

## 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.

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. On the left is a blue sidebar with navigation options: 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 main header shows 'Лид №33082 — Входящий звонок/тест\_клиент ☆'. Below the header, there are buttons for 'Запланировать дело: Встречу', 'Создать на основании: Сделку + Контакт', and 'РЕДАКТИРОВАТЬ'. The lead card is titled 'Входящий звонок/тест\_клиент' and shows a progress bar for 'Не обработан' and a sum of '0 руб.'. The card contains fields for 'Источник', '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 'Ответственный' field shows 'Граун Екатерина' (hr-менеджер) with a 'сменить' button. A green notification bar at the bottom of the card reads: 'Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или воспользуйтесь контекстным меню на иконке рядом с названием поля. Закреть'. At the bottom, a 'О лиде' section shows 'Название лида: Входящий звонок/тест\_клиент' and 'Статус: Не обработан'.

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

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface for a lead titled "Лид №33082 — Входящий звонок/тест\_клиент". The lead status is "Не обработан". A dropdown menu is open, showing options to create a deal and contact ("Сделку + Контакт"), a deal ("Сделку"), or a contact ("Контакт"). A "Выбрать из списка..." option is also visible. The interface includes a left sidebar with navigation options like "Чат и звонки", "Задачи и Проекты", and "Календарь". The main area shows lead details such as "Источник", "Телефон", "E-mail", and "Мессенджер". A comment section contains technical specifications for well rings and valves. A bottom panel shows the lead name and a URL: <https://westgroup.bitrix24.ru/crm/lead/show/33082/#>.

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

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

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/#>

3. Оператор создает новый контакт, на основании которого будет сформирована сделка.

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

ДОБАВИТЬ КОНТАКТ

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

### Новый контакт

О контакте

Лиды  
Входящий звонок/  
тест\_клиент      79218485383      Гракун Екатерина

Отчество:

найдено 1 совпадение по телефону  
Гракун Екатерина

E-mail:  Рабочий

Добавить

Телефон: 79218485383 Рабочий

Добавить

Facebook

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

#### 4. Создана сделка.

The screenshot displays a CRM interface for creating a new deal. On the left is a blue sidebar menu with various application categories. The main area is titled "Новая сделка" (New Deal) and contains a form with the following fields:

- Сделать сделку регулярной**:
- Местоположение:** Search field with placeholder "Введите название ..." and subtext "Наберите название города или страны".
- Источник:** Dropdown menu with the selected value "Запрос по рекомендации".
- Название:** Text field containing "01/12.05 КС, ФБС тест".
- Стадия сделки:** Dropdown menu with the selected value "Входящая заявка".
- Ответственный:** Text field containing "Гракун Екатерина".
- Дата начала:** Text field with the placeholder "Задать".
- Тип:** Dropdown menu with the selected value "ЖБИ".
- Доступна для всех:**

At the bottom of the form, there are three links: "Добавить поле", "Добавить раздел", and "Показать поле". The interface also includes a top navigation bar, a search bar, and a right-hand sidebar with various icons and a notification badge.

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.

The screenshot displays a CRM interface with a sidebar on the left and a main content area. The sidebar includes a 'НАВЕРХ' (Up) button at the bottom and a vertical stack of icons for notifications, search, and various settings. The main content area is titled 'выбрать создать' (select create) and contains a 'Комментарий' (Comment) section with a rich text editor. The comment text lists technical specifications: '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'. Below the comment is an 'Дополнительно' (Additional) section with a highlighted '\*Адрес доставки: Синявино' (Delivery address: Sinyavino) field. A file upload section shows a file named 'kolca\_kol...\_bg-1.png' with a 'Выберите файл' (Select file) button and a 'Добавить' (Add) button. A 'Входящая заявка' (Incoming request) section at the bottom contains the text 'Описание: Входящая заявка, необходимо обработать' (Description: Incoming request, needs to be processed). Two red arrows point to the comment text and the file upload area.

выбрать создать

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

Дополнительно

\*Адрес доставки: Синявино

Файл: Выберите файл kolca\_kol...\_bg-1.png  
Выберите файл Файл не выбран  
Добавить  
Файл не выбран

Добавить поле Добавить раздел Показать поле

Входящая заявка

Описание: Входящая заявка, необходимо обработать

НАВЕРХ

## 6. Новая сделка имеет статус «Входящая заявка».

The screenshot displays the Westgroup 24 CRM interface. The top navigation bar includes a search bar, the time 10:25, and the user profile of Екатерина Гракун. The main navigation menu shows 'Сделки' (Deals) with a notification badge of 2. The central area displays a deal titled 'Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест'. The deal's 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
- Компания: Компания не выбрана
- Прораб: Роман
- Телефон: 7 921 848-53-83
- Дата начала: 12.05.2018
- Дата завершения: (empty)
- Ответственный: Гракун Екатерина (hr-менеджер)



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

The screenshot displays the Westgroup 24 CRM interface. At the top, there is a navigation bar with tabs: Старт, Лиды, Сделки (with a red notification badge '2'), Счета, Предложения, Контакты, and Компании. Below this is a search bar containing 'Сделки в работе' and a '+ поиск' button. To the right of the search bar are buttons for 'НАПРАВЛЕНИЕ', 'СОЗДАННЫЕ', and 'ДОБАВИТЬ СДЕЛКУ'. The main content area shows a list of deals with columns: СДЕЛКА, СТАДИЯ СДЕЛКИ, ДЕЛА, КЛИЕНТ, ОТВЕТСТВЕНН..., and ДАТА СОЗДА... A tooltip 'Двойной щелчок - Просмотреть' is positioned over the first deal row.

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».

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  
Ещё -

01/12.05 КС, ФБС тест

Входящая заявка  
Сумма: 0 руб.

Тип	ЖБИ	Компания не выбрана	Дата начала	12.05.2018
Сумма	0	Роман прораб Телефон: 7 921 848-53-83	Дата завершения	
Валюта	Рубль		Ответственный	Гракун Екатерина hr-менеджер
Вероятность				<a href="#">сменить</a>

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. [Закреть](#)

О сделке

Источник: Запрос по рекомендации  
Название: 01/12.05 КС, ФБС тест  
Стадия сделки: Входящая заявка

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

The screenshot displays a CRM interface with a left sidebar and a main content area. The sidebar contains navigation items: 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, and Еще -.

The main content area shows a deal card for '01/12.05 КС, ФБС тест' with the following details:

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

Below the deal card, there is a note: 'Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или рядом с названием поля. [Закреть](#)'.

The contact card for 'Говорущенко Екатерина' is shown with the following information:

- Должность: Офис Менеджер
- Подразделения: Коммерческий отдел
- Кому подчиняется: Кобец Дмитрий
- E-mail: ekaterina.g@westgr.ru
- Город: Санкт-Петербург
- Внутренний телефон: 119

Buttons for 'Написать сообщение' and 'Видеозвонок' are visible. A dropdown menu is open, showing a list of contacts: Говорущенко Екатерина (highlighted), Горин Юрий, Горин Юрий, and Таболин Александр. The top of the dropdown menu has buttons for 'Последние', 'Поиск', and 'Поиск'.

## 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

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. [Закрыть](#)

О сделке

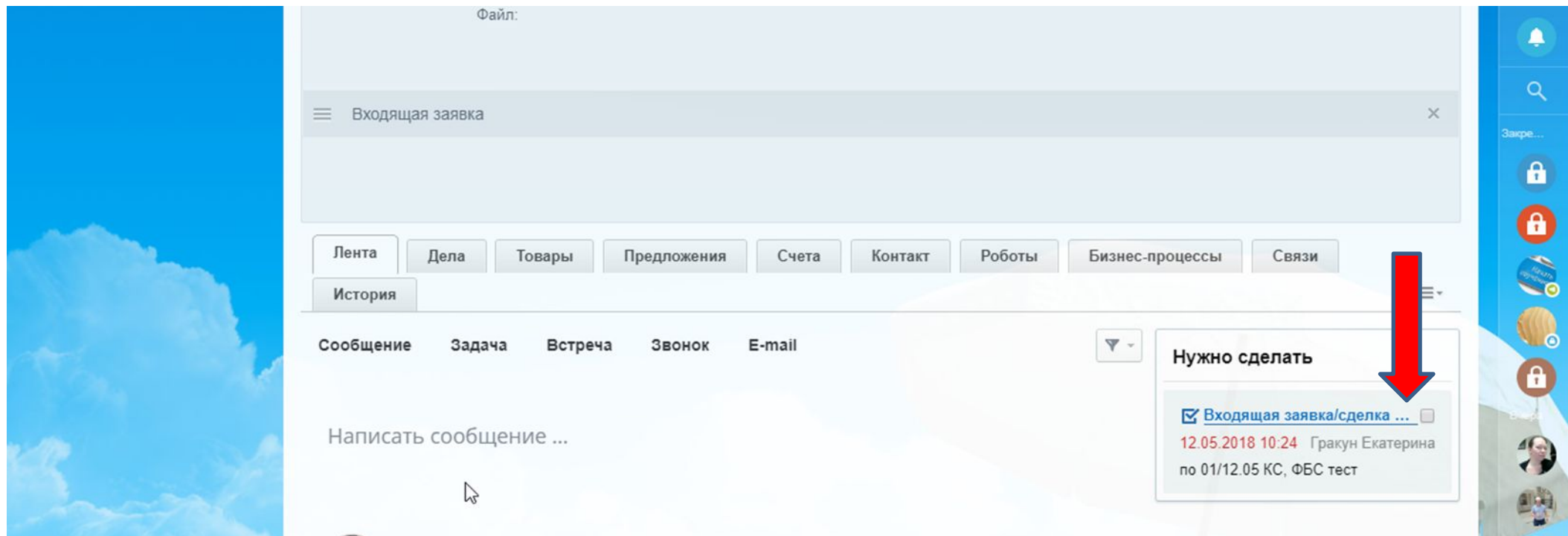
Источник: Запрос по рекомендации  
Название: 01/12.05 КС, ФБС тест

