

## **Алгоритм работы с входящей заявкой/сделкой от оператора.**

**Цель: помочь менеджеру быстрее сориентироваться с правилами работы с входящей заявкой/сделкой и последовательностью действий.**

### **Термины, которые мы используем для работы в Битрикс 24.**

**Лид** - это самый-самый «холодный контакт», зацепка, которая может стать клиентом, а может и не стать. Это может быть email, номер телефона, даже какое-то событие - всё, что может послужить источником для ваших менеджеров по продажам; все, за что можно «зацепиться», чтобы в будущем получить клиента.

**Контакт** - это частное лицо или человек, представляющим какую-либо компанию.

**Компания** – это юридическое лицо. Организация, которая является нашим Поставщиком или Покупателем услуги.

**Счет** - финальный этап процесса продаж. Когда сделка заключена, мы создаём счет и выставляем его клиенту для оплаты.

**Реквизиты организации** - перечень данных, который помогает однозначно идентифицировать организацию. Включает название организации, ИНН, КПП, адреса, телефоны, данные о банковских счетах и т. д.

**Задача** – это главный инструмент для планирования и регулирования работ внутри компании.

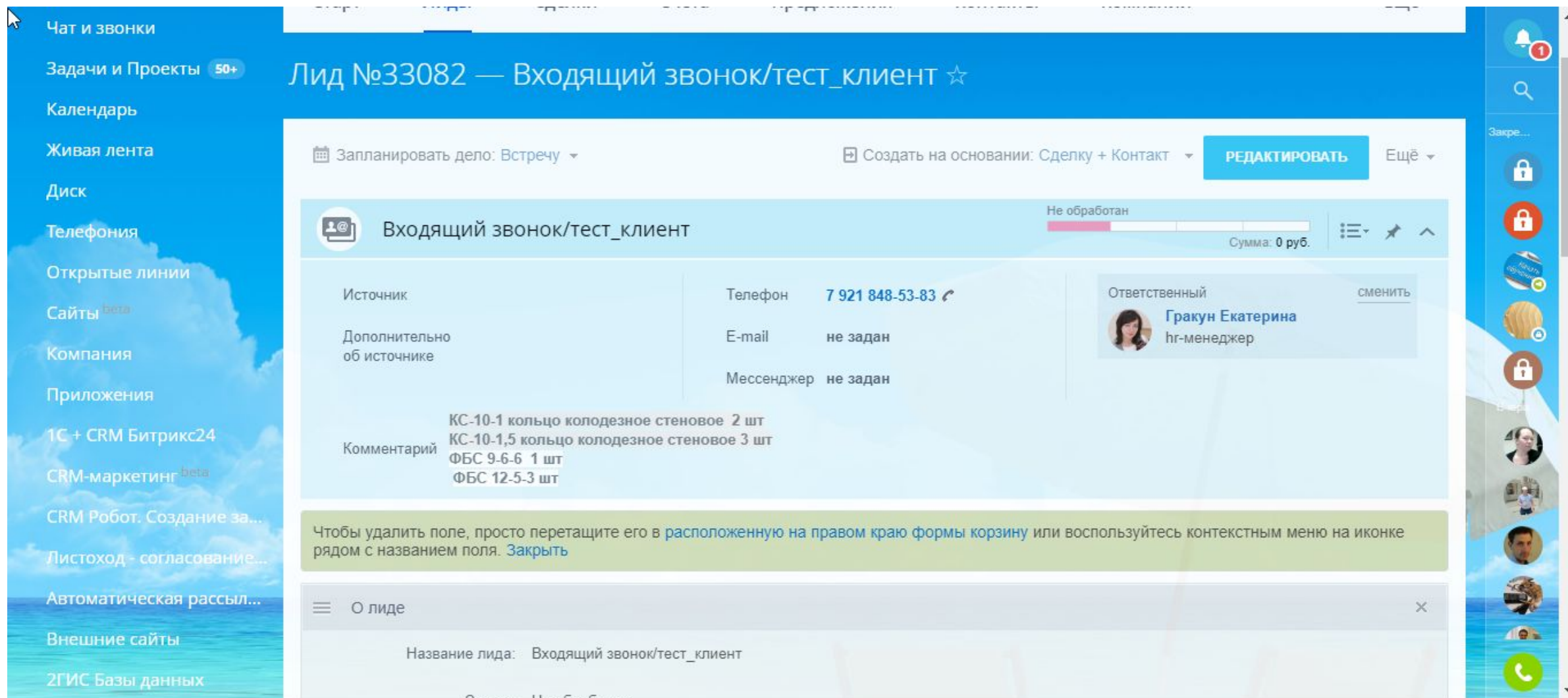
**Сделка** - основная цель бизнеса и результат работы с клиентом. По сути это и есть продажа товара или услуги:)

В Битрикс24.CRM сделка - важный элемент рабочего процесса. Потенциальные клиенты постепенно приходят к сделке, а сама сделка в процессе работы превращается в коммерческое предложение или счёт на оплату.

**Товары** – это продукт или услуга, имеющиеся в системе CRM для участия в сделках.

**Карточка компании (предприятия)** представляет собой внутренний документ учреждения, содержащий в себе определенные данные о компании. Карточка компании (предприятия) исполняет роль своеобразной визитки, которую нужно в обязательном порядке предоставить будущим партнерам по бизнесу (контрагентам).

1. Оператору поступает входящий лид от клиента. В Битрикс 24 входящий лид создается автоматически.



2. На основании лида оператор создает входящую заявку/сделку и контакт.

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. On the left is a blue sidebar with navigation items: 'Чат и звонки', 'Задачи и Проекты 50+', 'Календарь', 'Живая лента', 'Диск', 'Телефония', 'Открытые линии', 'Сайты beta', 'Компания', 'Приложения', '1С + CRM Битрикс24', 'CRM-маркетинг beta', 'CRM Робот. Создание за...', 'Листовой - согласование...', 'Автоматическая рассыл...', and 'Внешние сайты'. The main header is blue and contains 'Лид №33082 — Входящий звонок/тест\_клиент ☆'. Below the header, there are buttons: 'Запланировать дело: Встречу', 'Создать на основании: Сделку + Контакт', 'РЕДАКТИРОВАТЬ', and 'Ещё'. A progress bar shows 'Не обработан'. A context menu is open over the 'Создать на основании' button, listing 'Сделку + Контакт' (highlighted), 'Сделку', 'Контакт', and 'Выбрать из списка...'. The lead card itself has fields for 'Источник', 'Дополнительно об источнике', 'Телефон' (7 921 848-53-83), 'E-mail' (не задан), 'Мессенджер' (не задан), and 'Комментарий' (КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт, КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт, ФБС 9-6-6 1 шт, ФБС 12-5-3 шт). A green banner at the bottom of the card provides instructions on how to delete a field. At the bottom of the screen, a panel shows 'О лиде' and 'Название лида: Входящий звонок/тест\_клиент'. The URL 'https://westgroup.bitrix24.ru/crm/lead/show/33082/#' is visible in the bottom left corner.

Чат и звонки

Задачи и Проекты 50+

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листовой - согласование...

Автоматическая рассыл...

Внешние сайты

Лид №33082 — Входящий звонок/тест\_клиент ☆

Запланировать дело: Встречу

Создать на основании: Сделку + Контакт

РЕДАКТИРОВАТЬ

Ещё

Не обработан

Входящий звонок/тест\_клиент

Источник

Дополнительно об источнике

Телефон 7 921 848-53-83

E-mail не задан

Мессенджер не задан

Комментарий

КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт

КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт

ФБС 9-6-6 1 шт

ФБС 12-5-3 шт

Сменить

Сделку + Контакт

Сделку

Контакт

Выбрать из списка...

Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или воспользуйтесь контекстным меню на иконке рядом с названием поля. [Заккрыть](#)

О лиде

Название лида: Входящий звонок/тест\_клиент

<https://westgroup.bitrix24.ru/crm/lead/show/33082/#>



<https://westgroup.bitrix24.ru/company/personal/user/88/calendar/>



#### 4. Создана сделка.

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листоход - согласование...

Автоматическая рассыл...

Внешние сайты

2ГИС Базы данных

Work&Play

Перехватчик

Ещё -

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

Новая сделка

О сделке

Сделать сделку регулярной ☐

Местоположение:   
Наберите название города или страны

\*Источник:

Название:

Стадия сделки:

Ответственный:

Дата начала:

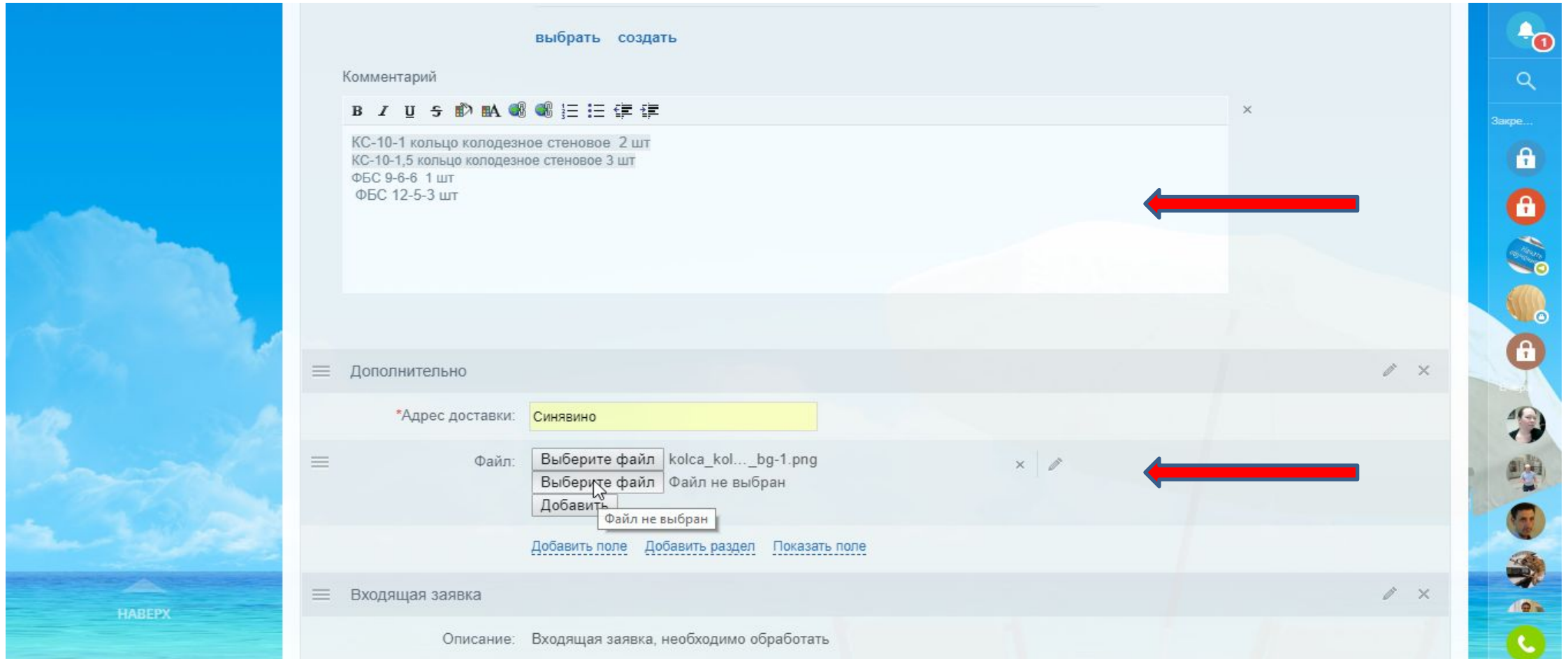
Тип:

☐ Доступна для всех

[Добавить поле](#) [Добавить раздел](#) [Показать поле](#)

О клиенте

5. В комментарий к сделке оператор вносит всю полученную от КОНТАКТА информацию. Потребность, сроки, адрес доставки. Подгружает фото, чертежи и другие файлы, которые присылает контакт.



6. Новая сделка имеет статус «Входящая заявка».

The screenshot displays the Westgroup 24 CRM interface. The top navigation bar includes the company logo, a search bar, the time (10:25), and the user profile (Граун Екатерина). The left sidebar lists various CRM modules like CRM, Чат и звонки, Задачи и Проекты, Календарь, Живая лента, Диск, Телефония, Открытые линии, Сайты, Компания, Приложения, 1С + CRM Битрикс24, CRM-маркетинг, CRM Робот, and Листход.

The main content area shows a deal titled "Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест". The deal status is "Входящая заявка", indicated by a red arrow. The deal details include:

- Тип: ЖБИ
- Сумма: 0
- Валюта: Рубль
- Вероятность: (empty)
- Комментарий: КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт, КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт, ФБС 9-6-6 1 шт, ФБС 12-5-3 шт

The right sidebar shows the deal's progress bar, sum (0 руб.), and the responsible person (Граун Екатерина, hr-менеджер).



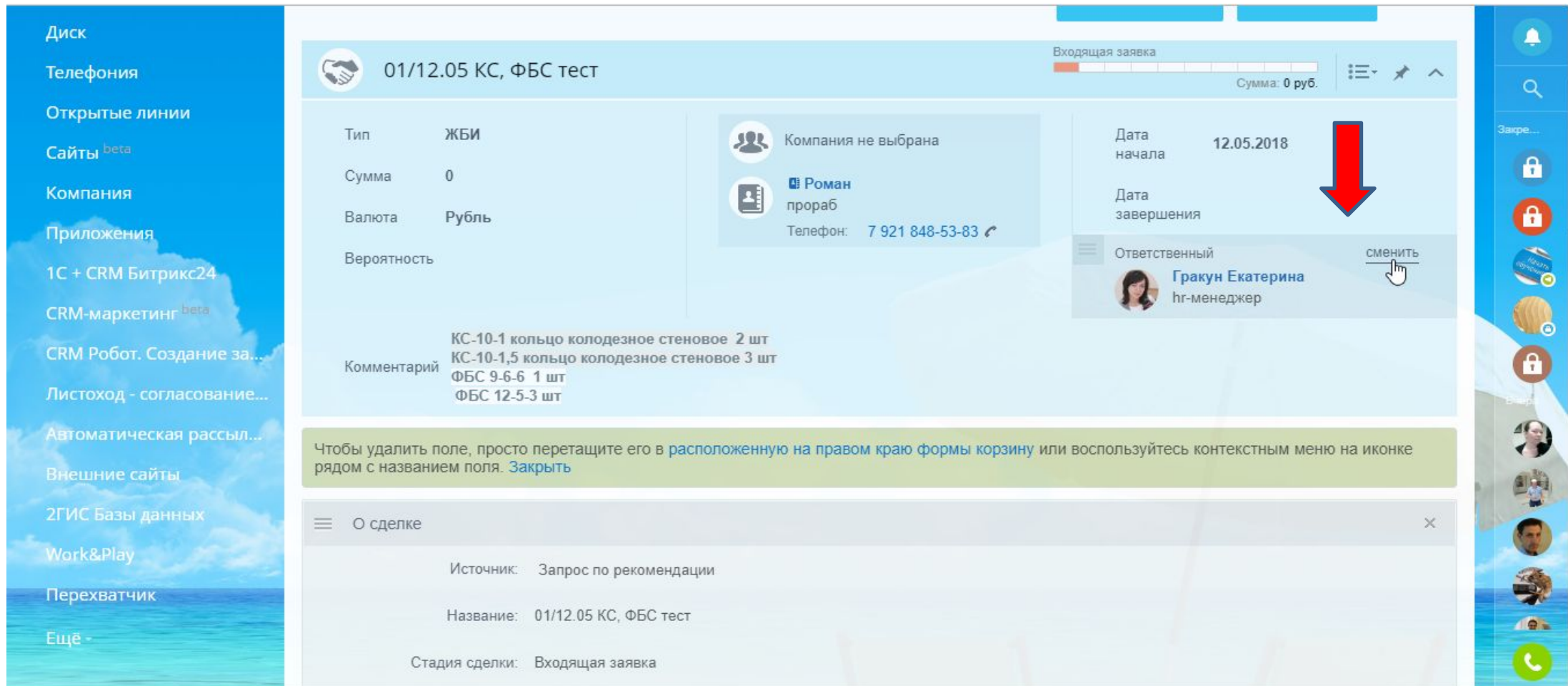
7. Так вы видите свои сделки. Вы можете выбирать фильтр, например «сделки в работе» или «успешные сделки»

The screenshot shows the Westgroup 24 CRM interface. The top navigation bar includes 'CRM 2', a search bar, the time '10:26', and the user 'Гракун Екатерина'. The main navigation tabs are 'Старт', 'Лиды', 'Сделки' (highlighted with a red '2'), 'Счета', 'Предложения', 'Контакты', and 'Компании'. The left sidebar lists various CRM features like 'Чат и звонки', 'Задачи и Проекты', 'Календарь', etc. The main content area shows a filter for 'Сделки в работе' and a table of deals.

Сделки: 2 с делами на сегодня

СДЕЛКА	СТАДИЯ СДЕЛКИ	ДЕЛА	КЛИЕНТ	ОТВЕТСТВЕНН...	ДАТА СОЗДА
01/12.05 КС, ФБС тест ЖБИ	Входящая заявка	12.05.2018 10:24 Входящая заявка/сделка №37924	Роман	Гракун Екатерина	1 минуту на
Тестовый клиент 1 ЖБИ	Входящая заявка	12.05.2018 10:03 Входящая заявка/сделка №37922	Екатерина	Гракун Екатерина	22 минуты
41/11.05 Геомембрана Нерудные материалы	Назначен ответственный	11.05.2018 18:50 Входящая заявка/сделка №37920 для Мещанов Кирилл	Иван	Мещанов Кирилл	вчера
40/11.05 крошка асфальтовая Нерудные материалы	Назначен ответственный	11.05.2018 18:48 Входящая заявка/сделка №37918	Светлана	Мещанов Кирилл	вчера

8. Оператор меняет ответственного с себя на менеджера по продажам, которому распределена сделка. Менеджер по продажам получает в работу сделку со статусом «Назначен ответственный».



