создаст повторные сделки с вашими клиентами и передаст их менеджеру в работу. А менеджер отправит информацию с заманчивыми предложениями «старым» покупателям.

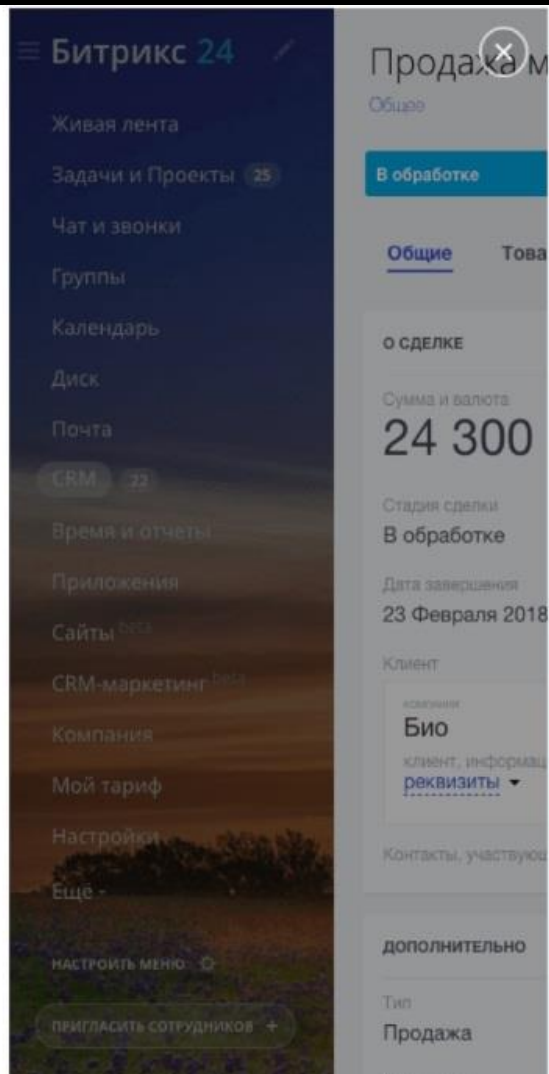
Используйте для ускорения работы готовые пошаговые сценарии, скрипты для менеджеров.



## Документы в CRM

Печатайте акты, счета, доверенности, товарные накладные по своим шаблонам или пользуйтесь готовыми.

Доверьте роботам создавать договоры, счета, акты. Отправляйте их по email, в чате или ссылкой в sms.



Битрикс 24

- Живая лента
- Задачи и Проекты 25
- Чат и звонки
- Группы
- Календарь
- Диск
- Почта
- CRM 22
- Время и отчеты
- Приложения
- Сайты 653
- CRM-маркетинг 563
- Компания
- Мой тариф
- Настройки
- Еще -
- НАСТРОИТЬ МЕНЮ
- ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ

Продажи

Общие

В обработке

Общие

Товары

О СДЕЛКЕ

Сумма и валюта

24 300

Стадия сделки

В обработке

Дата завершения

23 Февраля 2018

Клиент

Био

клиент, информация

реквизиты

Контакты, участвующие

дополнительно

Тип

Продажа

### Акт №615

АКТ № 28 от 21.02.2018

Исполнитель: ООО "СИЛЬВА"

Заказчик: ООО "БИОГАЗ"

№	Наименование работ, услуг	Кол-во	Ед.	Цена	Сумма
1	Диван	1	шт	20000	20000
2	Дополнительная обивка	1	шт	3400	3400
3	Доставка	1	шт	300	300
4	Подъем	6	шт	100	600
Итого к оплате:					24 300 руб.
В том числе НДС:					0 руб.

Заказчик не имеет претензий по срокам, качеству и объему товаров и услуг.

