

Клиента нужно знать в лицо
CRM **Битрикс24** для управления продажами



Сергей Кулешов

заместитель директора «1С-Битрикс»

СОЦСЕТЬ КОМПАНИИ

ПРИЛОЖЕНИЯ24

ЗАДАЧИ И ПРОЕКТЫ

МОБИЛЬНОСТЬ

ЧАТ И ВИДЕОЗВОНКИ

HR: УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Битрикс24

Объединяет компанию

Работайте и общайтесь.
С удовольствием!

ДОКУМЕНТЫ ONLINE

ТЕЛЕФОНИЯ

БИТРИКС24 ДИСК

12

СОТРУДНИКОВ
БЕСПЛАТНО

CRM

КАЛЕНДАРИ

ПОЧТА

- 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 большую часть «лидов»
 конвертировать в
 успешные сделки?

Как организовать работу
 максимально эффективно и
 не упустить клиента?



CRM в «Битрикс24»



- Управление лидами, контактами, компаниями
- Ведение сделок
- Планирование дел: встречи, звонки, письма, задачи
- Выставление счетов прямо из CRM
- Каталог товаров
- Интеграция с «1С»
- Интеграция с телефонией
- Интеграция с интернет-магазином
- Отчеты, воронка продаж
- Мобильная CRM и многое другое

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...

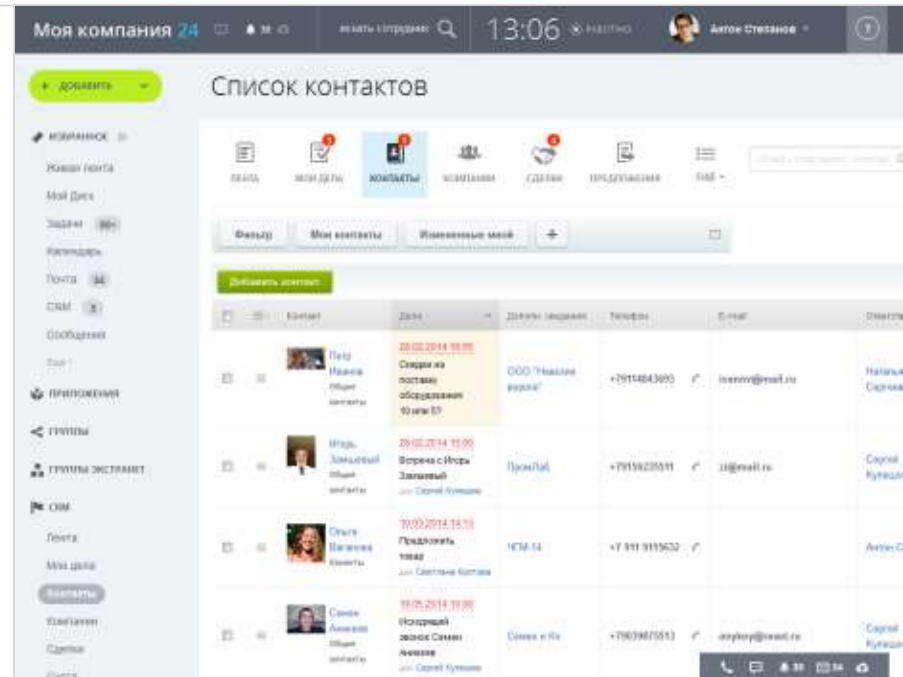
В результате:

- 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
- Отчеты





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, ...

☎ 🗨 🔔 17 📷



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

МОИ ИНСТРУМЕНТЫ

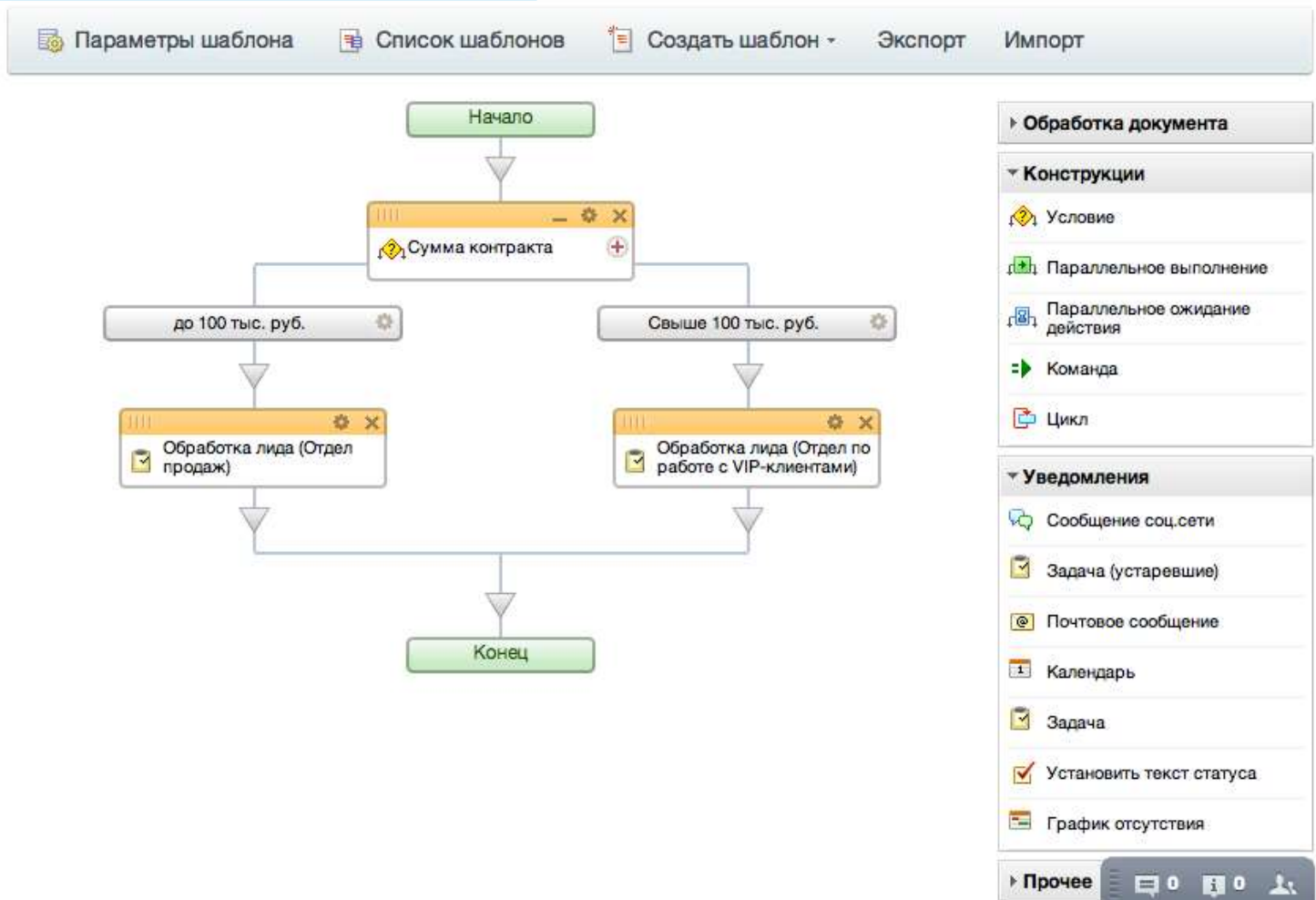
- Живая лента
- Задачи
- Календарь
- Файлы
- Фотографии
- Сообщения