9. Ответственный менеджер по продажам назначается в зависимости от направления и сегмента в котором работает. Например, направление ЖБИ, сегмент Благоустройство.

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листоход - согласование...

Автоматическая рассыл...

Внешние сайты

2ГИС Базы данных

Work&Play

Перехватчик

Еще -

01/12.05 КС, ФБС тест

Тип

ЖБИ

Сумма

0

Валюта

Рубль

Вероятность

Комментарий

КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт  
КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт  
ФБС 9-6-6 1 шт  
ФБС 12-5-3 шт

Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или рядом с названием поля. [Заккрыть](#)

О сделке

Источник: Запрос по рекомендации

Название: 01/12.05 КС, ФБС тест

Стадия сделки: Входящая заявка

Входящая заявка

Компания не выбрана

Роман

прораб

Телефон: 7 921 848-53-83

Говорущенко Екатерина

Должность: Офис Менеджер

Подразделения: Коммерческий отдел

Кому подчиняется: Кобец Дмитрий

E-mail: [ekaterina.g@westgr.ru](mailto:ekaterina.g@westgr.ru)

Город: Санкт-Петербург

Внутренний телефон: 119

Написать сообщение

Видеозвонок

Последние

Поиск

Говорущенко Екатерина

Горин Юрий

Горин Юрий

Таболин Александр



## 10. Статус сделки: «Назначен ответственный»

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листоход - согласование...

Автоматическая рассыл...

Внешние сайты

2ГИС Базы данных

Work&Play

Перехватчик

Битрикс

Заланировать дело: Встречу

Создать на основании: Счёт

РЕДАКТИРОВАТЬ

КОПИРОВАТЬ

Ещё

01/12.05 КС, ФБС тест

Назначен ответственный

Сумма: 0 руб.

Тип

ЖБИ

Сумма

0

Валюта

Рубль

Вероятность

Компания не выбрана

Роман прораб

Телефон: 7 921 848-53-83

Дата начала

15.2018

Дата завершения

Ответственный

Гракун Екатерина hr-менеджер

СМЕНИТЬ

Комментарий

КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт  
КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт  
ФБС 9-6-6 1 шт  
ФБС 12-5-3 шт

Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или воспользуйтесь контекстным меню на иконке рядом с названием поля. [Заккрыть](#)

О сделке

Источник: Запрос по рекомендации

Название: 01/12.05 КС, ФБС тест

11. Получение новой сделки отражается у вас в Битрикс:

Westgroup 24

искать сотрудника, документ, прочее...

10:05

Гракун Екатерина

CRM 1

Чат и звонки

Задачи и Проекты 50+

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листовой - согласование...

Старт

Лиды

Сделки 1

Счета

Предложения

Контакты

Компании

Еще

Сделки ☆

Фильтр + поиск

ЖБИ 1

СОЗДАННЫЕ

ДОБАВИТЬ СДЕЛКУ

Сделки: 1 с делами на сегодня

Канбан

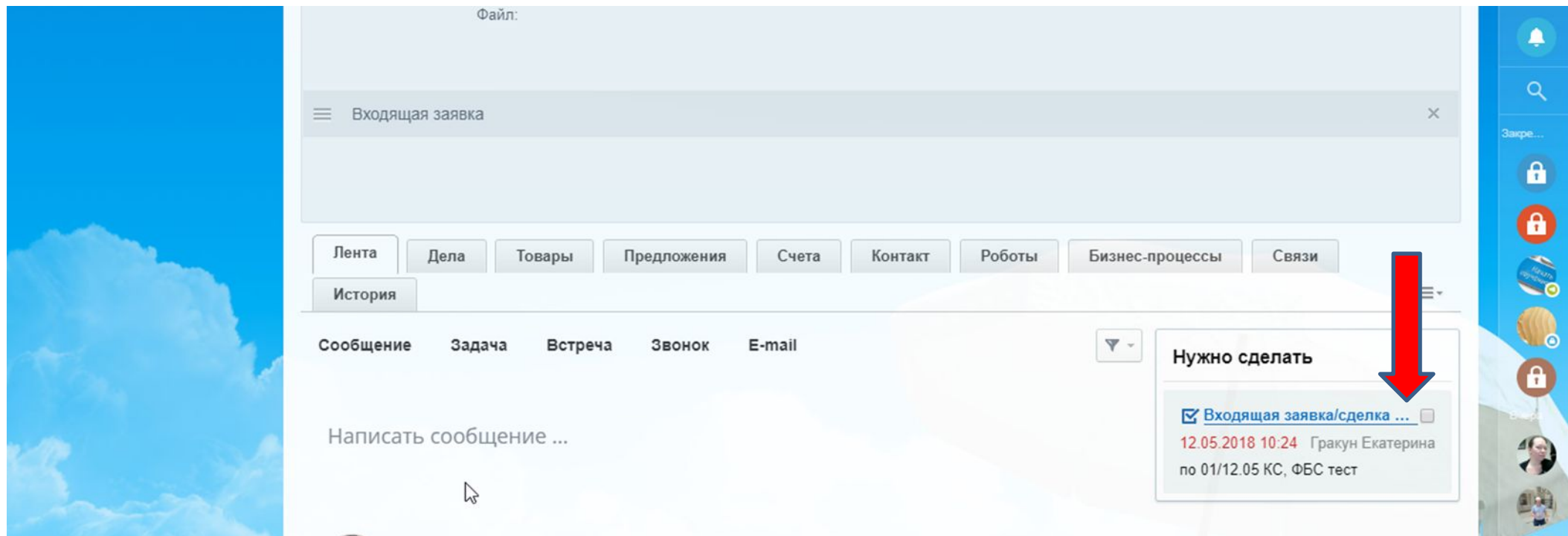
Список

Отчёты


СДЕЛКА	СТАДИЯ СДЕЛКИ	КЛИЕНТ	СУММА/ВАЛЮТА	ДАТА СОЗДАНИЯ	ПРЕДПОЛА
Тестовый клиент 1 ЖБИ	Входящая заявка	Екатерина	0 руб.	1 минуту назад	
38/11.05 Плиты ЖБИ	Назначен ответственный	38/11.05 Плиты Тарас	0 руб.	вчера	
33/11.05 ЖБ Кольцо ЖБИ	Согласование с клиентом	33/11.05 ЖБ Кольцо Максим	0 руб.	вчера	
33/11,05 Полусферы 2 шт ЖБИ	Назначен ответственный	Сергей	0 руб.	вчера	
АЮ 11.05.18/ Люки чугу. легкий 5 шт. ЖБИ	Счет выставлен	АКТЮБИНСК ООО	14 750 руб.	вчера	





12. В вашей сделке отражена задача: Входящая заявка/ сделка. Она формируется автоматически при создании сделки.




13. Войдите в задачу. Здесь вы можете составить чек лист с действиями, которые вам нужно совершить по вашей сделке.




Входящая заявка/сделка №37924 

[ДОБАВИТЬ](#) 

Задача № 23104 - ждет выполнения, просрочена


Сделать важной задачей 

Вы назначены ответственным менеджером на входящую заявку 37924. Вам необходимо срочно ознакомиться с условиями заявки, сделать просчет, выставить счет в разделе СЧЕТА, связаться с клиентом и сообщить результат просчета. 

Чек-лист


[добавить](#) [разделитель](#)

Задача в проекте (группе): [Добавить](#)

 0 [Нравится](#)


Элементы CRM

Сделка: 01/12.05 КС, ФБС тест


 00:00:00


[НАЧАТЬ УЧЕТ МОЕГО ВРЕМЕНИ](#)


[ЗАВЕРШИТЬ](#)

ЕЩЁ 

[Редактировать](#)


Комментарии  0


История  1

Время  00:00:00

Ждет выполнения  
с 12.05.2018 10:24:56

Крайний срок: 12.05.2018 10:24:56

 **Задача просрочена!**

Напоминание:  [Напомнить](#)

Поставлена: 12.05.2018 10:24:56


Затрачено: 00:00:00


Старт: 12.05.2018














Финиш: 12.05.2018 10:24:56

Оценка: Нет оценки

Постановщик

 **Гракун Екатерина**  
hr-менеджер

НАВЕРХ 



14. Для создания чек листа внесите действие в строчку и нажмите Добавить. Автоматически откроется следующая строка для записи. Когда пункт выполнен, поставьте галочку в ячейку напротив пункта.

Входящая заявка/сделка №37924 [↗](#)

**Задача № 23104 - ждет выполнения, просрочена** Сделать важной задачей 🔥

Вы назначены ответственным менеджером на входящую заявку 37924. Вам необходимо срочно ознакомиться с условиями заявки, сделать просчет, выставить счет в разделе СЧЕТА, связаться с клиентом и сообщить результат просчета.

Чек-лист

- ☒ 1. Позвонить клиенту [✎](#) [✕](#)
- ☐ 2. Озвучить цену
- ☐ 3. Выставить счет

Что нужно сделать [✓](#) [✕](#)

[добавить](#) [разделитель](#)

Задача в проекте (группе): [Добавить](#) 👍 0 Нравится

Элементы CRM | Сделка: 01/12.05 КС, ФБС тест

**Ждет выполнения с 12.05.2018 10:24:56**

Крайний срок: **12.05.2018 10:24:56**

**⚠ Задача просрочена!**

Напоминание: 🔔 [Напомнить](#)

Поставлена: 12.05.2018 10:24:56

Затрачено: 00:00:00

Старт: 12.05.2018

Финиш: 12.05.2018 10:24:56

Оценка: [Нет оценки](#)

Постановщик

**Гракун Екатерина**  
hr-менеджер

15. Выполненный пункт будет считаться выполненным. Добавлять новые пункты чек-листа вы можете в любой момент.

×

Входящая заявка/сделка №37924 [↗](#)

ДОБАВИТЬ ▾

Задача № 23104 - ждет выполнения, просрочена Сделать важной задачей 🔥

Вы назначены ответственным менеджером на входящую заявку 37924. Вам необходимо срочно ознакомиться с условиями заявки, сделать просчет, выставить счет в разделе СЧЕТА, связаться с клиентом и сообщить результат просчета. ★

Чек-лист (Выполнено 3 из 6)

☐ 4. Контроль оплаты счета

☐ 5. Счет оплачен

☐ 6. Закрыть входящую заявку/сделку

✓ ✕

[добавить](#) [разделитель](#)

▼ ВЫПОЛНЕНО (3)

☒ 1. Позвонить клиенту

☒ 2. Озвучить цену

☒ 3. Выставить счет

Задача в проекте (группе): [Добавить](#) 👍 0 Нравится

Ждет выполнения  
с 12.05.2018 10:24:56

Крайний срок: 12.05.2018 10:24:56

⚠ Задача просрочена!

Напоминание: 🔔 [Напомнить](#)

Поставлена: 12.05.2018 10:24:56


Затрачено: 00:00:00

Старт: 12.05.2018














Финиш: 12.05.2018 10:24:56

Оценка: [Нет оценки](#)

Постановщик

 **Гракун Екатерина**  
hr-менеджер

Ответственный сменить



16. Когда все пункты вашего чек листа будут выполнены завершите работу с Входящей заявкой/сделкой. Это можно сделать перед переводом сделки в статус «Завершить сделку».

Входящая заявка/сделка №37924 [↗](#) ДОБАВИТЬ ▾

Задача № 23104 - ждет выполнения, просрочена Сделать важной задачей 🔥

Вы назначены ответственным менеджером на входящую заявку 37924. Вам необходимо срочно ознакомиться с условиями заявки, сделать просчет, выставить счет в разделе СЧЕТА, связаться с клиентом и сообщить результат просчета. ★

Чек-лист (Выполнено 6 из 6)

[добавить](#) [разделитель](#)

– ВЫПОЛНЕНО (6)

- ☒ 1. Позвонить клиенту
- ☒ 2. Озвучить цену
- ☒ 3. Выставить счет
- ☒ 4. Контроль оплаты счета
- ☒ 5. Счет оплачен
- ☒ 6. Закрыть входящую заявку/сделку

Задача в проекте (группе): [Добавить](#) 👍 0 Нравится

🕒 00:00:00 НАЧАТЬ УЧЕТ МОЕГО ВРЕМЕНИ **ЗАВЕРШИТЬ** ЕЩЁ ▾ [Редактировать](#)

Ждет выполнения  
с 12.05.2018 10:24:56

Крайний срок: **12.05.2018 10:24:56**

**⚠ Задача просрочена!**

Напоминание: 🔔 [Напомнить](#)

Поставлена: 12.05.2018 10:24:56

Затрачено: 00:00:00

Старт: 12.05.2018

Финиш: 12.05.2018 10:24:56

Оценка: Нет оценки

Постановщик

**Гракун Екатерина**  
hr-менеджер

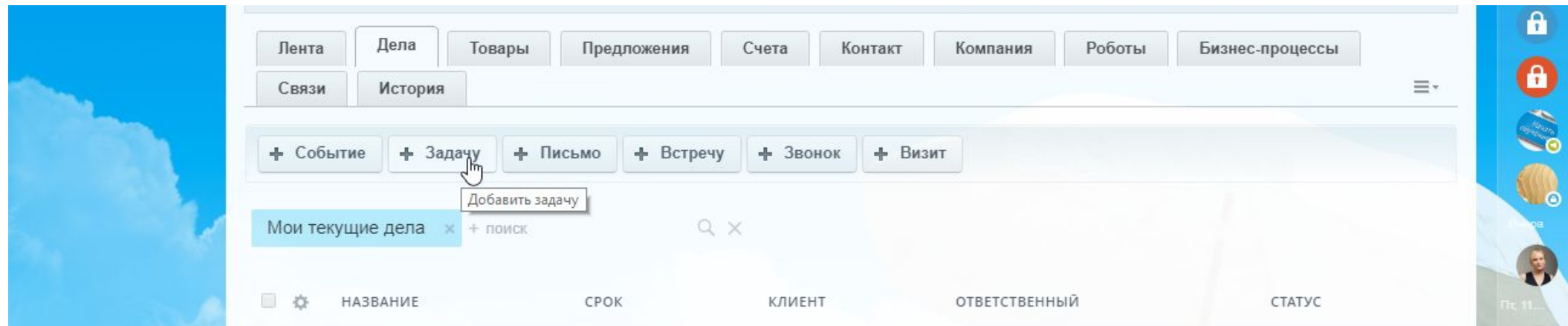
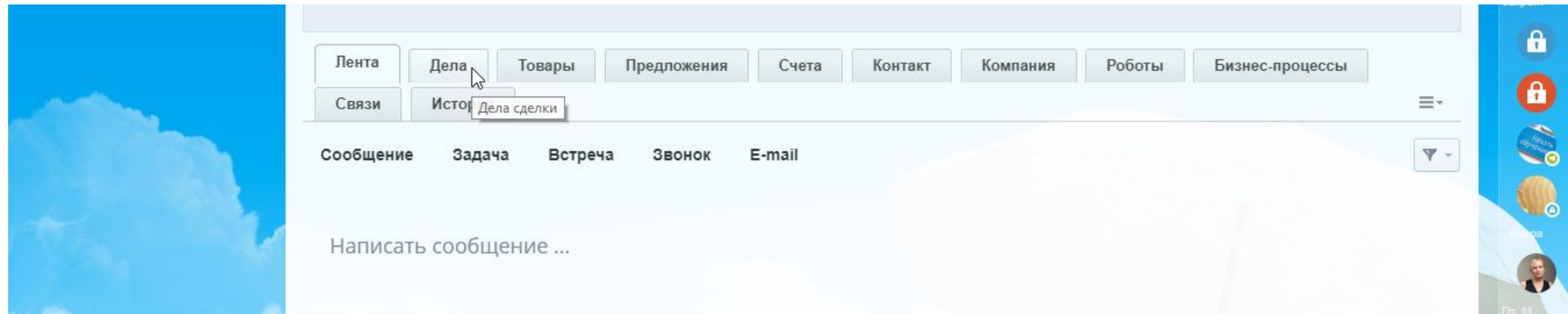
Ответственный сменить

Соисполнители добавить

Наблюдатели сменить



17. Также из сделки вы можете ставить себе задачи на определенную дату и время, например если вы планируете совершить звонок клиенту позже или отправить КП. Задача будет отражаться в вашем календаре и Битрикс напомнит об ее выполнении. Зайдите во вкладку ДЕЛА.



18. В названии напишите кратко что нужно сделать. Обязательно заполните крайний срок выполнения задачи.

×

Новая задача

ШАБЛОНЫ ЗАДАЧ ▾

CRM: Позвонить через 2 часа.

☐ Это важная задача 🔥

**B** *I* U ~~S~~ T<sub>x</sub> **A** Шрифт ▾ A~  $\frac{1}{3}$   $\frac{2}{3}$   $\frac{1}{4}$   $\frac{3}{4}$   $\langle \dots \rangle$  BB CODE

Позвонить через 2 часа - озвучить цену

Чек-лист A

Ответственный

Граун Екатерина ×

+ Добавить еще

Постановщик

Соисполнители

Наблюдатели

Крайний срок

14.05.2018 10:00 ×

Планирование сроков

Еще

▼ Дополнительно (Проект, Учет времени, Напомнить, Повторять, Гант, CRM, Подзадача, Теги, Поля)

НАВЕРХ

ПОСТАВИТЬ ЗАДАЧУ

ПОСТАВИТЬ ЗАДАЧУ И СОЗДАТЬ ЕЩЕ

ОТМЕНА

☐ Сохранить как шаблон

19. Задача будет отражена во вкладке ДЕЛА и в ленте сделки.