## 11. Получение новой сделки отражается у вас в Битрикс:

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface for user Екатерина Гракун. The top navigation bar includes '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', and 'CRM Робот. Создание за...'. The main navigation tabs are 'Старт', 'Лиды', 'Сделки 1', 'Счета', 'Предложения', 'Контакты', 'Компании', and 'Еще >'. The 'Сделки' tab is active, showing a list of deals. A red arrow points to the notification bell in the top right corner, which has a '1' indicator. Another red arrow points to the 'Сделки' tab, and a third red arrow points to the 'ЖБИ' filter button. The deal list table is as follows:

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 [e](#) 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

- 1. Позвонить клиенту ✎ ✕
- 2. Озвучить цену
- 3. Выставить счет

✓ ✕

[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**  
Иг-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

Что нужно сделать  ✓ ✕

[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

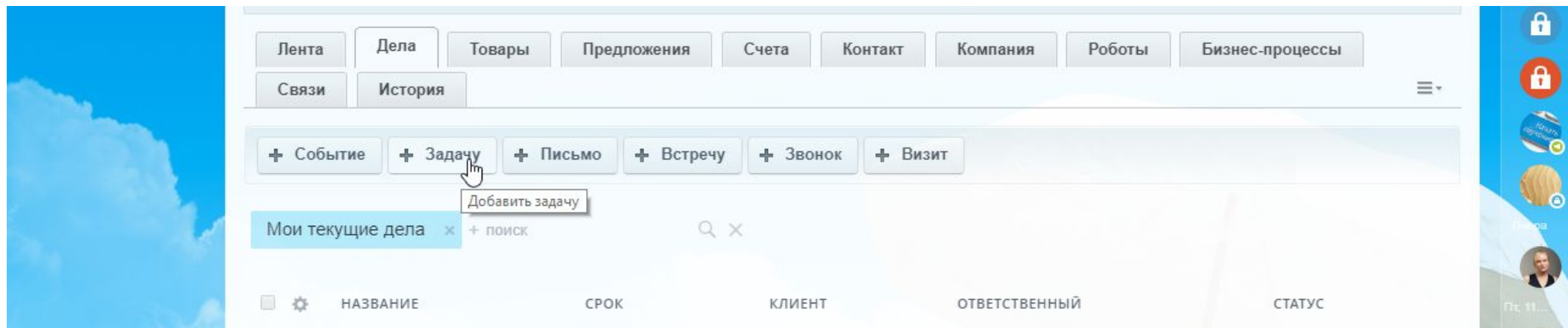
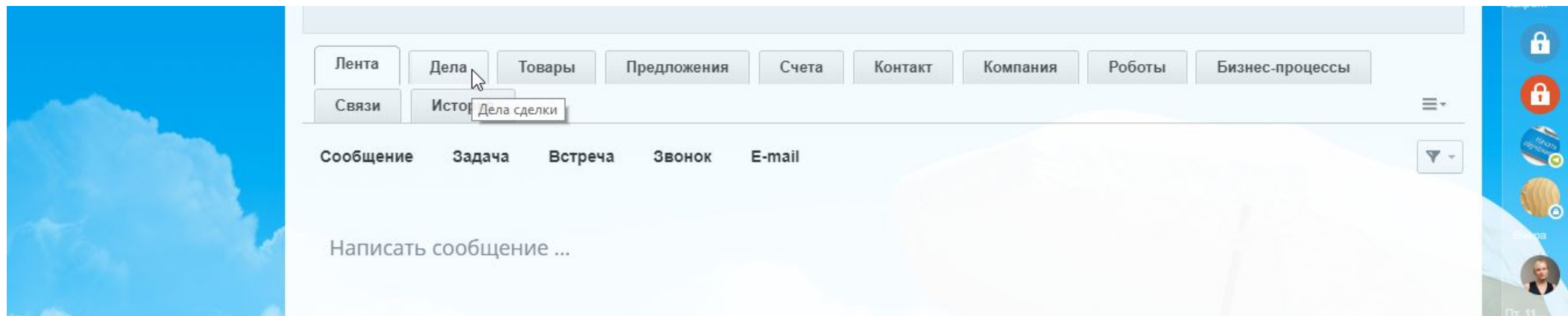
**Гракун Екатерина**  
hr-менеджер

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

CRM: Позвонить через 2 часа.

Позвонить через 2 часа - озвучить цену

Граун Екатерина

14.05.2018 10:00

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

Задача. CRM: Отправить КП

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 interface with a sidebar on the left and a main content area. The sidebar includes navigation items like 'Чат и звонки', 'Задачи и Проекты', 'Календарь', 'Живая лента', 'Диск', 'Телефония', 'Открытые линии', 'Сайты', 'Компания', 'Приложения', '1С + CRM Битрикс24', 'CRM-маркетинг', 'CRM Робот. Создание за...', 'Листоход - согласование...', 'Автоматическая рассыл...', 'Внешние сайты', and '2ГИС Базы данных'. The main content area shows a deal card for '01/12.05 КС, ФБС тест' with a progress bar and buttons for 'РЕДАКТИРОВАТЬ' and 'КОПИРОВАТЬ'. The deal details include: Тип: ЖБИ, Сумма: 0, Валюта: Рубль, Вероятность: (empty), 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 contact card for 'Роман прораб' with phone number '7 921 848-53-83' is visible, and a call popup window shows the name 'Роман' and the number '79218485383' with a 'Позвонить' button.

Поле	Значение
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

Поле	Значение
Компания	Компания не выбрана
Дата начала	12.05.2018
Дата завершения	
Статус	Статус

Контакт: Роман прораб  
Телефон: 7 921 848-53-83

Попуп: Роман  
79218485383  
Позвонить

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 Bitrix CRM interface. The top navigation bar includes 'Старт', 'Лиды', 'Сделки', 'Счета', 'Предложения', 'Контакты', 'Компании', and 'Еще'. The left sidebar lists various tools like 'Чат и звонки', 'Задачи и Проекты', 'Календарь', 'Живая лента', 'Диск', 'Телефония', 'Открытые линии', 'Сайты', 'Компания', 'Приложения', '1С + CRM Битрикс24', 'CRM-маркетинг', 'CRM Робот', 'Листоход', 'Автоматическая рассылка', 'Внешние сайты', and '2ГИС Базы данных'. The main content area shows a deal card for '01/12.05 КС, ФБС тест' with a progress bar and 'Сумма: 0 руб.'. A modal window for 'Роман' (Roman) is open, displaying his phone number '79218485383' and a green 'Позвонить' (Call) button. The deal card also shows details like 'Тип: ЖБИ', 'Сумма: 0', 'Валюта: Рубль', and 'Дата начала: 12.05.2018'. The comment 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'.

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

The image shows a mobile application interface with two overlapping windows. The background window is a call log for a call to +79218485383. It displays the contact name 'Роман прораб' and a deal entry: 'Сделки 01/12.05 КС, ФБС тест 0 руб.' with a progress bar and the note 'Назначен ответственный'. The responsible person is listed as 'Гракун Екатерина hr-менеджер'. At the bottom of this window are buttons for 'КОММЕНТАРИЙ', 'СДЕЛКУ', 'СЧЕТ', and a red 'ЗАКРЫТЬ' button.

The foreground window is a login screen for 'HyperScript'. It features the company logo, input fields for 'Логин' and 'Пароль', and buttons for 'войти' (highlighted in green) and 'Регистрация'. The right side of the screen shows a vertical navigation menu with various icons and user avatars.



