

amoCRM.

Система учёта
клиентов и сделок
для отдела продаж

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКТА



ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ

- Лид — потенциальный клиент, проявивший интерес к продукту
- Лидогенерация — процесс создания лидов
- Лидменеджмент — доведение лида до покупки

Задача CRM-системы — автоматизировать лидменеджмент, тем самым сократив его себестоимость и повысив конверсию.

ВИДЫ CRM-СИСТЕМ

По целям:

- Для автоматизации программ лояльности
- Для управления проектами
- Для отделов продаж (учёт сделок, клиентов, продаж) → amoCRM.

По типу внедрения:

- Требующие внедрения
- Само внедряемые → amoCRM.

ПРЕИМУЩЕСТВА amoCRM

Специализация на универсальных задачах отделов продаж:

- уникальная Digital воронка;
- автоматизация процесса лидогенерации и учёта лидов;
- универсальная воронка продаж;
- управление менеджерами по продажам;
- единый источник получения всех статистических данных по продажам;
- гибкий API: возможность любых доработок системы;
- работа с покупателями

Простота внедрения и интуитивно понятный интерфейс

Лёгкая интеграция с большинством популярных сервисов

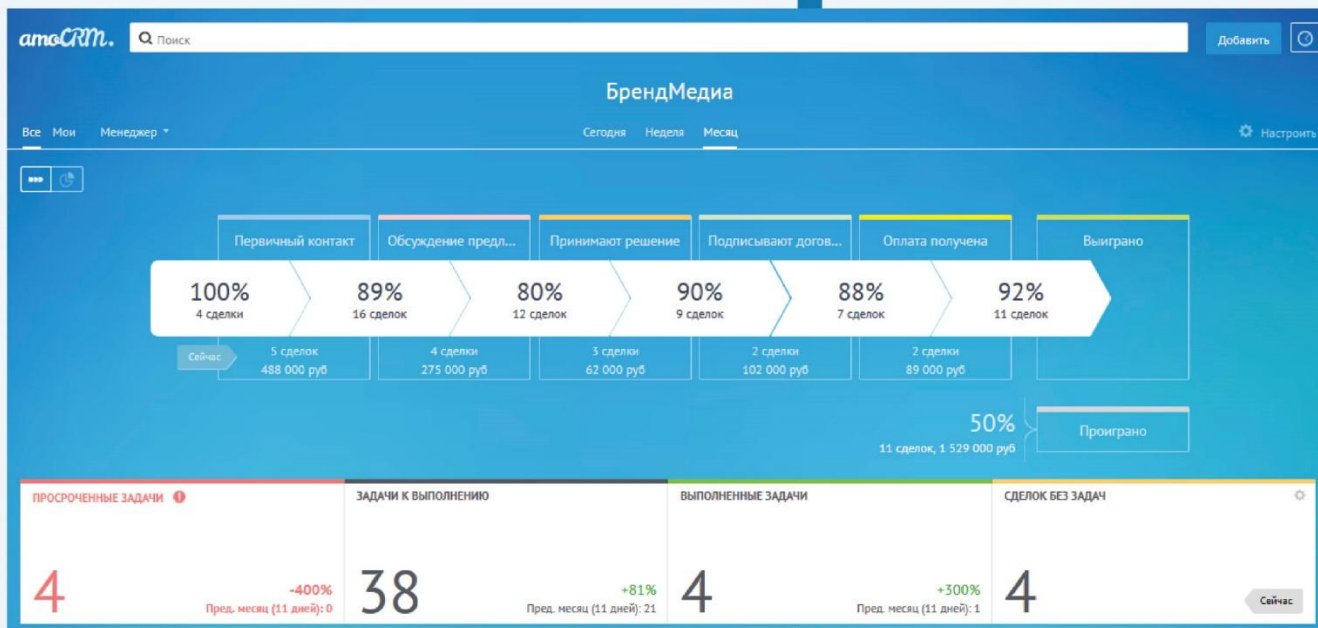
amoCRM.

ФУНКЦИОНАЛ amoCRM



РАБОЧИЙ СТОЛ

Отслеживайте текущую ситуацию по каждому этапу воронки продаж, краткую аналитику по задачам и менеджерам, а также прогноз продаж.



ВОРОНКА ПРОДАЖ

➤ это последовательность этапов, которые будет проходить потенциальный клиент прежде, чем он у нас купит или откажется от покупки

- Упрощает процесс продажи: на каждом этапе менеджер продаёт только следующий этап воронки, а не весь продукт / услугу.
- Помогает расставить приоритеты: больше ресурсов на правую часть воронки
- Точные данные для контроля и прогноза результата (видим на каком этапе находится каждый клиент)
- Позволяет определять события (триггеры), по которым клиенты переходит из одного этапа в другой и устанавливать оптимальное время нахождения клиента на каждом этапе воронки



Первый контакт

Отправили КП



Изучает КП

Получена ОС



Переговоры

Подписание договора



Договор
подписан

Выставлен счёт



Оплачен счёт

ВОРОНКА ПРОДАЖ В amoCRM

- Настраивайте воронку продаж самостоятельно под свои задачи
- Добавляйте, называйте и меняйте местами этапы своей воронки
- Настраивайте автоматический переход от этапа к этапу или переносите клиентов на другой этап вручную
- Помечайте разными цветами каждый этап