Лента Дела Товары Предложения Счета Контакт Компания Роботы Бизнес-процессы

Связи История

+ Событие + Задачу + Письмо + Встречу + Звонок + Визит

Мои текущие дела x + поиск

НАЗВАНИЕ	СРОК	КЛИЕНТ	ОТВЕТСТВЕННЫЙ	СТАТУС
<input checked="" type="checkbox"/> CRM: Отправить КП	14.05.2018 10:00		Гракун Екатерина	

ОТМЕЧЕНО: 0 / 1 ВСЕГО: ПОКАЗАТЬ КОЛИЧЕСТВО СТРАНИЦЫ: 1 НА СТРАНИЦЕ: 20

Лента Дела Товары Предложения Счета Контакт Компания Роботы Бизнес-процессы

Связи История

Сообщение Задача Встреча Звонок E-mail

Написать сообщение ...

Нужно сделать

☒ CRM: Отправить КП

14.05.2018 10:00 Гракун Екатерина

по 01/12.05 КС, ФБС тест

20. Менеджер по продажам берет входящую сделку в работу в течении 10 минут. Любая задержка приводит к тому, что клиент уходит, а вы теряете прибыль. Проверяйте поступление новых сделок каждые 10-15 минут.

The screenshot displays a CRM application interface. On the left is a blue sidebar with navigation items: 'Чат и звонки', 'Задачи и Проекты 50+', 'Календарь', 'Живая лента', 'Диск', 'Телефония', 'Открытые линии', 'Сайты beta', 'Компания', 'Приложения', '1С + CRM Битрикс24', 'CRM-маркетинг beta', 'CRM Робот. Создание за...', 'Листоход - согласование...', 'Автоматическая рассыл...', 'Внешние сайты', and '2ГИС Базы данных'. The top navigation bar includes 'Старт', 'Лиды', 'Сделки', 'Счета', 'Предложения', 'Контакты', 'Компании', and 'Еще'. The main content area shows a deal card titled 'Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест ☆'. The card header includes 'Запланировать дело: Встречу', 'Создать на основании: Счёт', and buttons 'РЕДАКТИРОВАТЬ' and 'КОПИРОВАТЬ'. The deal details include: 'Тип: ЖБИ', 'Сумма: 0', 'Валюта: Рубль', 'Вероятность' (with a progress bar), 'Дата начала: 12.05.2018', and 'Дата завершения'. A contact card for 'Роман прораб' with phone '7 921 848-53-83' is shown. A popup window for 'Роман' displays the phone number '79218485383' and a 'Позвонить' button. The comment field contains: 'КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт', 'КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт', 'ФБС 9-6-6 1 шт', and 'ФБС 12-5-3 шт'. A footer note states: 'Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю фишку. Меню на иконке рядом с названием поля. Закрыть'.

Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест ☆

Запланировать дело: Встречу Создать на основании: Счёт РЕДАКТИРОВАТЬ КОПИРОВАТЬ Ещё

Назначен ответственный Сумма: 0 руб.

Тип ЖБИ  
Сумма 0  
Валюта Рубль  
Вероятность

Компания не выбрана  
Роман прораб  
Телефон: 7 921 848-53-83

Дата начала 12.05.2018  
Дата завершения

Статус

Комментарий  
КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт  
КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт  
ФБС 9-6-6 1 шт  
ФБС 12-5-3 шт

Роман  
79218485383  
Позвонить

Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю фишку. Меню на иконке рядом с названием поля. Закрыть

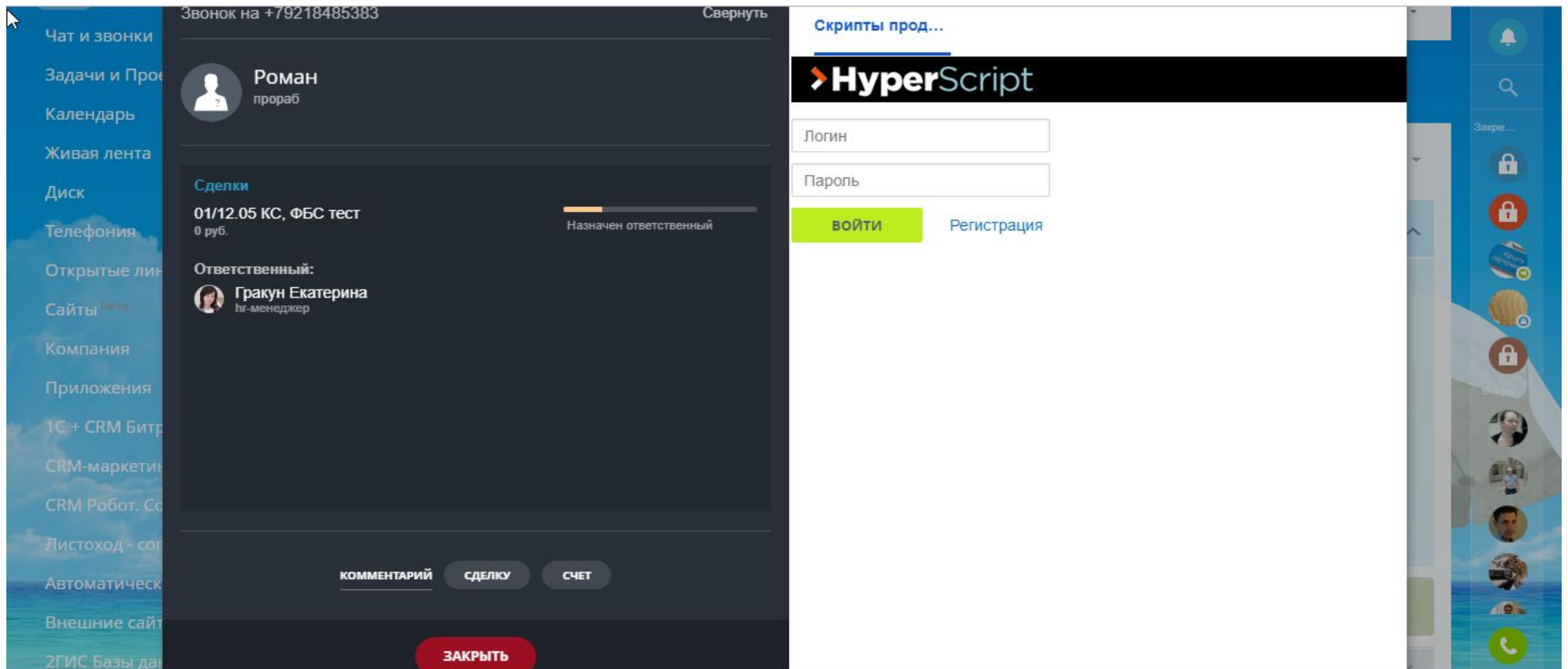


21. Все взаимодействия с клиентом происходят через Битрикс (звонки, отправка КП, счета и другие коммуникации). К вашему аккаунту подключена IP телефония. Для звонка воспользуйтесь гарнитурой. Для звонка контакту нажмите ПОЗВОНИТЬ.

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. The left sidebar contains navigation links: Чат и звонки, Задачи и Проекты (50+), Календарь, Живая лента, Диск, Телефония, Открытые линии, Сайты (beta), Компания, Приложения, 1С + CRM Битрикс24, CRM-маркетинг (beta), CRM Робот. Создание за..., Листход - согласование..., Автоматическая рассыл..., Внешние сайты, and 2ГИС Базы данных. The top navigation bar includes: Старт, Лиды, Сделки, Счета, Предложения, Контакты, Компании, and Ещё. The main header shows the deal title 'Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест' with a star icon. Below the header, there are buttons for 'Запланировать дело: Встречу', 'Создать на основании: Счёт', 'РЕДАКТИРОВАТЬ', 'КОПИРОВАТЬ', and 'Ещё'. The deal card itself has a title '01/12.05 КС, ФБС тест' and a progress bar for 'Назначен ответственный' (Assigned responsible) with a value of 'Сумма: 0 руб.'. The card is divided into sections: 'Тип' (ЖБИ), 'Сумма' (0), 'Валюта' (Рубль), 'Вероятность', 'Комментарий' (КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт, КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт, ФБС 9-6-6 1 шт, ФБС 12-5-3 шт), 'Компания не выбрана', 'Дата начала' (12.05.2018), 'Дата завершения', and 'Статус' (сменить). A modal window is open over the 'Позвонить' button, showing the contact name 'Роман', the phone number '79218485383', and a 'Позвонить' button. The bottom of the screen shows a footer with the text 'Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю ф...' and 'рядом с названием поля. Закрыть'.



22. Во время звонка вы увидите окно, где отражен контакт и номер сделки:



23. Отправка писем клиенту также происходит через Битрикс. Ваша почта синхронизирована.

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. On the left is a blue sidebar with navigation links: Диск, Телефония, Открытые линии, Сайты beta, Компания, Приложения, 1С + CRM Битрикс24, CRM-маркетинг beta, CRM Робот. Создание за..., Листход - согласование..., Автоматическая рассыл..., Внешние сайты, 2ГИС Базы данных, Work&Play, Перехватчик, and Ещё -.

The main area shows a deal card titled "01/12.05 КС, ФБС тест". At the top right of the card, there is a progress bar labeled "Назначен ответственный" and a text "Сумма: 0 руб.". The card contains the following information:

- Тип:** ЖБИ
- Сумма:** 0
- Валюта:** Рубль
- Вероятность:** (empty)
- Комментарий:** КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт  
КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт  
ФБС 9-6-6 1 шт  
ФБС 12-5-3 шт

On the right side of the card, there is a section for the responsible person:

- Дата начала:** 12.05.2018
- Дата завершения:** (empty)
- Ответственный:** Гракун Екатерина (hr-менеджер) with a "СМЕНИТЬ" button.

Below the deal card, there is a green banner with text: "Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или воспользуйтесь контекстным меню на иконке рядом с названием поля. [Заккрыть](#)".

At the bottom, there is a section titled "О сделке" (About deal) with the following details:

- Источник:** Запрос по рекомендации
- Название:** 01/12.05 КС, ФБС тест
- Стадия сделки:** Назначен ответственный

At the bottom left of the interface, there is a text input field containing "mailto:sl-cc@ya.ru".

24. После первого общения с контактом поменяйте статус сделки на «Согласование с клиентом»

**Правило: Сначала совершите действие – потом меняйте статус!**

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface for a deal titled "Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест". The left sidebar contains navigation links: "Задачи и Проекты 50+", "Календарь", "Живая лента", "Диск", "Телефония", "Открытые линии", "Сайты (нет)", "Компания", "Приложения", "1С + CRM Битрикс24", "CRM-маркетинг (нет)", "CRM Робот. Создание за...", "Листход - согласование...", "Автоматическая рассыл...", "Внешние сайты", "2ГИС Базы данных", and "Work&Play".

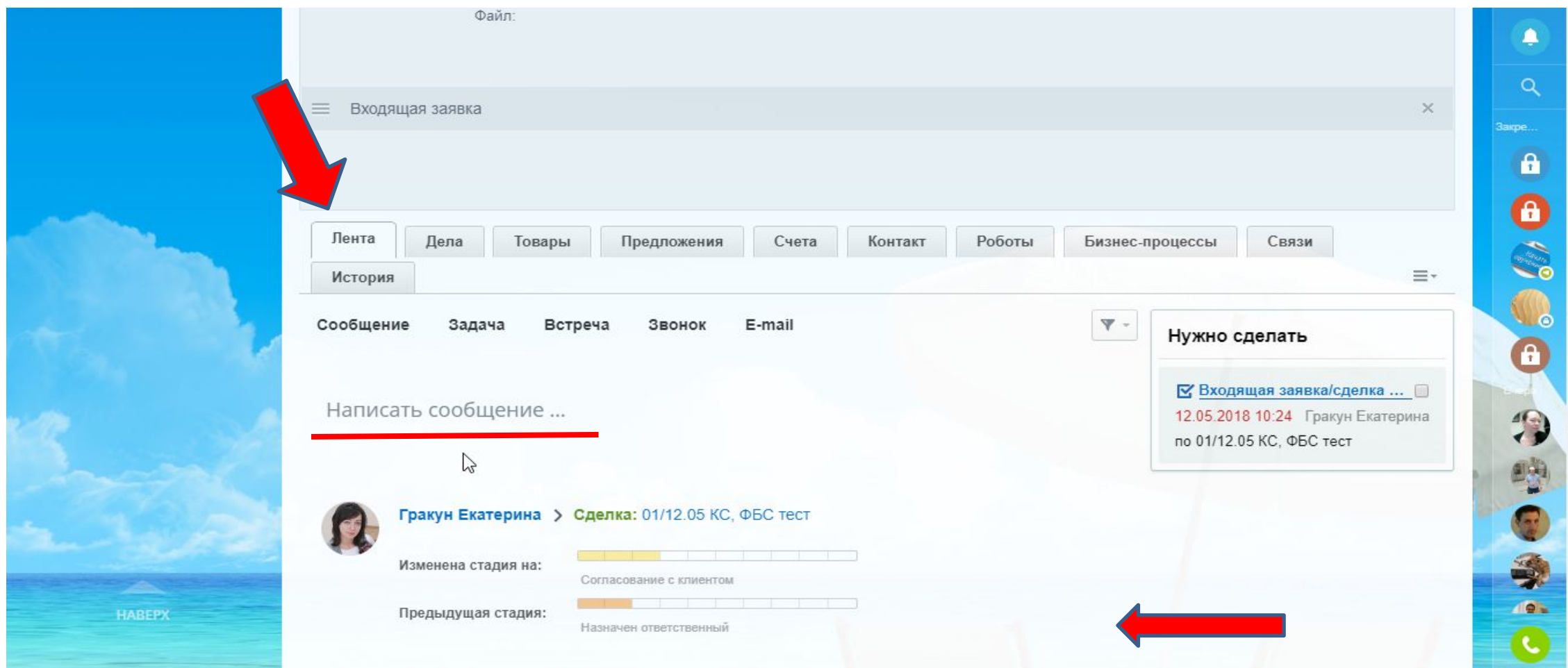
The main content area shows the deal details:

- Запланировать дело:** Встречу
- Создать на основании:** Счёт
- Buttons:** РЕДАКТИРОВАТЬ, КОПИРОВАТЬ, Ещё
- Deal Title:** 01/12.05 КС, ФБС тест
- Status:** Согласование с клиентом (indicated by a progress bar and a tooltip showing "Согласование с клиентом" and "18")
- Summa:** 0
- Currency:** Рубль
- Probability:** (empty)
- Company:** Компания не выбрана
- Contact:** Роман тест, прораб. Телефон: 7 921 848-53-83, Email: sl-cc@ya.ru
- Commentary:** КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт, КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт, ФБС 9-6-6 1 шт, ФБС 12-5-3 шт
- Responsible:** Гракун Екатерина, hr-менеджер (with a "сменить" button)

A green banner at the bottom of the main area provides instructions: "Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или воспользуйтесь контекстным меню на иконке рядом с названием поля. [Заккрыть](#)".

The bottom of the interface shows a tab "О сделке" and a footer "Источник: Запрос по рекомендации".

25. Все ваши действия по сделке: звонки, смены статуса и т.д. будут отражаться в Ленте сделки. Также в Ленту менеджер по продажам заносит комментарии по текущей ситуации по сделке.





26. Вносите всю информацию о работе по сделке в ленту сделки. Это облегчит вашу работу.  
Не надо запоминать – можно забыть, писать на бумажках - вы можете их потерять.

The screenshot displays a CRM application interface. At the top, there is a navigation bar with tabs: Лента, Дела, Товары, Предложения, Счета, Контакт, Роботы, Бизнес-процессы, and Связи. Below this is a sub-bar with tabs: История, Сообщение, Задача, Встреча, Звонок, and E-mail. The main content area shows a feed of deal updates. The first entry is from Екатерина Гракун, titled 'Сделка: 01/12.05 КС, ФБС тест'. The text of the update describes a client call and delivery details. A red arrow points to this entry. To the right, a 'Нужно сделать' (To do) list shows a task 'Входящая заявка/сделка ...' with a due date of 12.05.2018 10:24. The right sidebar contains various icons for notifications, search, and user avatars. The bottom left corner has a 'НАВЕРХ' (Up) button.

Лента Дела Товары Предложения Счета Контакт Роботы Бизнес-процессы Связи

История

Сообщение Задача Встреча Звонок E-mail

Написать сообщение ...

**Нужно сделать**

- ☒ Входящая заявка/сделка ... 12.05.2018 10:24 Гракун Екатерина по 01/12.05 КС, ФБС тест

**Гракун Екатерина > Сделка: 01/12.05 КС, ФБС тест**

Созвонилась с клиентом, продукция нужна 15.05. Доставка Синявино. Две выгрузки по пути. 1 Садоводство Восход, 2.Садоводство Заход. Доставка манипулятором. Выгрузка у въезда в садоводства. Оплата безналичная. Реквизиты высылают на почту.