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 options: Диск, Телефония, Открытые линии, Сайты beta, Компания, Приложения, 1С + CRM Битрикс24, CRM-маркетинг beta, CRM Робот. Создание за..., Листовой ход - согласование..., Автоматическая рассыл..., Внешние сайты, 2ГИС Базы данных, Work&Play, Перехватчик, and Ещё -.

The main area shows a deal card for '01/12.05 КС, ФБС тест'. At the top right, it indicates 'Назначен ответственный' with a progress bar and 'Сумма: 0 руб.'. The deal details include:

- Тип: ЖБИ
- Сумма: 0
- Валюта: Рубль
- Вероятность: (empty)
- Дата начала: 12.05.2018
- Дата завершения: (empty)
- Ответственный: Гракун Екатерина (hr-менеджер) with a 'СМЕНИТЬ' button.

The 'Комментарий' 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 tooltip for the email 'sl-cc@ya.ru' is visible over the contact information.

A green banner below the deal card reads: 'Чтобы удалить поле, просто перетащите его в расположенную на правом краю формы корзину или воспользуйтесь контекстным меню на иконке рядом с названием поля. Закреть'.

At the bottom, a 'О сделке' (About deal) window shows:

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

The bottom status bar shows '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 a CRM interface for a deal titled "Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест". The deal is currently in the "Согласование с клиентом" (Agreement with client) stage, indicated by a progress bar that is approximately 10% complete. The sum is 0 rubles. The deal details include:

- Тип: ЖБИ
- Сумма: 0
- Валюта: Рубль
- Вероятность: (empty)

The contact information for the deal is:

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

The deal description (Комментарий) lists items:

- 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 tooltip for the "Согласование с клиентом" stage shows a dropdown menu with options: "начала" (start), "Дата завершения" (completion date), and "Ответственный" (responsible person) with a "сменить" (change) button. The current responsible person is "Граун Екатерина, hr-менеджер".

At the bottom, a green banner 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. [Закреть](#)".

The interface also shows a sidebar with navigation options like "Задачи и Проекты", "Календарь", "Живая лента", "Диск", "Телефония", "Открытые линии", "Сайты", "Компания", "Приложения", "1С + CRM Битрикс24", "CRM-маркетинг", "CRM Робот. Создание за...", "Листоход - согласование...", "Автоматическая рассыл...", "Внешние сайты", "2ГИС Базы данных", and "Work&Play".

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.

Файл:

Входящая заявка

Лента | Дела | Товары | Предложения | Счета | Контакт | Роботы | Бизнес-процессы | Связи

История

Сообщение | Задача | Встреча | Звонок | E-mail

Написать сообщение ...

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

Изменена стадия на:

Согласование с клиентом

Предыдущая стадия:

Назначен ответственный

Нужно сделать

- Входящая заявка/сделка ...

12.05.2018 10:24 Гракун Екатерина  
по 01/12.05 КС, ФБС тест

НАВЕРХ

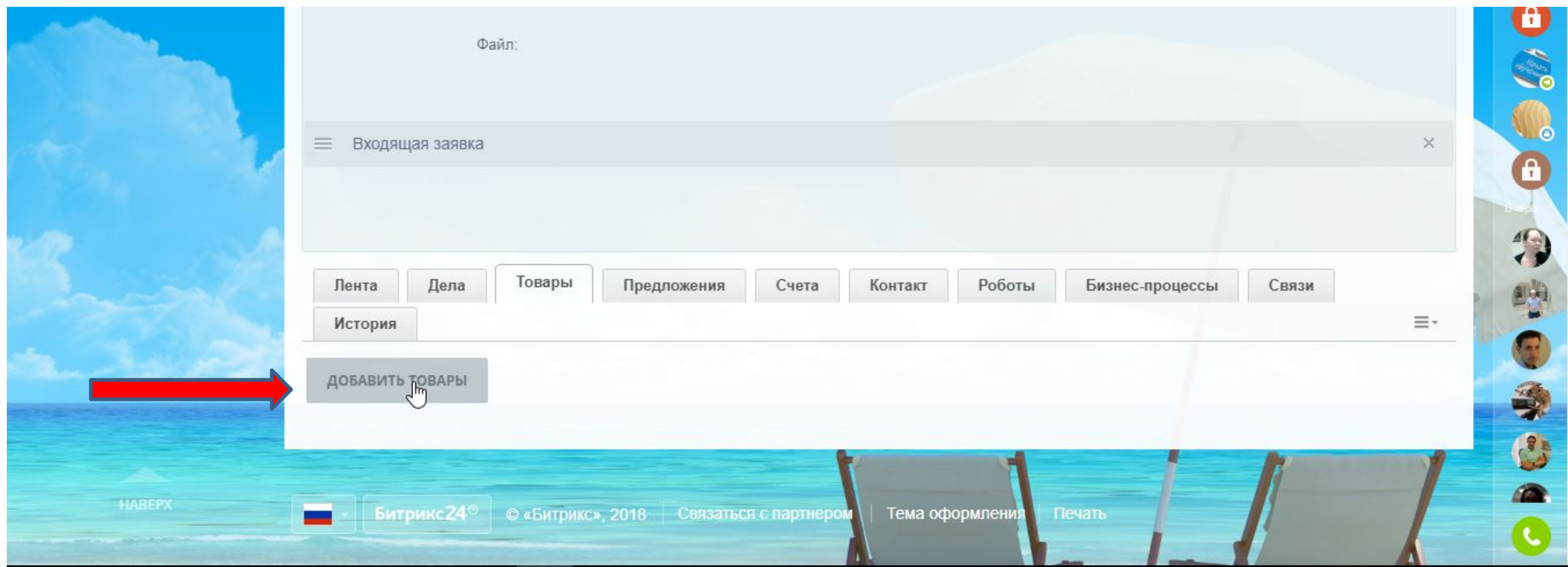
26. Вносите всю информацию о работе по сделке в ленту сделки. Это облегчит вашу работу. Не надо запоминать – можно забыть, писать на бумажках - вы можете их потерять.

The screenshot displays a CRM interface with a top navigation bar containing tabs: Лента, Дела, Товары, Предложения, Счета, Контакт, Роботы, Бизнес-процессы, and Связи. Below this is a sub-menu with tabs: Сообщение, Задача, Встреча, Звонок, and E-mail. A search bar and a 'Написать сообщение ...' field are present. A 'Нужно сделать' (To do) list on the right shows a task: 'Входящая заявка/сделка ...' dated 12.05.2018 10:24 by Гракун Екатерина, with details 'по 01/12.05 КС, ФБС тест'. The main feed shows two deal entries by 'Гракун Екатерина' with the subject 'Сделка: 01/12.05 КС, ФБС тест'. The first entry has a detailed description: 'Созвонилась с клиентом, продукция нужна 15.05. Доставка Сиявино. Две выгрузки по пути. 1 Садоводство Восход, 2.Садоводство Заход. Доставка манипулятором. Выгрузка у въезда в садоводства. Оплата безналичная. Реквизиты высылают на почту.' Below the text are options to 'Комментировать', '0 Нравится', and 'Ещё'. The second entry shows a progress bar for 'Изменена стадия на: Согласование с клиентом' and 'Предыдущая стадия: Назначен ответственный'. A 'НАВЕРХ' button is at the bottom left of the feed area. A vertical sidebar on the right contains various icons for navigation and user management.

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 deal. At the top, there is a list of goods: "КО-10-1-3 кольцо колодезное стеновое 3 шт", "ФБС 9-6-6 1 шт", and "ФБС 12-5-3 шт". Below this, there are two expandable sections: "Дополнительно" (Additional) and "Входящая заявка" (Incoming application). The "Дополнительно" section shows "Адрес доставки: Синявино" and "Файл:". The "Входящая заявка" section is currently empty. A horizontal navigation bar contains tabs for "Лента", "Дела", "Товары", "Предложения", "Счета", "Контакт", "Роботы", "Бизнес-процессы", and "Связи". The "Товары" tab is selected, and a sub-tab "Товары сделки" is visible below it. Below the navigation bar, there are tabs for "Сообщение", "Задача", "Встреча", "Звонок", and "E-mail". A "Написать сообщение ..." (Write message ...) input field is present. On the right side, there is a "Нужно сделать" (Need to do) section with a task: "Входящая заявка/сделка ..." (Incoming application/deal ...), dated "12.05.2018 10:24" and assigned to "Граун Екатерина" (Graun Ekaterina) with the description "по 01/12.05 КС, ФБС тест". The left sidebar features a "НАВЕРХ" (UP) button and a URL: "https://westgroup.bitrix24.ru/crm/deal/show/37924/#". The right sidebar contains various utility icons like a bell, search, and a vertical list of user avatars.