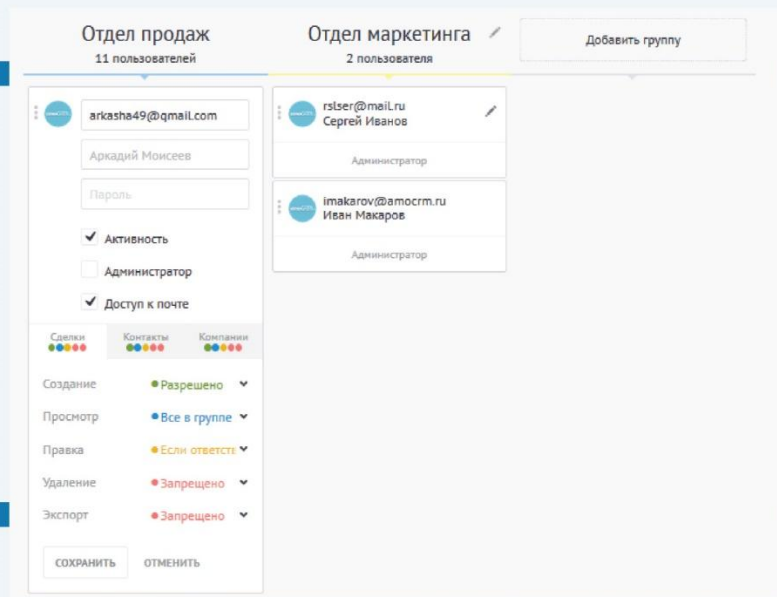
СДЕЛКИ | Поиск и фильтр | 37 сделок: 23 365 000 руб | + НОВАЯ СДЕЛКА

Задач на сегодня: **234** | Без задач: **12** | Просроченных: **9** | Новых сообщений: **152** | Новых сделок: **67** | Прогноз продаж: **377 сделок: 52 500 000 Р**

ПЕРВИЧНЫЙ КОНТАКТ 10 сделок: 3 355 000 руб	ПЕРЕГОВОРЫ 10 сделок: 7 580 000 руб	ПРИНИМАЮТ РЕШЕНИЕ 9 сделок: 8 430 000 руб	СОГЛАСОВАНИЕ ДОГОВОРА 8 сделок: 4 000 000 руб
<p>Быстрое добавление</p> <p>Анна Герман, Маленькая Вселенная Интернет-магазин детской одежды 150 000 руб Web IM дизайн оптимизация консультация</p> <p>Степан Кузьменко, Банк Гарант Консультация по CRM 45 000 руб CRM портал оптимизация консультация</p> <p>Виктор Петров, Астория Разработка ИМ рукоделия 1 600 000 руб CRM IM дизайн разработка</p> <p>Сергей Лотаков, Language Easy Разработка языкового портала 120 000 руб портал разработка</p> <p>Вячеслав Сарычев, GroundOn Разработка сайта 700 000 руб разработка</p>	<p>Андрей Веселено, Best Jewellery Интернет-магазин украшений 500 000 руб CRM IM оптимизация консультация</p> <p>Павел Григорьев, EkroZone Разработка корпоративного портала 850 000 руб портал разработка</p> <p>Петр Ляхов, Вкусюдени Доработка сайта компании 300 000 руб дизайн разработка</p> <p>Марина Гришина, ВIKO ИМ бытовой техники 1 200 000 руб IM разработка</p> <p>Даниил Быков, Pro News Новостной сайт 650 000 руб дизайн разработка</p> <p>Олег Прокофьев, Иннова-центр Аудит производительности сайта 80 000 руб разработка</p>	<p>Пригорий Романюк, MedStandart Разработка ЛК и корпоративного сайта 900 000 руб ЛК дизайн разработка</p> <p>Ольга Филипова, ПрорабЧин Разработка портала строительных материалов с ЛК 2 000 000 руб ЛК портал дизайн разработка</p> <p>Екатерина Викторова, ЭлитПарфюм ИМ парфюмерии 1 300 000 руб IM дизайн разработка</p> <p>Евгений Александрович, Все знания Разработка обучающего портала 1 500 000 руб портал дизайн разработка</p> <p>Илья Шаповалов, Kehlani Внедрение и доработка CRM 2 000 000 руб CRM</p> <p>Николай Авдеев, ProLink Аудит производительности сайта 100 000 руб разработка</p>	<p>Иван Макаров, Mobile Systems Системная безопасность сайтов ИМ 680 000 руб Web CRM IM оптимизация безопасность</p> <p>Любовь Романова, OA IBS Groups Аудит фин. департамента 240 000 руб</p> <p>Мария Кононова, Roots Co SEO оптимизация 130 000 руб промо</p> <p>Татьяна Герман, АПК Триан Поддержка ИМ 50 000 руб IM</p> <p>Денис Матвеев, ПроФвоЛж Разработка сайта турфирмы ПроФвоЛж 500 000 руб дизайн разработка</p> <p>Семен Воронин, Стройдом Разработка ЛК и сайта 500 000 руб ЛК разработка</p>

НАСТРОЙКА ПРАВ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

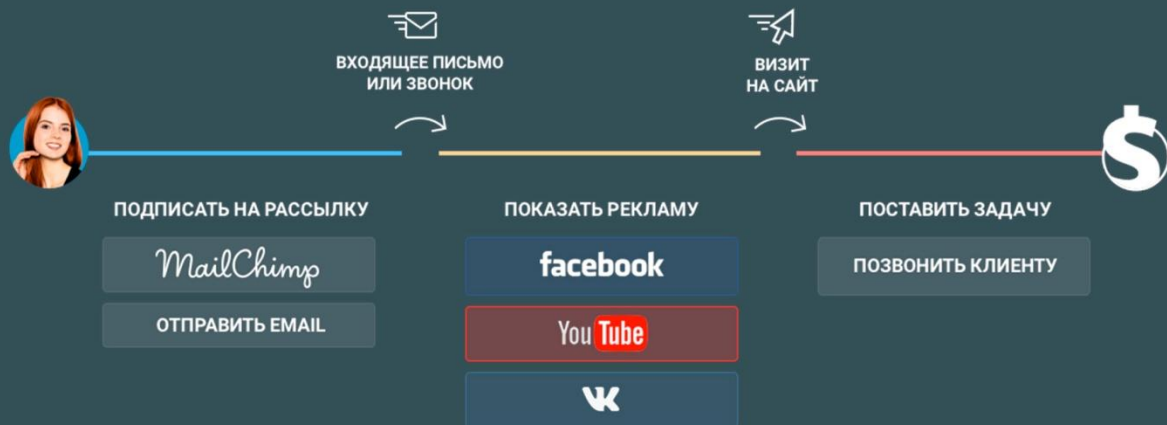
- Настраивайте права пользователей аккаунта как индивидуально, так и на группы в любых сочетаниях режимов.
- Если ваш сотрудник уволился, Вы можете легко удалить его из системы.
- При удалении amoCRM автоматически предложит Вам перенести всю информацию на другого менеджера.