Исполнитель:  
 ООО "СИЛЬВА"  
 ИНН: 5245023068  
 КПП: 524501001  
 ОГРН: 1025201453155  
 Адрес: Гостиная 3, 3, Калининград, Россия  
 Р/с: р.сч.213424352323  
 Банк: Альфа банк  
 БИК: Альфабанк  
 Корр/с: кор.сч.113321554444  
 Тел.: 74954445567

Заказчик:  
 ООО "БИОГАЗ"  
 ИНН: 3913008238  
 КПП: 391301001  
 ОГРН: 1033910502350  
 Тел.: 89119999090

М.П.  Иванова Г.К.  
 (подпись)

М.П. (подпись)

ОТПРАВИТЬ

скачать в формате:



☒ с подписями и печатью

Ссылка на документ

<https://dev.gorbylev.bx/~tp0IT>

Битрикс24<sup>⌚</sup>



Контакты



Компании



Товары



Заказы



Битрикс 24

CRM

CRM-маркетинг

CRM-Аналитика

Контакт-центр

Задачи и Проекты

Сайты

1С + CRM Битрикс24

Еще - 3

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

Главное

CRM

Продажи

Закупки

Работы

Производство

Деньги

Зарплата

Компания

Битрикс24.1СБэкофис

## Счет на оплату (создание) \*

Основное События История Файлы Отчеты Применения автоматических скидок

Провести и закрыть Записать Провести Создать на основании Еще ?

Пополнительно: **Пополнительно** Должен нам 12 300,00 р. Номер: «Авто» от: 11.04.2019 0:00:00

Договор: Основной договор Организация: Кухня Ассолька

Розничная - с НДС

Товары и услуги (1) Доставка Платежный календарь Дополнительно

Добавить Подобрать % Авт. Изменить Еще

N	Номенклатура	Характеристика	Партия	Количество
1	Швабра с ведром (Чехия)	<Не используется>	<Не используется>	1,000

Комментарий

Скидка руч. % 0,00 НДС: 183,20

Скидка руч. Σ 0,00 Всего: 1 201,00

Основание: **выбрана**

Бэкофис 1С

Не выходя из Битрикс24, открывайте приложение 1С прямо в карточке CRM. Заполняйте накладные, формируйте счета и акты в привычном интерфейсе 1С и отправляйте их клиенту.

Все документы сохраняются в 1С и в Битрикс24.

## Аналитика24

### Воронка продаж

[ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ](#)

#### Анализ лидов

[Общий анализ](#)
[Первичные](#)
[Повторные](#)

#### Продажи

[Воронка продаж](#)
[План продаж](#)
[Динамика продаж](#)
[Сравнение перио...](#)

#### Эффективность менед...

[Вклад в продажи](#)
[Динамика эффекти...](#)

#### Клиенты

[Динамика контактов](#)
[Динамика компаний](#)
[Постоянные клиенты](#)
[Финансовый рейти...](#)

Месяц

#### Воронка от лида до сделки



#### Лиды

кол-во лидов

220

средняя длительность

2 дня

#### Сделки

сумма

385 750 Р +82%

кол-во сделок

75

средняя длительность

4 дня

#### Выигранные сделки

сумма

34 964 Р +39%

#### Эффективность работы менеджеров

ОТВЕТСТВЕННЫЙ	ЛИДЫ	СДЕЛКИ	СУММА СДЕЛОК	ВЫИГРАННЫХ СДЕЛОК	СУММА ВЫИГРАННЫХ СДЕЛОК	КОНВЕРСИЯ
---------------	------	--------	--------------	-------------------	-------------------------	-----------

Общее количество	679	328	458 858 Р	351	458 858 Р	2.2   ХОРОШО
------------------	-----	-----	-----------	-----	-----------	--------------

## CRM-аналитика

СКОРО

Готовые отчеты по продажам и работе менеджеров помогут принимать правильные управленческие и кадровые решения.

Разверните любой показатель, посмотрите из чего он сложился, сделайте свои выводы.

