

атс@CRM.

**програмне забезпечення для
автоматизації процесу
взаємодії з клієнтами**

Для чого?

Менше дій
Більше автоматизації

**БІЛЬШЕ
ПРОДАЖ!**



Переваги

використання

- Заявки фіксуються автоматично
- Наявність мобільної версії
- Інтеграція з сайтом, електронною поштою, рекламними каналами
- Можливість дзвонити в один клік

Спільна робота - кращий результат!

Для кого?

The screenshot displays the 'Пользователи' (Users) section of the amuCRM system. The interface is divided into two columns representing different departments, each with 5 users. A vertical sidebar on the left contains navigation icons for 'Рабочий стол' (Dashboard), 'Сделки' (Deals), 'Контакты' (Contacts), 'Задачи' (Tasks), 'Аналитика' (Analytics), and 'Настройки' (Settings). The top navigation bar includes a search field and the title 'Пользователи'.

Отдел продаж 5 пользователей	Администрация 5 пользователей
<p>a.mihaliko@team.amocrm.com Мельникова Евгения</p> <p>Администратор</p> <p>Сделки: 5/5 Контакты: 5/5 Компании: 5/5</p>	<p>vmolod@local.mos.com Владимир Молодушкин</p> <p>Сделки: 5/5 Контакты: 5/5 Компании: 5/5</p>
<p>etiymir@team.mos.com Егор Тихомиров</p> <p>Сделки: 4/5 Контакты: 4/5 Компании: 4/5</p>	<p>fedorchuk@team.mos.com Максим Федорчук</p> <p>Сделки: 4/5 Контакты: 4/5 Компании: 4/5</p>
<p>nikola@gmail.com Николай Васильев</p> <p>Сделки: 4/5 Контакты: 4/5 Компании: 4/5</p>	<p>darrina@local.mos.ru Александр Каскевич</p> <p>Сделки: 4/5 Контакты: 4/5 Компании: 4/5</p>
<p>aharkova@team.mos.com Анастасия Харьковская</p> <p>Сделки: 4/5 Контакты: 4/5 Компании: 4/5</p>	<p>vkorikova@team.mos.com Виктория Корикова</p> <p>Сделки: 4/5 Контакты: 4/5 Компании: 4/5</p>
<p>stasdimirov@yandex.ru Стас Димиров</p>	<p>aqorelov@yandex.ru Александр Горелов</p>

Рабочее середовище

The screenshot displays the amoCRM web interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for 'Новые', 'Постпродажи', 'Маркетинг', 'USA', and 'Список'. A search bar is located to the right of these tabs. Below the navigation bar, there are five summary cards showing lead statistics: 'Получен новый лид' (19 deals, 643,000 rub), 'Взято в работу' (35 deals, 165,000 rub), 'Проведена квалификация' (14 deals, 77,000 rub), 'Отправлено КП' (48 deals, 1,970,000 rub), and 'Ознакомлен' (37 deals, 1,385,200 rub).

The main content area is a table of leads, organized into columns. Each lead entry includes a name, a date, and a description of the lead source. The table is color-coded by status: yellow for 'Получен новый лид', green for 'Взято в работу', blue for 'Проведена квалификация', purple for 'Отправлено КП', and red for 'Ознакомлен'. A sidebar on the left contains navigation icons for 'Рабочий стол', 'Сделки', 'Контакты', 'Почта', 'Задачи', 'Аналитика', and 'Настройки'.