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. <input type="text"/>	0.00	1	шт	0

~~Добавить строку~~

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

НАВЕРХ

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

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

The screenshot shows a web application interface for selecting goods. The window title is "Выбор товаров". On the left, there is a sidebar with a tree view under "РАЗДЕЛЫ" containing "Материалы", "ПРОЧИЕ УСЛУГИ", "Товары", and "Услуги". The main area has a search bar at the top containing "Кольцо стеновое КС 10-". Below the search bar, there is a table of results. The table has columns for "ID", "Ак.", "Детальная картинка", "Название", and "Цена". Three items are listed, all with "Ак." set to "Да". The first item has ID 8894 and is named "Кольцо стеновое КС 10-3 фут (паз-ребень)". The second item has ID 8896 and is named "Кольцо стеновое КС 10-6 фут (паз-ребень)". The third item has ID 8898 and is named "Кольцо стеновое КС 10-9 фут (паз-ребень)". A red arrow points to the search bar, and another red arrow points to the "Выбрать" button in a tooltip over the first item. At the bottom of the table, there is a summary bar showing "Всего: 3", "На странице: 20", and "Страницы: 1 | Все".

ID	Ак.	Детальная картинка	Название	Цена
8894	Да		Кольцо стеновое КС 10-3 фут (паз-ребень)	
8896	Да		Кольцо стеновое КС 10-6 фут (паз-ребень)	
8898	Да		Кольцо стеновое КС 10-9 фут (паз-ребень)	

Всего: 3      На странице: 20      Страницы: 1 | Все



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

Входящая заявка

Лента Дела **Товары** Предложения Счета Контакт Роботы Бизнес-процессы Связи

История

ВЫБРАТЬ ТОВАР ДОБАВИТЬ НОВЫЙ ТОВАР Показывать 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.

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: Счёт ▾    РЕДАКТИРОВАТЬ    КОПИРОВАТЬ    Ещё ▾

Счет выставлен    Редактировать сделку    Сумма: 4 000 руб.

Тип	ЖБИ	<b>ЭЛЕКСИС ООО</b>	Дата начала	12.05.2018
Сумма	4 000	Телефон: +8 (812) 325-96-46 Email: elecsys@list.ru	Дата завершения	
Валюта	Рубль	<b>Роман тест</b> прораб Телефон: 7 921 848-53-83 Email: sl-cc@ya.ru	Ответственный	<b>Гракун Екатерина</b> тг-менеджер
Вероятность				<a href="#">СМЕНИТЬ</a>
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

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...  
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: Счёт ▾ ПРОСМОТРЕТЬ КОПИРОВАТЬ Ещё ▾

Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест

О сделке

Сделать сделку регулярной

Местоположение:  Наберите название города или страны

\*Источник:

Название:

Стадия сделки:

Ответственный:

Дата начала:

Тип:

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

Лента Дела Товары Предложения Счета Контакт Компания Роботы Бизнес-процессы Связи История

ВЫБРАТЬ ТОВАР ДОБАВИТЬ НОВЫЙ ТОВАР Показывать 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	

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 [сменить](#)  
**Гракун Екатерина**  
hg-менеджер

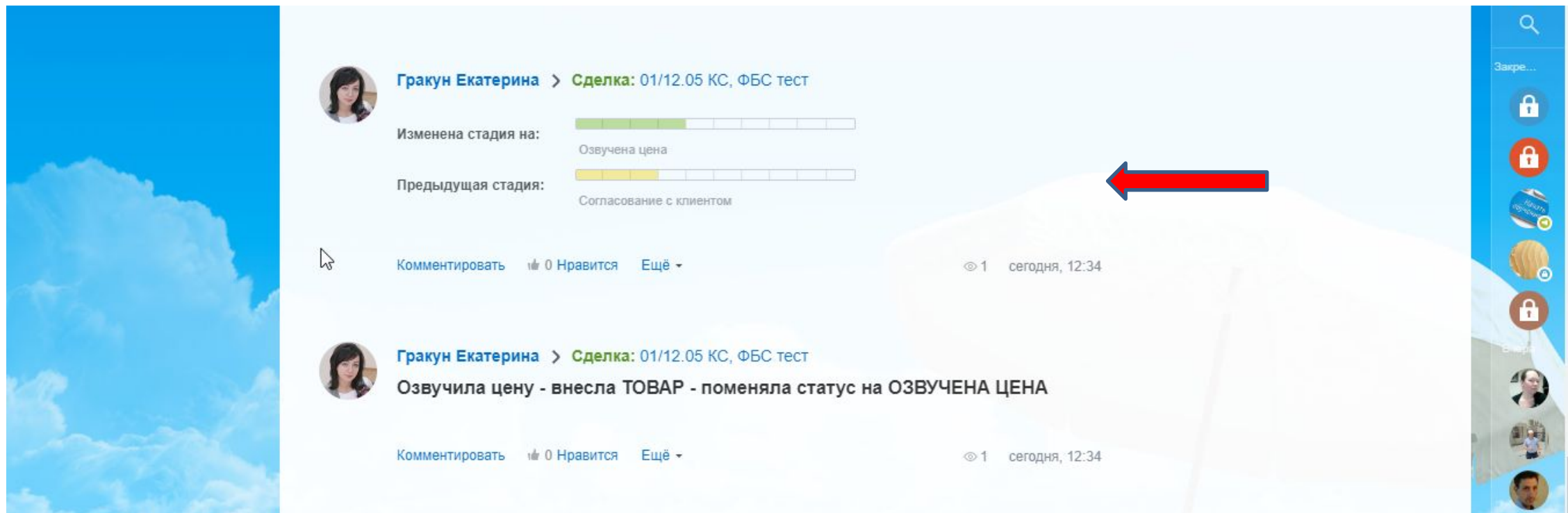
Комментарий  
КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт  
КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт  
ФБС 9-6-6 1 шт  
ФБС 12-5-3 шт

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

Источник: Запрос по рекомендации

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



The screenshot displays a deal update in a CRM system. The deal is titled "Гракун Екатерина > Сделка: 01/12.05 КС, ФБС тест". The current status is "Озвучена цена", indicated by a green progress bar. The previous status was "Согласование с клиентом", indicated by a yellow progress bar. A red arrow points to the new status. Below the update, there are interaction options: "Комментировать", "0 Нравится", and "Ещё". The update was posted "сегодня, 12:34".

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

Изменена стадия на: Озвучена цена

Предыдущая стадия: Согласование с клиентом

Комментировать 0 Нравится Ещё

1 сегодня, 12:34

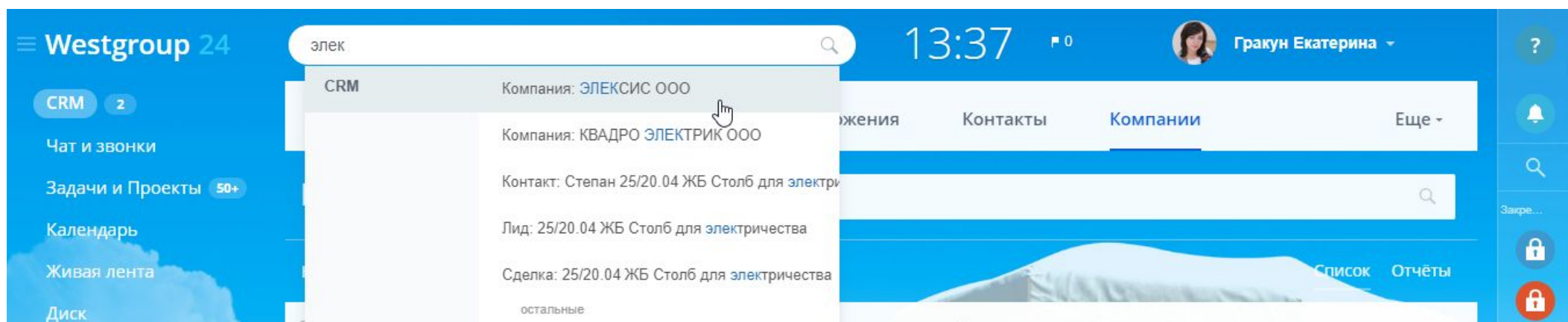
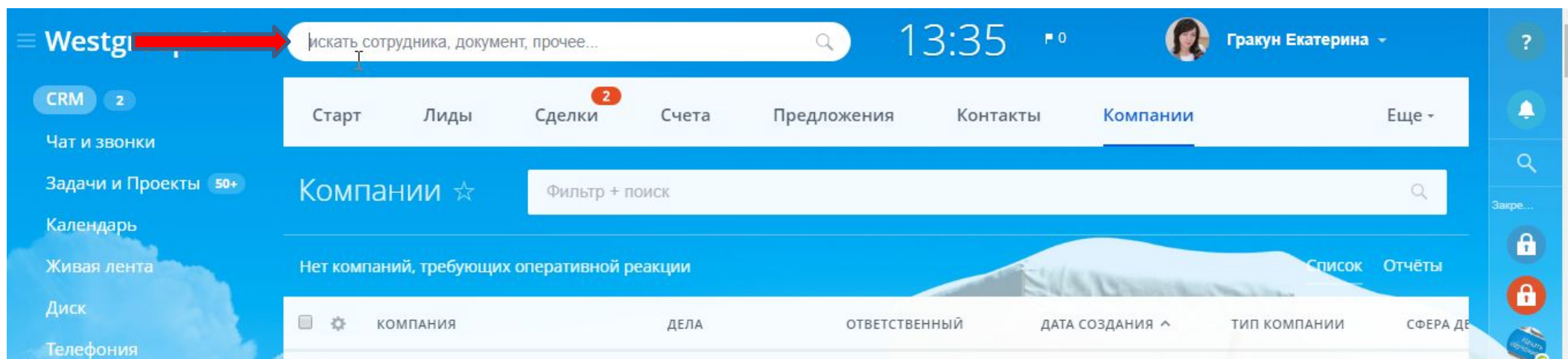
Гракун Екатерина > Сделка: 01/12.05 КС, ФБС тест