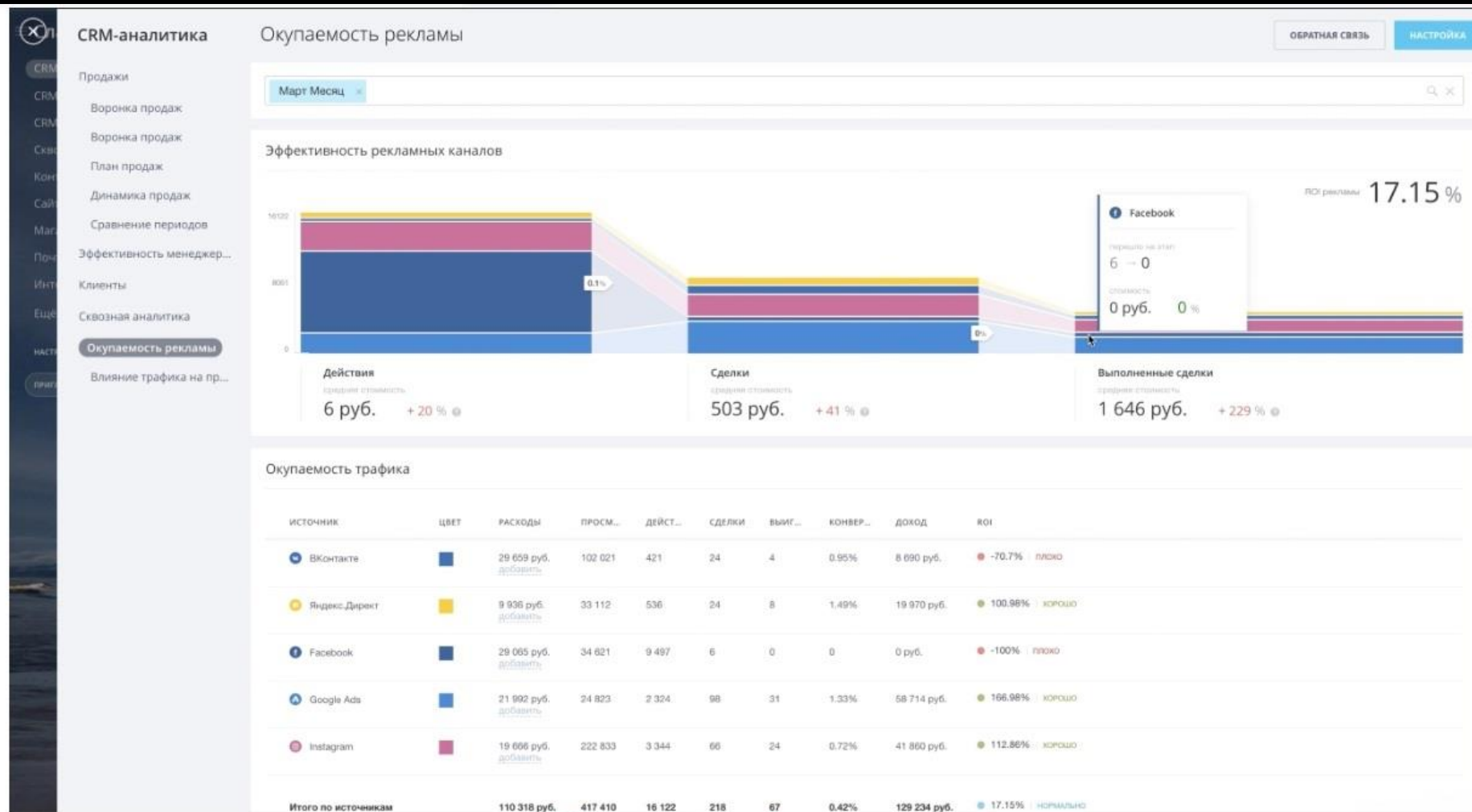


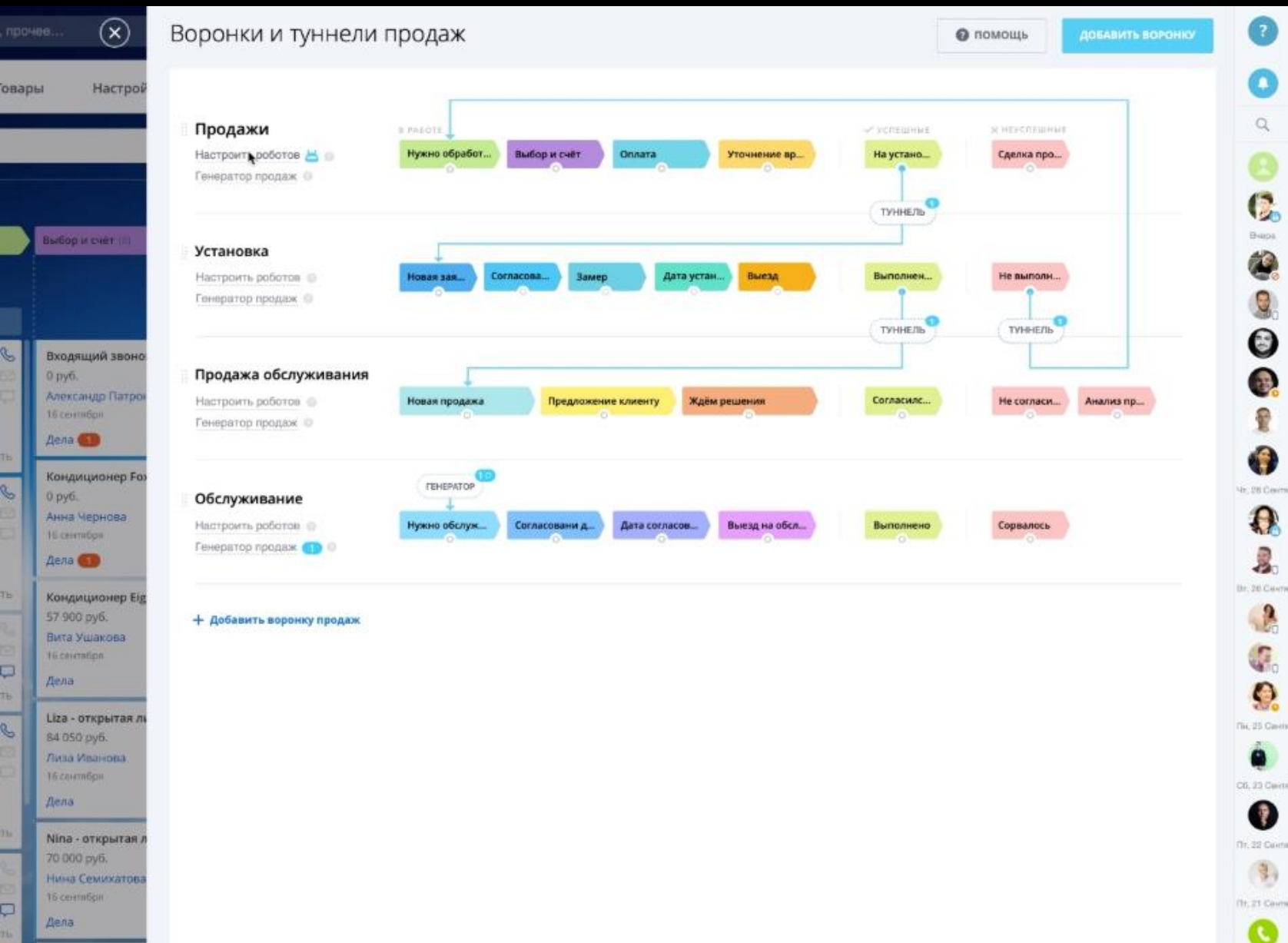
## Сквозная аналитика

НОВОЕ

Только в Битрикс24 бесплатная и не требует интеграции. Получайте ответы на вопросы об окупаемости рекламных каналов и эффективности трафика.

Впервые в мире CRM считает эффективность расходов на рекламу.





