



Управление удаленным отделом продаж в Битрикс24.CRM

Битрикс24 Ⓛ

В чем сложность работы с базой клиентов при удаленной работе?



Нет **единого доступа** к актуальной базе контактов



Сложно **синхронизироваться** с коллегами по обработке запросов



Нет понимания, на **какой стадии** сейчас клиент



Легко отвлечься и **забыть** занести клиента в базу



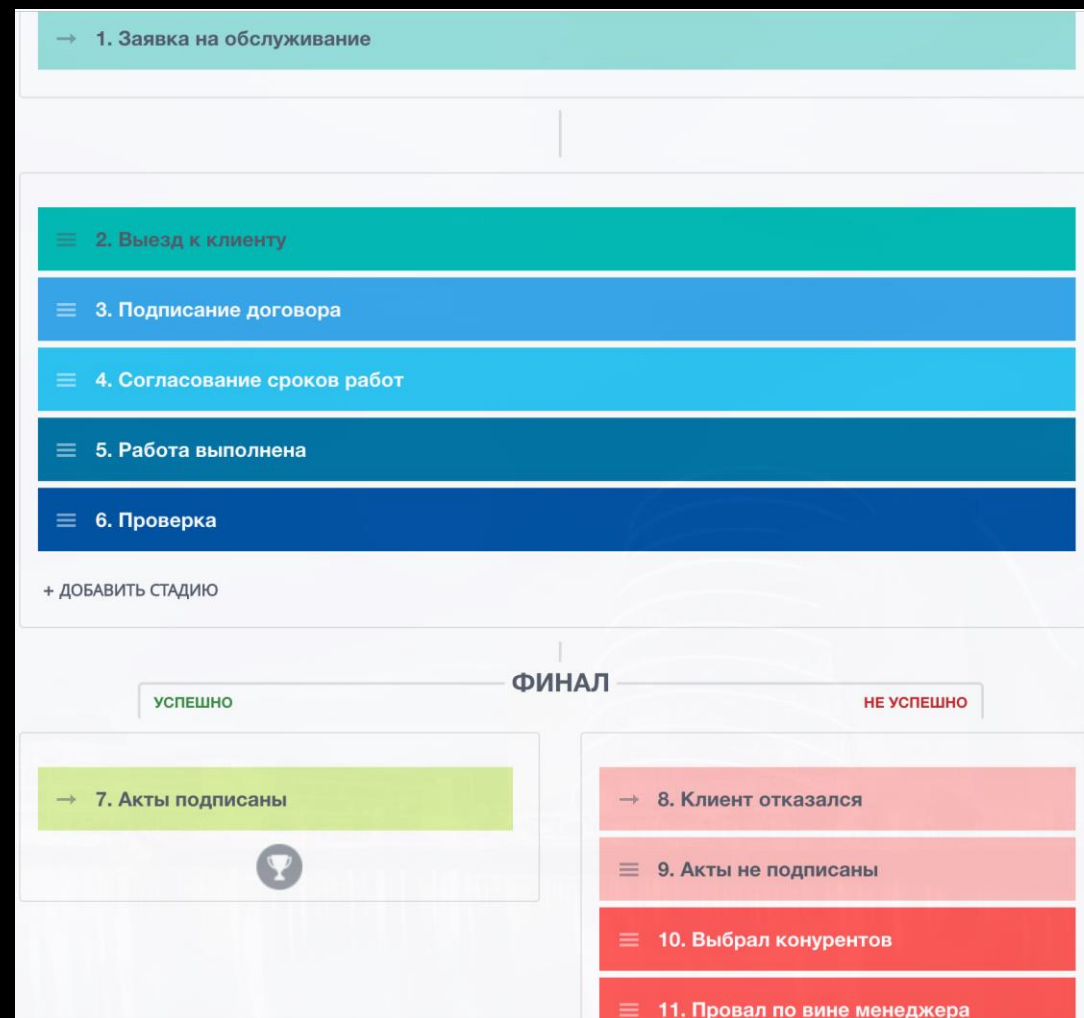
Сотрудник **при увольнении** может унести базу с собой

Переводим базу клиентов в Битрикс24.CRM

Единый доступ для всех сотрудников

Определите **стадии** работы с клиентами

Весь процесс до завершения сделки **будет** **идти** по заданной вами цепочке.



Быстрый импорт имеющейся базы клиентов из Excel в Битрикс24.CRM



Битрикс 24 искать сотрудника, документ, прочее... 20:30 0 Дмитрий Филаткин

Лиды 2 Сделки 99+ Контакты Компании Аналитика Товары Настройки Заказы Еще

Импорт сделок ☆

[ДОБАВИТЬ СДЕЛКУ](#)

Параметры импорта Соответствие полей Импорт

Настройка параметров импорта

*Файл данных (формат CSV): Выберите файл Файл не выбран

Кодировка файла данных: Определить автоматически

Ответственный (по умолчанию): Дмитрий Филаткин

Формат имени: Иван Петров

Шаблон импортируемого файла: [Скачать](#)

Формат файла

Разделитель колонок: Точка с запятой

Первая строка содержит заголовки: ☒

Пропускать пустые колонки: ☒

[Далее >>](#) [Отмена](#)

*Поля, обязательные для заполнения.

Единая база клиентов в Битрикс24.CRM

- Все контакты клиентов и сделки — в едином месте
- Полная история общения с клиентами
- Быстрый поиск нужных данных
- База клиентов не уйдет вместе с сотрудником

Битрикс 24

искать сотрудника, документ, прочее...

17:57 РАБОТАЮ Дарья Кузнецова

Лиды 5 Сделки 1 Контакты Компании Товары Настройки Еще -

Лиды ☆ Все в работе + поиск

Лиды: 5 без дел

лид	СТАТУС	ДЕЛА	ДАТА СОЗДАНИЯ	ОТВЕТСТВЕННЫЙ	ДОПОЛНИ
Украшения из серебра Свой контакт Повторный лид	Не удалось связаться	Дела отсутствуют	4 минуты назад	Дарья Кузнецова	
Gilead Свой контакт Повторный лид	Переговоры в процессе	Дела отсутствуют	4 минуты назад	Дарья Кузнецова	
СтритАрт Свой контакт Повторный лид	Переговоры в процессе	Дела отсутствуют	5 минут назад	Дарья Кузнецова	
Скутеры для всех Свой контакт Повторный лид	Не удалось связаться	Дела отсутствуют	6 минут назад	Дарья Кузнецова	
Русская поляна Свой контакт Повторный лид	Уточнение заказа	16.01.2019 18:00 Подготовить компред для Юлия Иванова	7 минут назад	Дарья Кузнецова	
BlackSwan Свой контакт Повторный лид	Переговоры в процессе	16.01.2019 18:00 Подготовить компред для Юлия Иванова	7 минут назад	Дарья Кузнецова	

У каждого сотрудника в компании есть своя зона ответственности и определенный уровень доступа.



Отсутствие настроенных прав доступа может привести к анархии. И к потере информационной безопасности.

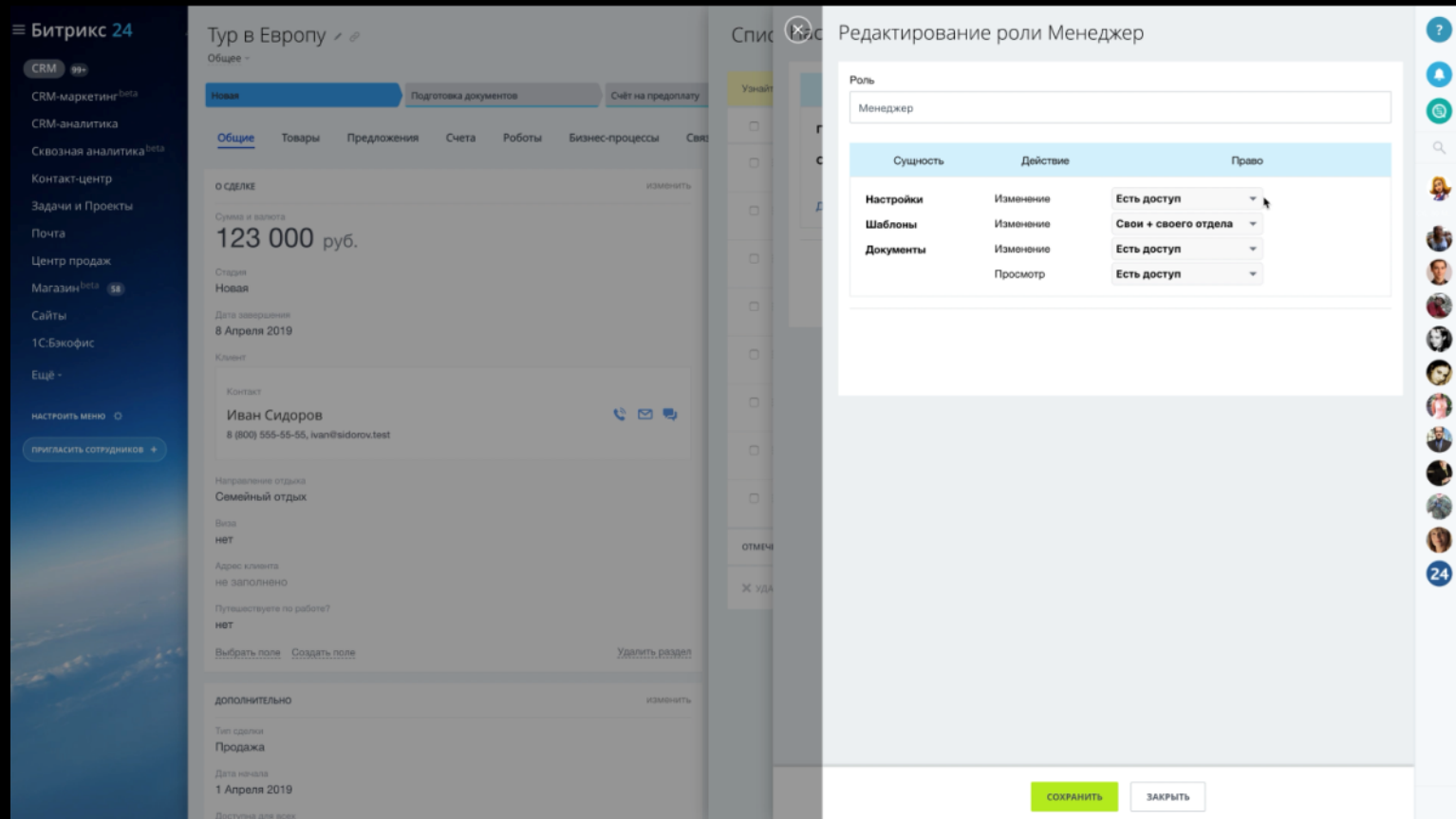


Также очень важно, чтобы сотрудники исполняли конкретно свои обязанности, а не отвлекались на задачи других.

Распределите права доступа

Будьте уверены, что менеджеры работают только с нужными им данными

В Битрикс24 — гибкая система прав доступа к CRM. Настройте роли, назначьте их сотрудникам или группам.



The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. On the left is a sidebar with navigation links. The main area shows a record for a tour in Europe. Overlaid on this is a modal window titled 'Редактирование роли Менеджер' (Editing the Manager role). Inside this window is a table defining permissions for the 'Менеджер' (Manager) role.

Сущность	Действие	Право
Настройки	Изменение	Есть доступ
Шаблоны	Изменение	Свой + своего отдела
Документы	Изменение	Есть доступ
	Просмотр	Есть доступ

At the bottom of the modal window are two buttons: 'СОХРАНИТЬ' (Save) and 'ЗАКРЫТЬ' (Close).

Менеджер и руководитель всегда видят, на какой стадии клиент

The screenshot displays the Turfirma 24 CRM interface. The top navigation bar includes a search bar, the time (09:00), and the user profile (Екатерина Шеленкова). The main menu on the left lists various CRM features like CRM-маркетинг, Задачи и Проекты, and Почта. The central area shows a Kanban board for 'Сделки' (Deals) with columns for different stages: 'Новая' (0 deals), 'Подготовка документов' (15 deals), 'Счет на предоплату' (3 deals), 'В работе' (4 deals), and 'Финальный счет' (3 deals). Each deal card shows the amount, name, and date. A green arrow points to the 'В работе' column. The bottom right corner shows a sidebar with user avatars.

Все заявки, суммы сделок, стадии, ответственные — **КАК НА ЛАДОНИ** (в зависимости от прав доступа)

Используйте **канбан** или классический список, чтобы следить за сделками

Автоматизируем учет обращений

Менеджер не забудет занести клиента в базу

Самое важное – не упустить клиента...

Что очень сложно сделать, особенно, если
сотрудник работает из дома.