Комментировать 0 Нравится Ещё

сегодня, 10:44

**Гракун Екатерина > Сделка: 01/12.05 КС, ФБС тест**

Изменена стадия на:

Согласование с клиентом

Предыдущая стадия:

Назначен ответственный

НАВЕРХ

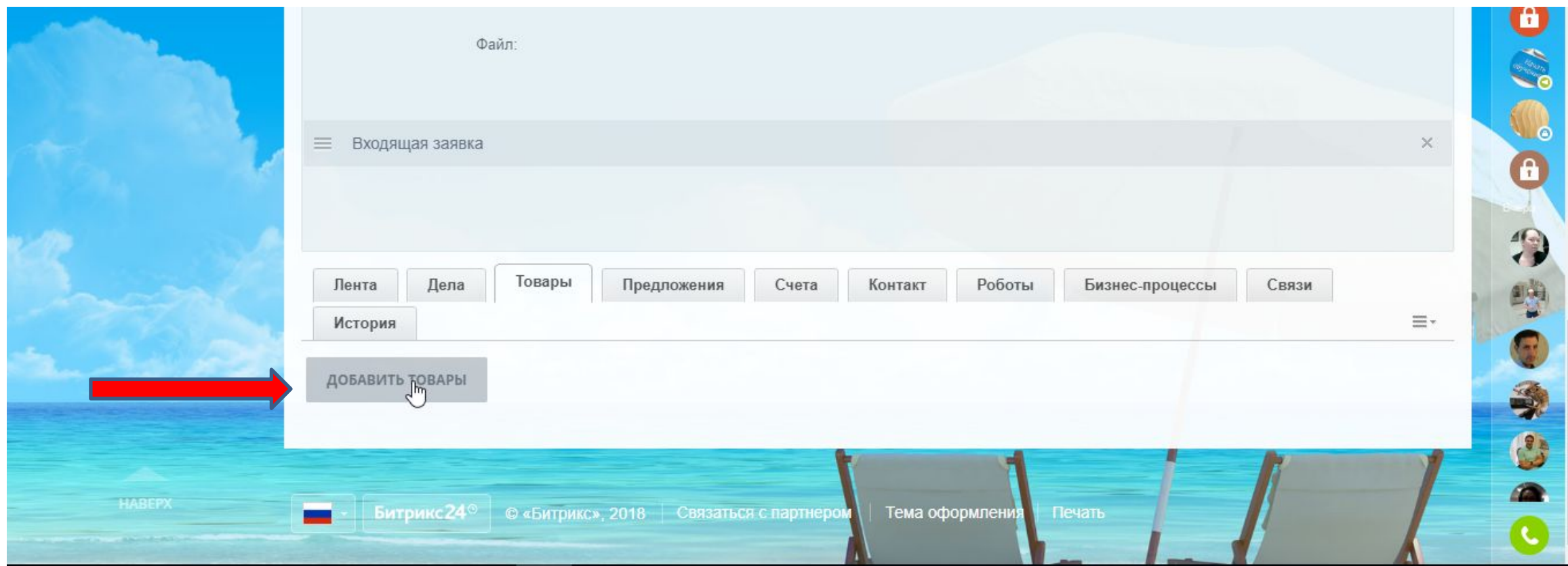


27. После согласования с клиентом необходимой информации, вы озвучили цену клиенту. Вам надо внести Товары: их наименование и стоимость. Нажмите вкладку ТОВАРЫ в вашей сделке.

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface for a specific deal. The main content area is divided into two sections: 'Дополнительно' (Additional) and 'Входящая заявка' (Incoming request). The 'Дополнительно' section shows 'Адрес доставки: Синявино' (Delivery address: Sinyavino) and a 'Файл:' (File) field. The 'Входящая заявка' section is currently empty. Below these sections is a horizontal navigation bar with tabs: 'Лента' (Feed), 'Дела' (Deals), 'Товары' (Goods), 'Предложения' (Offers), 'Счета' (Invoices), 'Контакт' (Contact), 'Роботы' (Bots), 'Бизнес-процессы' (Business processes), and 'Связи' (Connections). The 'Товары' tab is selected, and a sub-tab 'Товары сделки' (Deal goods) is visible. Below the navigation bar, there are tabs for communication methods: 'Сообщение' (Message), 'Задача' (Task), 'Встреча' (Meeting), 'Звонок' (Call), and 'E-mail'. A text input field 'Написать сообщение ...' (Write message ...) is present. On the right side, a 'Нужно сделать' (Need to do) panel shows a task: 'Входящая заявка/сделка ...' (Incoming request/deal ...) with a date and time '12.05.2018 10:24' and a name 'Гракун Екатерина' (Grakun Ekaterina), followed by the text 'по 01/12.05 КС, ФБС тест' (for 01/12.05 KS, FBS test). The bottom of the screen shows the URL 'https://westgroup.bitrix24.ru/crm/deal/show/37924/#'.

https://westgroup.bitrix24.ru/crm/deal/show/37924/#

28. Нажмите ДОБАВИТЬ ТОВАРЫ.



29. Открылось поле, где ТОВАР надо ВЫБРАТЬ.

**Правило: ЗАПРЕЩЕНО добавлять новый товар САМОСТОЯТЕЛЬНО. Это делает Бухгалтерия!**

Если вы не нашли нужный вам Товар или Услугу – напишите информацию в бухгалтерию о внесении новой позиции.

Входящая заявка

Лента Дела Товары Предложения Счета Контакт Роботы Бизнес-процессы Связи

История

ВЫБРАТЬ ТОВАР ДОБАВИТЬ НОВЫЙ ТОВАР

Показать скидку СОХРАНИТЬ

Наименование	Цена (руб.)	Кол-во	Ед. измерения	Итого
1.	0.00	1	шт	0

Добавить строку

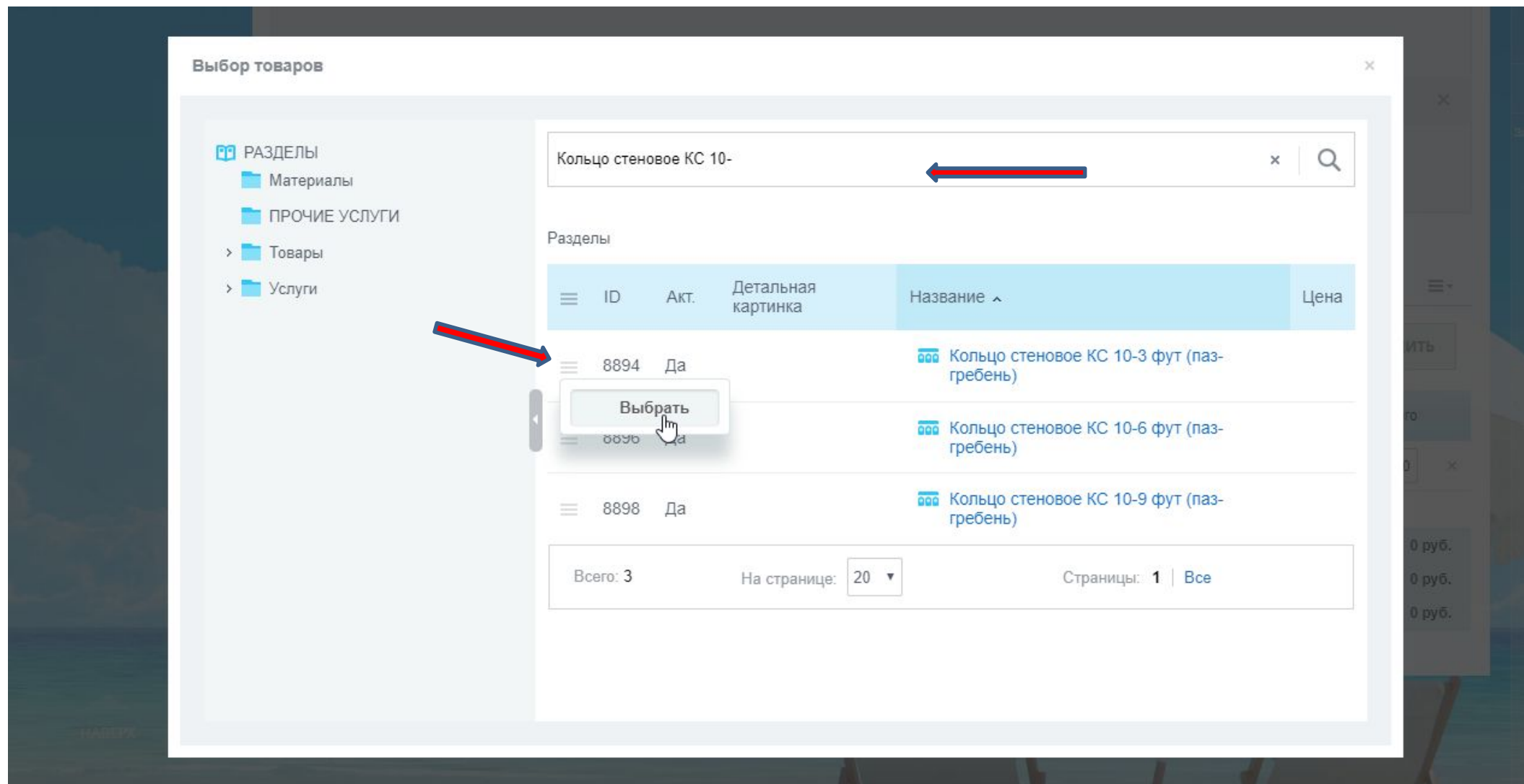
Сумма без налога: 0 руб.  
В том числе НДС (18%): 0 руб.  
Общая сумма: 0 руб.

Добавить строку категорически запрещено!!!

НАВЕРХ

Битрикс24 © «Битрикс», 2018 Связаться с партнером Тема оформления Печать

30. В строке поиска начните вводить товар и выберете из списка. Далее нажмите ВЫБРАТЬ.





31. Товар появится в строке Наименование, далее проставьте количество и стоимость.  
Для выбора еще одного товара снова нажмите ВЫБРАТЬ ТОВАР.

Входящая заявка

ЛентаДелаТоварыПредложенияСчетаКонтактРоботыБизнес-процессыСвязиИстория

ВЫБРАТЬ ТОВАР

ДОБАВИТЬ НОВЫЙ ТОВАР

☐ Показать скидку

СОХРАНИТЬ

Наименование	Цена (руб.)	Кол-во	Ед. измерения	Итого
1. Кольцо стеновое КС 10-3 фут (па →	700.00	3	шт	2100
2. фундаментный блок ФБС 9-5-3т →	950.00	2	шт	1900

[Добавить строку](#)

Сумма без налога: 3 389.83 руб.

В том числе НДС (18%): 610.17 руб.

Общая сумма: 4 000 руб.

**ВНИМАНИЕ:** Убедитесь что НДС отображается! Если в графе НДС – 0, проверьте МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ

32. Если в графе НДС у вас – 0, вам нужно внести запись в графу МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ. Для этого нажмите РЕДАКТИРОВАТЬ сделку.

The screenshot displays a CRM application interface. On the left is a blue sidebar with navigation items: Чат и звонки, Задачи и Проекты (50+), Календарь, Живая лента, Диск, Телефония, Открытые линии, Сайты (beta), Компания, Приложения, 1С + CRM Битрикс24, CRM-маркетинг (beta), CRM Робот. Создание за..., Листход - согласование..., Автоматическая рассыл..., Внешние сайты, 2ГИС Базы данных, and Work&Play. The main header is blue and contains the text 'Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест ☆'. Below the header, there are two buttons: 'РЕДАКТИРОВАТЬ' (highlighted with a red arrow) and 'КОПИРОВАТЬ', along with a dropdown menu 'Ещё'. The deal details are shown in a light blue box with the title '01/12.05 КС, ФБС тест' and a progress bar. The details include: Тип: ЖБИ, Сумма: 4 000, Валюта: Рубль, Вероятность, and Комментарий: КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт, КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт, ФБС 9-6-6 1 шт, ФБС 12-5-3 шт. There are also contact details for 'ЭЛЕКСИС ООО' and 'Роман тест прораб'. On the right, there are fields for 'Дата начала' (12.05.2018) and 'Дата завершения', and a section for 'Ответственный' (Гракун Екатерина, hr-менеджер) with a 'СМЕНИТЬ' button. At the bottom, there is a green banner with instructions: 'Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или воспользуйтесь контекстным меню на иконке рядом с названием поля. Закреть'. A bottom bar shows 'О сделке' and a close button.

Чат и звонки

Задачи и Проекты 50+

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листход - согласование...

Автоматическая рассыл...

Внешние сайты

2ГИС Базы данных

Work&Play

Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест ☆

Запланировать дело: Встречу

Создать на основании: Счёт

РЕДАКТИРОВАТЬ

КОПИРОВАТЬ

Ещё

01/12.05 КС, ФБС тест

Счет выстав

Сумма: 4 000 руб.

Тип ЖБИ

Сумма 4 000

Валюта Рубль

Вероятность

Комментарий КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт  
КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт  
ФБС 9-6-6 1 шт  
ФБС 12-5-3 шт

ЭЛЕКСИС ООО

Телефон: +8 (812) 325-96-46

Email: elecsys@list.ru

Роман тест прораб

Телефон: 7 921 848-53-83

Email: sl-cc@ya.ru

Дата начала 12.05.2018

Дата завершения

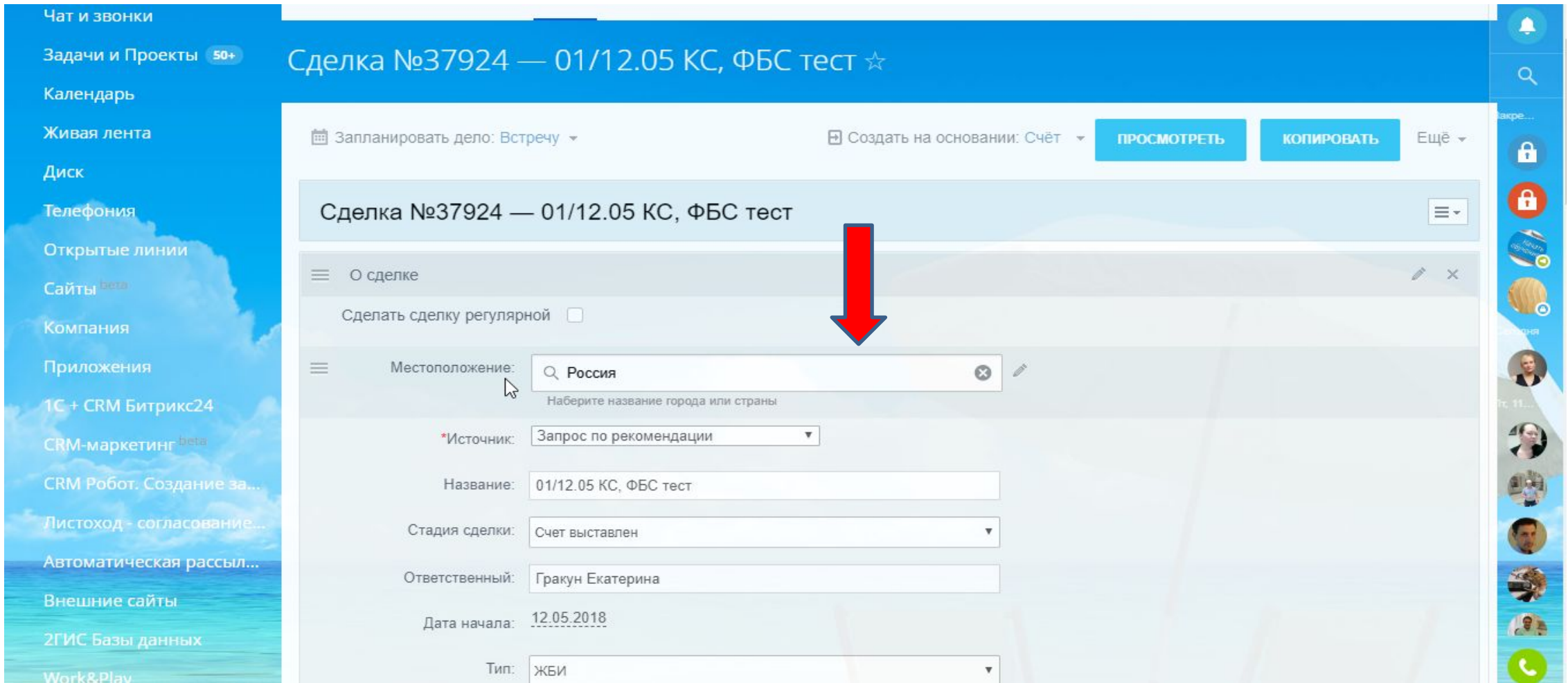
Ответственный Гракун Екатерина hr-менеджер

СМЕНИТЬ

Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или воспользуйтесь контекстным меню на иконке рядом с названием поля. Закреть

О сделке

33. Заполните МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ – Россия. Внизу нажмите СОХРАНИТЬ.



Чат и звонки

Задачи и Проекты 50+

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листовой - согласование...

Автоматическая рассыл...

Внешние сайты

2ГИС Базы данных

Work&Play

## Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест ☆

Запланировать дело: Встречу

Создать на основании: Счёт

ПРОСМОТРЕТЬ

КОПИРОВАТЬ

Ещё

### Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест

О сделке

Сделать сделку регулярной ☐

Местоположение: Россия

Наберите название города или страны

\*Источник: Запрос по рекомендации

Название: 01/12.05 КС, ФБС тест

Стадия сделки: Счет выставлен

Ответственный: Гракун Екатерина

Дата начала: 12.05.2018

Тип: ЖБИ

34. ВНИМАНИЕ: Проверяйте единицы измерения, они должны совпадать с единицами указанными в выбранном товаре.

ЛентаДелаТоварыПредложенияСчетаКонтактКомпанияРоботыБизнес-процессыСвязиИстория

ВЫБРАТЬ ТОВАРДОБАВИТЬ НОВЫЙ ТОВАР

☐ Показать скидку

СОХРАНИТЬ

Наименование	Цена (руб.)	Кол-во	Ед. измерения	Итого
1. Кольцо стеновое КС 10-3 фут (паз-гребне) →	700.00	3	шт	2100 ×
2. фундаментный блок ФБС 9-5-3т →	950.00	2	шт	1900 ×
3. луга по аренде спецтехники шаланда(т) →	200.00	4	т	800 ×

[Добавить строку](#)

Сумма без налога: 4 067.80 руб.  
В том числе НДС (18%): 732.20 руб.

Наименование

Цена (руб.)