## Туннели продаж

СКОРО

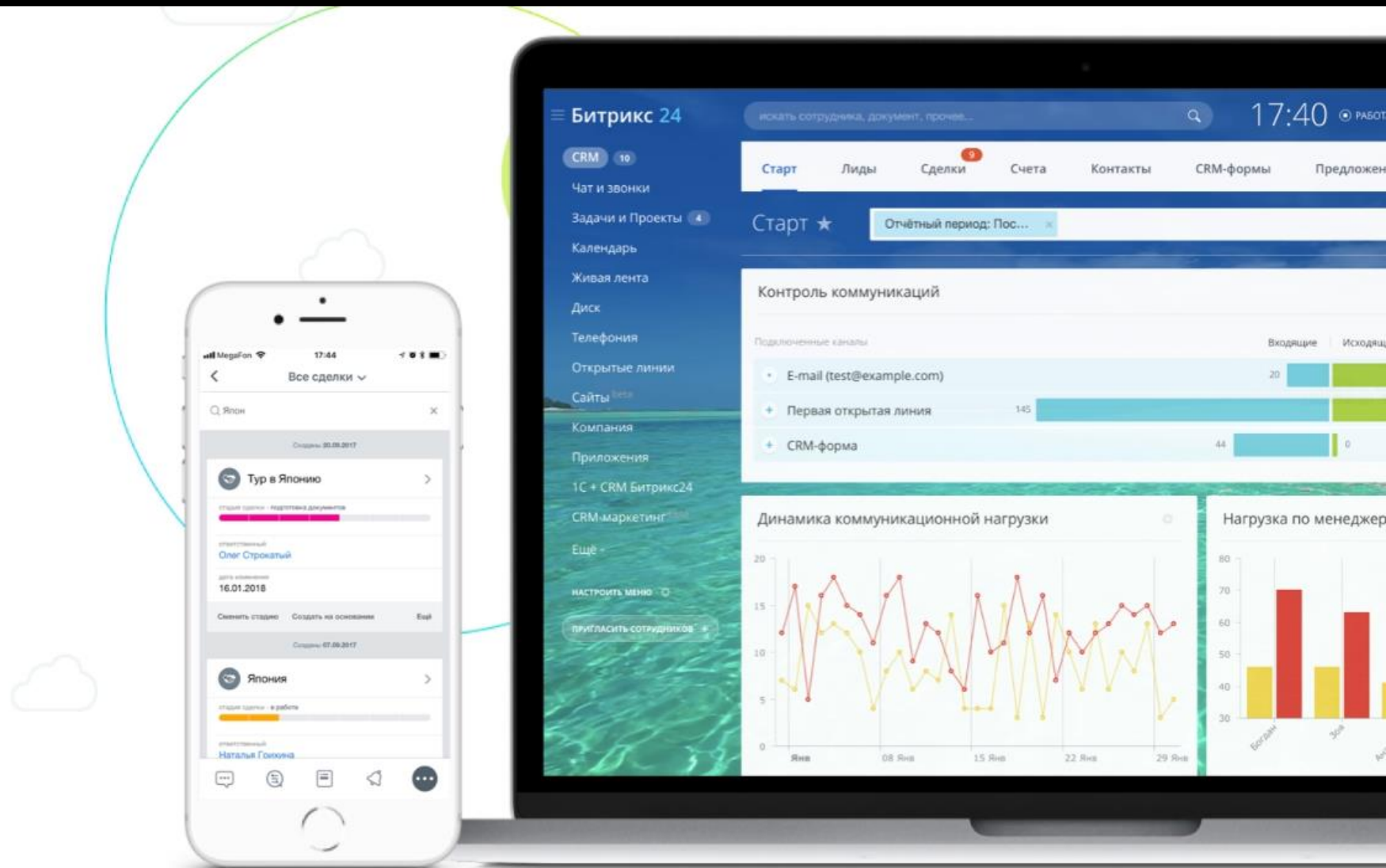
Быстрая и удобная настройка воронок продаж между различными стадиями со встроенным генератором продаж.

Просто нарисуйте путь покупателя от одной стадии продажи к следующей, а Битрикс24 без вашего вмешательства построит бизнес-процессы по вашему сценарию.

## Мобильная CRM

Оставайтесь всегда на связи и управляйте продажами из любой точки мира!

Бесплатное приложение  
для iPhone и Android





Повышайте эффективность работы с нами

Обсудим? 😊

+7 (3412) 77-44-28

[op4@lidkom.ru](mailto:op4@lidkom.ru)

[Lidkom.ru](http://Lidkom.ru)

[vk.com/lidkom](https://vk.com/lidkom)

[#lidkom](https://t.me/lidkom)