DIGITAL ВОРОНКА

amoCRM сама умеет утеплять заявки и доводить их до покупки. Система сама напишет письмо от имени менеджера, сама сменит статус сделки при наступлении того или иного события, сама уведомит вас и поставит задачу, сама подпишет или отпишет клиента от листа рассылки, а также будет каждому клиенту показывать индивидуальную рекламу на разных этапах продаж.







ВСЕ ПИСЬМА В amoCRM

Ведите всю переписку прямо в amoCRM – пишите письма, создавайте типовые шаблоны и на их основе отправляйте письма и планируйте автоматическую рассылку. Подключайте неограниченное количество ящиков: общих, корпоративных или личных, и ваша переписка отобразится в amoCRM с учетом прав доступа. При этом на каждое новое письмо от клиента amoCRM автоматически создаст новую сделку и сохранит всю историю переписки.

Подключите почтовый ящик

Подключите корпоративный ящик с общим доступом, на который приходят заявки от клиентов, или личный ящик одного из ваших сотрудников

Общий

Личный

Письма будут видны всем пользователям, у кого есть доступ к почте.

email@server.com



my.amocrm@gmail.com

Входящие 32 Исходящие 0 Обновлено Сегодня в 16:30



my.amocrm@yandex.ru

Входящие 2 Исходящие 4 Обновлено Сегодня в 16:31



my.amocrm@mail.ru

Входящие 94 Исходящие 0 Обновлено Сегодня в 16:00



ИНТЕГРАЦИЯ С САЙТОМ

Подключение специальных виджетов избавит вас от необходимости вручную переносить лиды и контакты в систему!

Создавайте специальные формы на вашем сайте. После заполнения их клиентом контакт или сделка будут автоматически попадать в amoCRM.

The image illustrates the integration between a website form and the amoCRM system. On the left, a website form titled 'ЗАЯВКА НА РАЗРАБОТКУ САЙТА' (Website Development Request) is shown. It contains fields for 'ФИО' (Name), 'ТЕЛЕФОН' (Phone), 'КОМПАНИЯ' (Company), and 'EMAIL'. The form is filled with the following data:

- ФИО: Алексей Менделеев
- ТЕЛЕФОН: +7 (985) 254-23-61
- КОМПАНИЯ: БестМобайл
- EMAIL: mendeleev1@bestmob.com

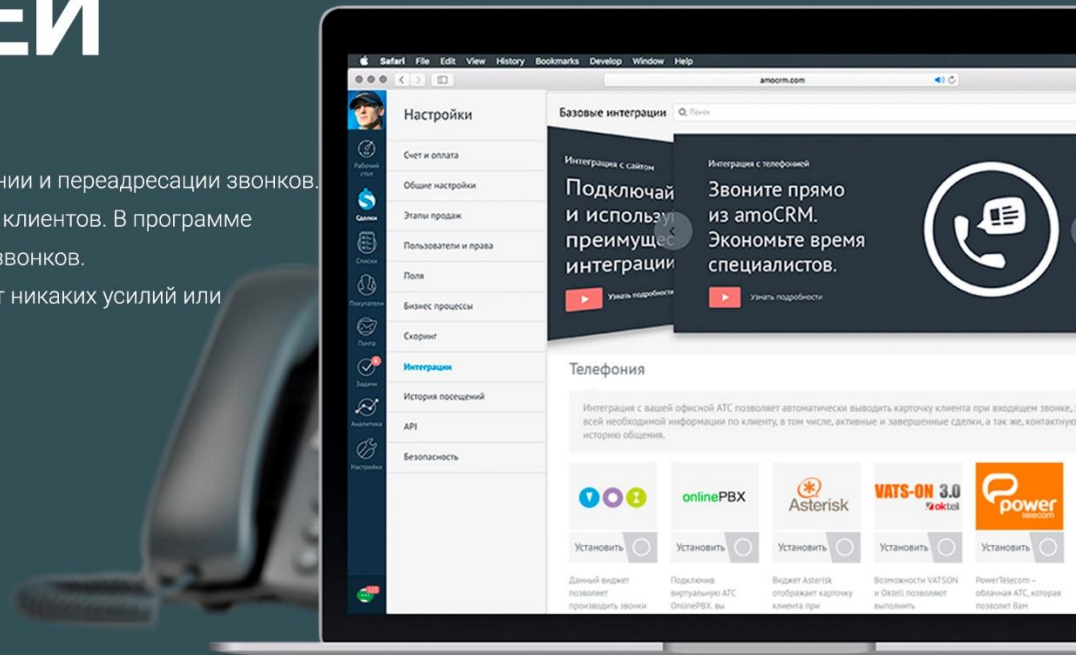
Below the form is a 'сообщение' (message) field with the text: 'Здравствуйте. Хотим узнать стоимость ваших услуг, можем назначить встречу?' and a green 'ОТПРАВИТЬ' (SEND) button.

On the right, the amoCRM interface shows a 'ПЕРВИЧНЫЙ КОНТАКТ' (Primary Contact) section with '4 сделки: 2 104 800 руб' and a 'ПЕРЕГОВОРЫ' (Negotiations) section with '4 сделки: 1 160 000 руб'. A 'Быстрое добавление' (Quick Add) popup is visible, showing the contact details from the form: 'Алексей Менделеев, БестМобайл' and 'Разработка сайта' (Website Development) for 550 000 руб. A blue arrow points from the 'ОТПРАВИТЬ' button to the CRM interface, indicating the automatic data transfer.