Статус	Имя	Дата	Описание
Получен новый лид	Влад	04.05.2016	Новая заявка с сайта
Получен новый лид	Анастасия Вейраева	12.02.2016	Поток клиентов
Получен новый лид	Зоя Плотинова	04.05.2016	Лид от амо - RamYoga
Получен новый лид	Юрий		Лид от амо - slicstone.ru
Получен новый лид	Билецкий Дмитрий	04.05.2016	Лид от амо - Viasat
Получен новый лид	Артем	04.02.2016	Новая заявка с сайта
Получен новый лид	Роман	05.05.2016	Кальяны Казань
Получен новый лид	Илья Перламонов		Лид от амо - Оксан Инвес
Получен новый лид	Игорь	04.03.2016	Лид от амо - Сербит Клиник
Получен новый лид	Николай	04.02.2016	ЦИАН
Получен новый лид	Алексей	05.03.2016	Лид от амо Русский профиль
Получен новый лид	Александр		Франшизы из Ижевска
Получен новый лид	Смирнов Артём	04.03.2016	Лид от амо - Мостовые Кубани
Получен новый лид	Дмитрий	04.05.2016	Лид от амо - prof-x
Получен новый лид	Артем Горшенин	01.02.2016	Артём (Петропавловск-Камчатский)
Получен новый лид	Дмитрий Быков	05.03.2016	Лид от амо - westgroup
Получен новый лид	Алексей Петров		Новая заявка с входящего
Получен новый лид	Денис Хоклов	04.05.2016	Новая заявка с входящего письма
Получен новый лид	Андрей Касьян	04.05.2016	Лид от амо - FamLife
Получен новый лид	Андрей	28.01.2016	МТТ
Получен новый лид	Михаил Юлианн	05.03.2016	Лид от амо - Вираж
Получен новый лид	Никита		Никита "Clayton & Boyers"
Получен новый лид	Лаврищук Дмитрий	05.03.2016	Лид от амо - uCoz
Получен новый лид	Максим Сергеевич Домарев	04.03.2016	Лид от амо - EASTorg
Получен новый лид	Сергей Поляков	07.12.2015	Библ клуб
Получен новый лид	Даниэль	03.03.2016	Лид от амо - стройэкспертиза
Получен новый лид	Максим Тухалин		новый лид от амо
Получен новый лид	Дмитрий Ершов	05.12.2015	Стоматологическое Агентство Наны Г...
Получен новый лид	Данил Фролов	04.05.2016	Лид от амо - OOO СТЭС
Получен новый лид	Глеб	30.11.2015	ГК «АЛОР»
Получен новый лид	Александр		Новый лид от амо - Палитра
Получен новый лид	Алиса		Алиса (Фитнес клуб)
Получен новый лид	Анатолий Яковлев, ИП Яковлев А.В.	27.11.2015	Анатолий Москва Йога
Получен новый лид	Алина Выхнова	04.05.2016	Лид от амо - Декор
Получен новый лид	Дмитрий	24.11.2015	Дмитрий
Получен новый лид	Аким Козлов	02.05.2016	Новый лид от амо - железобетон
Получен новый лид	Евгений		Евгений (пишите на почту)
Получен новый лид	Александр	25.11.2015	Александр ДВЮ
Получен новый лид	Денис	04.05.2016	Денис
Получен новый лид	Андрей Матвеев	15.08.2015	Денис Рудин
Получен новый лид	Денис Рудин	02.05.2016	Алексей