Озвучила цену - внесла ТОВАР - поменяла статус на ОЗВУЧЕНА ЦЕНА

Комментировать 0 Нравится Ещё

1 сегодня, 12:34

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:

The image shows a web application interface for searching companies. On the left, there is a sidebar with a search bar and a list of company cards. The main area is partially obscured by a filter overlay. The filter overlay contains several input fields for search criteria. The 'ИНН' field is highlighted with a mouse cursor.

Компании ★

Фильтр + поиск

Нет компаний, требующих от...

ФИЛЬТРЫ

- МОИ КОМПАНИИ
- ИЗМЕНЕННЫЕ МНОЙ

КОМПАНИЯ

- ООО Карст CUSTOMER
- МОДУЛЬСТ
- ЛЕНВОДХО
- ЖБИ-ПРОМ СОПЕТТОР
- ЛСК СТРО
- УНР-17 ОО
- УДАЧА ООО

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

+ СОХРАНИТЬ ФИЛЬТР



## Компании ★

Реквизит: ИНН: 780621... ✕ + поиск



Нет компаний, требующих оперативной реакции

		КОМПАНИЯ	ОТВЕТСТВЕННЫЙ	КЕМ СОЗДАНА	ДАТА СОЗДАНИЯ <sup>^</sup>	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

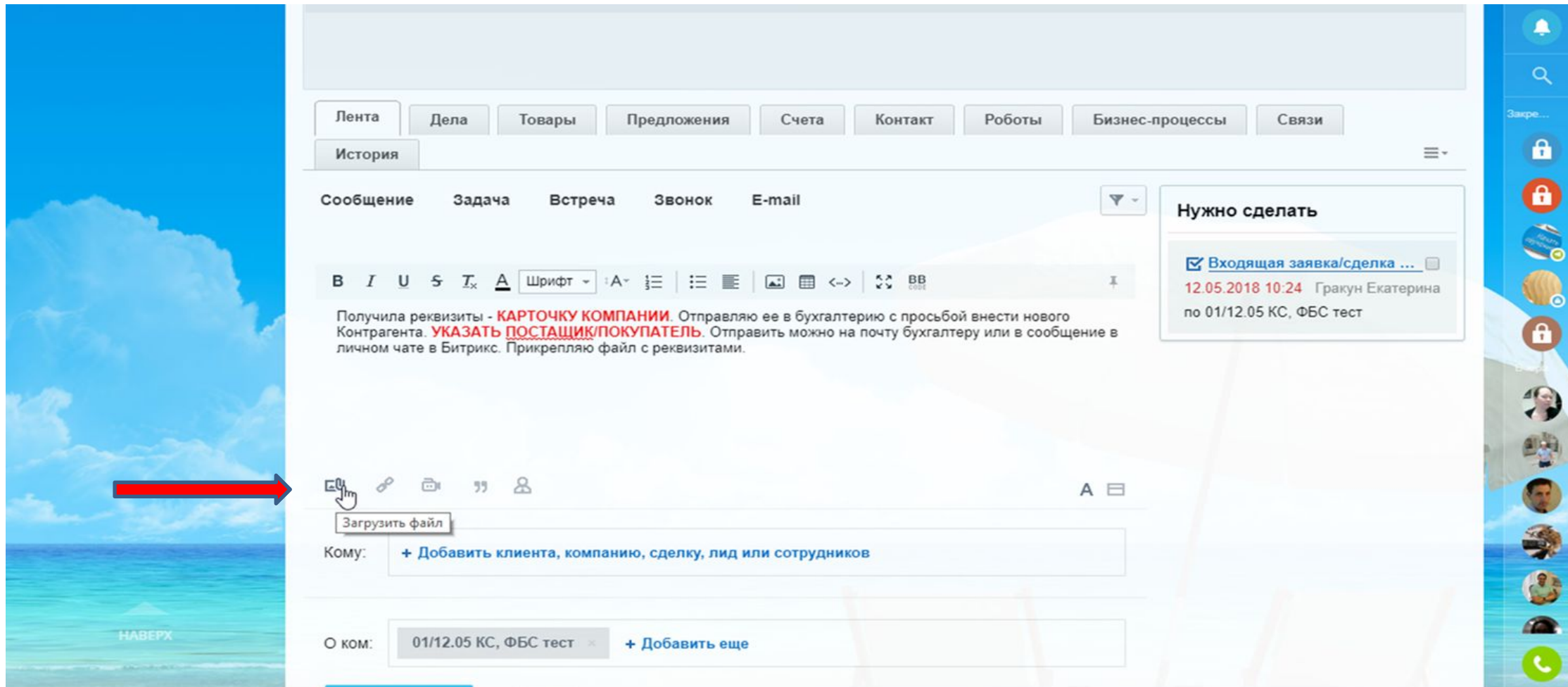
ВЫБЕРИТЕ ДЕЙСТВИЕ

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.



The screenshot displays a CRM interface with a message and a file upload button. The message text is: "Получила реквизиты - **КАРТОЧКУ КОМПАНИИ**. Отправляю ее в бухгалтерию с просьбой внести нового Контрагента. **УКАЗАТЬ ПОСТАЩИК/ПОКУПАТЕЛЬ**. Отправить можно на почту бухгалтеру или в сообщении в личном чате в Битрикс. Прикрепляю файл с реквизитами." A red arrow points to the "Загрузить файл" (Upload file) button. The interface includes a top navigation bar with tabs like "Лента", "Дела", "Товары", "Предложения", "Счета", "Контакт", "Роботы", "Бизнес-процессы", and "Связи". A "Нужно сделать" (To do) list on the right shows a task: "Входящая заявка/сделка ..." dated 12.05.2018 10:24 by Гракун Екатерина. The bottom of the interface shows a recipient field with "+ Добавить клиента, компанию, сделку, лид или сотрудников" and a contact list with "01/12.05 КС, ФБС тест" and "+ Добавить еще".

### 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](#) [×](#)

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://westoroup.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.

The screenshot displays the CRM interface for a company named "ЭЛЕКСИС ООО". The main header shows the company name and a star icon. Below the header, there are buttons for "ПОРТРЕТ", "СЛЕДИТЬ", "РЕДАКТИРОВАТЬ", and "Ещё". The main content area shows the company's details, including the phone number "+8 (812) 325-96-46", email "elecsys@list.ru", and the responsible person "Новоселова Светлана" (Accountant). A red arrow points to the "СМЕНИТЬ" button next to the responsible person's name. Below the details, there is a green box with a message: "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 red arrow points to the "Закреть" button in this message. The left sidebar contains various navigation options like "Задачи и Проекты", "Календарь", "Живая лента", "Диск", "Телефония", "Открытые линии", "Сайты", "Компания", "Приложения", "1С + CRM Битрикс24", "CRM-маркетинг", "CRM Робот. Создание за...", "Листоход - согласование...", "Автоматическая рассыл...", "Внешние сайты", "2ГИС Базы данных", "Work&Play", and "Перехватчик". The right sidebar shows a vertical list of user avatars and a search icon.

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

Телефон +8 (812) 325-96-46 📞 ▾

Ответственный

сменить

Сфера  
деятельности

E-mail [elecsys@list.ru](mailto:elecsys@list.ru)

Сайт не задан

Комментарий

Последние

Компания

Поиск

Гракун Екатерина

Раздымахо Александр

Говорущенко Екатерина

Мещанов Кирилл

Алексенко Ольга Павловна

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:



Закре...