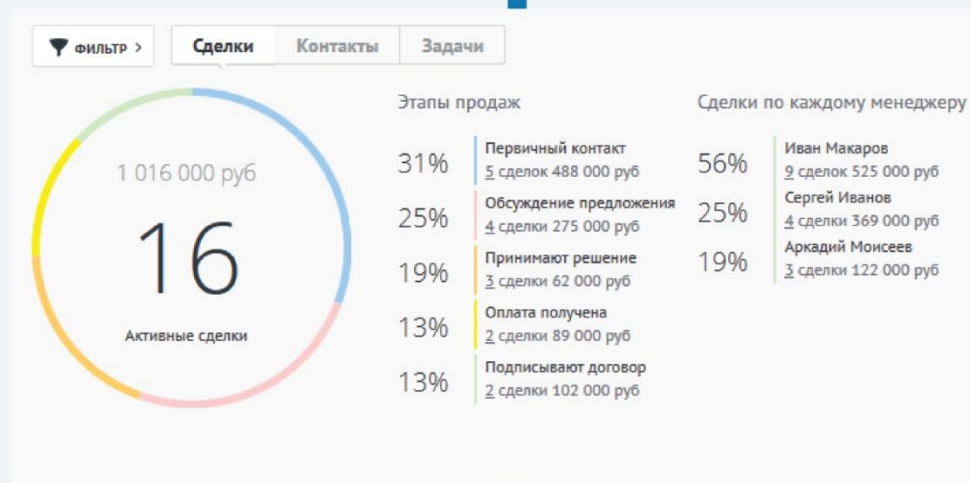
amoCRM.

ИНТЕГРАЦИЯ С ВАШЕЙ ТЕЛЕФОНИЕЙ

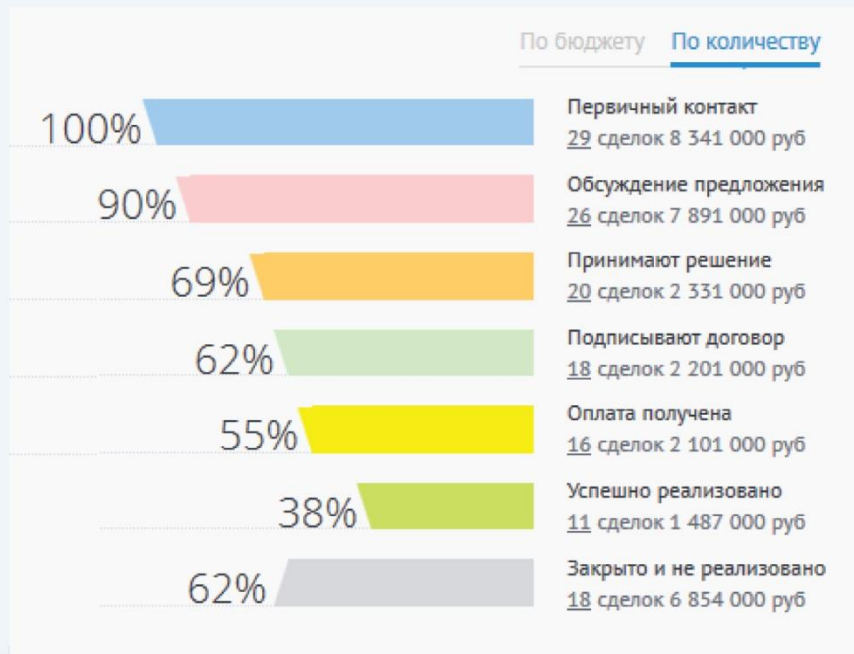
amoCRM станет незаменимым помощником в совершении и переадресации звонков. С ее помощью вы сможете “помнить” имена всех ваших клиентов. В программе хранится вся статистика ваших входящих и исходящих звонков. И самое интересное – настройки всего этого не требуют никаких усилий или технических знаний.



АНАЛИТИКА



В amoCRM предусмотрены диаграммы распределения всех сделок по статусам воронки продаж, менеджерам или другом удобном для вас разрезе. Вы можете увидеть все значимые данные на одном экране или углубиться в анализ ситуации по конкретному менеджеру или сделке.

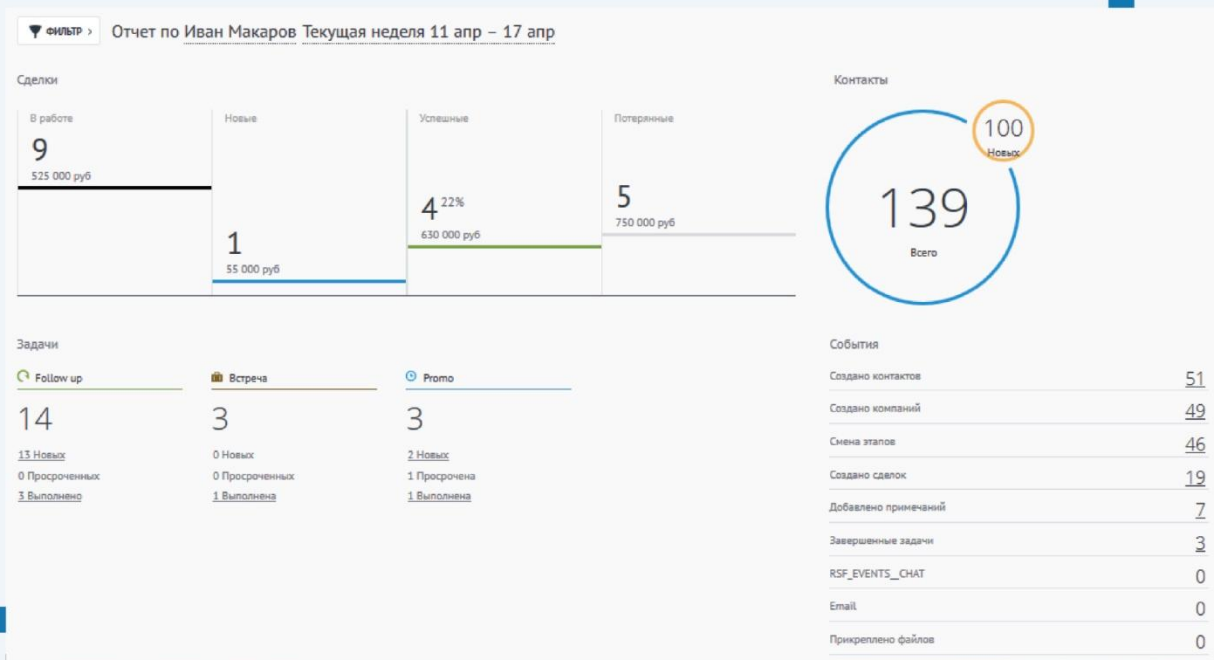


Аналитика по воронке

Аналитика по воронке продаж позволит увидеть на каких этапах вы теряете клиентов и предоставит достаточное количество данных, чтобы принять верные управленческие решения.