Один завис в чате на котиках



Второй отвлекся на срочную задачу

Все обращения клиентов сохраняются в базе CRM **АВТОМАТИЧЕСКИ**



- Из телефонных звонков
- Из писем в электронной почте
- Из переписки в соцсетях и мессенджерах
- Из чатов на сайте
- Из заявки с сайта
- Из заявки на обратный звонок с сайта
- Из визитки

Как это работает?



Клиент **обращается в компанию** по телефону, email, через SMS, чат на сайте, мессенджер, сообщение в соцсетях, форму обратной связи на сайте



Обращение **попадает к менеджеру** все сообщения автоматически попадают в CRM и распределяются между менеджерами

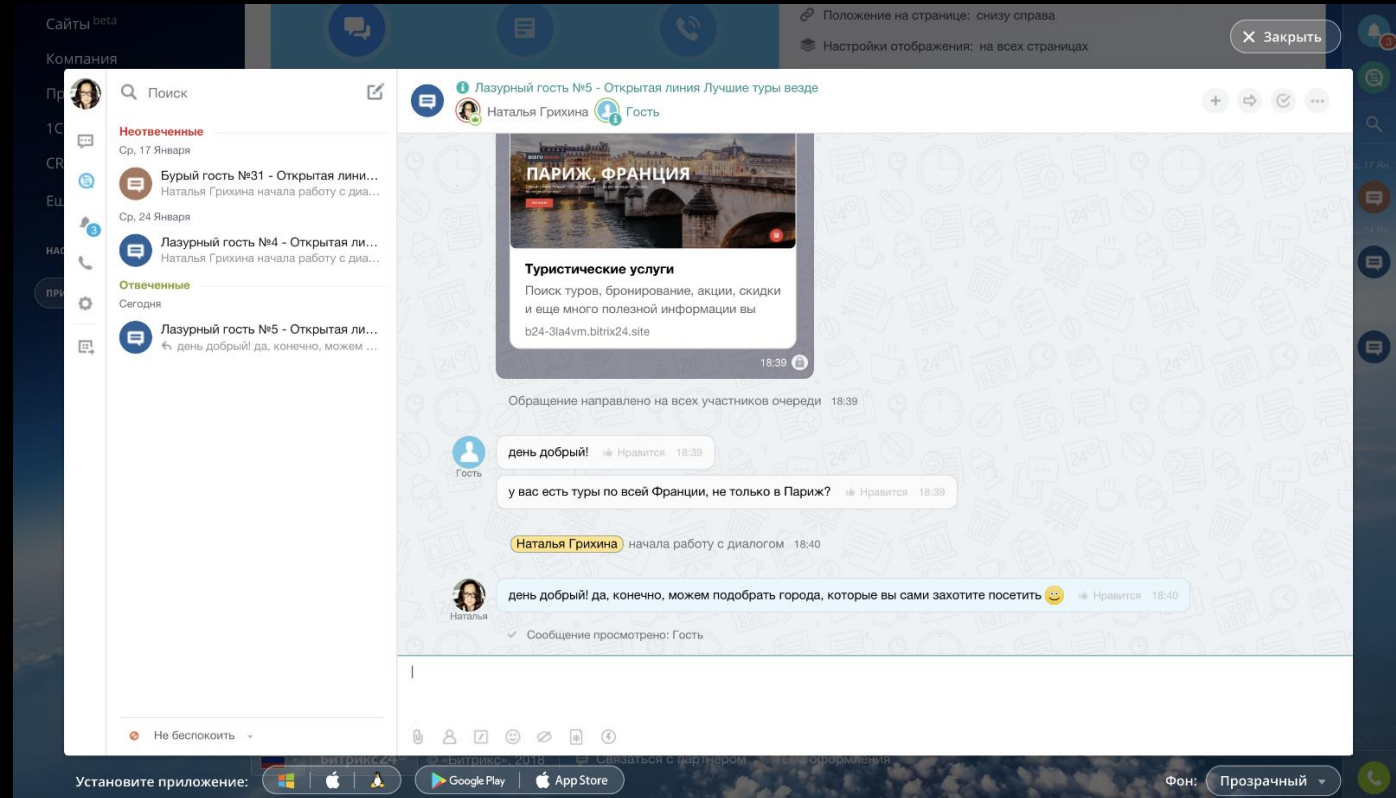


Клиент **получает ответ** от менеджера менеджер пишет в Битрикс24, клиент получает сообщение в том же канале, из которого обратился



Клиент **обратился повторно** из другого канала?

CRM узнает его и привяжет новую переписку с ним к ранним сообщениям



Все обращения клиентов сохраняются в базе CRM **автоматически**

1

Менеджер отдыхает —
CRM работает

2

Ни один клиент не пропадёт
CRM автоматически фиксирует
все обращения и контакты
клиентов

3

CRM ответит
Если менеджер не отвечает, CRM
запросит контакты и поставит
задачу связаться позже

Проблемы коммуникаций с клиентами при дистанционной работе



Все стационарные телефоны находятся в офисе, домой их не заберешь



Проблема обработки входящих вызовов и сообщений из соцсетей, почты, чатов



Сложно контролировать, что говорит менеджер клиенту по телефону и как быстро отвечает



Проблема взаимодействия отделов и сотрудников



Сложность в организации личных встреч с клиентом



Непонятна нагрузка на каждого менеджера

Автоматизируем работу с клиентом

Убираем рутину и человеческий фактор

При работе с большим объемом информации в CRM менеджер может забыть о клиенте



Как быстро и без
ошибок обработать
базу клиентов?



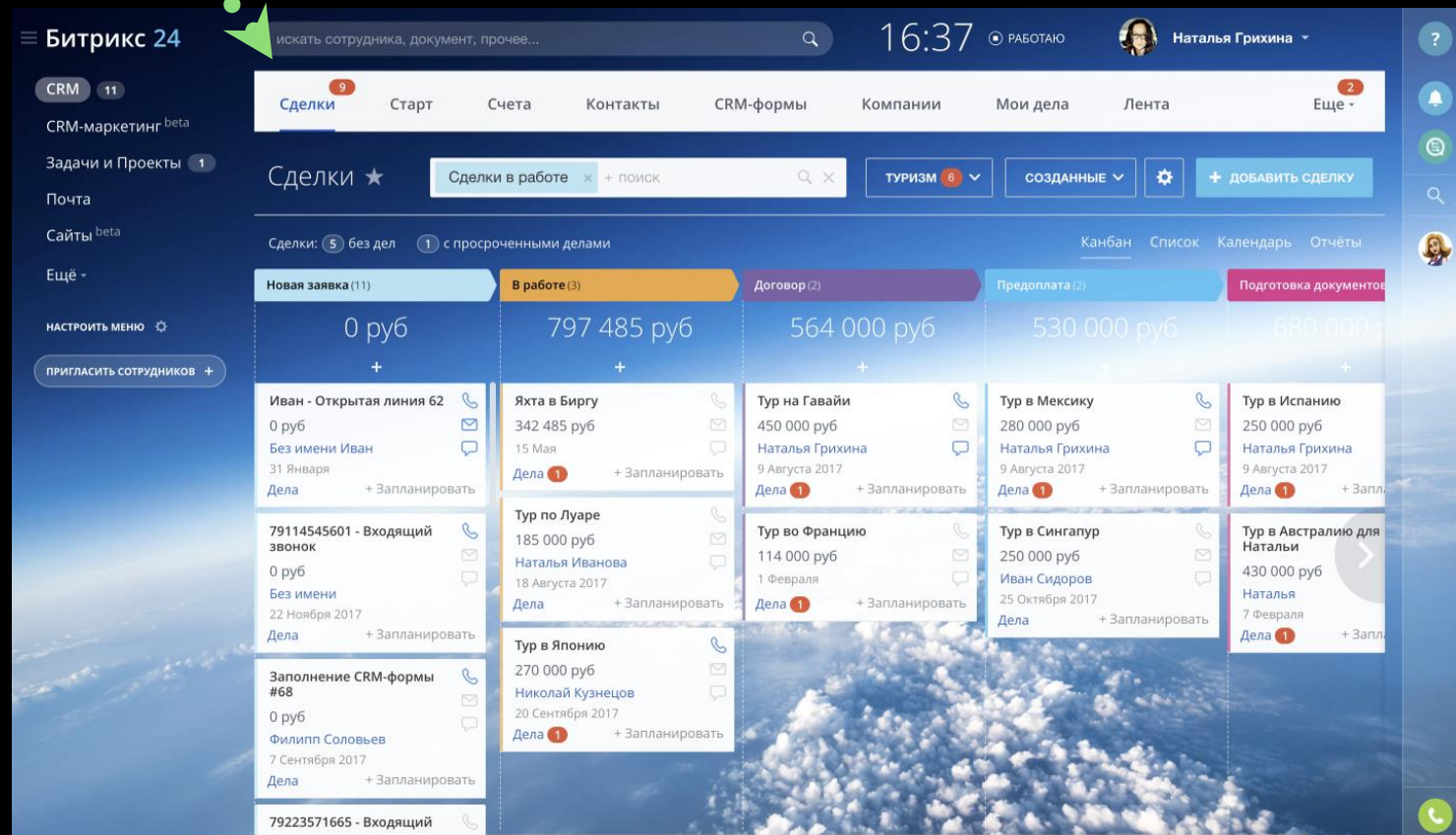
Как не забыть вовремя
отправить счет
или позвонить?

ПОДСКАЗКИ И СЧЕТЧИКИ

Напомнят менеджеру, что нужно делать

Своевременные **напоминания** о текущих делах (позвонить, отправить КП, отправить счет и других)

Настройка **автоматических задач** на каждом этапе



Битрикс 24

искать сотрудника, документ, прочее...

16:37 РАБОТАЮ Наталья Грихина

CRM 11

CRM-маркетинг beta

Задачи и Проекты 1

Почта

Сайты beta

Ещё -

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ +

Сделки 9

Старт Счета Контакты CRM-формы Компании Мои дела Лента Ещё 2

Сделки ★ Сделки в работе x поиск

ТУРИЗМ 6 созданные + ДОБАВИТЬ СДЕЛКУ

Сделки: 5 без дел 1 с просроченными делами

Канбан Список Календарь Отчёты

Новая заявка (11)	В работе (3)	Договор (2)	Предоплата (2)	Подготовка документов
0 руб	797 485 руб	564 000 руб	530 000 руб	680 000 руб
Иван - Открытая линия 62 0 руб Без имени Иван 31 Января Дела + Запланировать	Яхта в Биргу 342 485 руб 15 Мая Наталья Грихина Дела 1 + Запланировать	Тур на Гавайи 450 000 руб 9 Августа 2017 Наталья Грихина Дела 1 + Запланировать	Тур в Мексику 280 000 руб 9 Августа 2017 Наталья Грихина Дела 1 + Запланировать	Тур в Испанию 250 000 руб 9 Августа 2017 Наталья Грихина Дела 1 + Запланировать
79114545601 - Входящий звонок 0 руб Без имени 22 Ноября 2017 Дела + Запланировать	Тур по Луаре 185 000 руб 18 Августа 2017 Наталья Иванова Дела + Запланировать	Тур во Францию 114 000 руб 1 Февраля Иван Сидоров Дела 1 + Запланировать	Тур в Сингапур 250 000 руб 25 Октября 2017 Иван Сидоров Дела + Запланировать	Тур в Австралию для Натальи 430 000 руб 7 Февраля Наталья Дела 1 + Запланировать
Заполнение CRM-формы #68 0 руб Филипп Соловьев 7 Сентября 2017 Дела + Запланировать	Тур в Японию 270 000 руб 20 Сентября 2017 Николай Кузнецов Дела 1 + Запланировать			
79223571665 - Входящий				

Менеджеров, вся работа которых заключается в общении, особенно сложно перевести на удаленный формат.



Все стационарные телефоны находятся в офисе, домой их не заберешь.