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

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface for editing a company profile. The main header shows 'Компания №13456 — ЭЛЕКСИС ООО' with a star icon. Below the header, there are three buttons: 'ПОРТРЕТ', 'СЛЕДИТЬ', and 'РЕДАКТИРОВАТЬ', with the last one highlighted and a tooltip 'Редактировать компанию' appearing over it. The company profile details include:

- Тип компании
- Сфера деятельности
- Комментарий
- Телефон: +8 (812) 325-96-46
- E-mail: elecsys@list.ru
- Сайт: не задан
- Ответственный: Гракун Екатерина (hr-менеджер)

A green banner below the details 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](#)'.

At the bottom, a modal window titled 'О компании' shows the current profile data:

- Название компании: ЭЛЕКСИС ООО
- Логотип:
- Ответственный: Новоселова Светлана

The left sidebar contains navigation options like '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 right sidebar shows a search bar, a 'Закре...' button, and a vertical list of user avatars.

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.

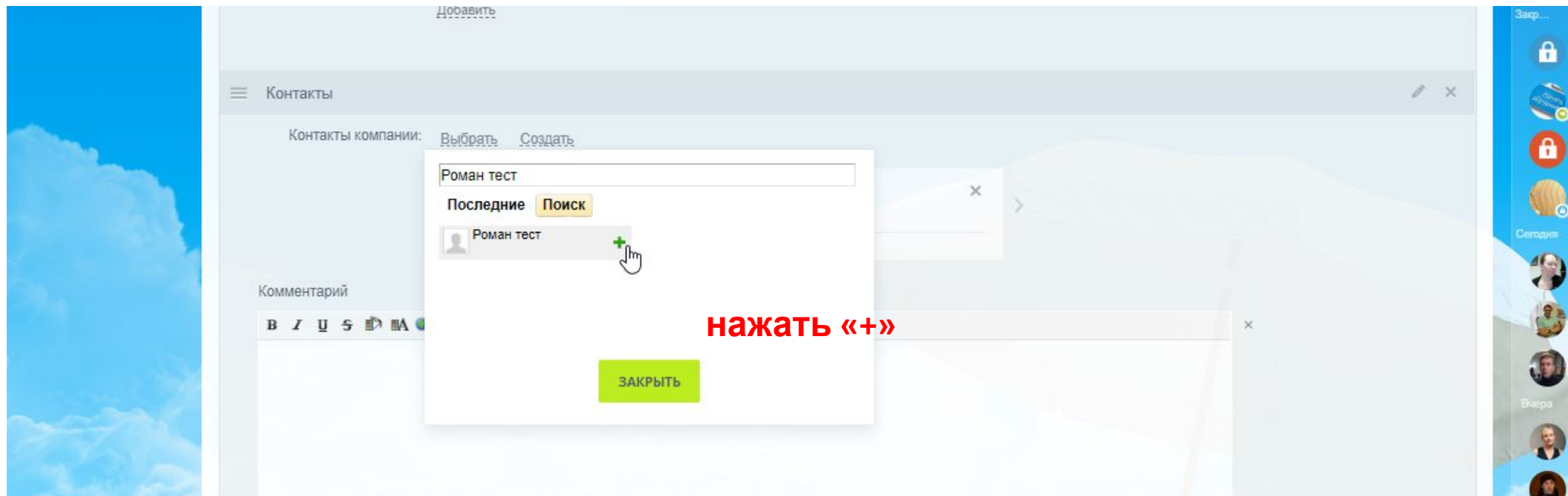
Привязка КОНТАКТА к СДЕЛКЕ:

1) Заходим в сделку. Нажимаем РЕДАКТИРОВАТЬ.

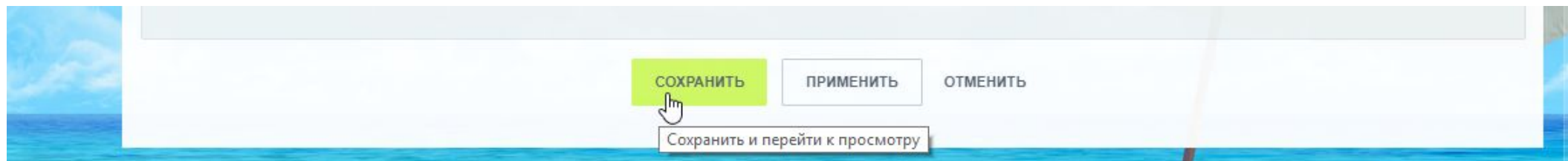
The screenshot shows a CRM interface with a blue header and a left sidebar. The main content area displays the profile of a company named 'ЭЛЕКСИС ООО' (Company No. 13456). The profile includes fields for 'Тип компании', 'Сфера деятельности', 'Комментарий', 'Телефон' (+8 (812) 325-96-46), 'E-mail' (elecsys@list.ru), and 'Сайт' (не задан). A 'Ответственный' (Responsible) field shows 'Гракун Екатерина' (hr-менеджер) with a 'сменить' (change) link. A 'РЕДАКТИРОВАТЬ' (Edit) button is highlighted in blue, and a tooltip 'Редактировать компанию' (Edit company) is visible over it. The sidebar on the left contains navigation items like 'Календарь', 'Живая лента', 'Диск', 'Телефония', 'Открытые линии', 'Сайты', 'Компания', 'Чат и звонки', 'Приложения', '1С + CRM Битрикс24', 'CRM-маркетинг', and 'CRM Робот'. The right sidebar shows a search bar, a 'Закрыть' (Close) button, and a list of user avatars.



## 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.

The screenshot displays a CRM interface for a deal titled "Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест". The deal is currently in the "Согласование" (Approval) stage, indicated by a progress bar. The sum of the deal is 4,000 rubles. The deal details include:

Тип	ЖБИ
Сумма	4 000
Валюта	Рубль
Вероятность	

Company information:

- Company: Компания не выбрана
- Employee: Роман тест, прораб
- Phone: 7 921 848-53-83
- Email: sl-cc@ya.ru

Deal dates and responsible person:

- Дата начала: 12.05.2018
- Дата завершения: (blank)
- Ответственный: Гракун Екатерина, hr-менеджер

Comments:

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 interface includes a left sidebar with navigation options like "Задачи и Проекты", "Календарь", and "Живая лента". The top right features a search bar and a "РЕДАКТИРОВАТЬ" button, which is highlighted with a mouse cursor and a tooltip that says "Редактировать сделку".

## 2) Листаем профиль компании до блока О КЛИЕНТЕ

The screenshot displays a software interface with a search modal window. The main window has a header "О клиенте" and a search bar containing "ЭЛЕКСИ". Below the search bar, there are buttons for "Последние" and "Поиск". A search result for "ЭЛЕКСИС ООО" is shown with a green plus sign next to it. A red text annotation "нажать «+»" points to this plus sign. Below the search results is a green "ЗАКРЫТЬ" button. In the background, a list of items is visible under the heading "Комментарий":

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

At the bottom of the interface, there are three buttons: "СОХРАНИТЬ" (highlighted with a mouse cursor), "ПРИМЕНИТЬ", and "ОТМЕНИТЬ". A tooltip for the "СОХРАНИТЬ" button reads "Сохранить и перейти к просмотру".

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

Задачи и Проекты 50+ | Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест ☆

Календарь | Живая лента | Диск | Телефония | Открытые линии | Сайты beta | Компания | Приложения | 1С + CRM Битрикс24 | CRM-маркетинг beta | CRM Робот. Создание за... | Листоход - согласование...

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

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

Тип	ЖБИ	ЭЛЕКСИС ООО	Дата начала	12.05.2018
Сумма	4 000	Телефон: +8 (812) 325-96-46 Email: elecsys@list.ru	Дата завершения	
Валюта	Рубль	Шахтагинский Станислав Генеральный директор	Ответственный	Гракун Екатерина hr-менеджер
Вероятность		1/2		

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

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	ЭЛЕКСИС ООО	Дата начала	12.05.2018
Сумма	4 000	Телефон: +8 (812) 325-96-46 Email: elecsys@list.ru	Дата завершения	
Валюта	Рубль	Роман тест прораб	Ответственный	Гракун Екатерина hr-менеджер
Вероятность		2/2		

КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт

42. В ленте сделки отобразится привязка компании.

The screenshot displays a CRM interface with a top navigation bar containing the following tabs: **Сообщение**, **Задача**, **Встреча**, **Звонок**, and **E-mail**. Below the navigation bar is a text input field labeled "Написать сообщение ...".

The main content area shows a post from **Гракун Екатерина** with the text: **Сделка: 01/12.05 КС, ФБС тест**. Below this text, it indicates "Новый клиент:" followed by a profile icon and the name **Шахтагинский Станислав ЭЛЕКСИС ООО**. At the bottom of the post, there are interaction options: "Комментировать", "0 Нравится", and "Ещё".