ГРУППЫ**ГРУППЫ ЭКСТРАНЕТ**

- Фриланс

CRM


- Контакты
- Компании
- Сделки
- Лиды
- События





Как из потенциального клиента сделать постоянного?

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



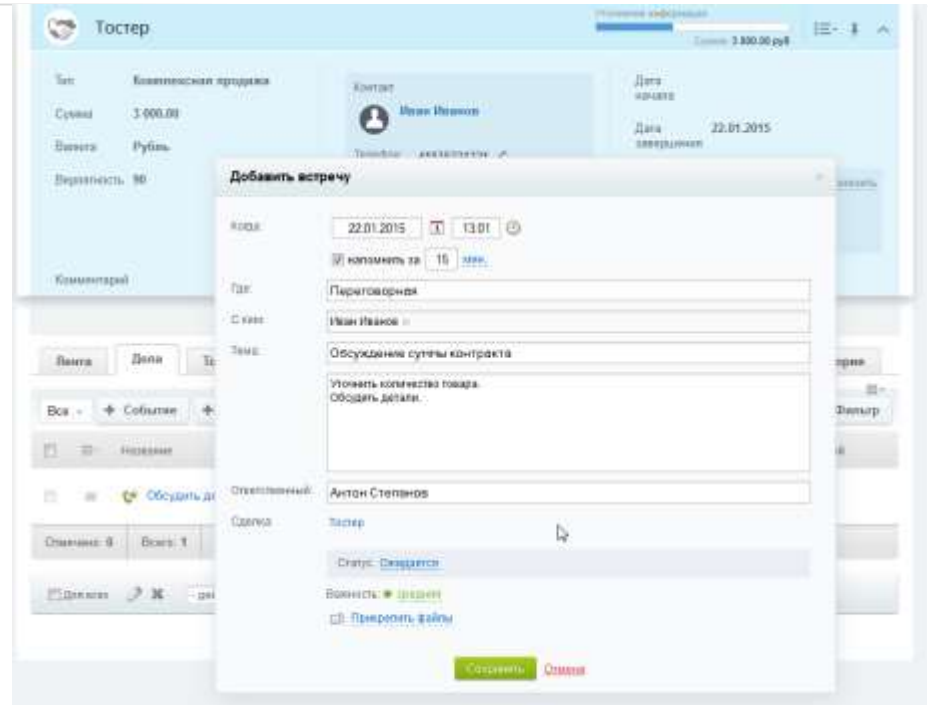
В «Битрикс24»

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





+ 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



ЛЕНТА



МОИ ДЕЛА



КОНТАКТЫ



КОМПАНИИ



СДЕЛКИ



ПРЕДЛОЖЕНИЯ



ЕЩЁ

Искать компанию, контакт, ...

Фильтр

Новые лиды

Мои лиды



Добавить лид

Лид	Статус	Дела	Полное имя	телефон	е-мэйл	Ответственный
<input type="checkbox"/> <ul style="list-style-type: none"> Входящий звонок 16:34 06.12.2014 Звонок 	<p>Назначен ответственный</p>	<p>06.12.2014 15:34</p> <p>Телефонный звонок</p> <p>для: Сергей Рыжиков</p>	<Без>	79118585222		Сергей Рыжиков
<input type="checkbox"/> <ul style="list-style-type: none"> Иван Михайлович Звонок 	<p>Сконвертирован</p>	Дела отсутствующи		+79114615899		Наталья Грихина
<input type="checkbox"/> <ul style="list-style-type: none"> Узнавал про сайт Звонок 	<p>Уточнение информации</p>	Дела отсутствующи	Денис	06.12.2014	+79114615899	Сергей

Запланируйте заранее ваши дальнейшие шаги: звонок потенциальному клиенту, встречу, задачу, письмо.

- Добавить событие
- Добавить задачу
- Написать письмо
- Добавить звонок
- Добавить встречу



+ 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
<input type="checkbox"/> Иван Кузнецов Общие контакты	06.12.2014 17:39 Телефонный звонок		Екатерина Шеленкова Кузнецовф&со директор
<input type="checkbox"/> Илья Баркунов Общие контакты	08.12.2014 14:38 Исходящий звонок Илья Баркунов	84012510564	Екатерина Шеленкова
<input type="checkbox"/> 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.