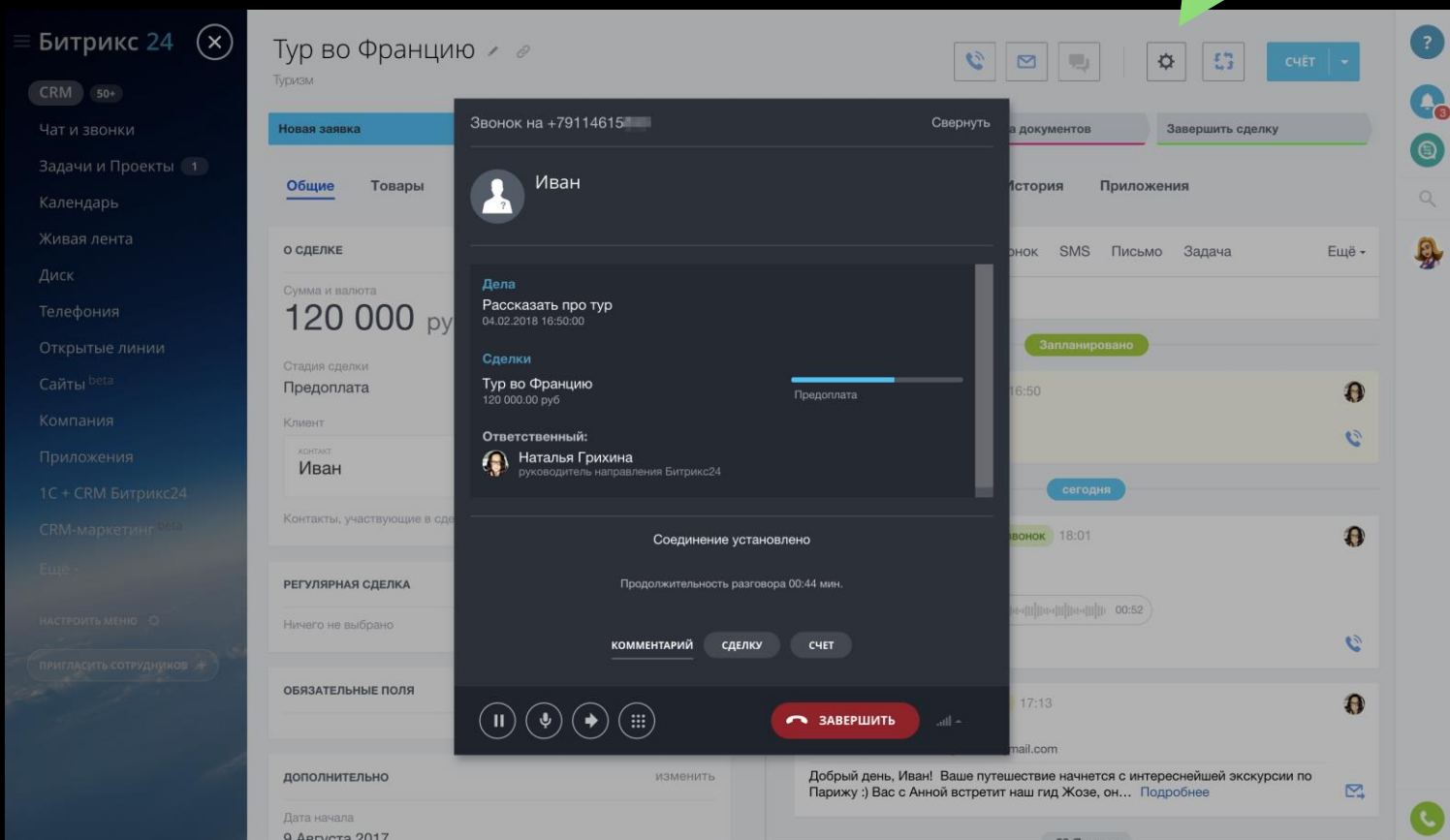
Чей номер будет отображаться при звонке клиенту? Личный номер сотрудника?



При звонке клиента в компанию — к какому менеджеру он будет направлен?

Телефония

аренда номера или своя АТС



Можно **звонить и принимать звонки** прямо в Битрикс24 с помощью ip-телефона, мобильного телефона или софтфона в браузере и на мобильном.

У клиентов будет отображаться **номер вашей компании**, а не личный номер сотрудника.

Входящие обращения **автоматически распределяются** между сотрудниками в соответствии с правилами.

Меньше рутины, больше продуктивности

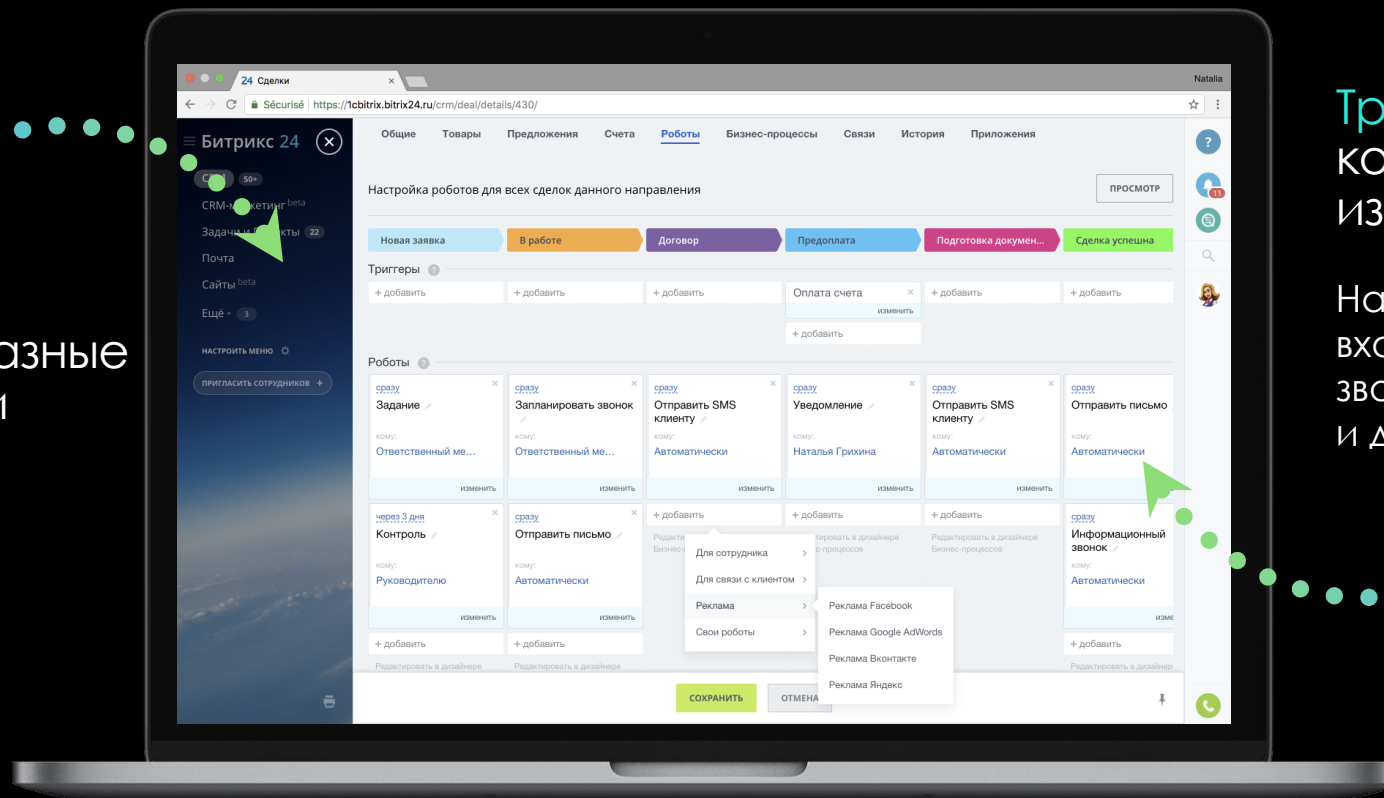
Рутинa в отделе продаж снижает вашу прибыль. Менеджеры тратят время на однотипные звонки, ответы, создание коммерческих предложений, рассылки, встречи. Руководитель — на контроль этих процессов.

Роботы и триггеры

Освободите менеджеров от рутинных операций

Роботы выполняют разные действия с лидами и сделками в нужной стадии

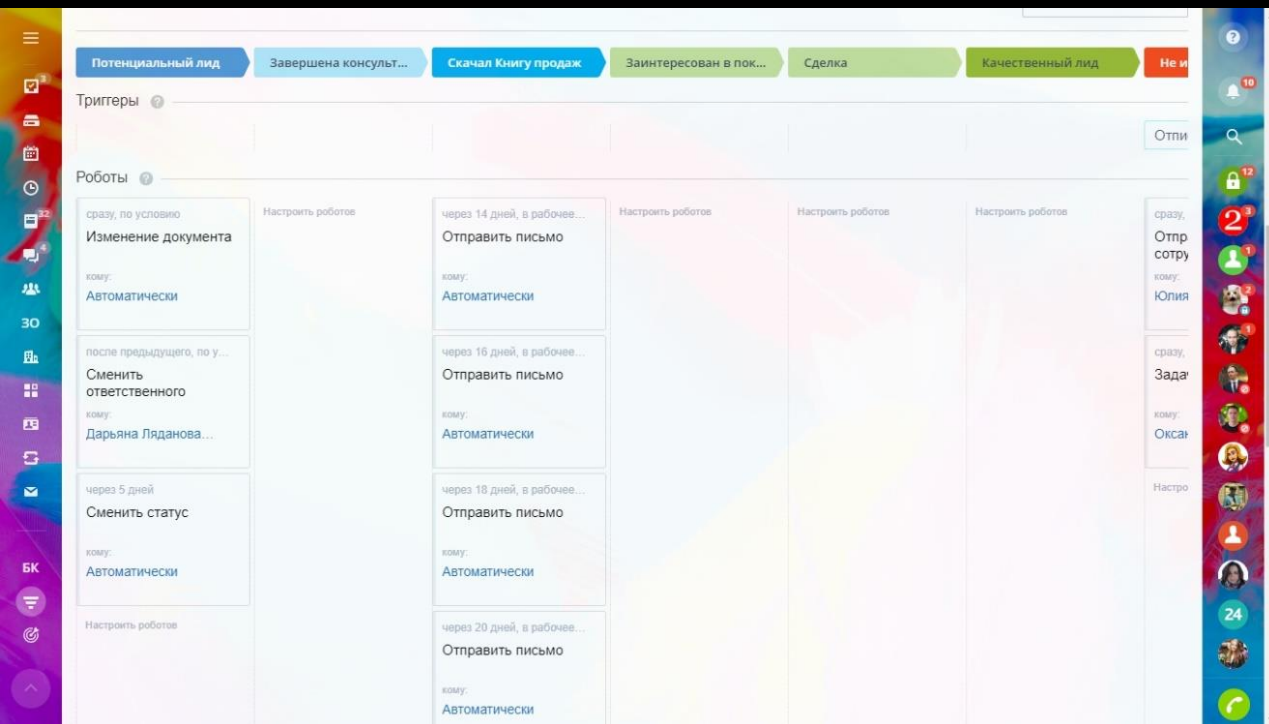
Например:
письмо или sms клиенту, показ рекламы и другие



Триггеры – события, которые влияют на запуск изменений в сделке

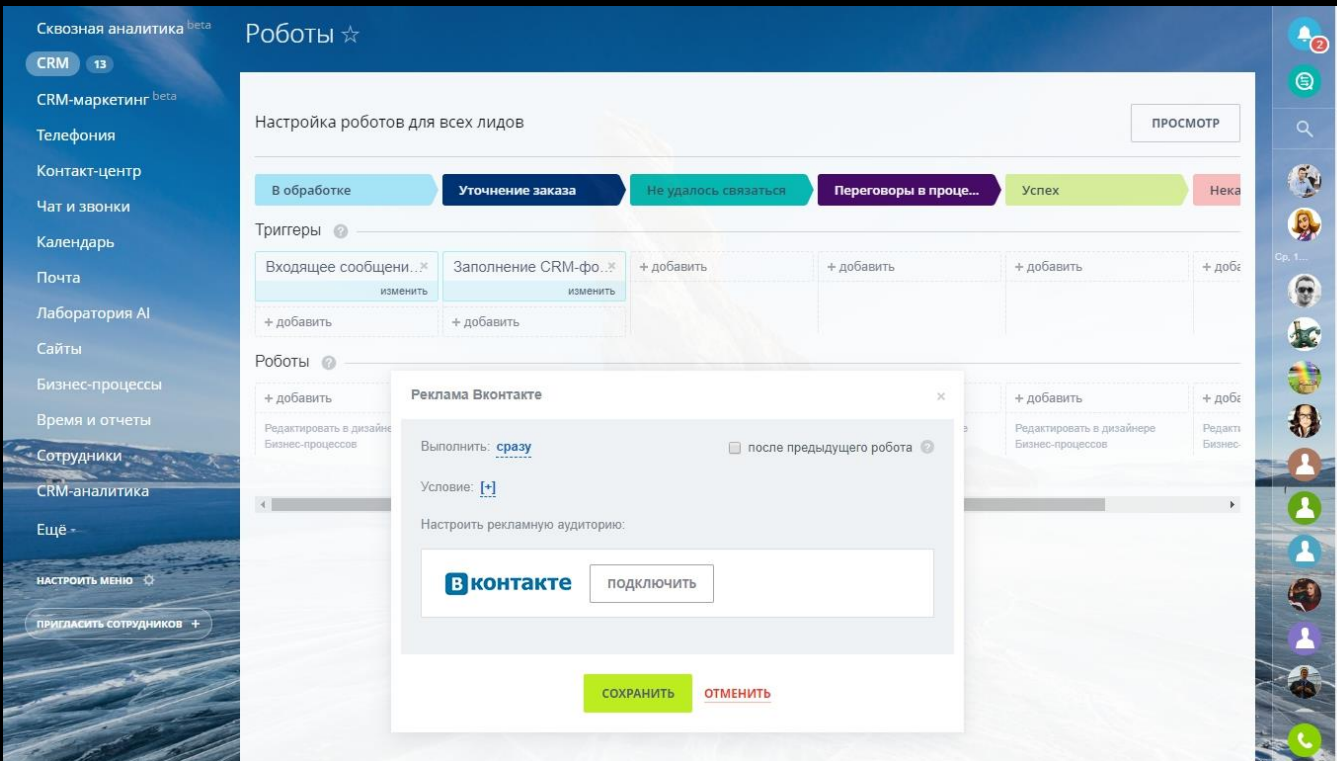
Например:
входящее письмо или звонок, оплата счета и другие