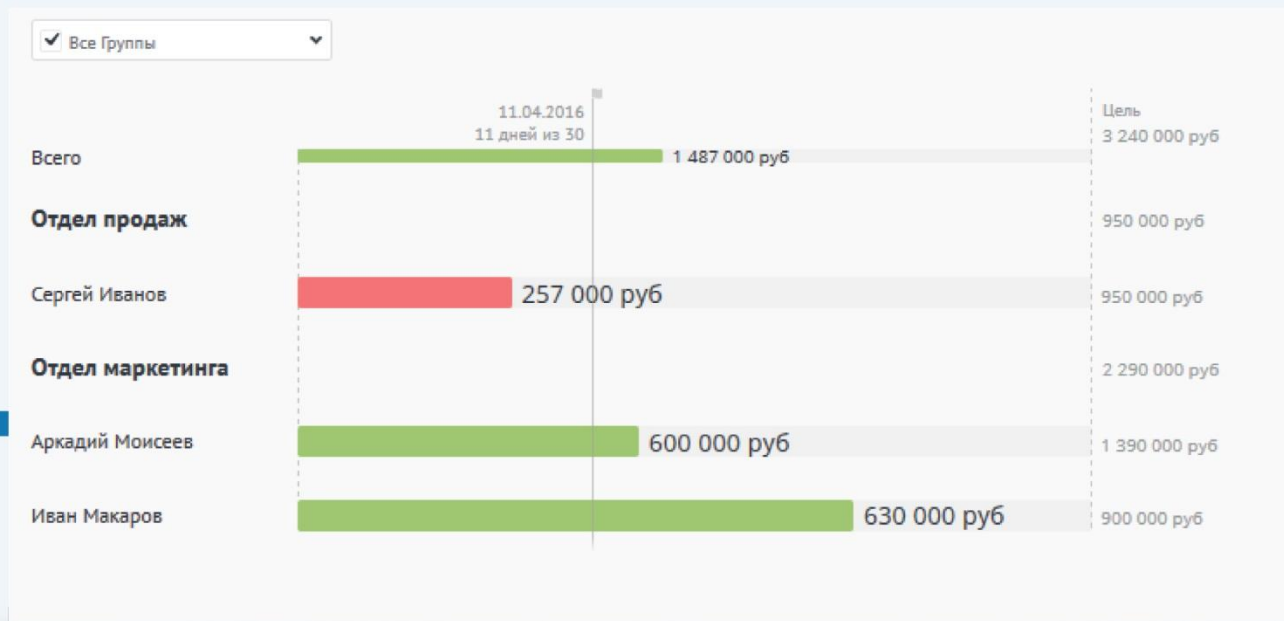
Аналитика по сотруднику

Аналитика по каждому сотруднику покажет успехи, проблемные зоны и загруженность по каждому сотруднику – во всех деталях.



Аналитика по целям

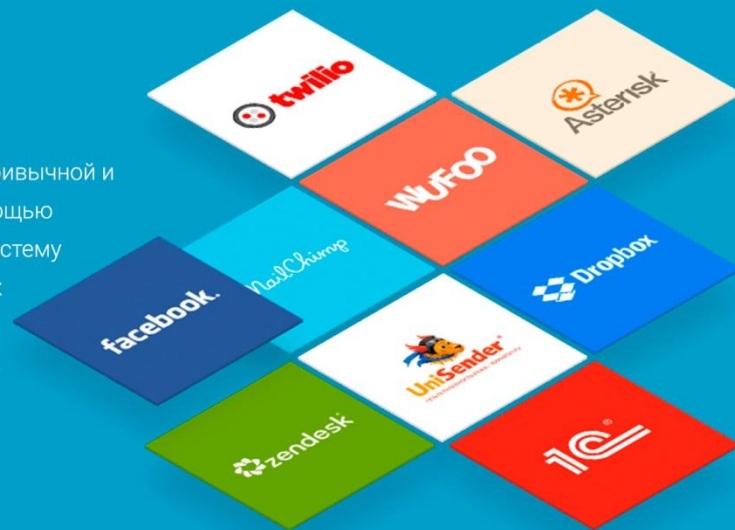
Аналитика по целям позволяет поставить KPI для сотрудников, отделов и компании в целом и в реальном времени видеть, кто и как приближает компанию к ключевым показателям.



amoCRM.