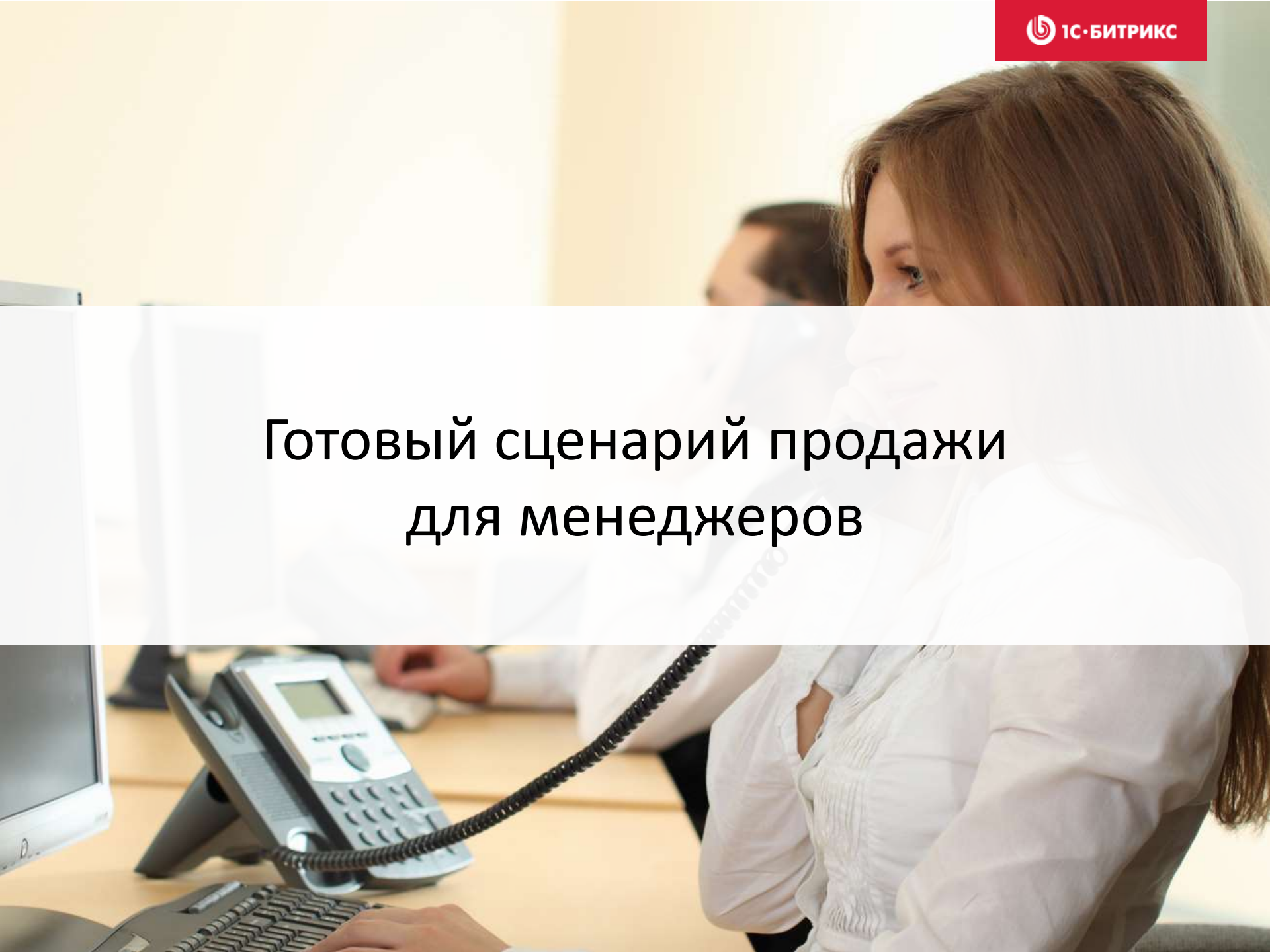
Клиентам можно позвонить сразу из
CRM и даже записать разговор

- 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 

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



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)



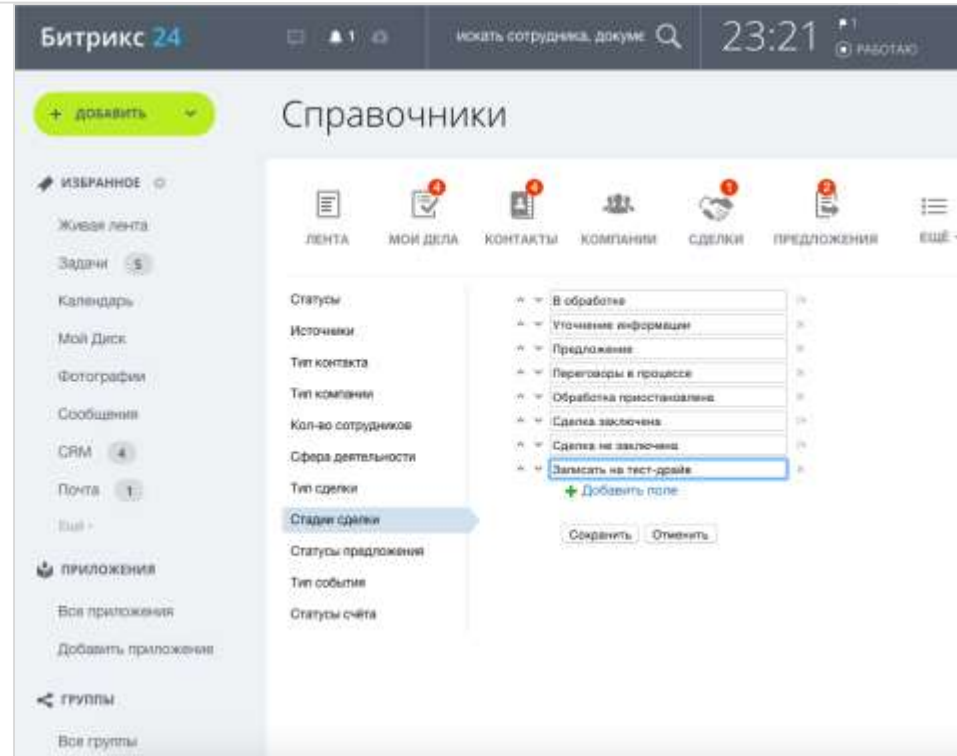
В «Битрикс24»

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.





+ 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



ЛЕНТА



МОИ ДЕЛА



КОНТАКТЫ



КОМПАНИИ

Фильтр

Новые сделки

Мои сделки

Добавить сделку

<input type="checkbox"/>	Сделка	Стадия сделки	Дата	Клиент	Сумма/Валюта	Ответственный
<input type="checkbox"/>	Продажа КП Холдинг Комплексная продажа	Переговоры в процессе Исходящий звонок Илья	08.12.2014 14:38	Илья Баркунов	329 500.00 руб.	Екатерина Шеленкова
<input type="checkbox"/>	Продажа интернет-магазина Продажа	Сделка заключена	Дела отсутствуют	Иван Кузнецов Кузнецовф&со	56 900.00 руб.	Наталья Грихина
<input type="checkbox"/>	Внедрение КП Продажа	Уточнения информации	Дела отсутствуют	Евгений Анисимов	329 500.00 руб.	Сергей Кузнецов

Клиент готов сделать покупку? Переведите сделку на новую стадию.

Завершить сделку



Когда звонит клиент...