Роботы для сотрудника



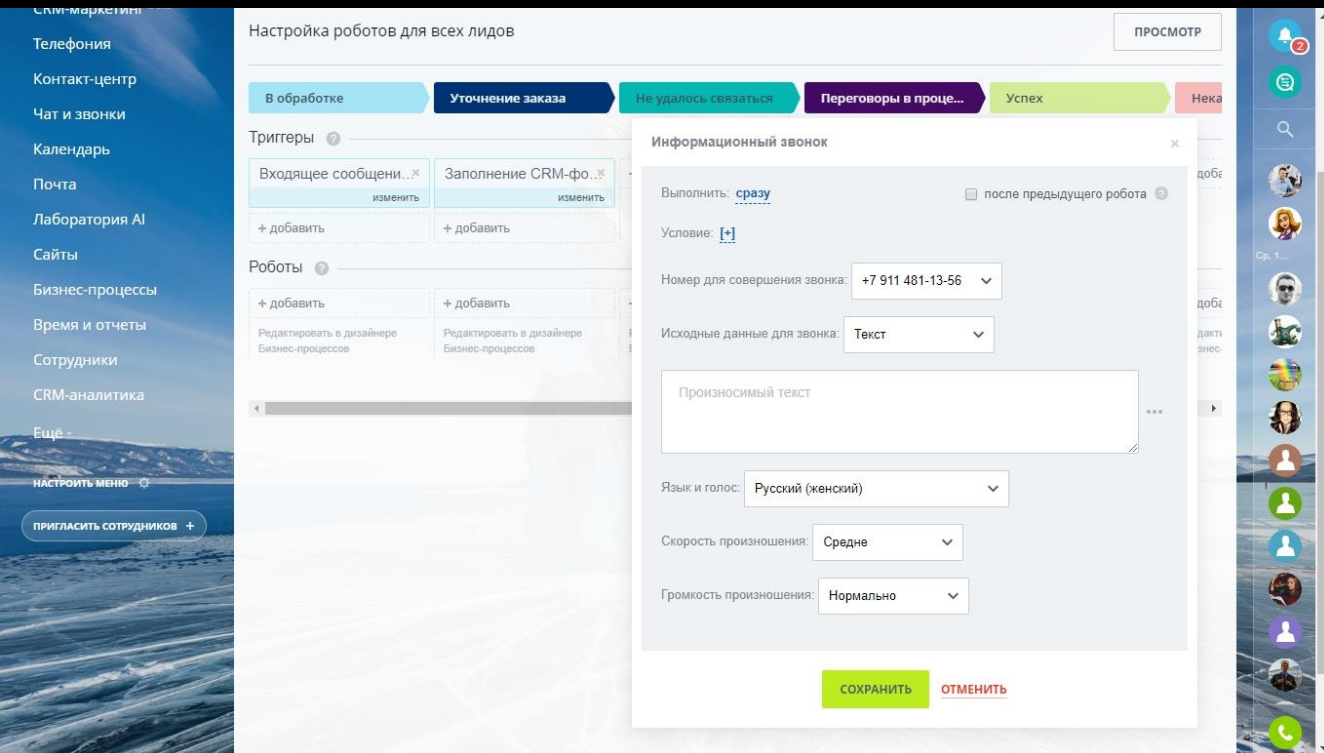
- Добавить комментарий
- Забронировать ресурс
- Задача
- Запланировать встречу/звонок
- Отправить SMS
- Сменить статус
- Создание Документа CRM
- Создать Контакт к Лиду
- Создать на основании
- Создать повторный Лид
- Уведомление

Роботы для рекламы



- Реклама Facebook
- Реклама Google AdWords
- Реклама Вконтакте
- Реклама Яндекс

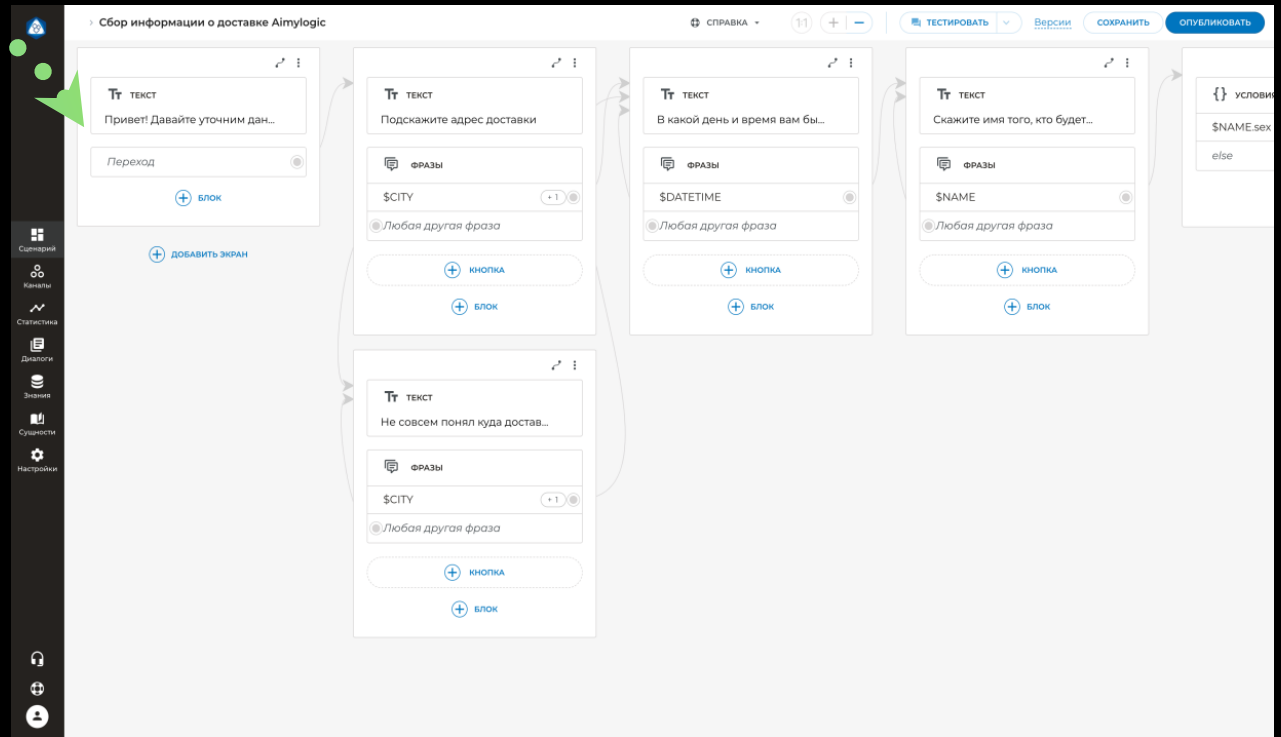
Роботы для связи с клиентом



- 
- Информационный звонок
 - Отправить SMS
 - Отправить письмо
 - Сообщение в открытую линию

Голосовой бот

- Обзвон клиентов
- Информирование о событиях и акциях
- Подтверждение заказа или визита
- Сбор оценки сервиса
- Подтверждение даты и способа доставки
- и другие сценарии



Работа с документами. Хаос или порядок?



Менеджеры работают с огромным количеством документов — бесконечные акты, счета, доверенности...



Где лежат шаблоны? Точно ли это актуальный документ? У кого взять последнюю версию договора?

Автоматическое создание документов в CRM

Создавайте и заполняйте документы по шаблону, распечатывайте их или отправляйте клиенту.

И все это за пару кликов:)

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. On the left is a sidebar with navigation options like CRM-аналитика, CRM-маркетинг, and Задачи и Проекты. The main area is titled 'Дубай' and 'Туры в кредит'. It shows a 'Новая' (New) document being prepared. The document is a 'Счет на оплату' (Invoice) for 147,000 rubles, dated April 4, 2019, issued to 'Роман Евдокимов'. The interface includes a 'Подготовка документов' (Document Preparation) tab and a 'Счет (Россия) 14' (Invoice (Russia) 14) preview. The preview shows a detailed invoice with a table of items, a total amount, and a signature area with a circular stamp. On the right, there are options to download the document in PDF or DOC format, and a 'Публиковать' (Publish) button.

Битрикс

CRM 43

CRM-аналитика

CRM-маркетинг beta

Задачи и Проекты 6

Почта 5

Магазин beta

Сайты

Контакт-центр

Сквозная аналитика beta

Лаборатория AI

Еще 6

настроить меню

пригласить сотрудников +

Дубай /

Туры в кредит -

Новая

Подготовка документов

Одобрение

Общие Товары Предложения Счета Роботы Бизнес-процессы

о СДЕЛКЕ

Сумма и валюта

147 000 руб.

Стадия

Подготовка документов

Дата завершения

4 Апреля 2019

Клиент

Контакт

Роман Евдокимов

8 (912) 121-11-11, e@mail.ru

Выбрать поле Создать поле Удалить поле

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПОЛЯ

Тип клиента

частное лицо

Оплачено

да

Выбрать поле Создать поле Удалить поле

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Тип сделки

Продажа

Дата начала

28 Марта 2019

Доступна для всех

да

Счет (Россия) 14

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

ОТПРАВИТЬ

Формат заполнения шаблона получения

Альфа Банк

БИК 04452593

Сч. № 301018102000000000993

Банк получателя

ИНН 123021434332 КПП 123456789 Сч. № 301018102000000000993

Одатель

Получатель

Счет на оплату № 14 от 01.04.2019

Поставщик: Оджид, ИНН 123321434332, КПП 123456789, тел.: +7 401 245-44-44

Получатель: ИИИ, КПП, , тел.: +7 912 121-11-11

№	Товары (работы, услуги)	Кол-во	Ед.	Цена	Сумма
1	Тр в ОКЗ	1	шт	120 000	120 000
2	Трансфер	3	шт	5 000	15 000
3	Страховка	1	шт	12 000	12 000

Итого: 147 000 руб.

Итого к оплате: 147 000 руб.

Всего к оплате: Сто сорок семь тысяч рублей 00 копеек

Поставщик: Директор

Иванов Иван Иванович

Подпись

Расшифровка подписи

Заполнить или редактировать реквизиты моей компании

Автоматизируем работу с другими отделами

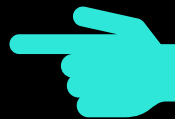
Защититесь от человеческого фактора

Работа отдела продаж с другими подразделениями

При удаленной работе особенно трудно
эффективно взаимодействовать с коллегами.



Маркетолог забыл передать
лиды в отдел продаж?



Или менеджер забыл
передать клиента отделу
обслуживания?

Туннели продаж

Битрикс 24

Сделки | Контакты | Компании | Товары | Настройки

Сделки ☆ Сделки в работе + поиск

Задачи: 6 без дел 2 с делами на сегодня

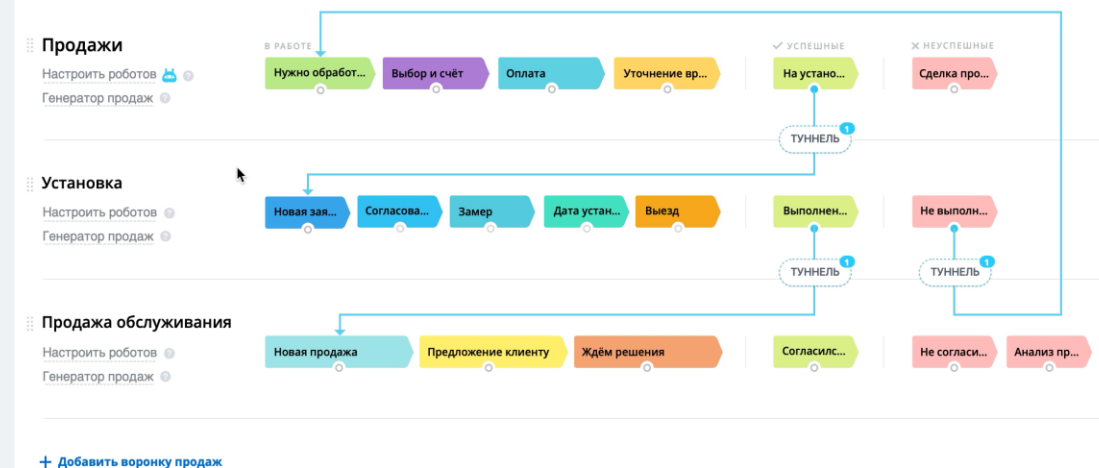
Нужно обработать (6) Выбор и счёт (6)

0 руб.