Кол-во

Ед. измерения

1. Доставка (м3) →

0.00

1

рейс

[Добавить строку](#)



34. Вы озвучили цену клиенту, внесли Товар. Сумма сделки будет отражена под Статусом сделки. Далее поменяйте Статус сделки на «Озвучена цена».

Чат и звонки

Задачи и Проекты 50+

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листоход - согласование...

Автоматическая рассыл...

Внешние сайты

2ГИС Базы данных

Work&Play

## Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест ☆

Запланировать дело: Встречу

Создать на основании: Предложение

РЕДАКТИРОВАТЬ КОПИРОВАТЬ Ещё

01/12.05 КС, ФБС тест

Озвучена цена

Сумма: 4 000 руб.

Тип ЖБИ

Сумма 4 000

Валюта Рубль

Вероятность

Комментарий

КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт  
КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт  
ФБС 9-6-6 1 шт  
ФБС 12-5-3 шт

Компания не выбрана

Роман тест  
прораб

Телефон: 7 921 848-53-83  
Email: sl-cc@ya.ru

Озвучена цена

начала 2.05.2018

Дата завершения

Ответственный Гракун Екатерина  
hr-менеджер

сменить

Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или воспользуйтесь контекстным меню на иконке рядом с названием поля. [Заккрыть](#)

О сделке

Источник: Запрос по рекомендации

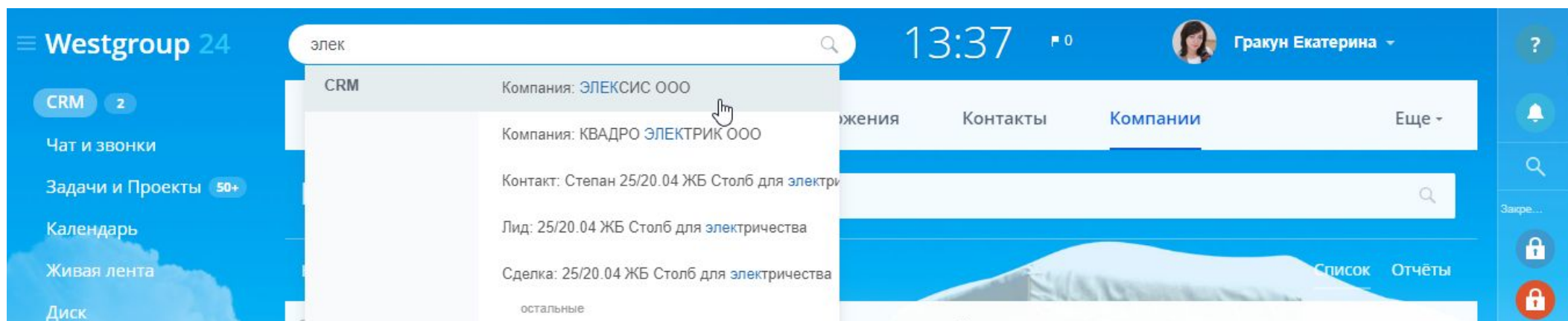
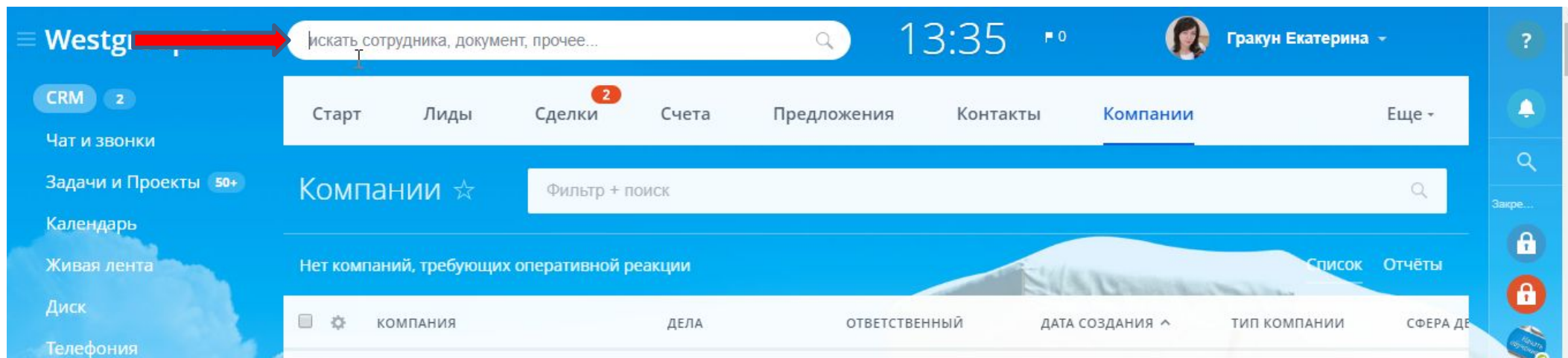
35. В Ленте вашей сделки также отобразится информация о смене статуса сделки на «Озвучена цена».

The screenshot displays a deal timeline interface. On the left, a blue sidebar contains a search icon, a 'Закрыть...' button, and several circular icons representing different deal stages. The main area shows two entries from 'Гракун Екатерина' for a deal dated '01/12.05' with the subject 'КС, ФБС тест'.

The first entry shows a progress bar for 'Изменена стадия на:' with the current stage 'Озвучена цена' highlighted in green. Below it, the previous stage 'Согласование с клиентом' is shown in yellow. A red arrow points to the 'Озвучена цена' stage.

The second entry shows the text 'Озвучила цену - внесла ТОВАР - поменяла статус на ОЗВУЧЕНА ЦЕНА'. Both entries have interaction buttons: 'Комментировать', '0 Нравится', and a dropdown 'Ещё'. Each entry also shows '1' view and 'сегодня, 12:34' timestamp.

36. Следующий этап – выставление счета. Для выставления счета, еще на этапе «Согласования с клиентом» запросите у КОНТАКТА Карточку компании, вам нужно проверить есть ли компания в базе Битрикс, т.к. контактов у компании может быть несколько. Например, в отделе снабжения компании каждый менеджер закупает свою группу товаров. Как проверить наличие компании в базе: для этого нужно внести название компании, телефон или ИНН в строку поиска. В Компании могли измениться реквизиты - это вы узнаете из Карточки компании.



Поиск Компании по ИНН:

Компании ★

Нет компаний, требующих о

компания

ООО Карст  
CUSTOMER

МОДУЛЬСТ

ЛЕНВОДХО

ЖБИ-ПРОМ  
КОМПЕТИТОР

ЛСТК СТРО

УНР-17 ОО

УДАЧА ООО

Фильтр + поиск

ФИЛЬТРЫ

мои компании

ИЗМЕНЕННЫЕ МНОЙ

Дата изменения

Любая дата

Ответственный

Кем создана

Дата создания

Любая дата

Название компании

ID

Реквизит: ИНН

7806210729

Добавить поле

Вернуть поля по умолчанию

НАЙТИ

СБРОСИТЬ








## Компании ★

Реквизит: ИНН: 780621... ✕ + поиск



Нет компаний, требующих оперативной реакции

 	КОМПАНИЯ	ОТВЕТСТВЕННЫЙ	КЕМ СОЗДАНА	ДАТА СОЗДАНИЯ ^	СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	ТИП КОМПАНИИ	РЕКВИЗИТ: ИНН
 	 ВЕСТ ГРУПП ООО	Новоселова Светлана	adgard adgard	19.09.2017			7806210729

ОТМЕЧЕНО: 0 / 1

ВСЕГО: ПОКАЗАТЬ КОЛИЧЕСТВО


СТРАНИЦЫ: 1

✕ УДАЛИТЬ

 РЕДАКТИРОВАТЬ

ОБЗВОНИТЬ

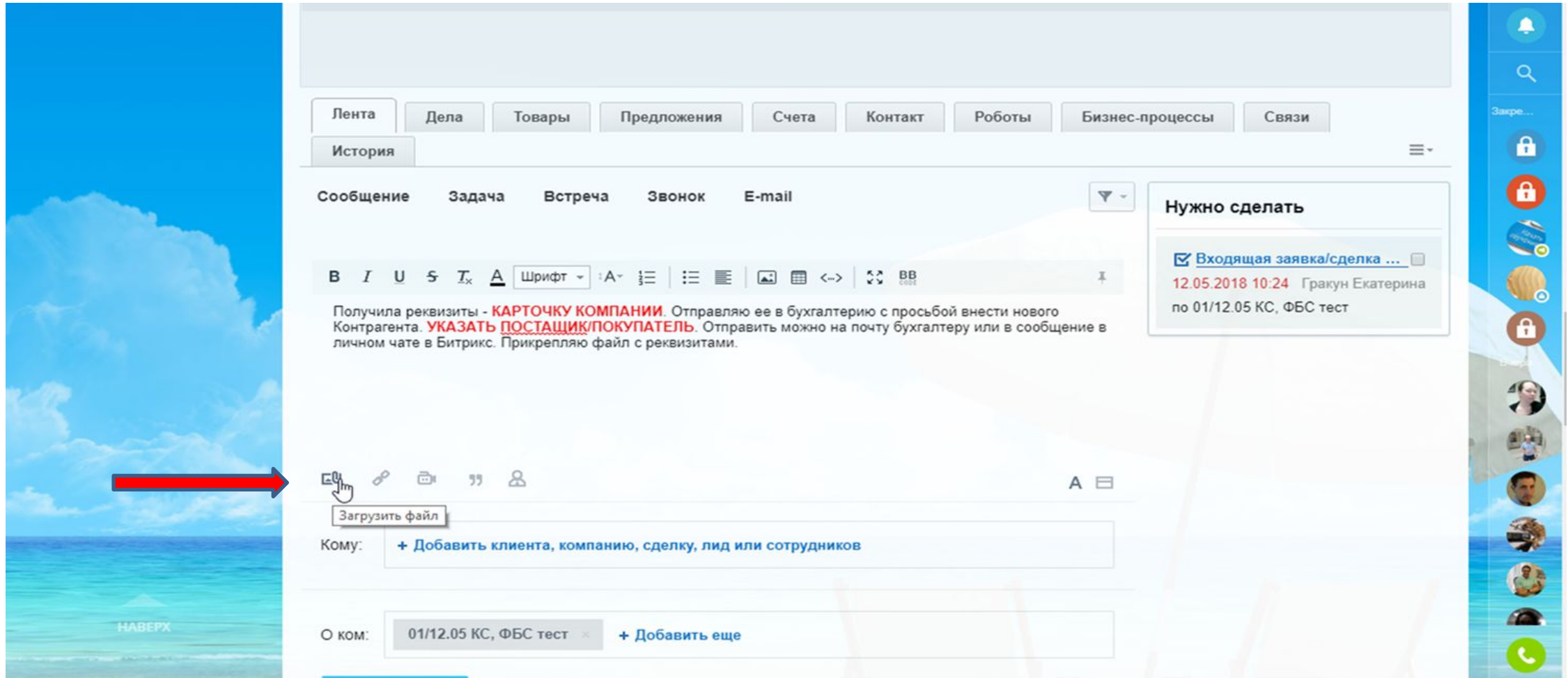
ВЫБЕРИТЕ ДЕЙСТВИЕ ▾

 ДЛЯ ВСЕХ

37. Если компанию вы не нашли в базе, значит это новый клиент. Вам надо запросить КАРТОЧКУ КЛИЕНТА у КОНТАКТА и отправить ее в бухгалтерию для внесения нового КОНТРАГЕНТА (Компанию) в нашу базу. Как это сделать читайте в Алгоритме работы с бухгалтерской службой.

**Правило: ЗАПРЕЩЕНО вносить КОНТРАГЕНТОВ самостоятельно! Это может делать только Бухгалтерия!**

После получения от контакта Карточки компании прикрепите файл к сделке, чтобы не потерять.



### 38. Файл можно загрузить с компьютера.

Кому: + Добавить клиента, компанию, сделку, лид или сотрудников

О ком: 01/12.05 КС, ФБС тест + Добавить еще

Прикрепленные файлы и картинки:

КАРТОЧКА КЛИЕНТА (реквизиты).docx 13.76 КБ Мой Диск / Загруженные файлы Вставить в текст X

☒ Разрешить редактировать документы получателям сообщения?

**Загрузить файл или картинку**  
Перетащить с помощью Drag'n'drop

**Найти в Битрикс24**  
Открыть окно "Битрикс24.Диск"

**Загрузить из внешнего диска**  
Office365 Google Drive Dropbox

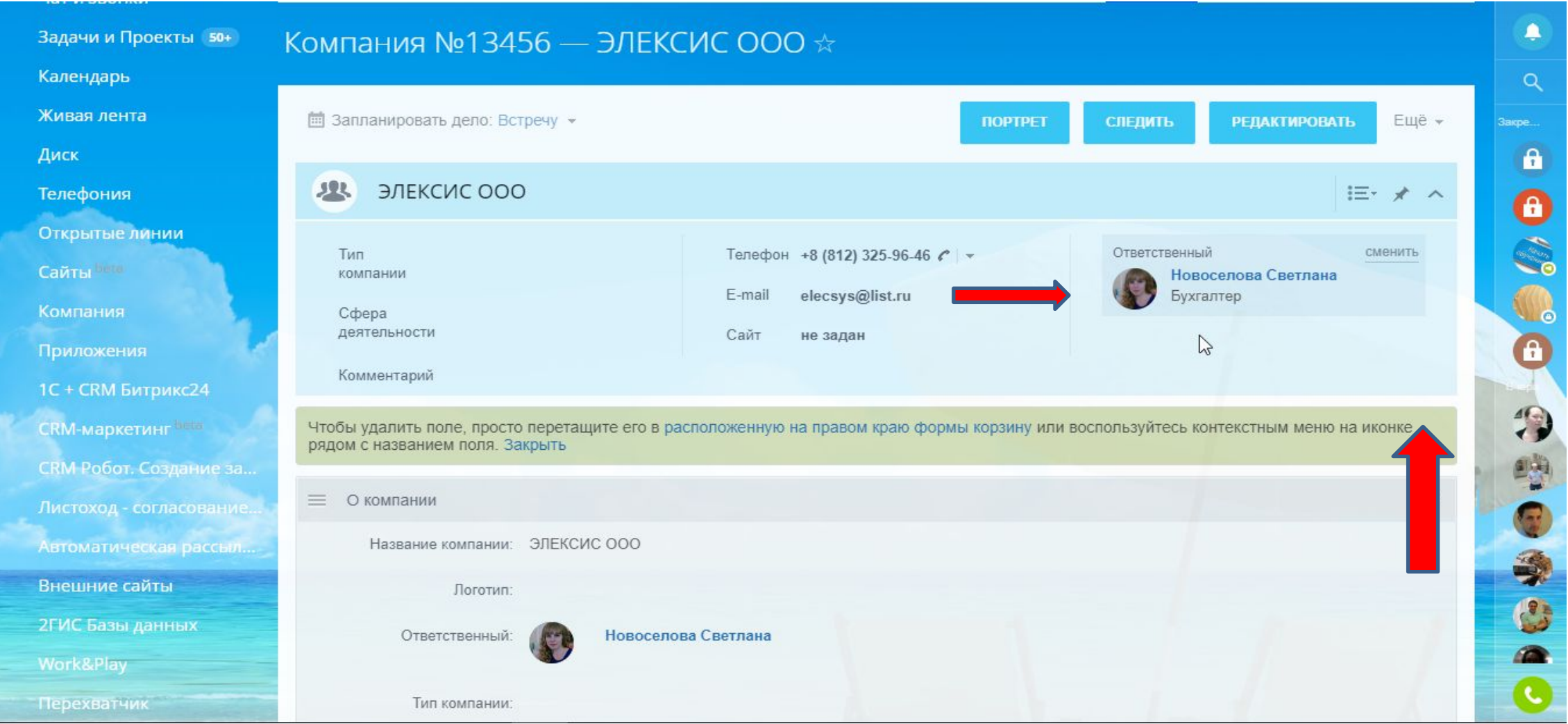
**Создать с помощью программ на компьютере** ▾  
Документ Таблица Презентация

**ОТПРАВИТЬ** Отменить

НАВЕРХ

https://westaroup.bitrix24.ru/crm/deal/show/37924/#

39. После подтверждения Бухгалтерией, что новый контрагент внесен и синхронизирован с 1С, необходимо:  
1) Перевести компанию под свою ответственность.





Задачи и Проекты 50+

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листоход - согласование...

Автоматическая рассыл...

Внешние сайты

2ГИС Базы данных

Work&Play

Перехватчик

## Компания №13456 — ЭЛЕКСИС ООО ☆

Запланировать дело: Встречу ▾

ПОРТРЕТ

СЛЕДИТЬ

РЕДАКТИРОВАТЬ

Ещё ▾



ЭЛЕКСИС ООО



Тип  
компании

Сфера  
деятельности

Комментарий

Телефон +8 (812) 325-96-46 ↗ ▾

E-mail elecsys@list.ru

Сайт не задан

Ответственный

СМЕНИТЬ

Последние

Компания

Поиск

Гракун Екатерина

Говорущенко Екатерина

Алексенко Ольга Павловна

Раздымахо Александр

Мещанов Кирилл

Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или рядом с названием поля. [Заккрыть](#)

О компании

Название компании: ЭЛЕКСИС ООО

Логотип:

Ответственный:



Новоселова Светлана

Тип компании:

2) Заполнить профиль компании, внести Тип компании, Сферу деятельности. Нажмите РЕДАКТИРОВАТЬ.