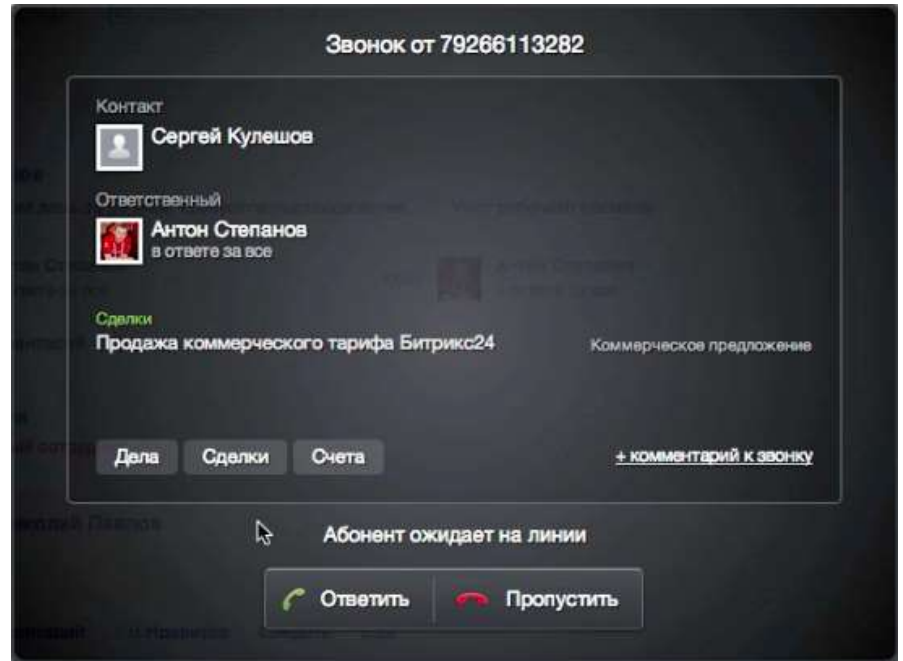
Как обычно происходит

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





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 коллегам, голосуем 😊

Выбирайте новогоднее меню :)

Дефлоте 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

Наблюдать



Готовим коммерческое предложение

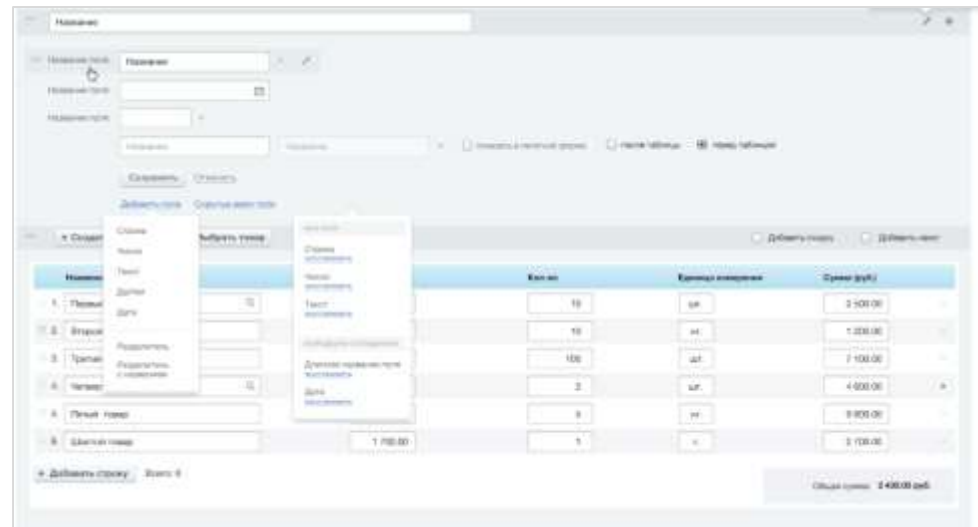
Как обычно происходит

- 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
- Расчет стоимости с учетом скидок и налогов
- Возможность распечатать, отправить по e-mail
- Отслеживание статусов коммерческого предложения





Настраиваем коммерческое предложение
под свой бизнес

[+ Добавить](#)

Список предложений



Лента



Мои дела



Контакты



Компании



Сделки



Предложения



Счета



Ещё -

Фильтр

Новые предложения

Мои предложения

+

[Добавить предложение](#)

<input type="checkbox"/>	Предложение	Статус	Сумма/Валюта	Связано с	Срок	Дата выставления	Ответственный
<input type="checkbox"/>	1	<div style="width: 20px; height: 10px; background-color: blue; border: 1px solid black;"></div> Черновик	11 664.30 руб.			26.05.2014	Елена Волошина

Отменено: 0

Всего: 1

Страницы: 1

 Для всех

- действия -

Применить

ИЗБРАННОЕ

Живая лента

Задачи

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM

Почта

ПРИЛОЖЕНИЯ

Все приложения

ГРУППЫ

ГРУППЫ ЭКСТРАНЕТ

CRM

Лента

Мои дела

Контакты



+ Добавить

Список предложений

ИЗБРАННОЕ

- Живая лента
- Задачи
- Календарь
- Мой Диск
- Фотографии
- Сообщения
- CRM
- Почта

ПРИЛОЖЕНИЯ

- Все приложения

ГРУППЫ

ГРУППЫ ЭКСТРАНЕТ

CRM

- Лента
- Мои дела
- Контакты

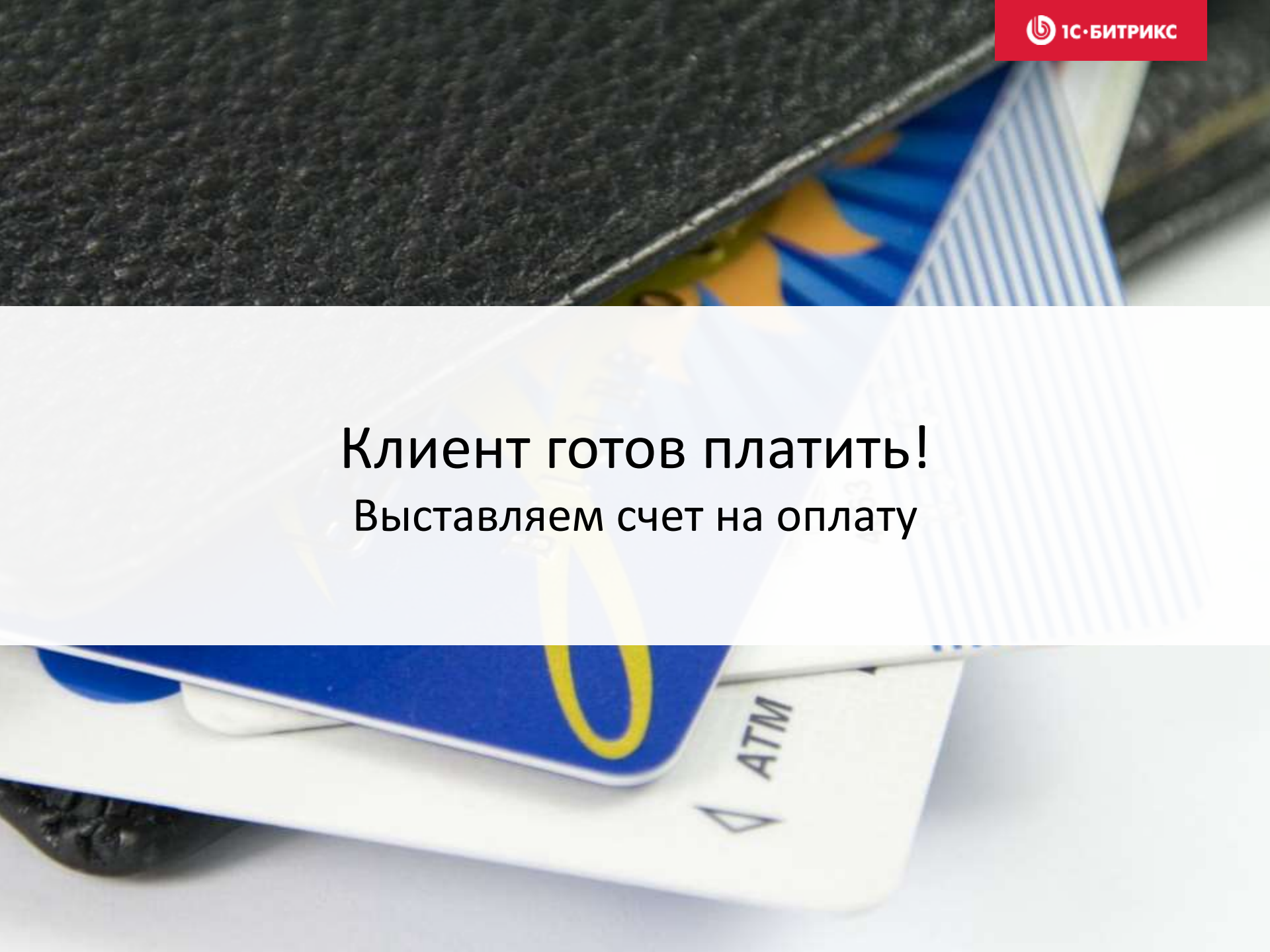
Лента
 Мои дела
 Контакты
 Компании
 Сделки
 Предложения
 Счета
 Ещё -