+ Быстрая сделка

Кондиционер FoxFrost+ 1000W повторное обращение 0 руб. Ольга Феоктисова 17 сентября Дела 1	Входящий звонок 0 руб. Александр Патронов 16 сентября Дела 1
Кондиционер RedWatts 600W повторное обращение 0 руб. Лилия Мхччян 17 сентября Дела 1	Кондиционер FoxFrost+ 1000W повторное обращение 0 руб. Анна Чернова 16 сентября Дела 1
Ekaterina - открытая линия 0 руб. 17 сентября Дела 1	Кондиционер Eiga 57 900 руб. Вита Ушакова 16 сентября Дела
Заполнение CRM-формы «Заказ подбора» повторное обращение 0 руб. Альберт Попов 17 сентября Дела 1	Liza - открытая линия 84 050 руб. Лиза Иванова 16 сентября Дела
Roma Gorshkov - открытая линия 0 руб. 17 сентября Дела 1	Nina - открытая линия 70 000 руб. Нина Семихатова 16 сентября Дела

Воронки и туннели продаж



Увеличиваем контроль

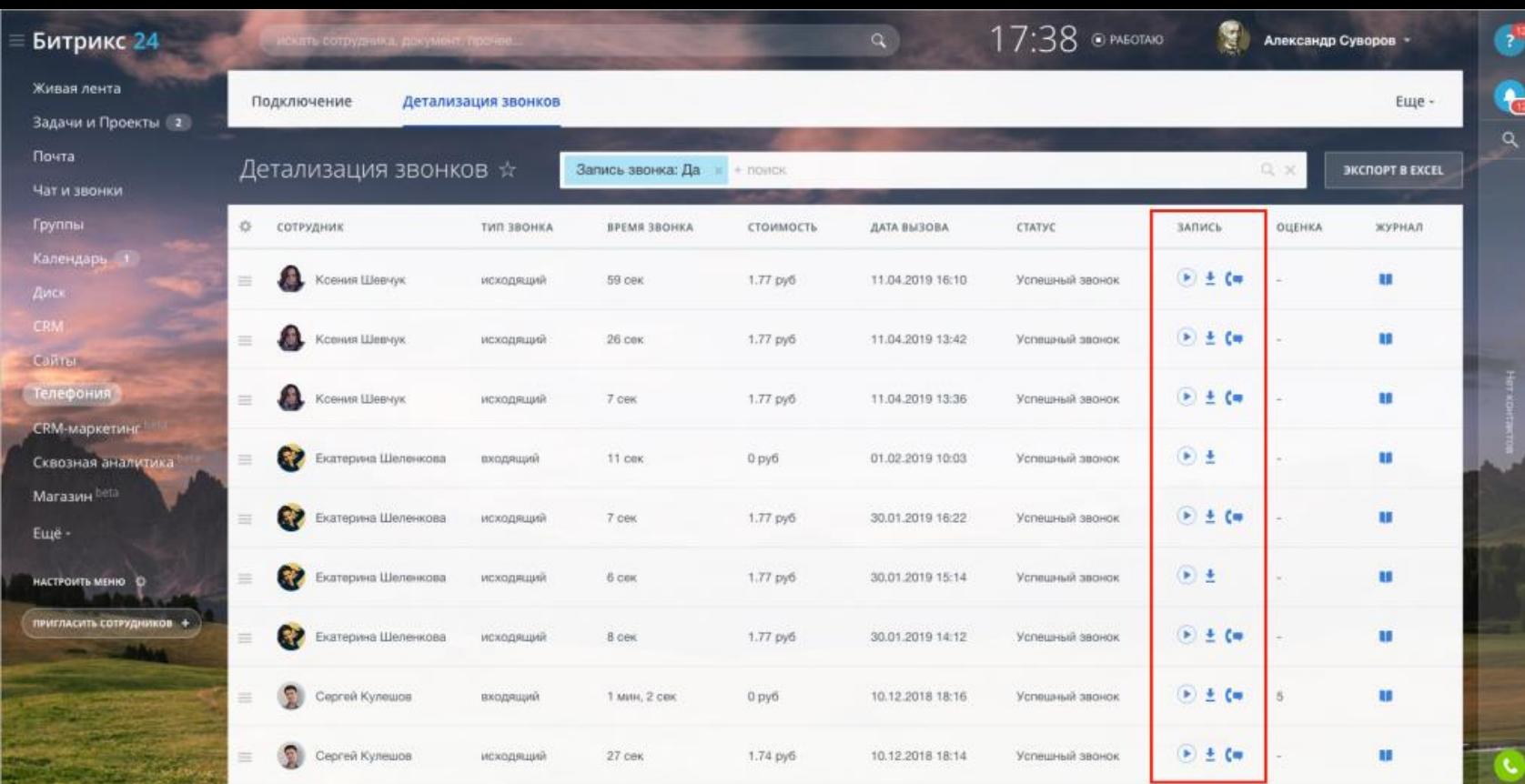
Будьте в курсе всех аспектов работы отдела продаж
и отдельно каждого сотрудника

При удаленной работе бизнес особенно нуждается в контроле

Бизнес нужно контролировать — оценивать работу менеджеров, прогнозировать доход и находить точки роста.

Без контроля руководитель может потерять прибыль, а сотрудник — вовлеченность и мотивацию.

Контроль коммуникаций менеджеров с клиентами

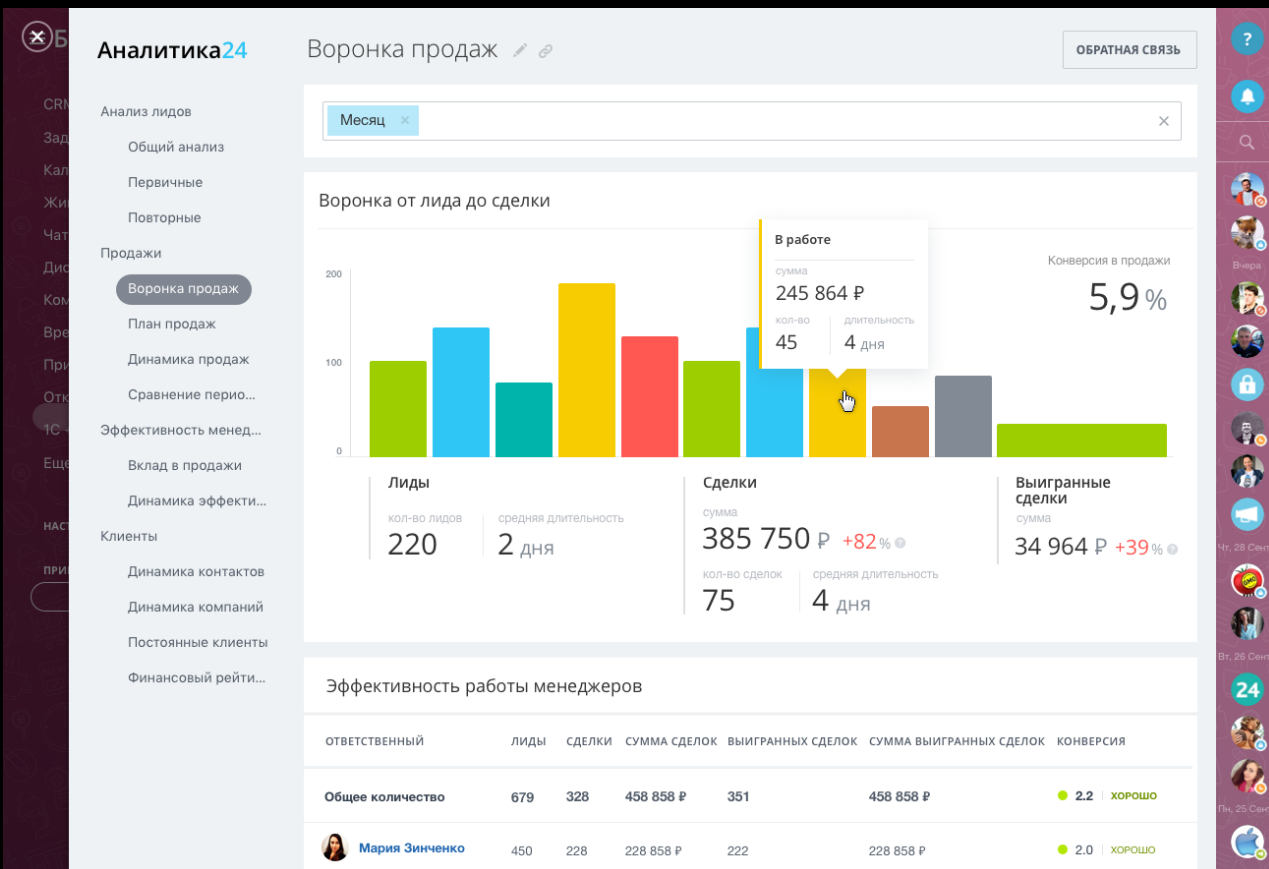


сотрудник	тип звонка	время звонка	стоимость	дата вызова	статус	запись	оценка	журнал
Ксения Шевчук	исходящий	59 сек	1.77 руб	11.04.2019 16:10	Успешный звонок	🔍 ⬇️ 🗑️	-	📖
Ксения Шевчук	исходящий	26 сек	1.77 руб	11.04.2019 13:42	Успешный звонок	🔍 ⬇️ 🗑️	-	📖
Ксения Шевчук	исходящий	7 сек	1.77 руб	11.04.2019 13:36	Успешный звонок	🔍 ⬇️ 🗑️	-	📖
Екатерина Шеленкова	входящий	11 сек	0 руб	01.02.2019 10:03	Успешный звонок	🔍 ⬇️	-	📖
Екатерина Шеленкова	исходящий	7 сек	1.77 руб	30.01.2019 16:22	Успешный звонок	🔍 ⬇️ 🗑️	-	📖
Екатерина Шеленкова	исходящий	6 сек	1.77 руб	30.01.2019 15:14	Успешный звонок	🔍 ⬇️	-	📖
Екатерина Шеленкова	исходящий	8 сек	1.77 руб	30.01.2019 14:12	Успешный звонок	🔍 ⬇️ 🗑️	-	📖
Сергей Кулешов	входящий	1 мин, 2 сек	0 руб	10.12.2018 18:16	Успешный звонок	🔍 ⬇️ 🗑️	5	📖
Сергей Кулешов	исходящий	27 сек	1.74 руб	10.12.2018 18:14	Успешный звонок	🔍 ⬇️ 🗑️	-	📖

- Записи разговоров с клиентами
- Скорость ответа клиенту
- Длительность разговора с клиентом
- Возможность поставить оценку качеству разговора с клиентом