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. On the left is a blue sidebar with navigation links: 'Задачи и Проекты 50+', 'Календарь', 'Живая лента', 'Диск', 'Телефония', 'Открытые линии', 'Сайты beta', 'Компания', 'Приложения', '1С + CRM Битрикс24', 'CRM-маркетинг beta', 'CRM Робот. Создание за...', 'Листоход - согласование...', 'Автоматическая рассыл...', 'Внешние сайты', '2ГИС Базы данных', and 'Work&Play'. The main header is blue and contains 'Компания №13456 — ЭЛЕКСИС ООО ☆'. Below the header, there's a section for 'ЭЛЕКСИС ООО' with buttons 'ПОРТРЕТ', 'СЛЕДИТЬ', 'РЕДАКТИРОВАТЬ', and 'Ещё'. A tooltip 'Редактировать компанию' is visible over the 'РЕДАКТИРОВАТЬ' button. The company details are shown in a light blue box: 'Тип компании', 'Сфера деятельности', 'Комментарий', 'Телефон +8 (812) 325-96-46', 'E-mail elecsys@list.ru', 'Сайт не задан', and 'Ответственный Гракун Екатерина hr-менеджер' with a 'сменить' link. A green banner below states: 'Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или воспользуйтесь контекстным меню на иконке рядом с названием поля. [Заккрыть](#)'. At the bottom, a modal window titled 'О компании' is open, showing 'Название компании: ЭЛЕКСИС ООО', 'Логотип:', and 'Ответственный: Новоселова Светлана' with a profile picture. The bottom status bar shows the URL: 'https://westaroup.bitrix24.ru/crm/company/edit/13456/'.

Задачи и Проекты 50+

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листоход - согласование...

Автоматическая рассыл...

Внешние сайты

2ГИС Базы данных

Work&Play

Компания №13456 — ЭЛЕКСИС ООО ☆

Запланировать дело: Встречу

ПОРТРЕТ

СЛЕДИТЬ

РЕДАКТИРОВАТЬ

Ещё

Редактировать компанию

ЭЛЕКСИС ООО

Тип компании

Сфера деятельности

Комментарий

Телефон +8 (812) 325-96-46

E-mail elecsys@list.ru

Сайт не задан

Ответственный Гракун Екатерина hr-менеджер

сменить

Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или воспользуйтесь контекстным меню на иконке рядом с названием поля. [Заккрыть](#)

О компании

Название компании: ЭЛЕКСИС ООО

Логотип:

Ответственный: Новоселова Светлана

<https://westaroup.bitrix24.ru/crm/company/edit/13456/>

Поставьте галочку в нужной графе ПОСТАВЩИК/ПОКУПАТЕЛЬ.  
Выберете Сферу деятельности компании.

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листход - согласование...

Автоматическая рассыл...

Внешние сайты

2ГИС Базы данных

Work&Play

Перехватчик

Ещё -

НАСТРОИТЬ МЕНЮ ⚙

О компании

\*Название компании: ЭЛЕКСИС ООО

Логотип: Выберите файл Файл не выбран

Ответственный: Гракун Екатерина

Тип компании:

- ☐ Поставщик
- ☒ Покупатель
- ☐ Поставщик и Покупатель

Сфера деятельности Компании:

- ☒ Партнеры
- ☐ Дилеры
- ☐ Строительные бригады
- ☐ (Суб)Подрядчики
- ☐ Застройщики (Генподрядчики)
- ☐ Муниципальные организации
- ☐ Управляющие компании
- ☐ Коммунальщики
- ☐ Отраслевые клиенты
- ☐ Военные клиенты
- ☐ SuperVIP

☐ Доступна для всех

[Добавить поле](#) [Добавить раздел](#) [Показать поле](#)

Контактная информация

Телефон: +8 (812) 325-96-46

Рабочий

40. Перед выставлением счета необходимо привязать КОМПАНИЮ к Сделке, т.к. иначе, счет будет выставлен на КОНТАКТ, а значит будет предполагать НАЛИЧНУЮ ОПЛАТУ.

ВНИМАНИЕ: КОНТАКТ привязываем к КОМПАНИИ, потом КОМПАНИД к СДЕЛКЕ.

Наша цель выставить счет за БЕЗНАЛИЧНУЮ ОПЛАТУ.

Привязка КОНТАКТА к СДЕЛКЕ:

1) Заходим в сделку. Нажимаем РЕДАКТИРОВАТЬ.

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты

Компания

Чат и звонки

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг

CRM Робот. Создание за

Компания №13456 — ЭЛЕКСИС ООО ☆

Запланировать дело: Встречу ▾

ПОРТРЕТ РЕДАКТИРОВАТЬ Ещё ▾

Редактировать компанию

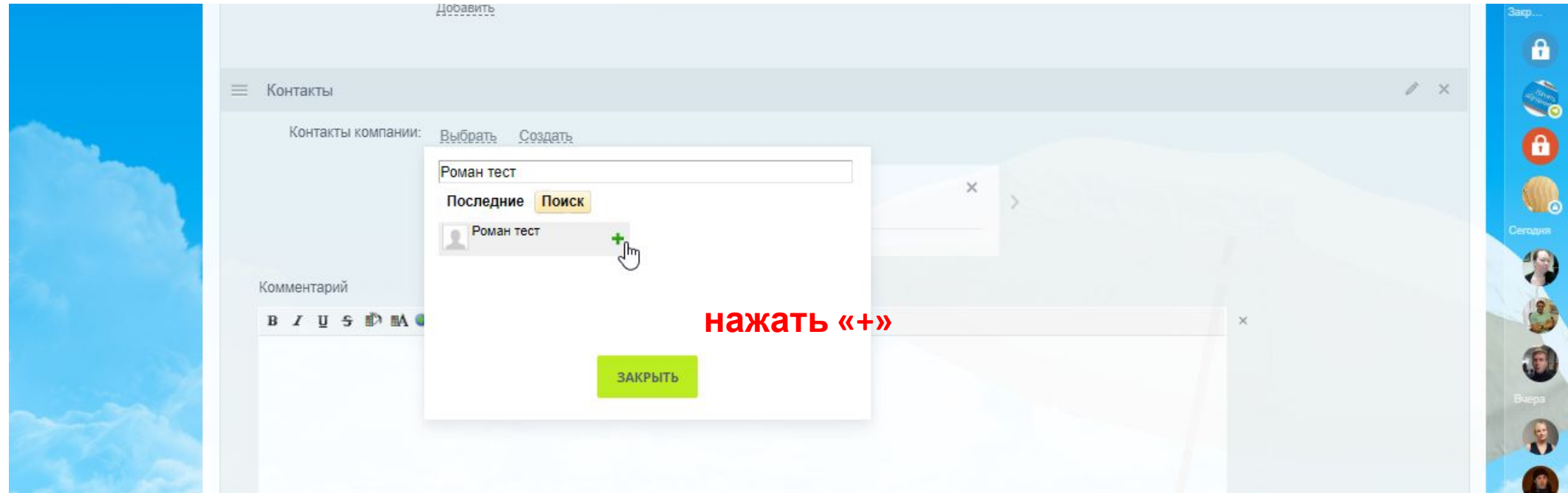
ЭЛЕКСИС ООО

Тип компании	Телефон +8 (812) 325-96-46	Ответственный Граун Екатерина hr-менеджер <a href="#">сменить</a>
Сфера деятельности	E-mail elecsys@list.ru	
Комментарий	Сайт не задан	

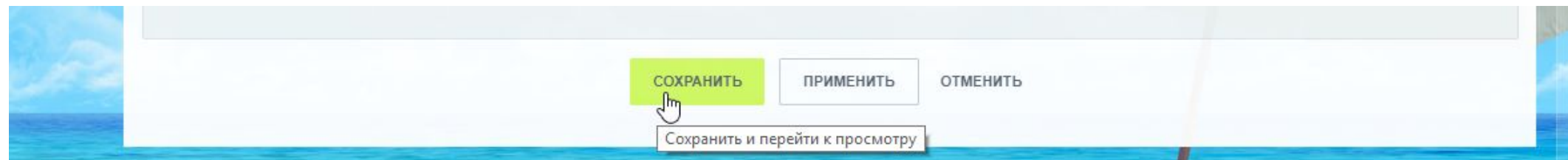
Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или воспользуйтесь контекстным меню на иконке рядом с названием поля. Закроить



## 2) В Блоке КЛИЕНТ выбираем КОНТАКТ



**ВНИМАНИЕ:** Вы должны точно знать Имя контакта, чтобы его найти. Для этого уточните и внесите в профиль КОНТАКТА фамилию контакта. В крайнем случае задайте имя, которое вы сможете найти в списке. Просто Олегов, Иванов, Марий, Екатерин в базе множество. Важно привязать фактически нужный вам контакт.



Привязка КОМПАНИИ к СДЕЛКЕ. Нажмите РЕДАКТИРОВАТЬ.

Задачи и Проекты 50+

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листоход + согласование...

## Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест ☆

Запланировать дело: Встречу

Создать на основании: Счёт

**РЕДАКТИРОВАТЬ** **КОПИРОВАТЬ** Ещё

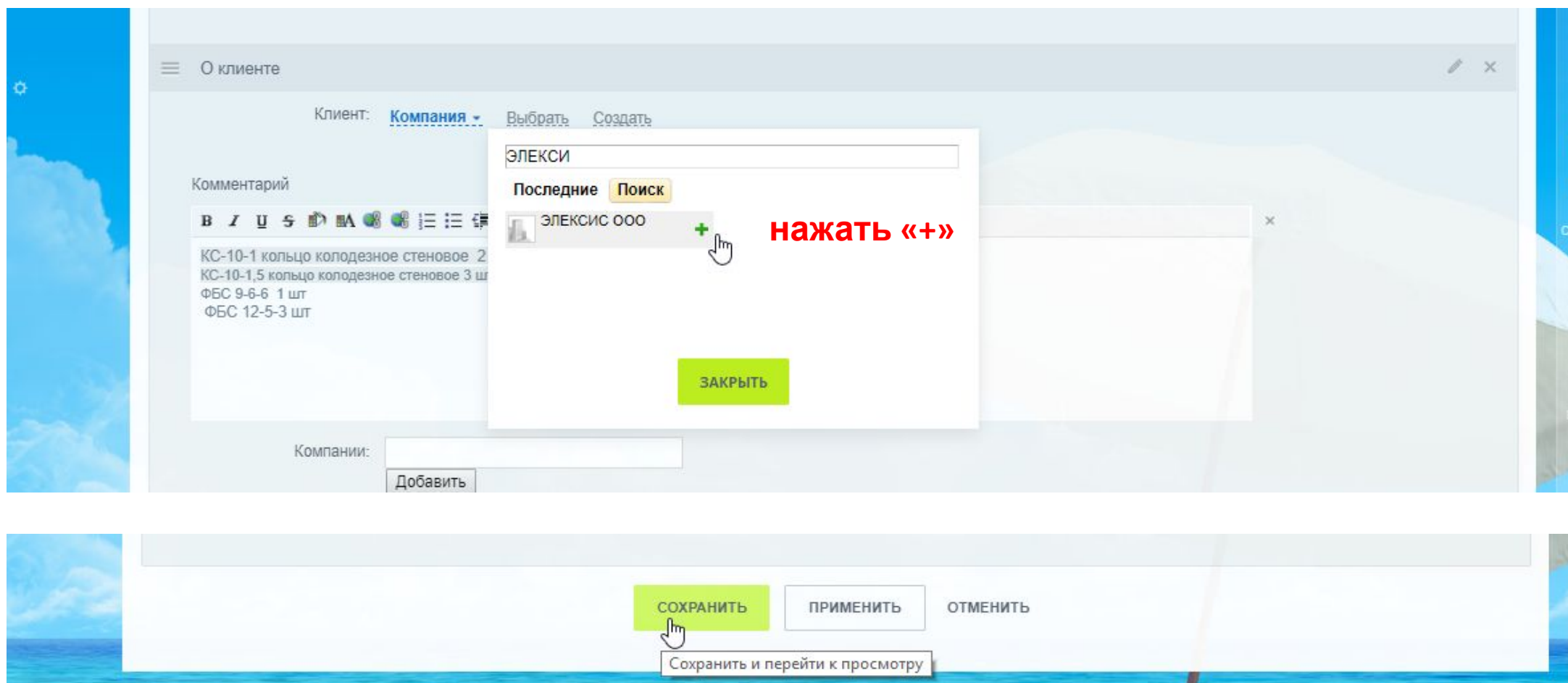
Редактировать сделку

Согласование сделки

Сумма: 4 000 руб.

Тип	ЖБИ	Компания не выбрана	Дата начала	12.05.2018
Сумма	4 000	<b>Роман тест</b> прораб	Дата завершения	
Валюта	Рубль	Телефон: 7 921 848-53-83	Ответственный	<b>Гракун Екатерина</b> hr-менеджер
Вероятность		Email: sl-cc@ya.ru	сменить	
Комментарий	КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт ФБС 9-6-6 1 шт ФБС 12-5-3 шт			

## 2) Листаем профиль компании до блока О КЛИЕНТЕ



41. Если вы зайдете в сделку, вы увидите что привязаны КОМПАНИЯ и два КОНТАКТА (Генеральный директор и ваш фактический КОНТАКТ:

Задачи и Проекты 50+

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листоход - согласование...

Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест ☆

Запланировать дело: Встречу

Создать на основании: Счёт

РЕДАКТИРОВАТЬ

КОПИРОВАТЬ

Ещё

01/12.05 КС, ФБС тест

Счет выставлен

Сумма: 4 000 руб.

Тип

ЖБИ

Сумма

4 000

Валюта

Рубль

Вероятность

ЭЛЕКСИС ООО

Телефон: +8 (812) 325-96-46

Email: elecsys@list.ru

Шахтактинский Станислав

Генеральный директор

Дата начала

12.05.2018

Дата завершения

Ответственный

Гракун Екатерина

hr-менеджер

Комментарий

КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт

КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт

ФБС 9-6-6 1 шт

ФБС 12-5-3 шт

1 / 2

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

01/12.05 КС, ФБС тест

Счет выставлен

Сумма: 4 000 руб.

Тип

ЖБИ

Сумма

4 000

Валюта

Рубль

Вероятность

ЭЛЕКСИС ООО

Телефон: +8 (812) 325-96-46

Email: elecsys@list.ru

Роман тест

прораб

Телефон: 7 921 848-53-83

E-mail: sl-cc@ya.ru

Дата начала

12.05.2018

Дата завершения

Ответственный

Гракун Екатерина

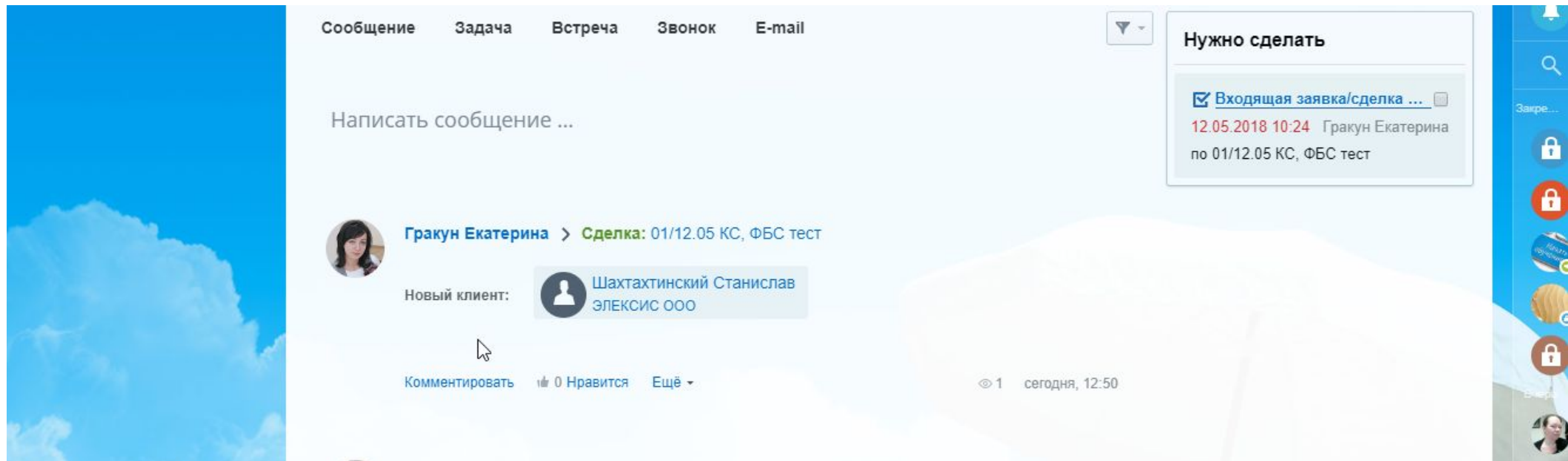
hr-менеджер

КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт

2 / 2



42. В ленте сделки отобразится привязка компании.



43. Возвращаемся в вашу сделку. Выставляем счет.

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. The top navigation bar includes tabs for CRM, Лиды, **Сделки** (2), Счета, Предложения, Контакты, and Компании. The left sidebar lists various CRM features like 'Чат и звонки', 'Задачи и Проекты', 'Календарь', etc. The main area shows a deal titled 'Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест'. Below the title, there are buttons for 'РЕДАКТИРОВАТЬ' and 'КОПИРОВАТЬ'. A red arrow points to a context menu that appears when clicking on the deal title, with options 'Счёт' and 'Предложение'. The deal details include a table with fields like 'Тип', 'Сумма', 'Валюта', and 'Вероятность'. The 'Сумма' is 4 000, and 'Валюта' is 'Рубль'. The 'Комментарий' field contains a list of items: 'КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт', 'КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт', 'ФБС 9-6-6 1 шт', and 'ФБС 12-5-3 шт'. The 'Создать на основании' dropdown is set to 'Счёт'. The 'Дата начала' is 12.05.2018, and the 'Дата завершения' is empty. The 'Ответственный' is 'Граун Екатерина hr-менеджер'. A footer message states: 'Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или воспользуйтесь контекстным меню на иконке рядом с названием поля. [Заккрыть](#)'.

CRM 2

Чат и звонки

Задачи и Проекты 50+

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листоход - согласование...

Автоматическая рассыл...