In the top right corner, there is a "Нужно сделать" (To Do) list with one item:  **Входящая заявка/сделка ...**, dated **12.05.2018 10:24** by **Гракун Екатерина**, with the description "по 01/12.05 КС, ФБС тест".

The right sidebar contains a search icon, a "Закре..." button, and several lock icons. At the bottom right, a small profile picture of the user is visible.

### 43. Возвращаемся в вашу сделку. Выставляем счет.

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface for deal #37924. The top navigation bar includes 'CRM 2', 'Старт', 'Лиды', 'Сделки 2', 'Счета', 'Предложения', 'Контакты', 'Компании', and 'Еще'. The left sidebar lists various CRM features like 'Чат и звонки', 'Задачи и Проекты 50+', 'Календарь', 'Живая лента', 'Диск', 'Телефония', 'Открытые линии', 'Сайты', 'Компания', 'Приложения', '1С + CRM Битрикс24', 'CRM-маркетинг beta', 'CRM Робот. Создание за...', 'Листоход - согласование...', 'Автоматическая рассыл...', 'Внешние сайты', and '2ГИС Базы данных'. The main content area shows deal details for '01/12.05 КС, ФБС тест'. A red arrow points to the 'Счёт' option in a context menu. The deal summary includes: 'Тип: ЖБИ', 'Сумма: 4 000', 'Валюта: Рубль', 'Дата начала: 12.05.2018', and 'Дата завершения'. The contact information for 'ЭЛЕКСИС ООО' and 'Роман тест прораб' is displayed. The responsible person is 'Граун Екатерина hr-менеджер'. The comment section lists 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'. A green banner at the bottom provides instructions on how to delete a field.

CRM 2

Старт Лиды Сделки 2 Счета Предложения Контакты Компании Еще -

Чат и звонки

Задачи и Проекты 50+

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

CRM-маркетинг beta

CRM Робот. Создание за...

Листоход - согласование...

Автоматическая рассыл...

Внешние сайты

2ГИС Базы данных

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

Валюта: Рубль

Дата начала: 12.05.2018

Дата завершения:

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

Граун Екатерина hr-менеджер

Сменить

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

Сумма: 4 000 руб.

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

#### 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:   
**Россия**

Ответственный:


Сделка:  [Выбрать](#)

\*Статус:

\*Тема:

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

**ООО "ВЕСТ ГРУПП"**  
НЕ ЗАПОЛНЯТЬ, ИГНОРИРОВАТЬ, ПОЛЕ СКРЫТО, НЕ



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

Контакт, участвующий в счёте:

Шахтактинский  
Станислав  
Генеральный директор

выбрать создать

\*Печатная форма счёта:

\*Перевозчик:

\*Поставщик: [Выбрать](#)

Перевозчик (наличный расчет):

Комментарий менеджера

**B I U S**

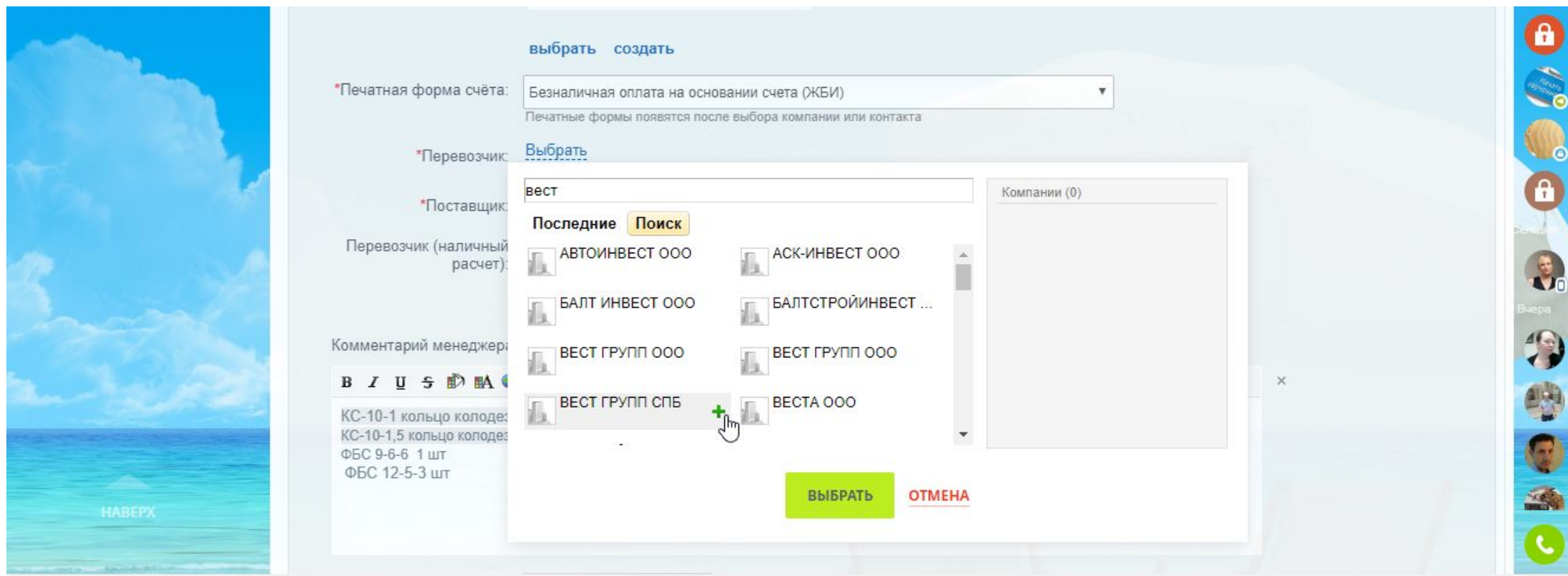
КС-10-1 кольцо колодезное стеновое 2 шт  
КС-10-1,5 кольцо колодезное стеновое 3 шт  
ФБС 9-6-6 1 шт  
ФБС 12-5-3 шт

НАВЕРХ



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.

Скриншот интерфейса выбора поставщика. В центре экрана открыто диалоговое окно с заголовком "вест" и полем поиска "Компании (0)". В окне отображены следующие компании:

- АВТОИНВЕСТ ООО
- АСК-ИНВЕСТ ООО
- БАЛТ ИНВЕСТ ООО
- БАЛТСТРОЙИНВЕСТ ...
- ВЕСТ ГРУПП ООО** (выделено курсором)
- ВЕСТ ГРУПП ООО
- ВЕСТ ГРУПП СПБ
- ВЕСТА ООО

В диалоговом окне присутствуют кнопки "ВЫБРАТЬ" (зеленая) и "ОТМЕНА" (красная). В фоновом интерфейсе видны следующие элементы:


- \*Печатная форма счёта: [поле]
- \*Перевозчик: [поле]
- \*Поставщик: [Выбрать](#)
- Перевозчик (наличный расчет): [поле] + кнопка "Добавить"
- Комментарий менеджера: [текст]

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

48. Если у вас есть данные – укажите срок оплаты. Срок оплаты – это планируемая дата поступления денег.

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

Срок оплаты:  

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

**\*Товары / услуги счёта**

Показать скидку

№	Наименование	Цена (руб.)	Кол-во	Ед. измерения	Итого
1.	Кольцо стеновое КС 10-3 фут (пн) →	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.

НАВЕРХ

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

**\*Товары / услуги счёта**

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.

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 deal card for a user named Екатерина Гракун. The deal details include:

- 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:** Гракун 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 "вчера, 14:21" timestamp. The right sidebar contains navigation icons for search, lock, and other functions.

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
2018 / 943	01/12.05 КС, ФБС тест	Новый	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 'CRM 2', 'Старт', 'Лиды', 'Сделки 2', 'Счета', 'Предложения', 'Контакты', 'Компании', and 'Еще'. The left sidebar lists various CRM features like '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 main content area shows a deal titled 'Сделка №37924 — 01/12.05 КС, ФБС тест'. The deal status is 'Счет выставлен' (Bill issued), indicated by a blue progress bar and a tooltip. The deal details include: Type: ЖБИ, Sum: 4 000, Currency: Рубль, Probability: (blank). The deal is associated with 'ЭЛЕКСИС ООО' (phone: +8 (812) 325-96-46, email: elecsys@list.ru) and 'Роман тест прораб' (phone: 7 921 848-53-83, email: sl-cc@ya.ru). The responsible person is 'Граун Екатерина' (hr-manager). The deal comment lists 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'. A green banner at the bottom provides instructions on how to delete a field. The bottom status bar shows 'О сделке'.

CRM 2

Старт Лиды Сделки 2 Счета Предложения Контакты Компании Еще ▾

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

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

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

Счет выставлен

Сумма: 4 000 руб.