Искать компанию, контакт, лид, сдв

<input type="checkbox"/>		Предложение	Статус	Сумма/Валюта	Связано с	Срок	Дата выставления	Ответственный
<input type="checkbox"/>		1	<div style="width: 20px; height: 10px; background-color: blue;"></div> Черновик	11 664.30 руб.			26.05.2014	Елена Волошина
<input type="checkbox"/>		3	<div style="width: 20px; height: 10px; background-color: blue;"></div> Черновик	16 490.50 руб.			27.05.2014	Елена Волошина

Отменено: 0 Всего: 2 Страницы: 1

Для всех



Клиент готов платить!
Выставляем счет на оплату

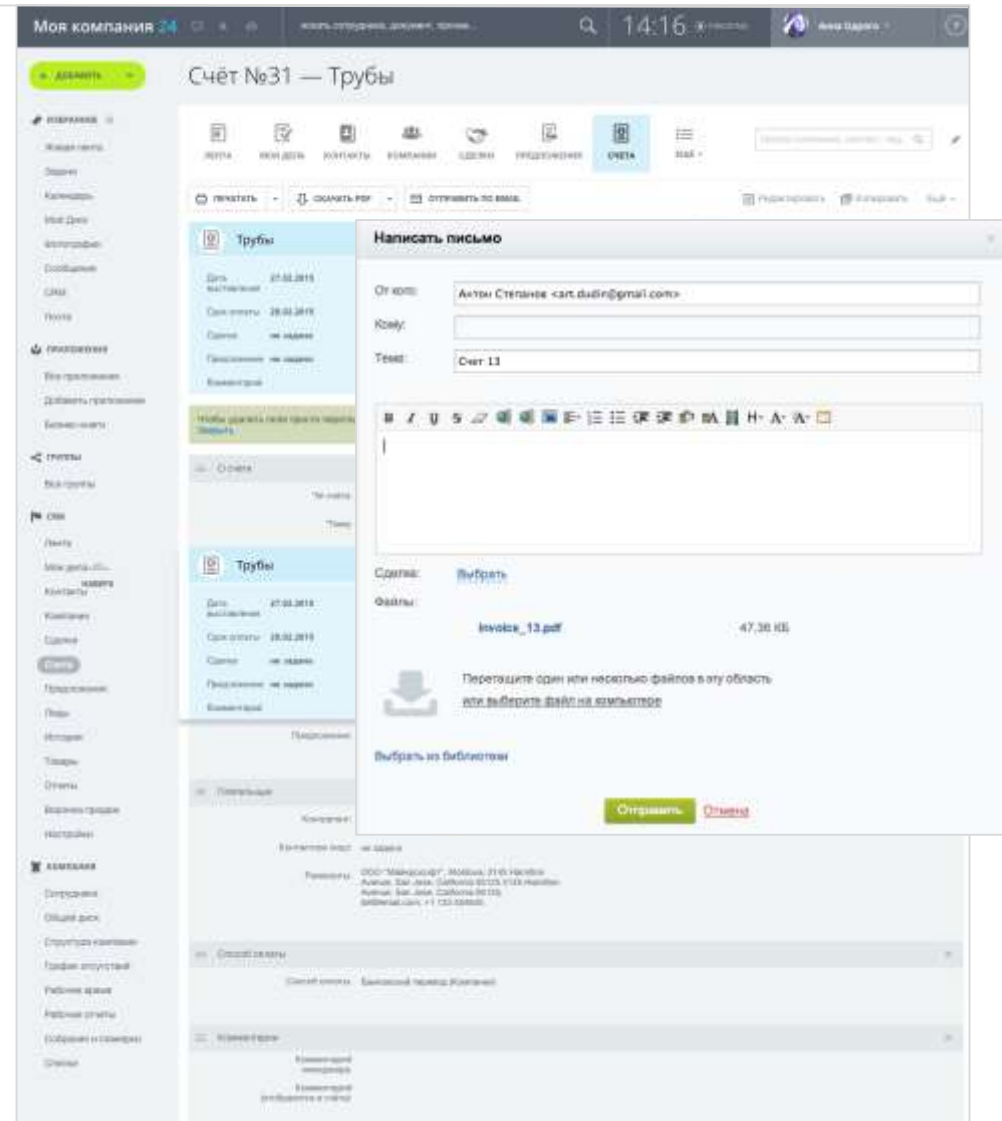
Как обычно происходит

- 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





+ ДОБАВИТЬ

Список счетов

ИЗБРАННОЕ

Живая лента

Задачи 5

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM 4

Почта

Ещё -

прилож

Все прил

Добавить приложение

группы

Все группы

- ЛЕНТА
- МОИ ДЕЛА 4
- КОНТАКТЫ 4
- КОМПАНИИ
- СДЕЛКИ 1
- ПРЕДЛОЖЕНИЯ 2
- СЧЕТА**
- ЕЩЁ

Искать компанию, контак

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	Иван Кузнецов КузнецовФ&со Продажа интернет-магазина 3 - Интернет-магазин	56 900.00 руб.	12.12.2014	07.12.2014
Оплачен	ЛИЦЕНЗИЯ КРП 1 - Корпоративный портал:	329 500.00 руб.		