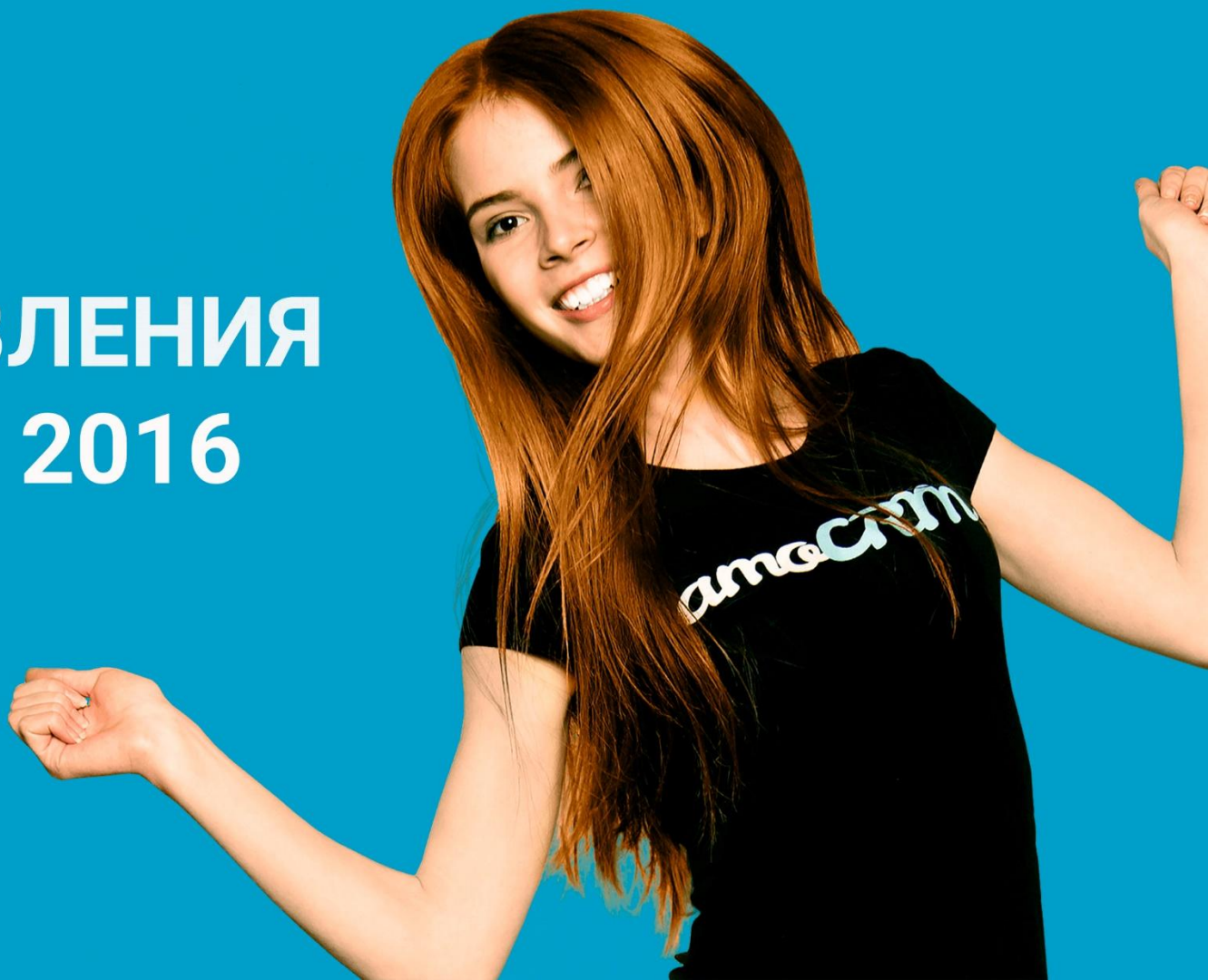
API, РАСШИРЕНИЯ И ВИДЖЕТЫ

Экономьте время ваших специалистов - сделайте работу с amoCRM привычной и комфортной. Ведь в amoCRM есть десятки готовых интеграций, с помощью которых можно в два клика создать email-рассылки, интегрировать систему с телефонией, хранить файлы в удобном облачном хранилище Dropbox и многое другое. А благодаря открытому API вы можете изменить интерфейс под себя, создать собственные виджеты, чтобы расширить возможности amoCRM.



amoCRM.

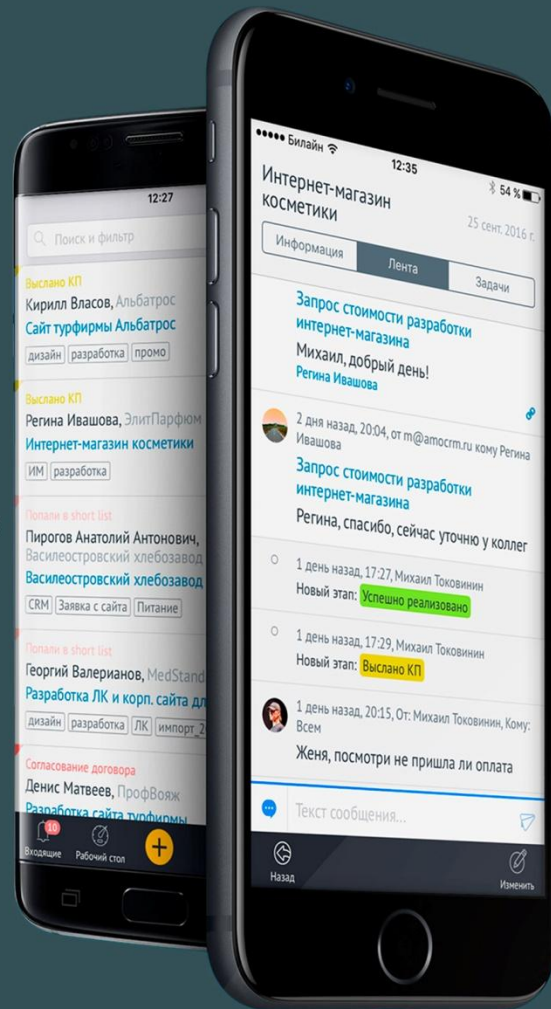
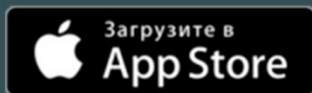
ОБНОВЛЕНИЯ ОСЕНЬ 2016



amoCRM.