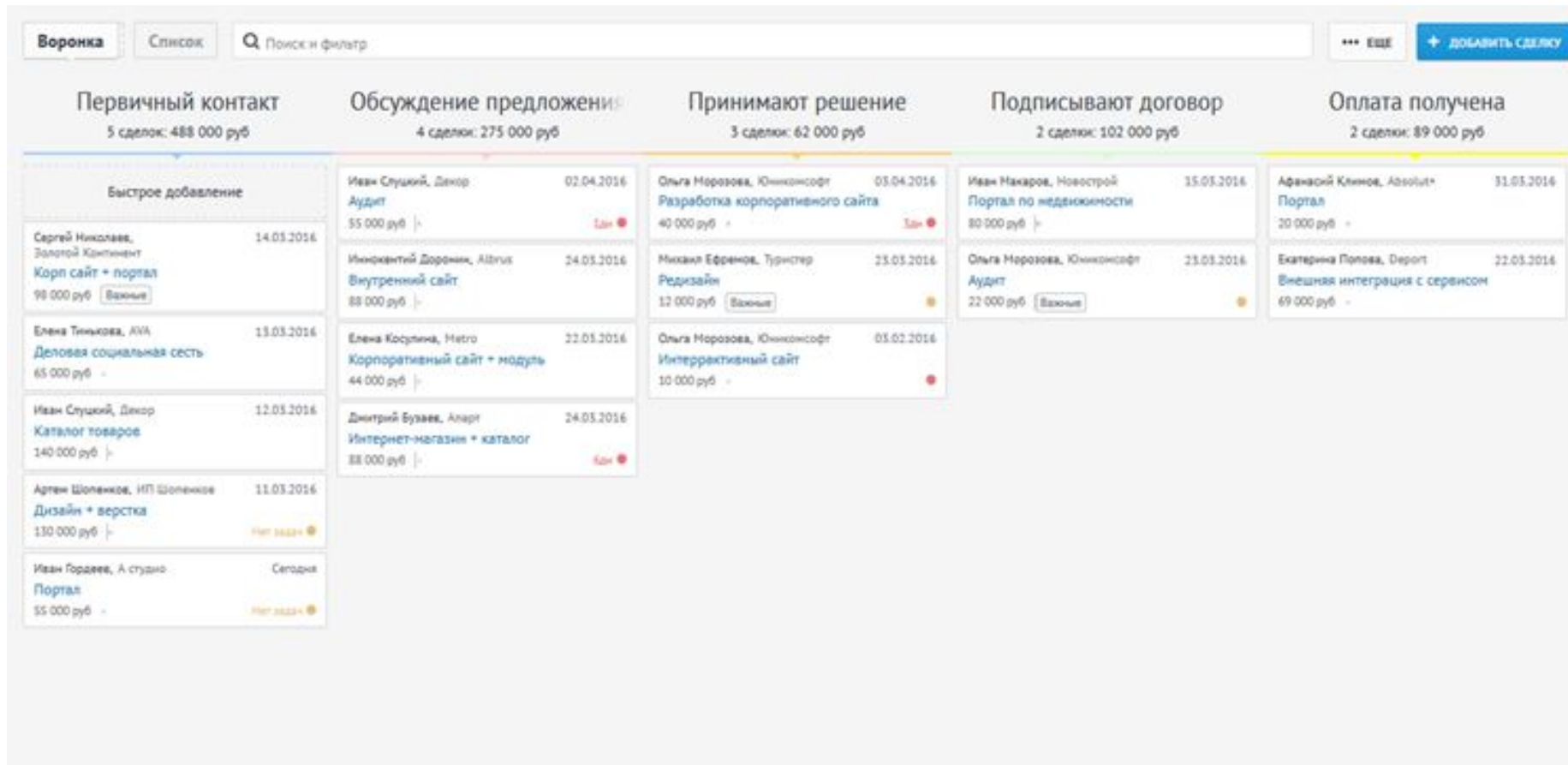
Систематизована клієнтська база

The image displays a screenshot of a CRM system interface. On the left, a dark sidebar contains navigation icons for 'Рабочий стол' (Dashboard), 'Сделкам' (Deals), 'Покупатели' (Buyers), 'Задачи' (Tasks), 'Список' (List), 'Почта' (Mail), 'Аналитика' (Analytics), and 'Настройки' (Settings). The main content area is titled 'СДЕЛКИ' (DEALS) and includes sections for 'ИСТОЧНИКИ СДЕЛОК' (Deal Sources) and 'СКОРИНГ' (Scoring). The 'ИСТОЧНИКИ СДЕЛОК' section shows a 'Неразобранное' (Unprocessed) status with a description: 'Поступившие запросы в виде заявок в статусе "Неразобранное"'. Below this, there is a 'Форма #151074153' (Form #151074153) and a '+ Добавить источник' (Add source) button. The 'СКОРИНГ' section explains that scoring allows assigning a lead score to a deal, indicating the probability of successful completion, and includes a 'Настроить' (Configure) link.

In the center, a 'Редактор полей' (Field Editor) modal window is open, showing options for 'Темы формы' (Form themes), 'Текст' (Text), 'Расположение' (Position), 'Шрифт' (Font), 'T' (Text color), 'Поля' (Fields), 'Фон' (Background), and 'Форма поля' (Form field). The form fields are: 'ФИО' (Full name), 'Телефон' (Phone), 'Email', and 'Примечание' (Note). A red 'Отправить' (Send) button is at the bottom. The modal also features 'Отмена' (Cancel) and 'Сохранить' (Save) buttons.

On the right, a 'СДЕЛКИ' (DEALS) section shows a form with fields for 'Название сделки' (Deal name) and 'Бюджет' (Budget). Below it are sections for 'КОНТАКТЫ' (CONTACTS), 'КОМПАНИИ' (COMPANIES), and 'ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ' (ADDITIONAL). A 'Назад' (Back) button and a 'Сохранить' (Save) button are visible at the top right of the main interface.

Индивидуально спланирована воронка продаж



Етапи впровадження АтоCRM

- Аудит поточної системи продажів
- Налаштування бізнес-процесів продажів
- Імпорт клієнтської бази
- Налаштування воронки продажів і етапів продажів
- Налаштування прав користувачів і заборона видалення і редагування завдань
- Налаштування додаткових полів і обов'язковість їх заповнення
- Поштовий сервіс: підключення поштових скриньок, налаштування шаблонів листів
- Підключення ІР телефонії: дзвінок з CRM, запис розмов, зворотна інтеграція: відкриття картки клієнта і ключової інформації по дзвінку
- Навчання користувачів

Тарифи на користування

ЦЕНА ЗА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ В МЕСЯЦ

RUB

UAH

Базовый план

299

- Настройки этапов продаж и мультиворонки
- Интеграция аккаунта с почтой и телефонией
- Автоматический поиск и объединение дублей

Расширенный

599€

- Автоматическая воронка продаж (Digital pipeline)
- Обязательность заполнения полей сделок
- Встроенный индекс потребительской лояльности

Профессиональный

899

- Digital розница - решение для розницы и торговли
- Бэкап данных с отправкой архива на почту
- Мониторинг активности всех пользователей