Подтверждён

A woman with blonde hair, wearing a white long-sleeved shirt with orange sleeves, is looking down at a blue garment. Her hands are visible, touching the fabric. The background is blurred, showing what appears to be a retail or clothing store environment.

Повторные продажи

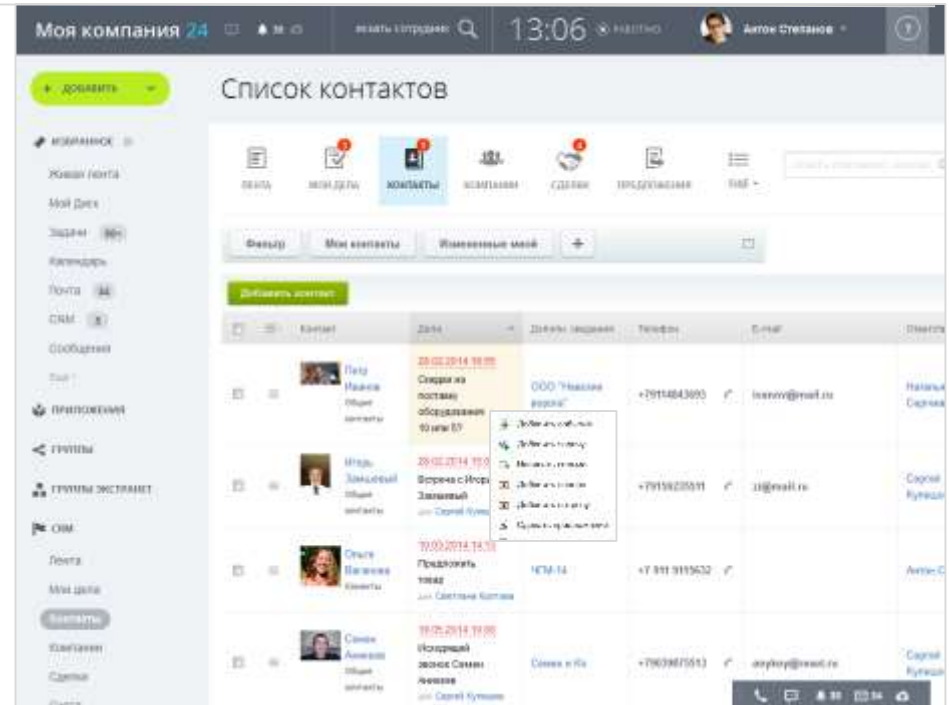
Как обычно происходит


- 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



The background of the slide features several stacks of gold coins of varying heights, placed on a document with some text. The lighting is soft, highlighting the texture of the coins and the paper.

«Что у нас с продажами?»

Считаем конверсию, строим воронку продаж

Как обычно происходит

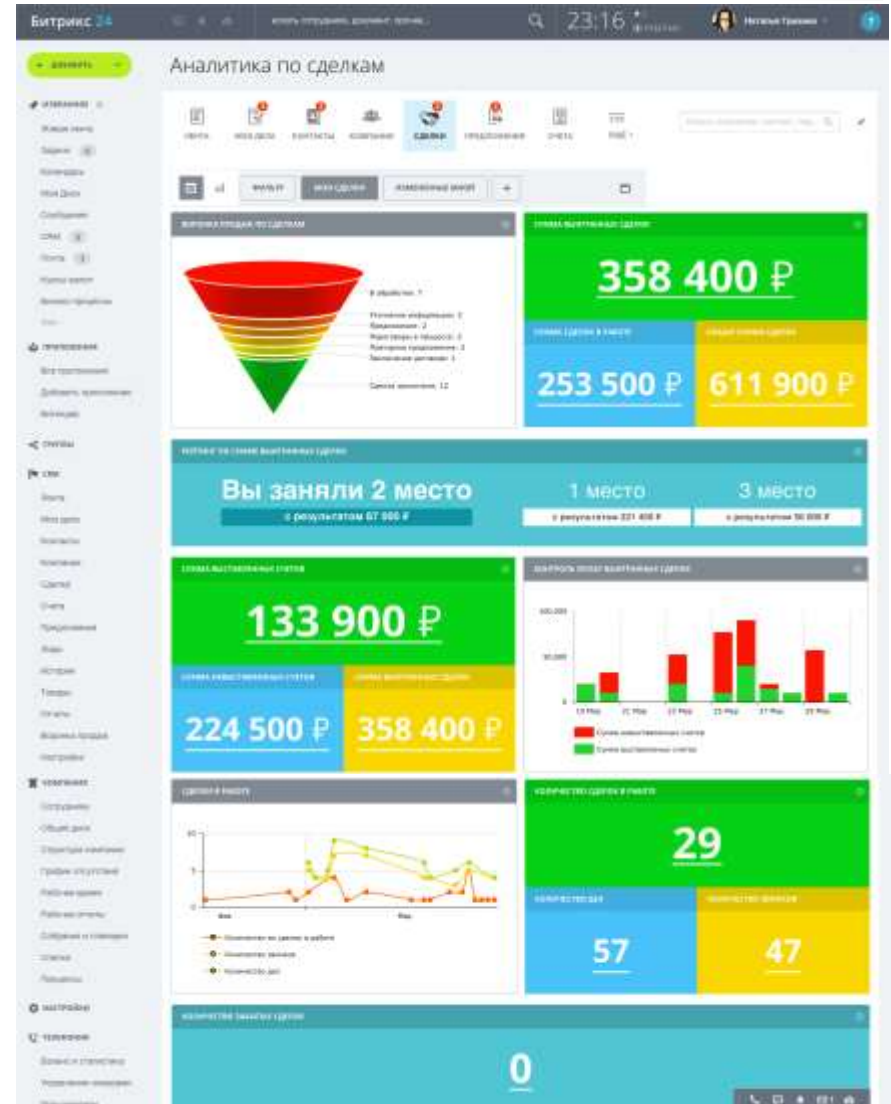
- Собрать все в Excel
- Попытаться посчитать и сравнить источники
- Обновить базу, посчитать еще раз...



В «Битрикс24»

- Аналитические отчеты для лидов, контактов, компаний, сделок, счетов и других элементов CRM.
- Готовые наборы отчетов для менеджера и руководителя.
- Рейтинг для сотрудника.
- Конструктор для собственных аналитических отчетов.