Внешние сайты

2ГИС Базы данных

Старт Лиды **Сделки** 2 Счета Предложения Контакты Компании Ещё ▾

Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест ☆

Запланировать дело: Встречу ▾ Создать на основании: Счёт ▾ РЕДАКТИРОВАТЬ КОПИРОВАТЬ Ещё ▾

01/12.05 КС, ФБС тест Сумма: 4 000 руб.

Тип	ЖБИ
Сумма	4 000
Валюта	Рубль
Вероятность	

Комментарий

КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт  
КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт  
ФБС 9-6-6 1 шт  
ФБС 12-5-3 шт

ЭЛЕКСИС ООО  
Телефон: +8 (812) 325-96-46  
Email: elecsys@list.ru

Роман тест прораб  
Телефон: 7 921 848-53-83  
Email: sl-cc@ya.ru

Дата начала 12.05.2018

Дата завершения

Ответственный [сменить](#)  
Граун Екатерина hr-менеджер

Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или воспользуйтесь контекстным меню на иконке рядом с названием поля. [Заккрыть](#)

<https://westgroup.bitrix24.ru/crm/deal/show/37924/#>

44. **ВНИМАНИЕ:** обязательно указать МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ - Россия

Автоматическое создание счетов отключено. Пожалуйста, заполните необходимую информацию и нажмите кнопку "Продолжить".

### Новый счёт

Способ оплаты

\*Адрес доставки:

\*Источник новый:

Сделать счет регулярным ☐

\*Местоположение:

Ответственный:

Сделка: 01/12.05 КС, ФБС тест × [Выбрать](#)


\*Статус:

\*Тема:


Реквизиты вашей компании: [Выбрать](#) [Создать](#)

ООО "ВЕСТ ГРУПП"

45. Выберите в графе Печатная форма счета: Безналичная оплата на основании счета ЖБИ.



Контакт, участвующий в счёте:

 Шахтахтинский  
Станислав  
Генеральный директор

✕

выбрать создать

\*Печатная форма счёта:

Безналичная оплата на основании счета (ЖБИ)  
Безналичная оплата на основании счета (ЖБИ)  
Безналичная оплата на основании счета (Нерудка)  
Безналичная оплата на основании счета (Аренда спецтехники)  
Оплата на основании Договора

\*Перевозчик:

Безналичная оплата на основании счета (Аренда спецтехники)  
Оплата на основании Договора












\*Поставщик:

Выбрать

Перевозчик (наличный расчет):



Добавить

Комментарий менеджера






**В** *I* U ~~S~~           

КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт  
КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт  
ФБС 9-6-6 1 шт  
ФБС 12-5-3 шт







✕



Закрыть...



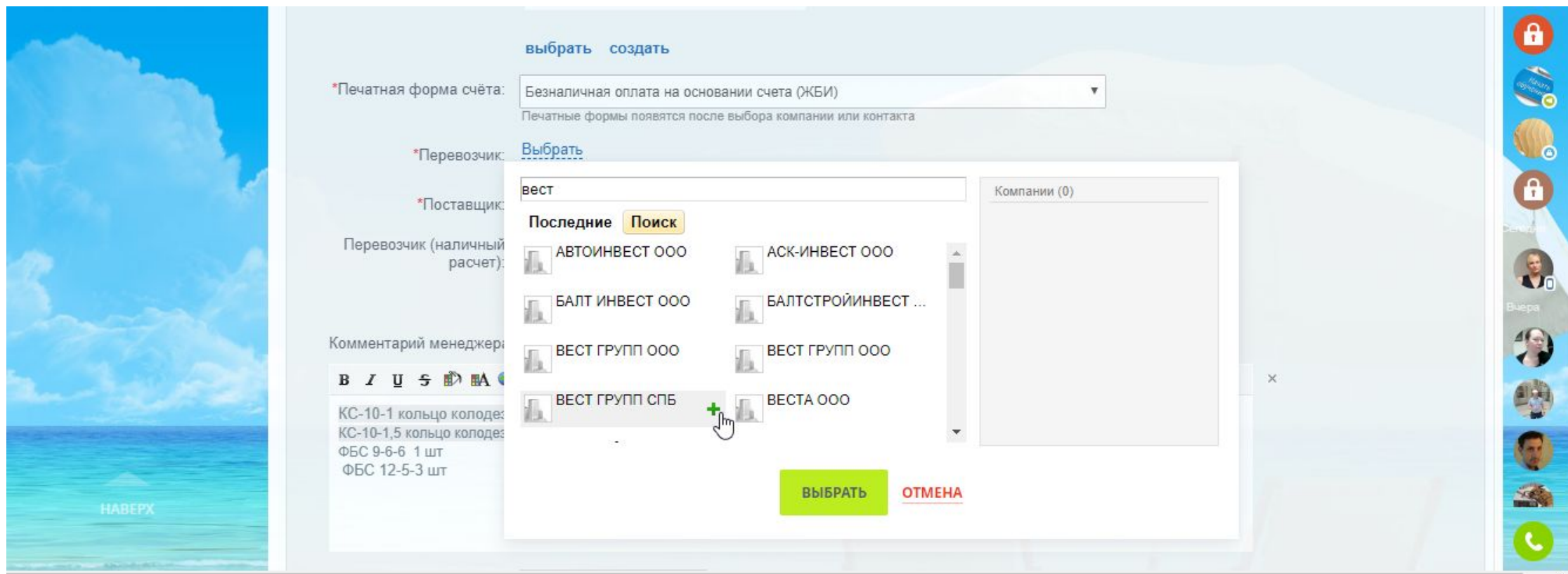
Выход





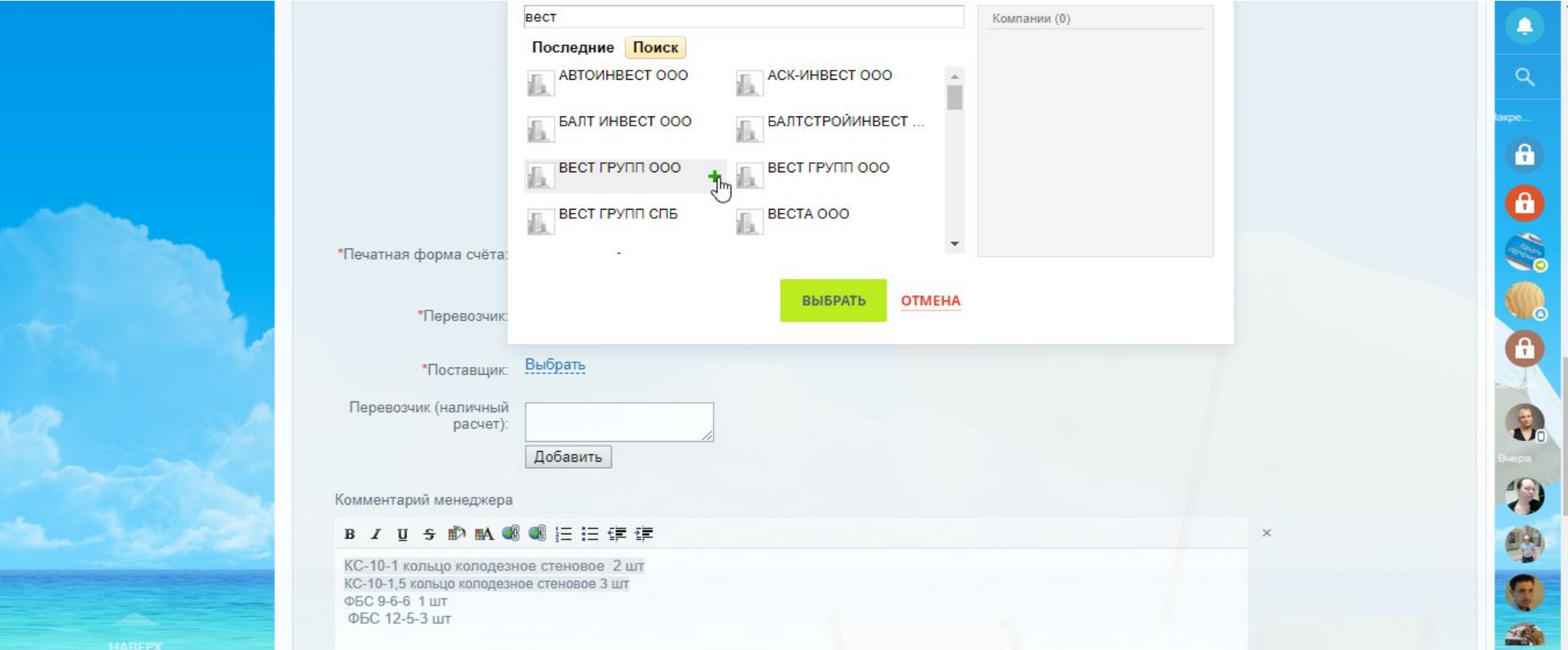
46. Выберите перевозчика. Если Вы не владеете информацией, кто на момент формирования счета перевозчик – укажите ВЕСТ ГРУПП ООО.

**ВНИМАНИЕ:** Перед сменой статуса счета на ОТПРАВЛЕН КЛИЕНТУ /ОПЛАЧЕН, обязательно укажите ФАКТИЧЕСКОГО перевозчика. Эта информация важна для бухгалтерии.



47. Выберите поставщика. Если Вы не владеете информацией, кто на момент формирования счета поставщик – укажите ВЕСТ ГРУПП ООО.

**ВНИМАНИЕ:** Перед сменой статуса счета на ОТПРАВЛЕН КЛИЕНТУ /ОПЛАЧЕН, обязательно укажите ФАКТИЧЕСКОГО перевозчика. Эта информация важна для бухгалтерии.





49. Проверьте еще раз количество, стоимость товара, НДС. Нажмите ПРОДОЛЖИТЬ.

**\*Товары / услуги счёта**

**ВЫБРАТЬ ТОВАР** **ДОБАВИТЬ НОВЫЙ ТОВАР** ☐ Показать скидку

Наименование	Цена (руб.)	Кол-во	Ед. измерения	Итого
1. Кольцо стеновое КС 10-3 фут (пк) →	700.00	3	шт	2100
2. фундаментный блок ФБС 9-5-3т →	950.00	2	шт	1900

[Добавить строку](#)

Сумма без налога: 3 389.83 руб.

В том числе НДС (18%): 610.17 руб.

Общая сумма: 4 000 руб.

**ПРОДОЛЖИТЬ** **ОТМЕНИТЬ**

Сохранить и продолжить

НАВЕРХ

Битрикс24 © «Битрикс», 2018 | Связаться с партнером | Тема оформления | Печать



50. У вас сформировался счет в статусе «Новый»

**Правило:** НЕ МЕНЯТЬ статус счета «НОВЫЙ» на любой другой пока вы не получили уведомления об оплате счета Покупателем в чате «Оплата», и не убедились, что сумма, которую оплатил Покупатель совпадает с суммой выставленного вами счета.

Пока ваш счет находится в статусе «НОВЫЙ» вы можете его редактировать, в любом другом статусе счет отредактировать невозможно. Вам необходимо перевести счет в статус «Не оплачен» и выставить новый счет.

Вернуть счет в статус «НОВЫЙ» невозможно, даже если вы в ручную переведете, это не работает.

Поставщик и Перевозчик не относятся к товарам счета, их можно менять в любом статусе, до момента заявки на УПД, если в момент подачи заявки на УПД поставщики и перевозчики не будут соответствовать фактическим, УПД не выпишут до тех пор, пока не будут внесены корректные данные.

51. Счет сформирован, теперь вы можете отправить его вашему КОНТАКТУ.

Задачи и Проекты 50+

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листоход - согласование...

Счёт №2018 / 943 — 01/12.05 КС, ФБС тест ☆

ПЕЧАТАТЬ

СКАЧАТЬ PDF

ОТПРАВИТЬ ПО EMAIL

ССЫЛКА НА СЧЕТ

РЕДАКТИРОВАТЬ

КОПИРОВАТЬ

01/12.05 КС, ФБС тест

Новый

Сумма: 4 000 руб.

Дата выставления: 12.05.2018

Срок оплаты

Сделка: 01/12.05 КС, ФБС тест

Предложение: не задано

Комментарий менеджера: КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт  
КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт  
ФБС 9-6-6 1 шт  
ФБС 12-5-3 шт

ЭЛЕКСИС ООО

Телефон: +8 (812) 325-96-46

Email: elecsys@list.ru

Роман тест прораб

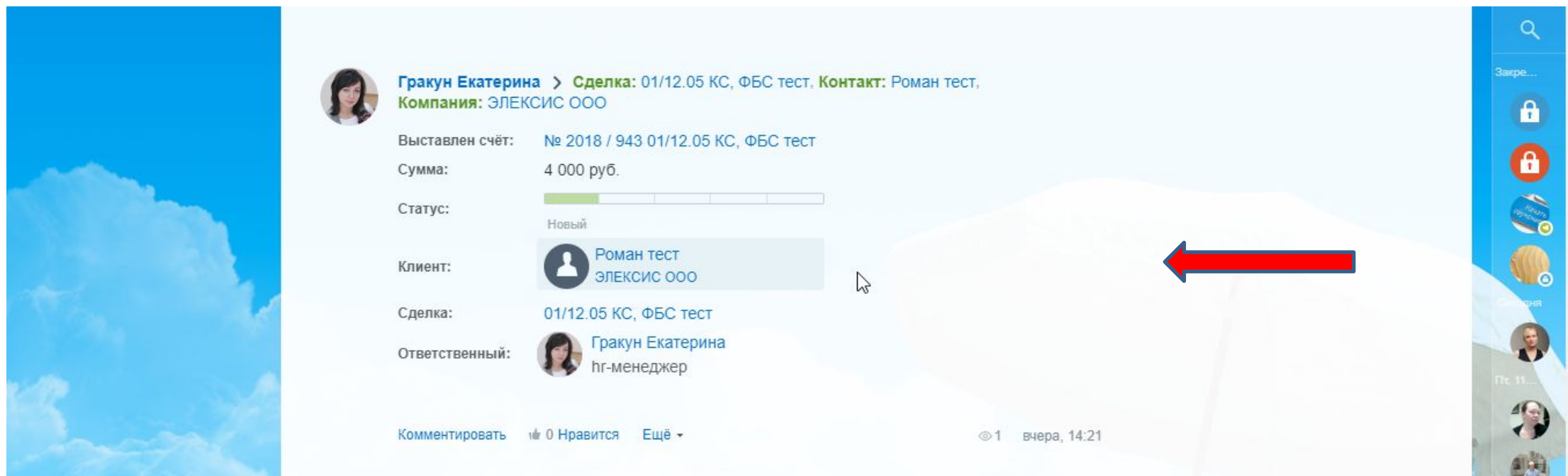
Телефон: 7 921 848-53-83

Email: sl-cc@ya.ru

Ответственный: Гракун Екатерина hr-менеджер

СМЕНИТЬ

52. В ленте сделки также отразится информация о счет выставленном ПОКУПАТЕЛЮ.



The screenshot displays a CRM interface with a deal card for 'Граун Екатерина'. The card includes the following information:

- Выставлен счёт:** № 2018 / 943 01/12.05 КС, ФБС тест
- Сумма:** 4 000 руб.
- Статус:** Новый
- Клиент:** Роман тест, ЭЛЕКСИС ООО (highlighted with a red arrow)
- Сделка:** 01/12.05 КС, ФБС тест
- Ответственный:** Граун Екатерина, hr-менеджер

At the bottom of the card, there are interaction options: 'Комментировать', '0 Нравится', and 'Ещё'. The card also shows '1' view and the timestamp 'вчера, 14:21'. The right sidebar contains navigation icons and a list of other users.

53. Во вкладке СЧЕТА вы также видите счет, который привязан к этой сделке.

Лента

Дела

Товары

Предложения

Счета

Контакт

Компания

Роботы

Бизнес-процессы

Связи

История

+ Выставить счёт

Оплачено счетов: 0 на сумму: 0 руб.

	НОМЕР	ТЕМА	СТАТУС	СУММА	СВЯЗАНО С	СРОК ^	ДАТА СОЗДАНИЯ
<div><div></div><div></div></div>	2018 / 943	01/12.05 КС, ФБС тест	<div><div>Новый</div></div>	4 000 руб.	Роман тест ЭЛЕКСИС ООО 01/12.05 КС, ФБС тест		вчера

ОТМЕЧЕНО: 0 / 1

ВСЕГО: [ПОКАЗАТЬ КОЛИЧЕСТВО](#)

СТРАНИЦЫ: 1

НА СТРАНИЦЕ: 20

Двойной щелчок - Просмотреть



## 54. После отправки КОНТАКТУ счета, меняем статус сделки на «Счет выставлен»

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. The top navigation bar includes tabs for CRM, Лиды, Сделки (highlighted with a red '2'), Счета, Предложения, Контакты, and Компании. The left sidebar lists various CRM features like 'Чат и звонки', 'Задачи и Проекты', 'Календарь', and 'Живая лента'. The main content area shows a deal titled 'Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест'. Below the title, there's a status bar with a progress indicator and a tooltip that reads 'Счет выставлен'. The deal details include a table with fields like 'Тип', 'Сумма', 'Валюта', and 'Вероятность'. The 'Сумма' is 4 000, and the 'Валюта' is Рубль. The 'Комментарий' field contains a list of items: 'КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт', 'КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт', 'ФБС 9-6-6 1 шт', and 'ФБС 12-5-3 шт'. The right side of the deal card shows contact information for 'ЭЛЕКСИС ООО' and 'Роман тест прораб', along with a list of responsible parties, including 'Граун Екатерина hr-менеджер'. A green banner at the bottom provides instructions on how to delete a field by dragging it to the right or using a context menu.

CRM 2

Чат и звонки

Задачи и Проекты 50+

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листоход - согласование...

Автоматическая рассыл...