CRM-аналитика

для управленческих и кадровых решений



Готовые отчеты

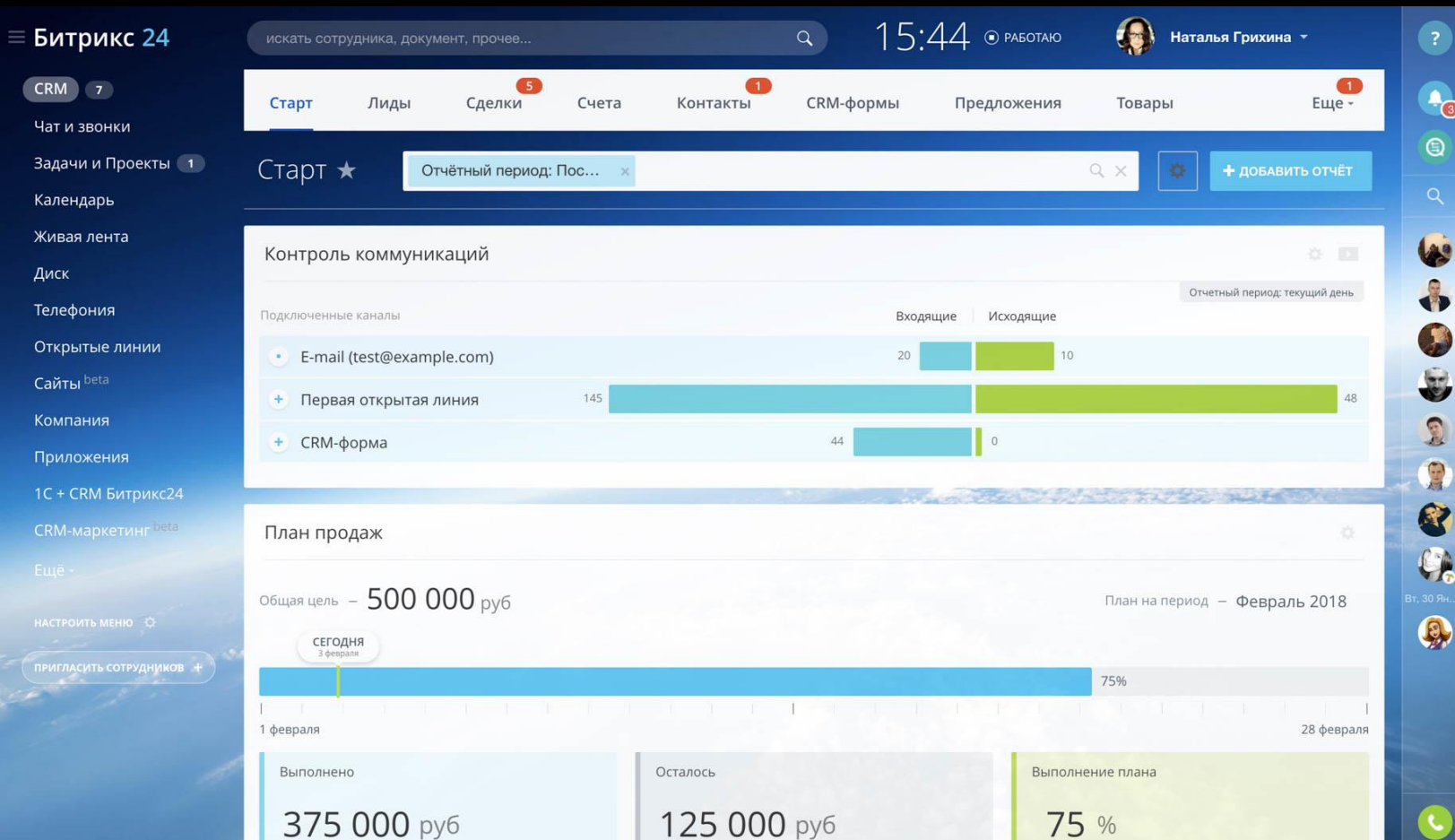
Анализ в разрезе
по любому свойству CRM

Детальный отчет
по каждому показателю

возможность «развернуть» показатель
и увидеть, из чего он «собран»

План продаж

Вы будете знать, если продажи «просядут»



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

Продаем больше с Битрикс24.CRM

Битрикс24.CRM помогает не только общаться с клиентами, но и увеличивать повторные продажи

Если вы не работаете с повторными продажами



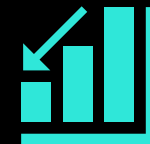
**Расходы многократно
превышают доходы**

цена привлечения нового
клиента в 5 раз выше
обслуживания старого



**Каждый ушедший клиент –
это упущенная прибыль**

даже 10% ушедших
клиентов сильно скажутся
на прибыли



Клиентская база уменьшается

если вы не повышаете
лояльность клиента, он уйдёт к
конкуренту

Клиентская лояльность – ключ к повышению повторных продаж



Сегодня клиенты ожидают
персонального отношения

Как повысить лояльность?



Делайте персональные
предложения



Отправляйте
сегментированные
рассылки по email, в sms,
в мессенджерах



Настраивайте рекламные
кампании

CRM-маркетинг

увеличивает шансы первой и повторных сделок

Сегментация клиентской базы
динамические и статические сегменты

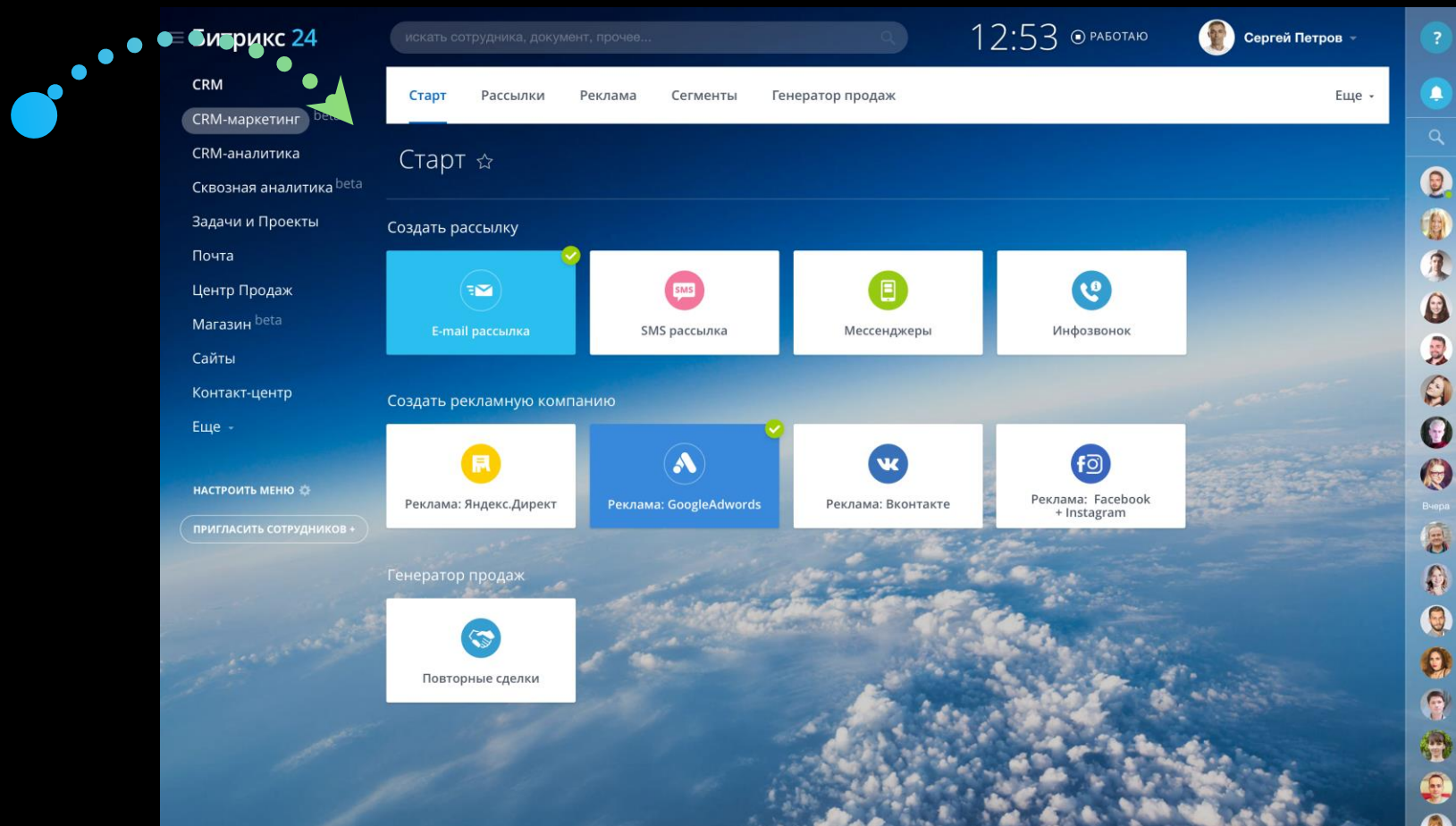
Рассылки email

Рассылки sms

Голосовой обзвон

Рассылки сообщений в чаты

Таргетированная реклама в
соцсетях и поисковиках



Что такое сегменты и зачем они нужны?

всегда попадайте в цель

Сегмент – это часть вашей клиентской базы, которая попадает под определенный параметр.

Деление базы по сегментам позволит вам **точнее запускать рассылки и рекламу**, тем самым повышая лояльность.

(вовремя поздравить с днем рождения, предложить купить дополнительный товар и тд)



Какие могут быть сегменты

Вы можете сделать любые сегменты в зависимости от цели рекламы

1

Давно не
покупали

2

В этом месяце
день рождения

3

По виду товара:
«купили
велосипед –
предложите
комплект шин»

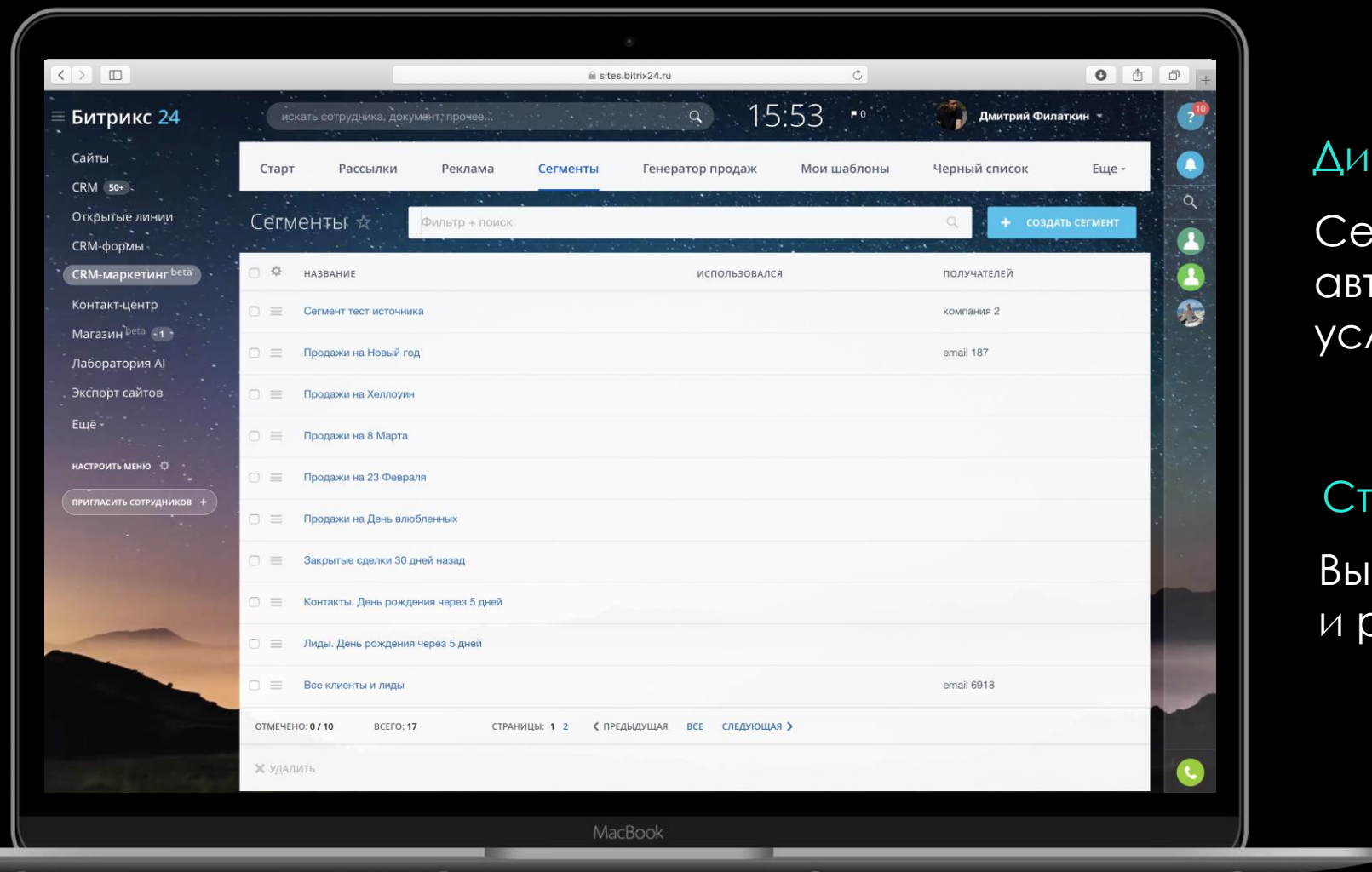
4

По полу и
возрасту:
предложения для
юношей,
девушек,
мужчин, женщин
и т.д.