Держите руку на пульсе продаж с аналитическими отчетами в CRM!



+ ДОБАВИТЬ

Воронка продаж

ИЗБРАННОЕ

Живая лента

За

Ка

Мо

Фо

Со

CRM 4

Почта 1

Ещё

ПРИЛОЖЕНИЯ

Все приложения

Добавить приложение

ГРУППЫ

Все группы

CRM

Лента

Мои дела



КОНТАКТЫ

КОМПАНИИ

ДЕЛКИ

ПРЕДЛОЖЕНИЯ

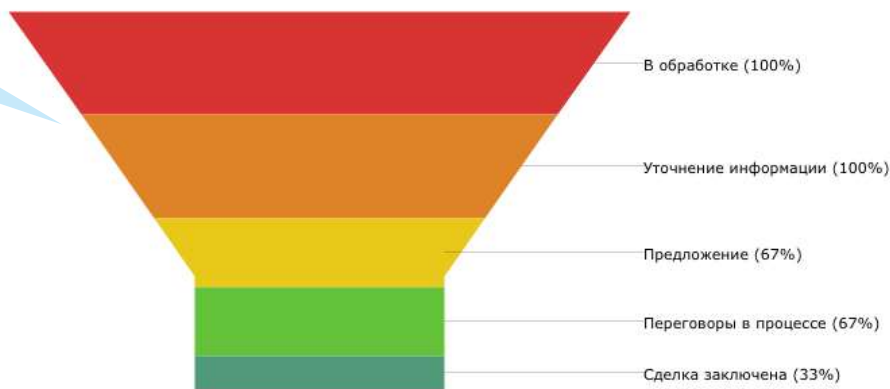
СЧЕТА

ЕЩЕ

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 a meeting room. A man in a white shirt is standing and pointing at a laptop screen. Three other people (two men and one woman) are sitting around the table, looking at the screen with varying degrees of interest and skepticism. The woman in the center has her hand to her chin, looking thoughtful. The woman on the right is looking down at a tablet. The man on the left is looking at the screen with a neutral expression. A light blue semi-transparent box is overlaid on the bottom center of the image, containing the text "А ещё?".

А ещё?

Мобильная CRM

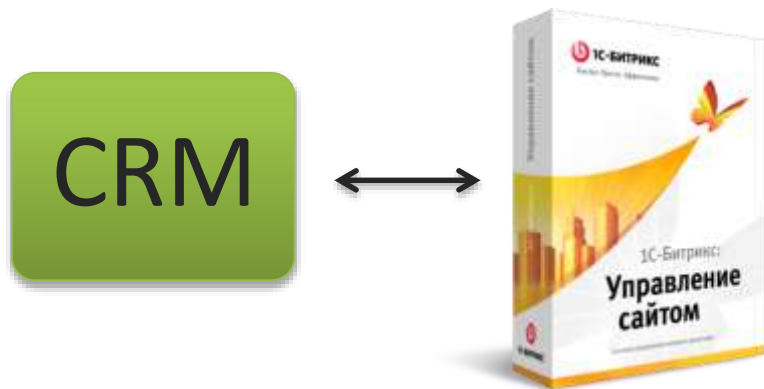


Установите мобильное приложение «Битрикс24» на свой смартфон или планшет и всегда оставайтесь на связи!

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



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

+ ДОБАВИТЬ

Лента CRM

- ИЗБРАННОЕ
- Живая лента
- Задачи 2
- Календарь
- Мой Диск
- Фотографии
- Сообщения
- CRM 2
- Почта
- ПРИЛОЖЕНИЯ
- ГРУППЫ
- ГРУППЫ ЭКСТРАНЕТ
- CRM

- ЛЕНТА
- МОИ ДЕЛА 2
- КОНТАКТЫ 1
- КОМПАНИИ
- СДЕЛКИ
- ПРЕДЛОЖЕНИЯ
- СЧЕТА
- ЕЩЕ

Искать компанию, контакт, лид, ...

- Сообщение
- Задача
- Встреча
- Звонок
- E-mail

Написать сообщение ...



Сергей Рыжиков > Сделка: Продажа интернет-магазина
Входящий звонок

СБ
6

Тема: консультации по интернет-магазину
Когда: 06.12.2014 18:30:00

Клиент: **Иван Кузнецов**
+79114615899
Кузнецовф&со

Ответственный: **Наталья Грихина**
руководитель направления Битрикс24

Описание события: клиент должен перезвонить

- Лиды
- Отчёты
- Воронка продаж
- История
- Товары
- Настройки

Что можно сделать

- Телефонный звонок**
12.2014 15:34 Сергей Рыжиков
входящий звонок 16:34
12.2014 по Входящий звонок
34 06.12.2014
- Встреча с Иван Кузнецов**
12.2014 17:00 Сергей Рыжиков
Иван Кузнецов

+ ДОБАВИТЬ ▾

Живая лента

ВСЕ СООБЩЕНИЯ ▾

ПУЛЬС КОМПАНИИ 62 33%

📌 ИЗБРАННОЕ ⚙️

Живая лента

Задачи 7

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM 1

Почта

📁 ПРИЛОЖЕНИЯ

Все приложения


👥 ГРУППЫ

🏢 ГРУППЫ ЭКСТРАНЕТ

Фриланс

🗨️ СООБЩЕНИЕ 📁 ФАЙЛ 📅 СОБЫТИЕ ⋮ ЕЩЁ ▾

Написать сообщение ...

 **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:



ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ +

Битрикс24[®] Network ✕
Общайтесь с клиентами, партнерами, коллегами по бизнесу!
[НАЧАТЬ](#)

Мобильное приложение для iOS и Android ✕
[УСТАНОВИТЬ](#)

БЛИЖАЙШИЕ СОБЫТИЯ +

Пн 08 08.12.2014 17:00:00
Встреча с Иван Кузнецов

+ ДОБАВИТЬ

Список сделок

ИЗБРАННОЕ

Живая лента

Задачи

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM

Почта

ПРИЛОЖЕНИЯ

Все приложения

ГРУППЫ

Все группы

САМ

Лента

Мои дела



ЛЕНТА



МОИ ДЕЛА



КОНТАКТЫ



КОМПАНИИ



СДЕЛКИ



ПРЕДЛОЖЕНИЯ



СЧЕТА



еще -

Искать компанию, контакт, лк

Фильтр

Новые сделки

Мои сделки

+

Добавить сделку

Сделка	Стадия сделки	Дата	Клиент	Сумма/Валюта	Ответственный
<input type="checkbox"/> Продажа интернет-магазина Продажа	<div style="width: 100%; background-color: #90EE90;">Сделка заключена</div>	06.12.2014 18:00 консультация по интернет-магазину для Наталья Гришина	Иван Кузнецов Куандорффо	56 900.00 руб.	Наталья Гришина
<input type="checkbox"/> Продажа КП Холдинг Комплексная продажа	<div style="width: 75%; background-color: #4682B4;">Переговоры в процессе</div>	08.12.2014 14:38 Исходный звонок Илья Баркунов для Наталья Гришина	Илья Баркунов	329 500.00 руб.	Екатерина Шеленкова
<input type="checkbox"/> Внедрение КП Продажа товара	<div style="width: 50%; background-color: #4682B4;">Уточнение информации</div>	Дата отсутствуют	Евгений Анисимов	329 500.00 руб.	Сергей Кулешов