Внешние сайты

2ГИС Базы данных

Старт Лиды Сделки 2 Счета Предложения Контакты Компании Еще ▾

Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест ☆

Запланировать дело: Встречу ▾ Создать на основании: Счёт ▾ РЕДАКТИРОВАТЬ КОПИРОВАТЬ Ещё ▾

01/12.05 КС, ФБС тест Счет выставлен

Сумма: 4 000 руб.

Тип	ЖБИ
Сумма	4 000
Валюта	Рубль
Вероятность	

Комментарий

КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт  
КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт  
ФБС 9-6-6 1 шт  
ФБС 12-5-3 шт

ЭЛЕКСИС ООО  
Телефон: +8 (812) 325-96-46  
Email: elecsys@list.ru

Роман тест прораб  
Телефон: 7 921 848-53-83  
Email: sl-cc@ya.ru

Дата начала

Дата завершения

Ответственный

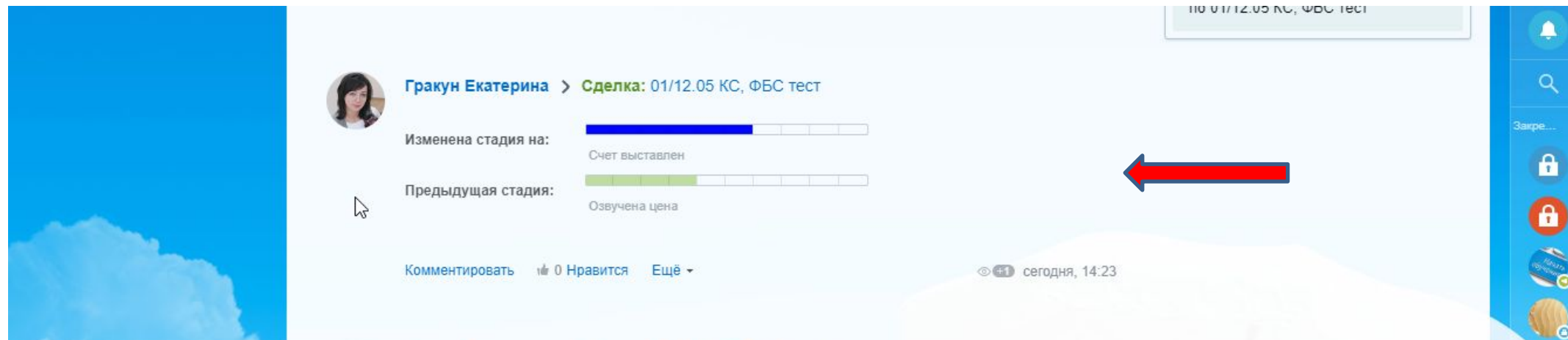
Граун Екатерина hr-менеджер

Сменить

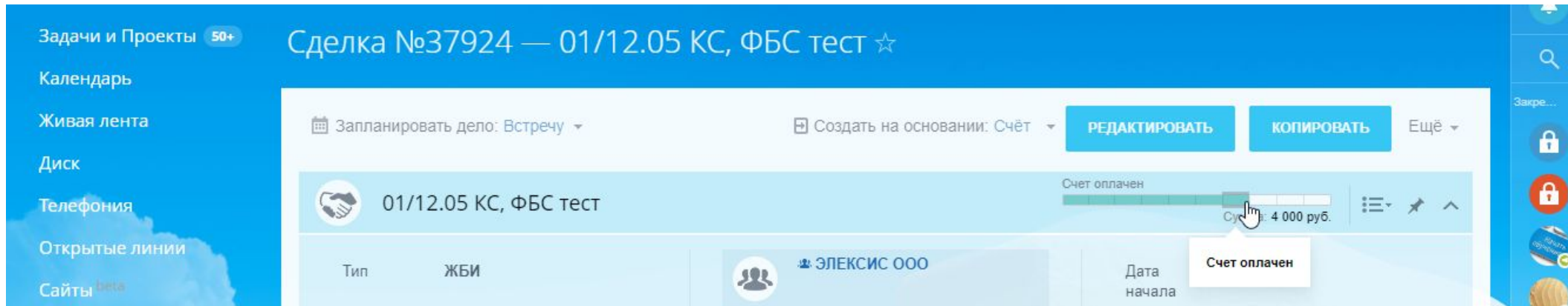
Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или воспользуйтесь контекстным меню на иконке рядом с названием поля. [Заккрыть](#)

О сделке

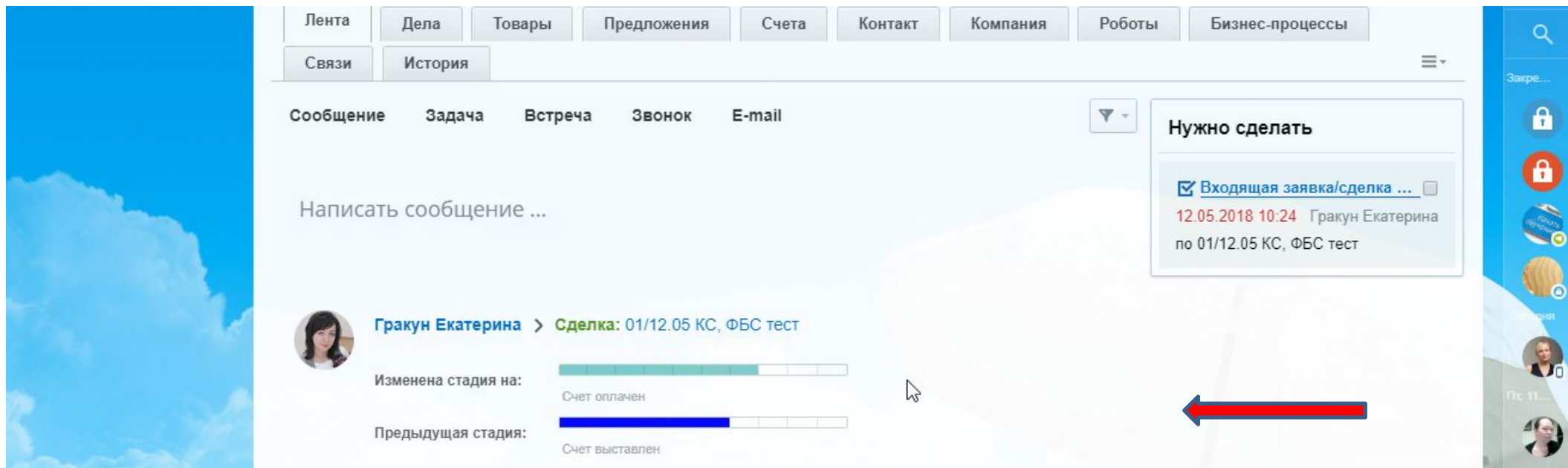
55. В ленте сделки видим отражение изменения статуса сделки на «Счет выставлен».



56. После оплаты счета КОНТАКТОМ переводим статус сделки в «Счет оплачен».



**Как узнать, что счет оплачен:** из общего чата в Битрикс, где Генеральный директор информирует об оплаченных счетах. Если вы не в чате, попросите Менеджера по персоналу добавить вас в чат.



57. Возвращаемся к СЧЕТУ.

Проверяем что сумма вашего счета в статусе НОВЫЙ совпадает с суммой фактически оплаченной клиентом.

Количество, стоимость и название товара/услуги совпадают.

Вносим изменения в графах наименования Перевозчика и Поставщика.

**ТОЛЬКО ПОСЛЕ КОРРЕКТИРОВКИ СЧЕТА ВЫ МОЖЕТЕ ПЕРЕВЕСТИ СЧЕТ В СТАТУС «ОПЛАЧЕН»**

После перевода статуса любые корректировки в счете не возможны.

Счет автоматически синхронизируется с 1С.

Задачи и Проекты 50+

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листоход - согласование...

Счёт №2018 / 943 — 01/12.05 КС, ФБС тест ☆

ПЕЧАТАТЬ

СКАЧАТЬ PDF

ОТПРАВИТЬ ПО EMAIL

ССЫЛКА НА СЧЕТ

РЕДАКТИРОВАТЬ

КОПИРОВАТЬ

01/12.05 КС, ФБС тест

Новый

Сумма 1000 руб.

Оплачен

сменить

Дата выставления 12.05.2018

Срок оплаты

Сделка 01/12.05 КС, ФБС тест

Предложение не задано

Комментарий менеджера КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт  
КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт  
ФБС 9-6-6 1 шт  
ФБС 12-5-3 шт

ЭЛЕКСИС ООО

Телефон: +8 (812) 325-96-46

Email: elecsys@list.ru

Роман тест прораб

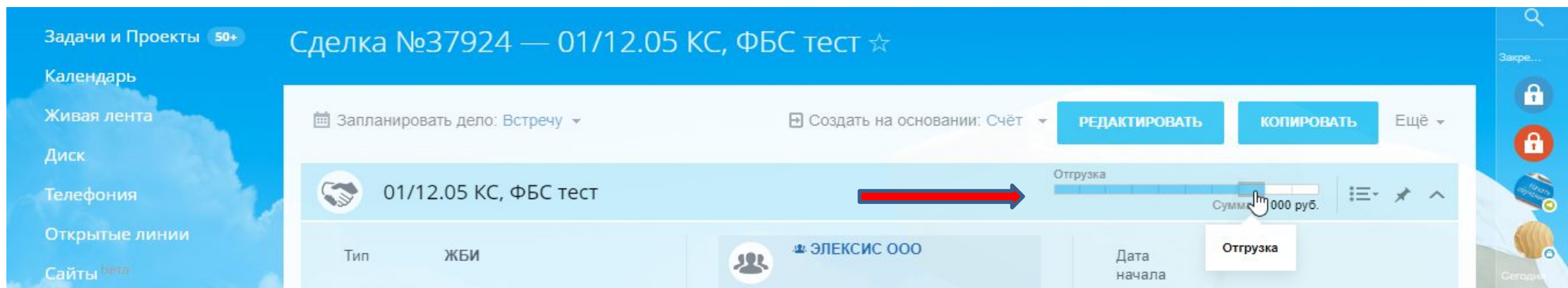
Телефон: 7 921 848-53-83

Email: sl-cc@ya.ru

Ответственный Гракун Екатерина hr-менеджер

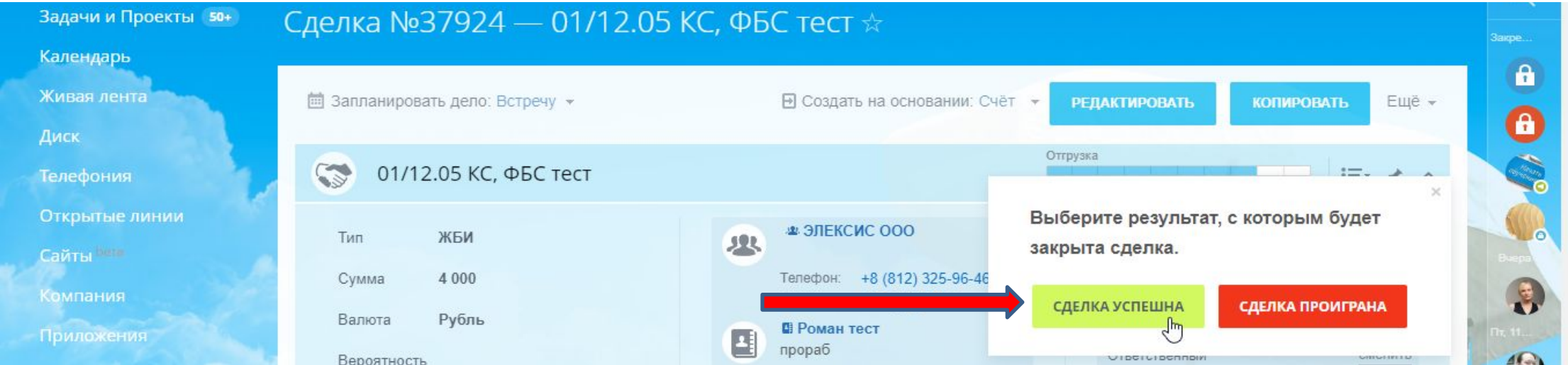
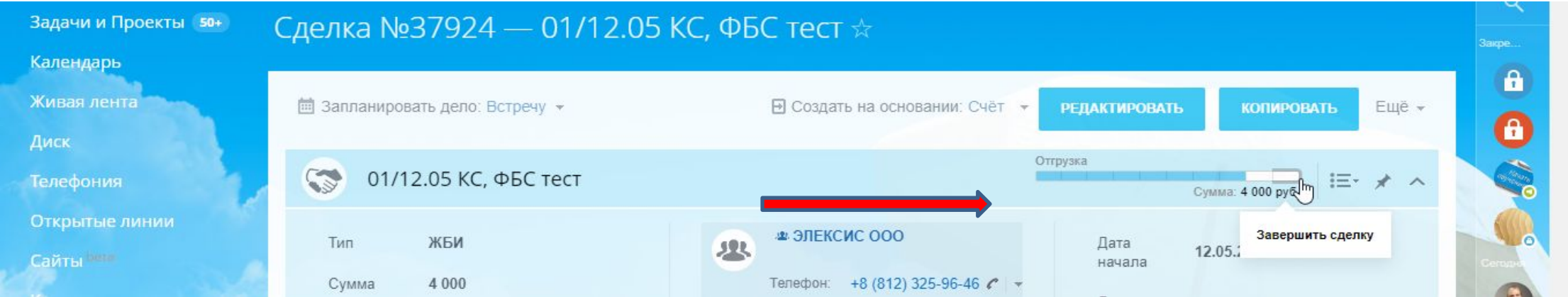


58. Далее координируете с КОНТАКТОМ, а также Менеджерами отдела Снабжения и Логистики отгрузку и доставку. После согласования отгрузки переводим сделку в статус «Отгрузка»



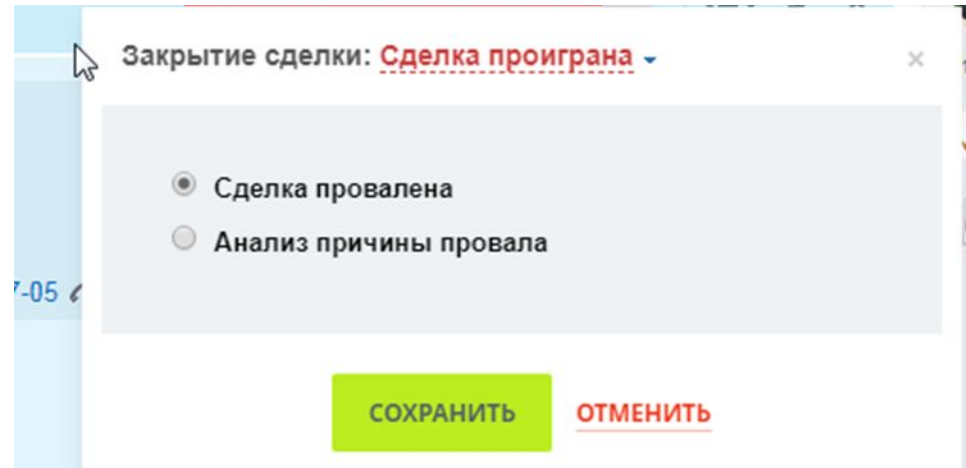
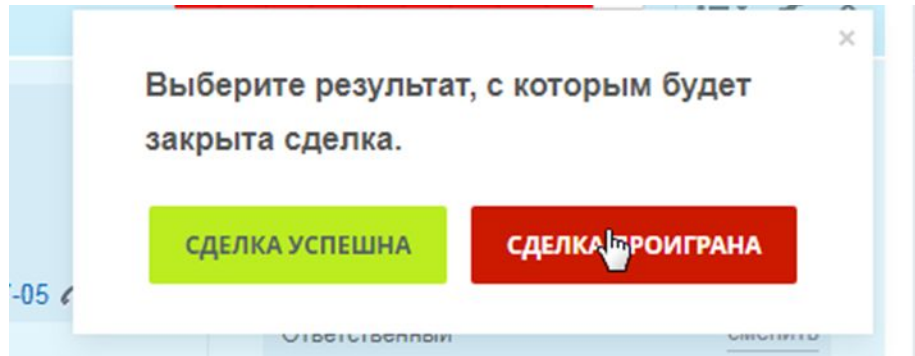
Обязательный контроль всего этапа движения груза и получение его контактом. Контроль наличия документов, отправки и возврата закрывающих документов. Смотри Алгоритм работы с УПД и Алгоритм работы с бухгалтерской службой.

59. Только после получения от клиента закрывающих документов – УПД, сделка считается завершенной.  
СЧЕТ можно перевести в статус «Оплачен и Отгружен».  
СДЕЛКУ можно перевести в статус «Завершить сделку».



60. **Правило:** В каждой успешной СДЕЛКЕ должен быть СЧЕТ в статусе «Оплачен и отгружен»

В случае, если на каком либо этапе сделка сорвалась, переводим ее  
«Завершить сделку» - «Сделка проиграна» - «Анализ причины провала».



Если у вас не получается освоить Битрикс или возникают вопросы по любому из пунктов данного Алгоритма, обращайтесь к Менеджеру по персоналу. Желаем успехов!

61. После завершения сделки не забывайте поставить задачу на звонок КОНТАКТУ. Например, вы знаете что через определенное время будет следующая потребность в товаре, или, если конкретной договоренности не было – просто звонок, напоминание о себе. Задача ставится на КОНТАКТ. Не забудьте после первой сделки отправить клиенту Анкету обратной связи. Нам важно знать мнение наших клиентов о нас. Это поможет нам быть более эффективными.

Если у вас не получается освоить Битрикс или возникают вопросы по любому из пунктов данного Алгоритма, обращайтесь к Менеджеру по персоналу. Желаем успехов!