5

Какие вы сами
захотите :)

Сегментируйте клиентов



Динамические сегменты

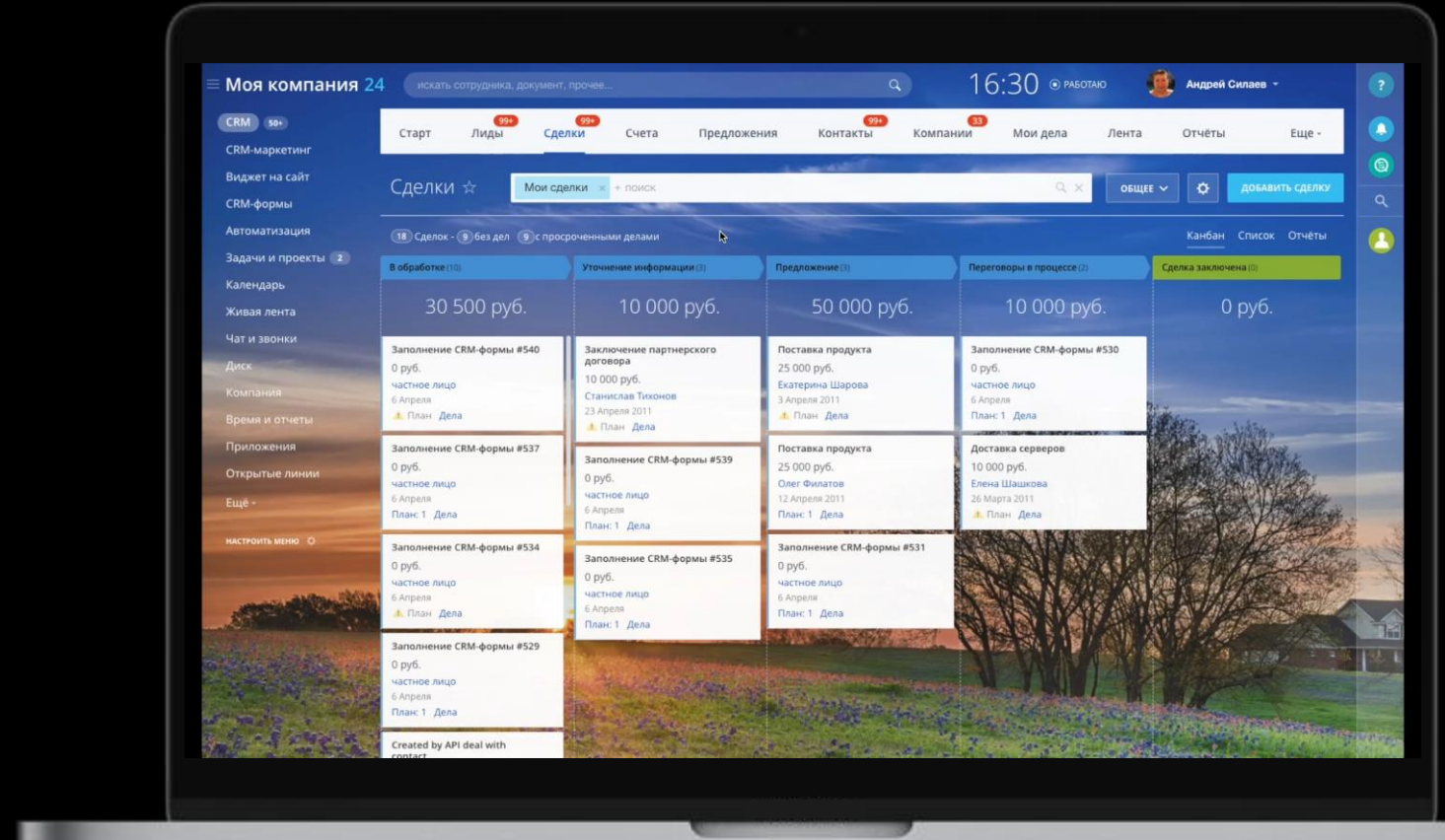
Сегменты пополняются автоматически по определенному условию.

Статические сегменты

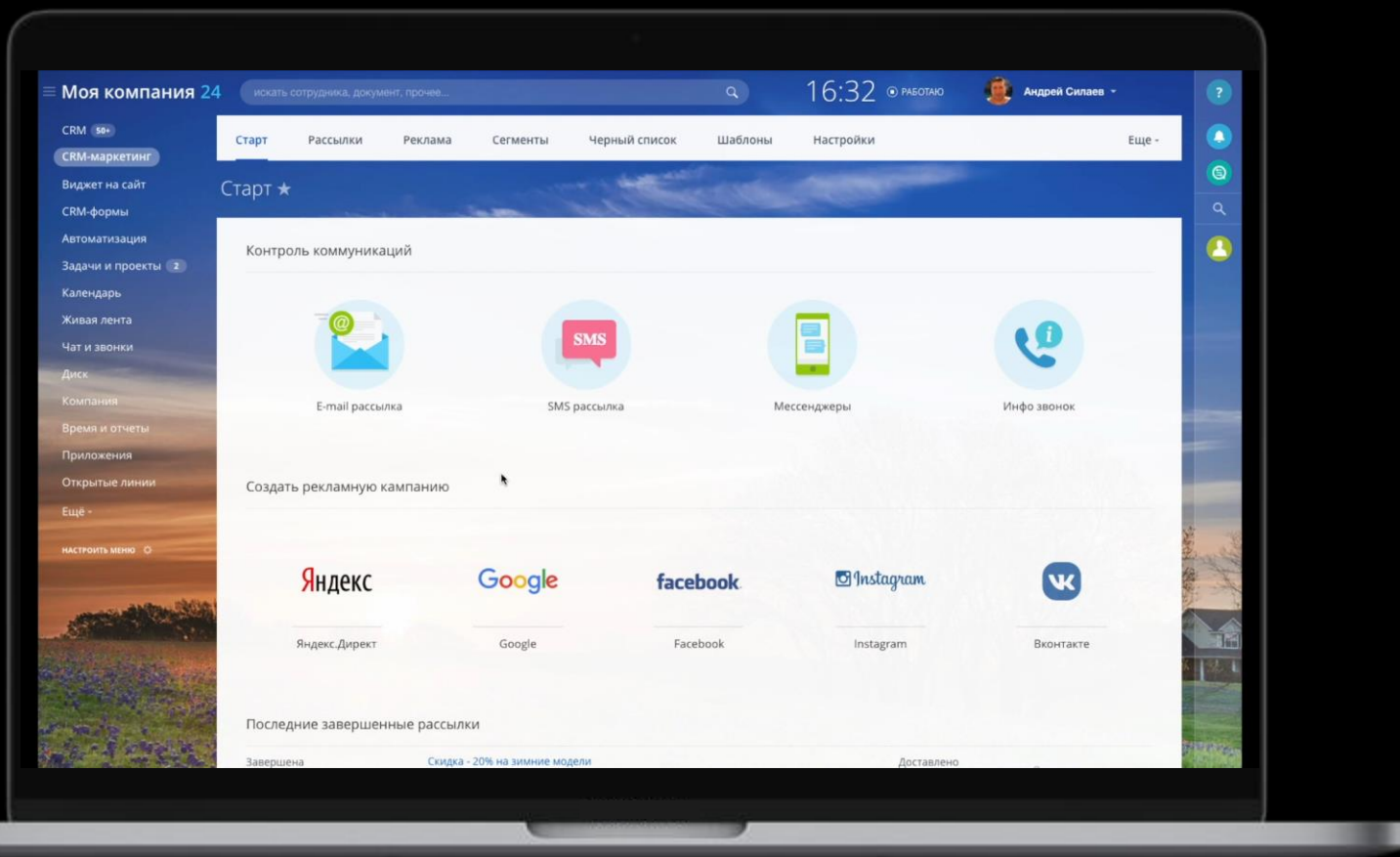
Вы загружаете свою базу контактов и работаете только с ней.

E-mail рассылка

- Выбор сегмента
- Шаблоны рассылок
- Расписание отправки
- Автоматическая рассылка
- Адаптация под мобильные устройства



SMS-рассылка



Отправка по расписанию

Шаблоны SMS

Автоматическая рассылка
например, поздравления с днем рождения

Статус доставки

Сервисы SMS:

SMS.ru
Sms4b.ru
+ Приложения

Соцсети в продажах

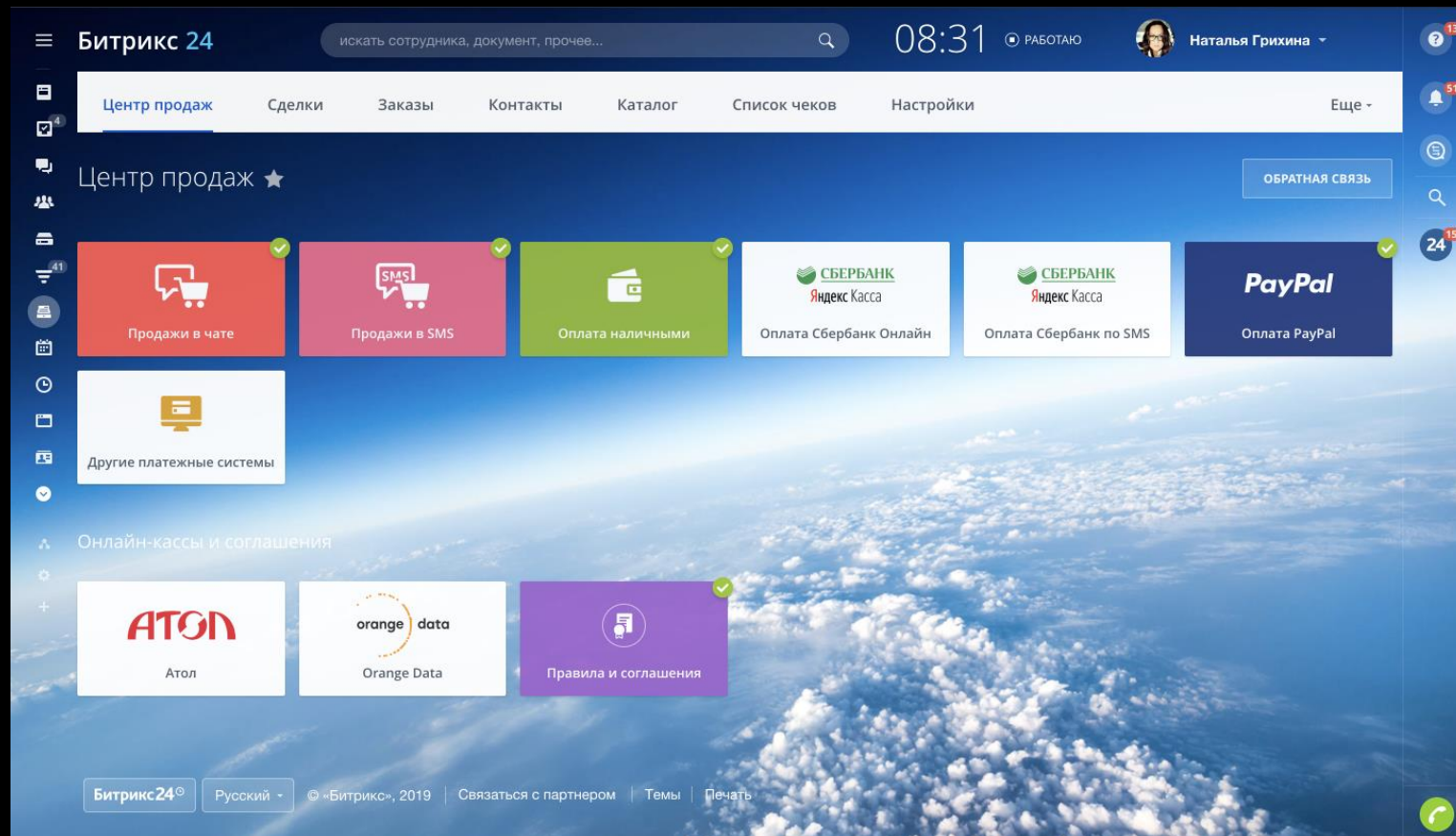
Соцсети и мессенджеры — одни из самых популярных каналов коммуникации в наши дни. Множество ваших клиентов пользуются социальными сетями, переписываются в мессенджерах, отправляют друг другу смешные картинки.

Как максимально использовать потенциал социальных сетей и мессенджеров для продаж? Как продать клиенту прямо в чате или в переписке, а не заставлять его ходить по вашим сайтам?

Центр продаж

Не отпускайте клиента.
Продавайте **прямо в чате!**

- Легко подключить
- Работает в **любом** чате
- Идеален для **мобильных** устройств
- 3 сценария:
 - заявка
 - товар
 - каталог
- Поддержка **платёжных систем**



Продажи в чате

Сладкая Жизнь

искать сотрудника, документ, прочее...

13:49

Елена Волошина

Сделки

Контакты

Компании

Старт

Корзина

Настройки

Еще -

ДОБАВИТЬ СДЕЛКУ

90 100 руб.

Входящий Звонок

повторная сделка

500 руб.

Анаида Мезенцева

сегодня, 10:19

Дела

+ Запланировать

Входящий Звонок

повторная сделка

500 руб.

Анаида Мезенцева

сегодня, 10:19

Дела

+ Запланировать

Входящий Звонок

повторная сделка

500 руб.

Анаида Мезенцева

сегодня, 10:19

Дела

+ Запланировать

Входящий Звонок

повторное обращение

0 руб.

Татьяна

20 сентября

Дела

+ Запланировать

7 820 руб.