IPHONE И ANDROID

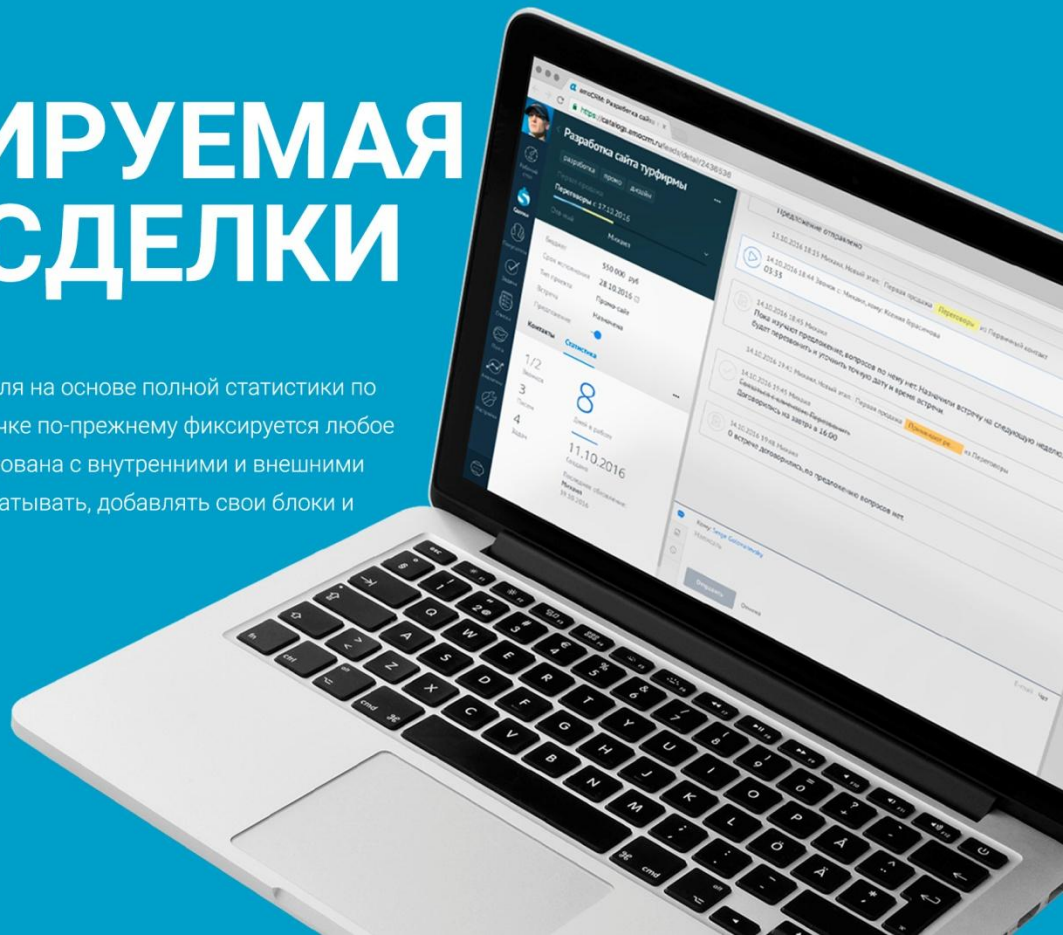
С мобильными приложениями amoCRM можно работать где и когда вам удобно. Приложения работают онлайн и позволяют просматривать актуальные данные без задержек. Но самое главное — теперь все функции веб-версии доступны в вашем телефоне!



amoCRM.

КАСТОМИЗИРУЕМАЯ КАРТОЧКА СДЕЛКИ

amoCRM сама умеет создавать портрет вашего покупателя на основе полной статистики по каждому клиенту и всех обращений в компанию. В карточке по-прежнему фиксируется любое изменение, а обновленная лента событий тесно интегрирована с внутренними и внешними сообщениями. Но самое главное - карточку можно дорабатывать, добавлять свои блоки и подстраивать под себя.



ПЛАТФОРМА АМОСРМ

Больше не нужны дополнительные приложения для общения с коллегами — теперь вы можете общаться прямо в amoCRM! И самое главное, всё это интегрировано с карточкой клиента. Ваш коллега сразу же получит уведомление на телефон и внутри аккаунта, перейдет в карточку и сможет ответить. А если такой возможности нет, то в центре уведомлений можно прочесть все уведомления из разных источников. И да, все отлично работает на iPhone и Android.



28.04 17:47, Алина Хузина
Виталик, привет!



28.04 17:47, Виталий Чесноков
О, привет, Алина



28.04 17:48, Алина Хузина
Ты можешь согласовать скидку 10% компании "Ромашка"?



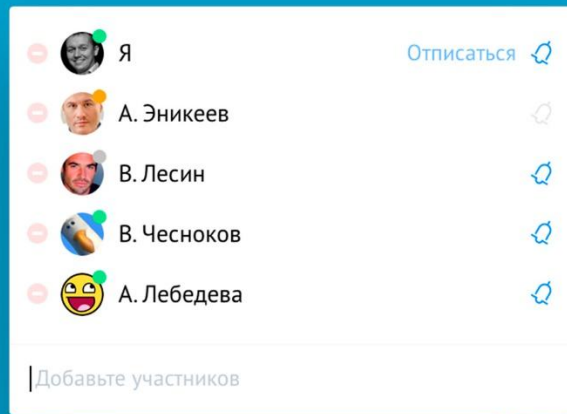
28.04 17:48 Виталий Чесноков
Хорошо



БЕСПЛАТНЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Теперь вы можете переписываться с любым человеком прямо в amoCRM и не важно есть у него доступ к системе или нет. Указываете любой email, и ваш коллега получает приглашение, переходит в карточку и может общаться с вами — все просто и удобно.

Самое интересное: все это абсолютно бесплатно.



Участвуют: 5

УНИКАЛЬНЫЙ SALESBOT

Робот продавец вместо вашего менеджера начнет дискуссию с клиентом, сам напишет ненавязчивое письмо в нужный момент, не забудет о вашей задаче и поможет не потерять клиента.



28.10 12:45, от SalesBot, кому: Виталий Цой

Здравствуйте, Виталий!

Хотел уточнить нет ли у вас дополнительных вопросов?