Отменено: 0 Всего: 3 Страницы: 1

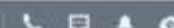
Для всех



действие -

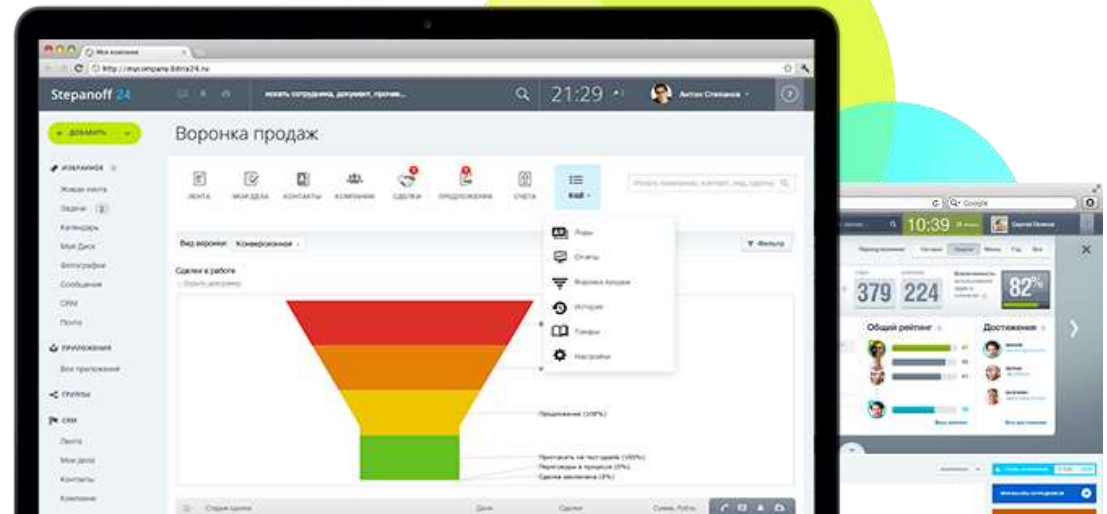


Применить



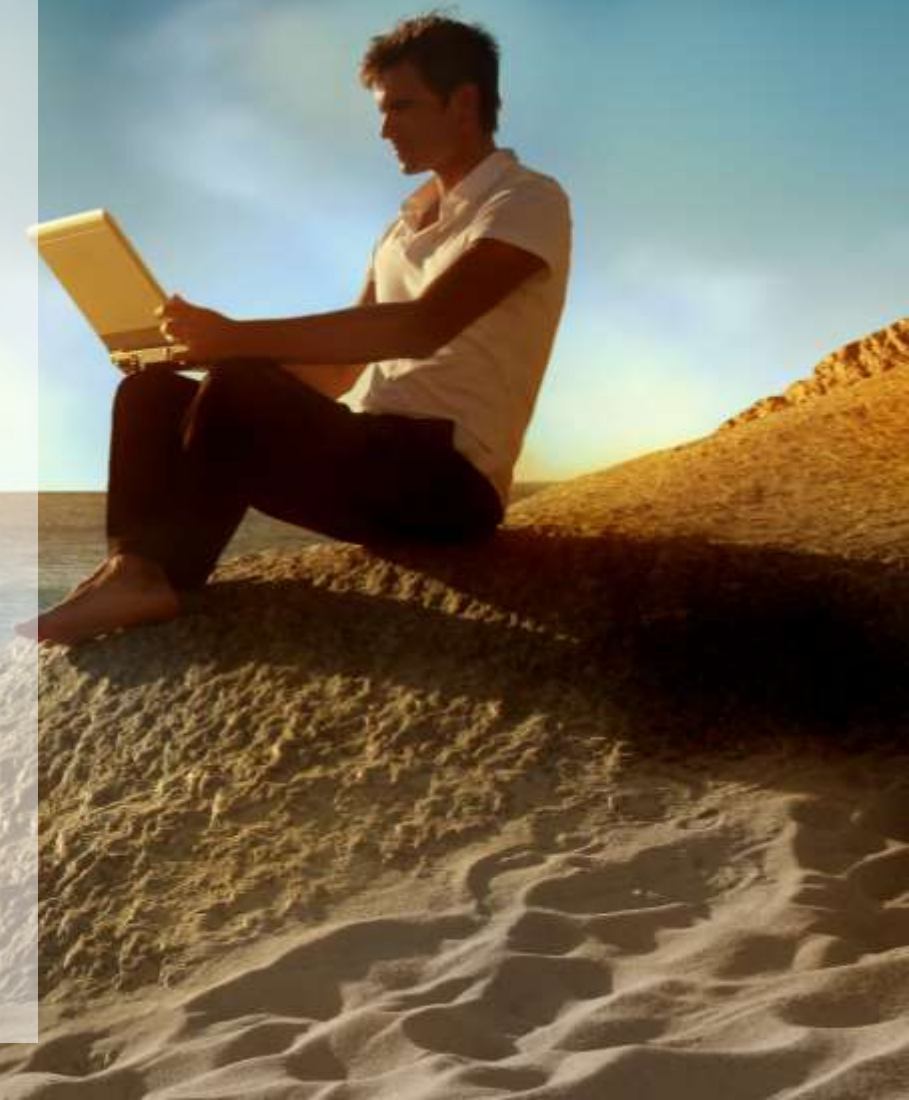
CRM: Все для роста продаж

- Вы не упустите ни одного потенциального клиента
- Автоматизация работы менеджеров
- Рост числа успешных сделок
- Увеличение повторных продаж
- Анализ продаж



CRM Битрикс24 «в облаке»

- Быстрое подключение – начать работать можно сразу после регистрации в облачном сервисе
- Достаточно любого браузера
- Не нужно устанавливать ПО
- Не нужно внедрять
- Не нужно учиться, чтобы освоить
- Можно начать с бесплатного тарифа для 12 сотрудников



www.bitrix24.ru

НАЧАТЬ БЕСПЛАТНО

Спасибо за внимание.
Вопросы?