Входящее Письмо

4 800 руб.

ООО Энергия

сегодня, 11:28

Дела

+ Запланировать

пришел сам.

1 500 руб.

Елена

23 Сентября

На какое время

18:00

Дела

+ Запланировать

Входящий Звонок

повторная сделка

1 000 руб.

Елена

23.09.2019 16:37

На какое время

14:00-15:00

Дела

+ Запланировать

Написали в ОЛ tortik.live

520 руб.

Ольга Голобородько

23 сентября

Дела

+ Запланировать

2 300 руб.

Входящий Звонок

повторное обращение

1 500 руб.

Раис

сегодня, 10:50

Дела

+ Запланировать

Входящий Звонок

повторное обращение

800 руб.

Наталья

вчера, 11:41

На какое время

18:30-19:00

Дела

+ Запланировать

0 руб.

К упаковке/отгрузке

0 руб.

Дела

+ Запланировать

09:41

tortik39.ru

TORTIK39

ВКУСНО ЭТО К НАМ

←

→

Вкусняшки для вас

Каталог вкусняшек с доставкой

шоколадный велюр без мастики

классический рецепт без мастики

📞

Продажи в SMS

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface for the company 'Сладкая Жизнь'. The main view is a Kanban board for 'Сделки' (Deals), showing the sales pipeline from 'Нужно обработать' (Need processing) to 'К упаковке/отгрузке' (For packaging/shipping).

Header: 24 (3) Сделки, URL: tortik39.bitrix24.ru/crm/deal/kanban/category/0/, 14:01, Елена Волошина.

Navigation: Сделки (11), Контакты, Компании, Старт, Корзина, Настройки.

Search: Сделки в работе + поиск

Deal Stages and Values:

- Нужно обработать (15):** 6 500 руб.
- Обработанные (14):** 90 100 руб.
- В производство (4):** 7 820 руб.
- Произведено (2):** 2 300 руб.
- К упаковке/отгрузке (0):** 0 руб.

Deal Details:

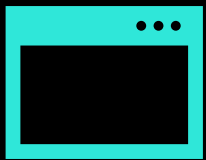
- Нужно обработать (15):**
 - Входящий Звонок, 0 руб., Без имени, 23 минуты назад, Facebook, Дела, + Запланировать
 - Входящий Звонок, 0 руб., Без имени, 57 минут назад, Google Ads, Дела, + Запланировать
 - Входящий Звонок, 0 руб., Без имени, сегодня, 12:04, Дела, + Запланировать
 - Входящий Звонок, повторная сделка, 6 500 руб., Ольга, сегодня, 11:52, Дела, + Запланировать
- Обработанные (14):**
 - Входящий Звонок, повторная сделка, 4 500 руб., Зинаида Мезенцева, сегодня, 10:19, Дела, + Запланировать
 - Входящий Звонок, 1 500 руб., Анна, 20 Сентября, На какое время 10:00-11:00, Дела, + Запланировать
 - Входящий Звонок, повторная сделка, 4 000 руб., Кристина, 21 Сентября, Дела, + Запланировать
 - Входящий Звонок, повторное обращение, 0 руб., Татьяна, 20 Сентября, Дела, + Запланировать
- В производство (4):**
 - Входящее Письмо, 4 800 руб., ООО Энергия, сегодня, 11:28, Дела, + Запланировать
 - пришел сам., 1 500 руб., Елена, 23 Сентября, На какое время 18:00, Дела, + Запланировать
 - Входящий Звонок, повторная сделка, 1 000 руб., Елена, 23.09.2019 16:37, На какое время 14:00-15:00, Дела, + Запланировать
 - Написали в ОЛ tortik.live, 520 руб., Ольга Голобородько, 23 Сентября, Дела, + Запланировать
- Произведено (2):**
 - Входящий Звонок, повторное обращение, 1 500 руб., Раис, сегодня, 10:50, Дела, + Запланировать
 - Входящий Звонок, 800 руб., Наталья, вчера, 11:41, На какое время 18:30-19:00, Дела, + Запланировать

Сайт остается одним из главных
способов коммуникации
с клиентом и источником продаж

Создаем сайт в конструкторе внутри
Битрикс24.CRM

Битрикс24🕒 Сайты

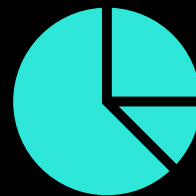
помогают продавать



Вы легко создадите сайт сами в простом и удобном конструкторе.



На сайте уже есть онлайн-чат, обратный звонок, форма заявки.



Все контакты клиентов с сайта сразу заносятся в CRM.



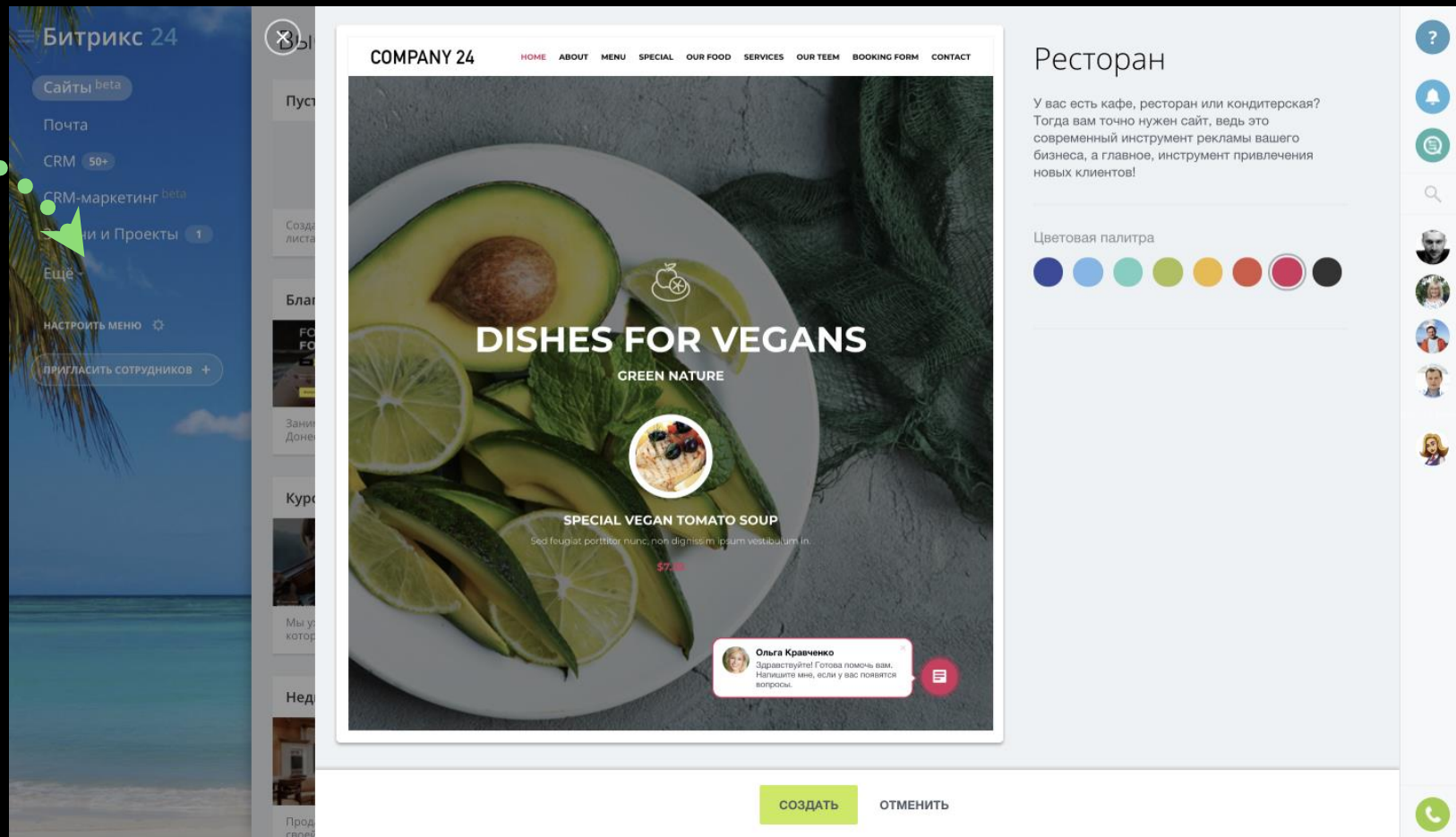
Вам не нужен хостинг. Сайт готов и работает!

Создавайте сайты сами! Бесплатно!

ГОТОВЫЕ ШАБЛОНЫ

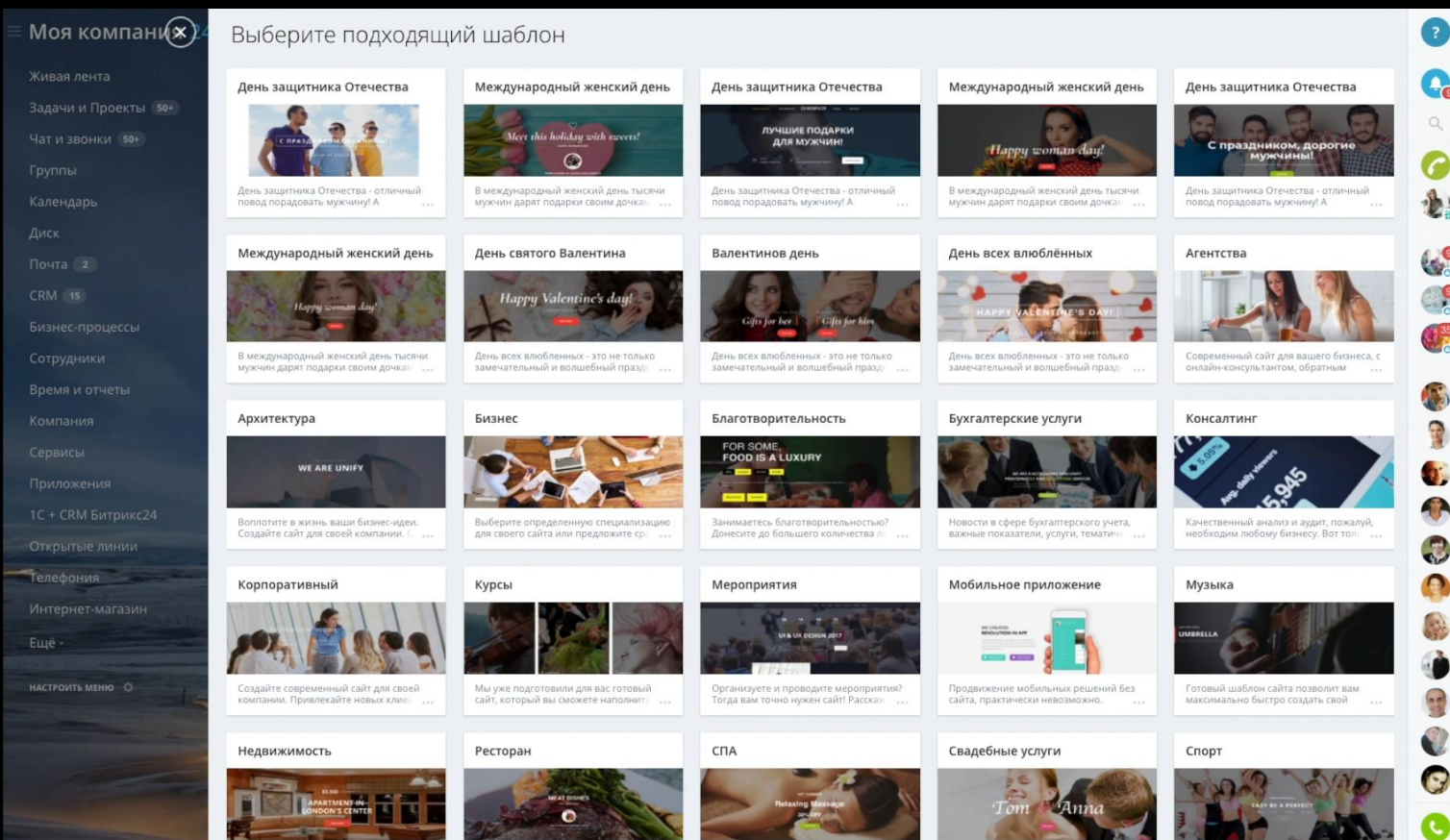
для разных сфер бизнеса

Выбирайте шаблон
для вашего бизнеса,
легко меняйте на лету
тексты, фон,
изображения,
добавляйте готовые
блоки из каталога



Простой конструктор

очень простой 😊



Выбирайте из **СОТНИ** готовых блоков и добавляйте их на свой сайт: фотогалереи, видео, CRM-формы, расписание и многое другое

Битрикс24

помогает бизнесу работать

Начните прямо сейчас

bitrix24.ru