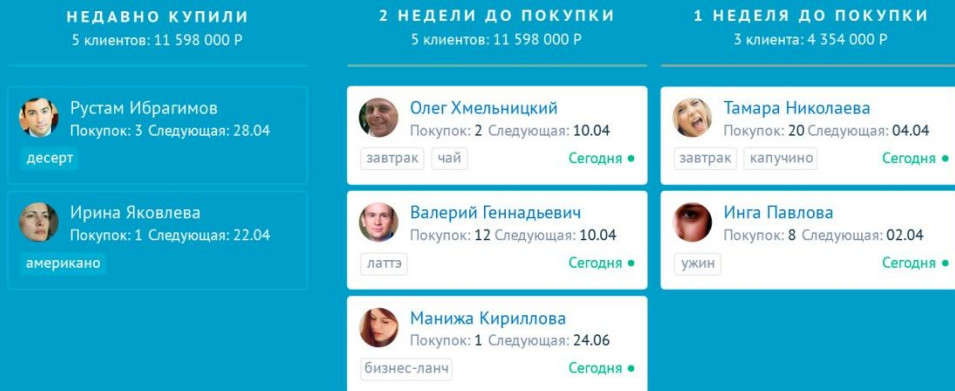


28.10 17:47, от Виталий Цой, кому: SalesBot

Да, хотел спросить, какая будет скидка, если покупать более 4 велосипедов?

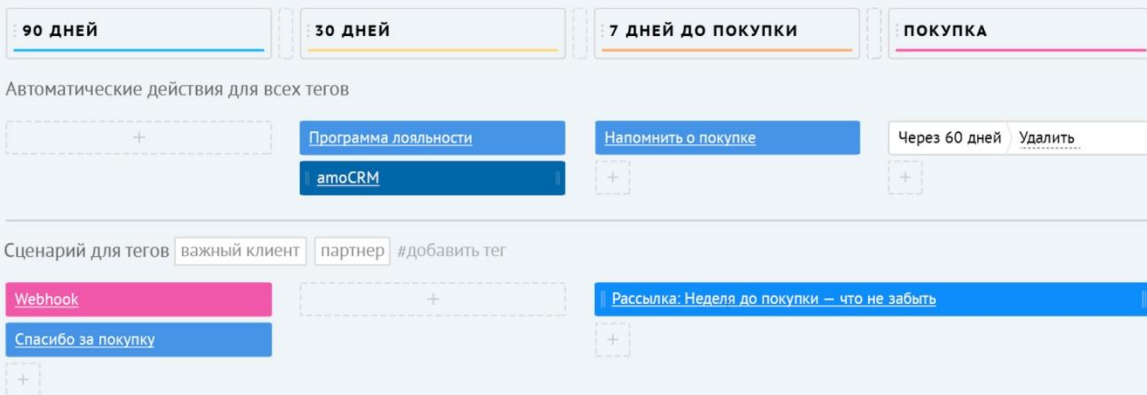
ПОКУПАТЕЛИ И ВОРОНКА ПОКУПАТЕЛЕЙ

Воронка покупателей создана для работы с постоянными клиентами. Теперь вы можете видеть покупателей, которым пора вернуться и купить, и тех, кто припозднился. Вы можете в нужный момент напомнить клиенту о себе — позвонить, отправить смс или написать сообщение. Воронка покупателей идеально подходит бизнесам по подписке.



DIGITAL ВОРОНКА ПОКУПАТЕЛЯ

amoCRM сама возвращает клиентов и доводит их до повторной покупки. Система сделает все, чтобы случайный посетитель стал постоянным покупателем, сама проследит когда покупателю пришло время совершить покупку, сама напишет письмо или другое сообщение от имени менеджера, покажет персональную рекламу в нужный момент, поставит задачу связаться с клиентом и многое другое.



The screenshot displays the configuration interface for a digital customer funnel in amoCRM. At the top, four stages are shown as horizontal bars with progress indicators: '90 ДНЕЙ' (90 days), '30 ДНЕЙ' (30 days), '7 ДНЕЙ ДО ПОКУПКИ' (7 days before purchase), and 'ПОКУПКА' (purchase).

Below the stages, the text 'Автоматические действия для всех тегов' (Automatic actions for all tags) is followed by a row of action buttons: a dashed box with a '+' sign, 'Программа лояльности' (Loyalty program), 'Напомнить о покупке' (Remind about purchase), and 'Через 60 дней Удалить' (Delete after 60 days). Below these are two more dashed boxes with '+' signs.

The next section is titled 'Сценарий для тегов' (Scenario for tags) and lists tags: 'важный клиент' (important client), 'партнер' (partner), and '#Добавить тег' (#Add tag). Below this are action buttons: a pink 'Webhook' button, a dashed box with a '+' sign, and a blue 'Рассылка: Неделя до покупки – что не забыть' (Email: Week before purchase – what not to forget) button. At the bottom left, there is a blue 'Спасибо за покупку' (Thank you for purchase) button and a dashed box with a '+' sign.



ЦЕНЫ И ТАРИФЫ

Базовый

499 ₹

Для больших компаний с небольшим отделом продаж

- Создание сделок и контактов
- Интеграция с сайтом и Google Universal
- Поиск и объединение дубликатов
- Настройка этапов продаж и работа с воронкой

Расширенный

999 ₹

Для тех, кто хочет оптимизировать конверсию

- Бизнес процессы с автоматическим созданием задач
- Обязательность заполнения полей
- KPI и план продаж для менеджеров
- Возможность доработки рабочего стола

Профессиональный

1'499 ₹

Для тех, кто занимается обработкой большого количества лидов

- Скоринг лидов
- Периодический Backup данных с отправкой архива на почту

Пакет Микро-Бизнес

Для тех, кто только открыл свой бизнес и начинает привлекать своих первых клиентов

4'990 руб/год
за 2 пользователей

Пакет Старт-ап

Для молодого бизнеса, где все вокруг друзья и не нужен контроль сотрудников

14'990 руб/год
за 5 пользователей