Счет выставлен

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

Email: sl-cc@ya.ru

Дата начала

Дата завершения

Ответственный

Граун Екатерина  
hr-менеджер

сменить

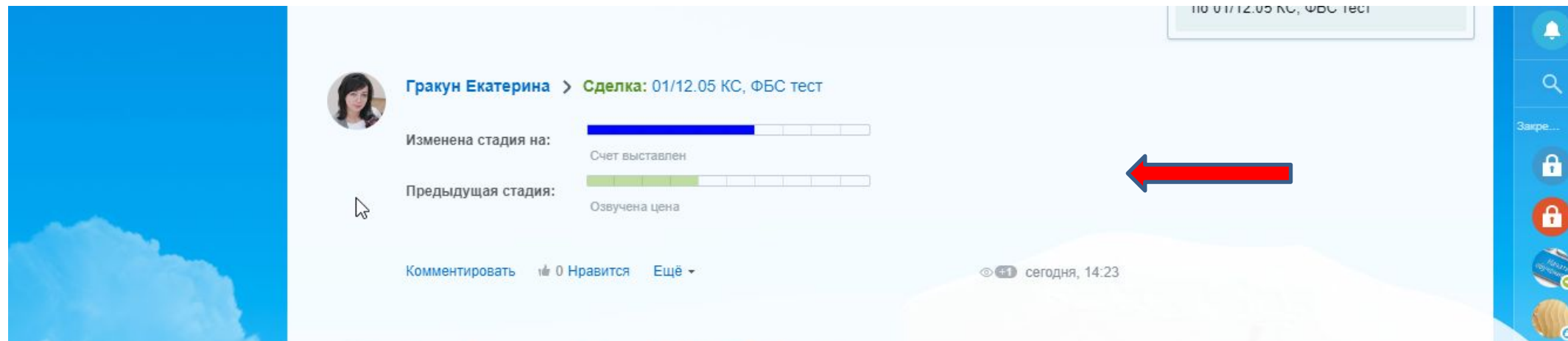
Комментарий

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. [Закреть](#)

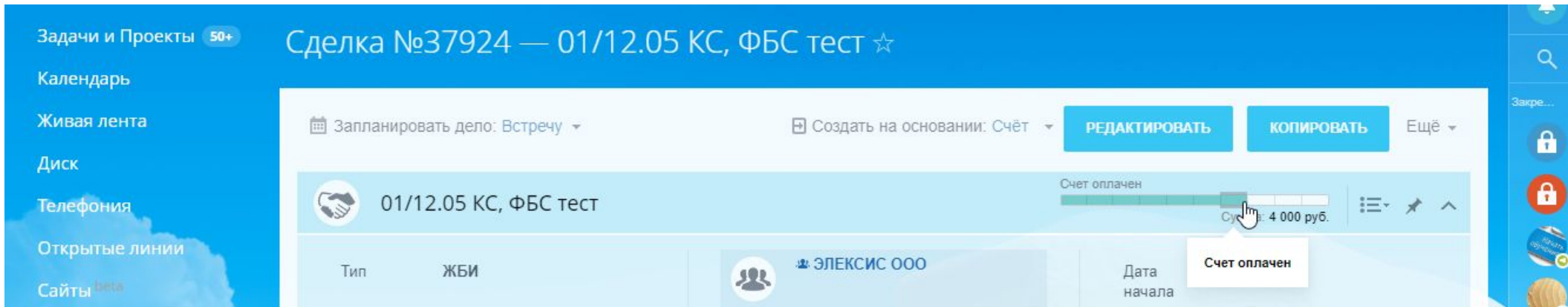
О сделке

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

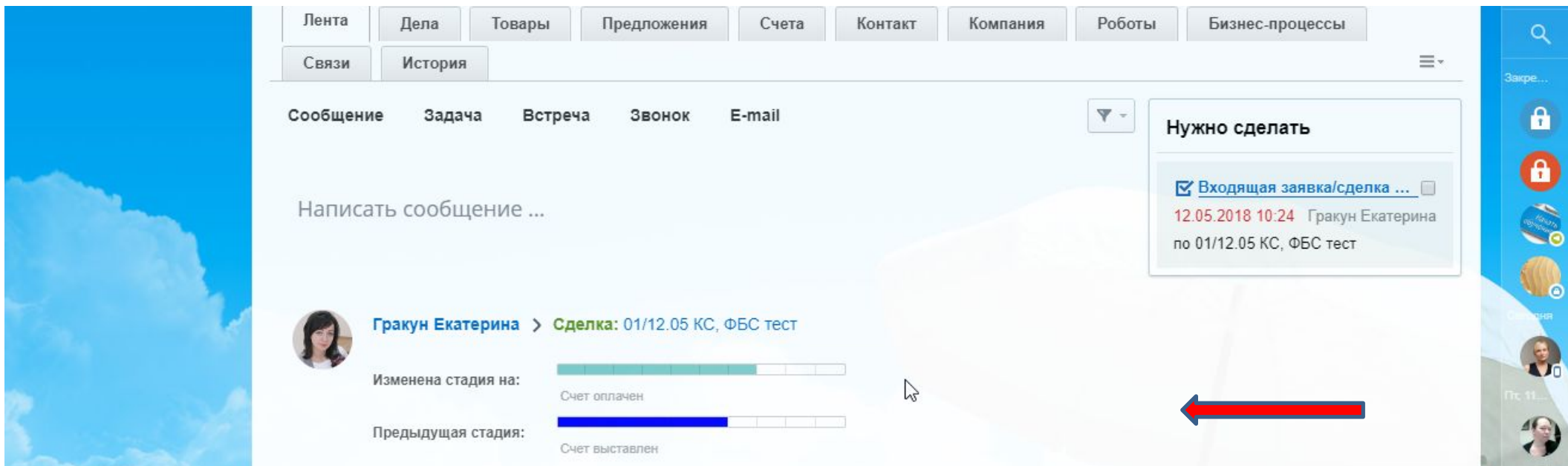


The screenshot shows a user interface for a deal. At the top, a notification box displays the text "по 01/12.05 КС, ФБС тест". Below this, the user's profile "Гракун Екатерина" is shown next to the deal title "Сделка: 01/12.05 КС, ФБС тест". The status progression is visualized with two progress bars: "Изменена стадия на:" (Changed stage to) and "Предыдущая стадия:" (Previous stage). The current stage is "Счет выставлен" (Invoice issued), indicated by a blue bar. The previous stage is "Озвучена цена" (Price announced), indicated by a green bar. A red arrow points to the "Счет выставлен" bar. Below the progress bars, there are interaction options: "Комментировать" (Comment), "0 Нравится" (0 Likes), and "Ещё" (More). A timestamp "сегодня, 14:23" (today, 14:23) is visible. On the right side, a vertical sidebar contains navigation icons: a bell, a search icon, a "Загру..." (Loading...) indicator, and several lock and document icons.

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.

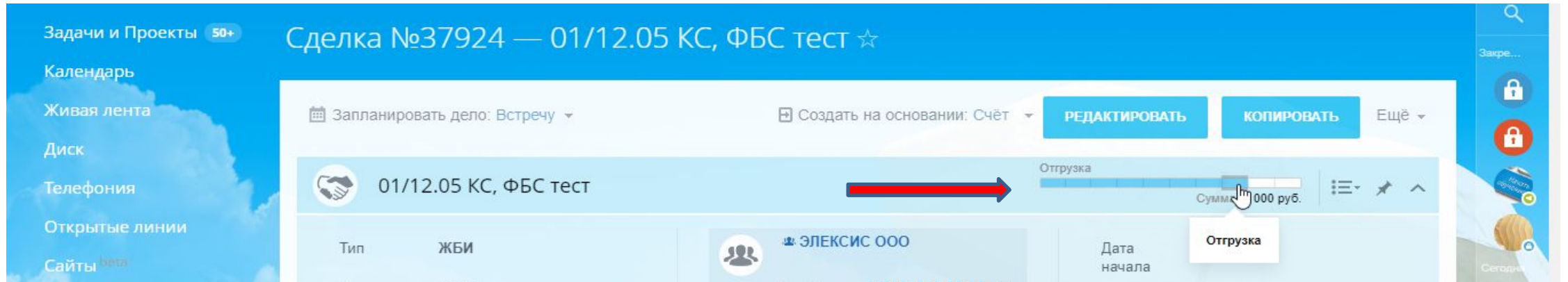
**ТОЛЬКО ПОСЛЕ КОРРЕКТИРОВКИ СЧЕТА ВЫ МОЖЕТЕ ПЕРЕВЕСТИ СЧЕТ В СТАТУС «ОПЛАЧЕН»**

После перевода статуса любые корректировки в счете не возможны.

Счет автоматически синхронизируется с 1С.

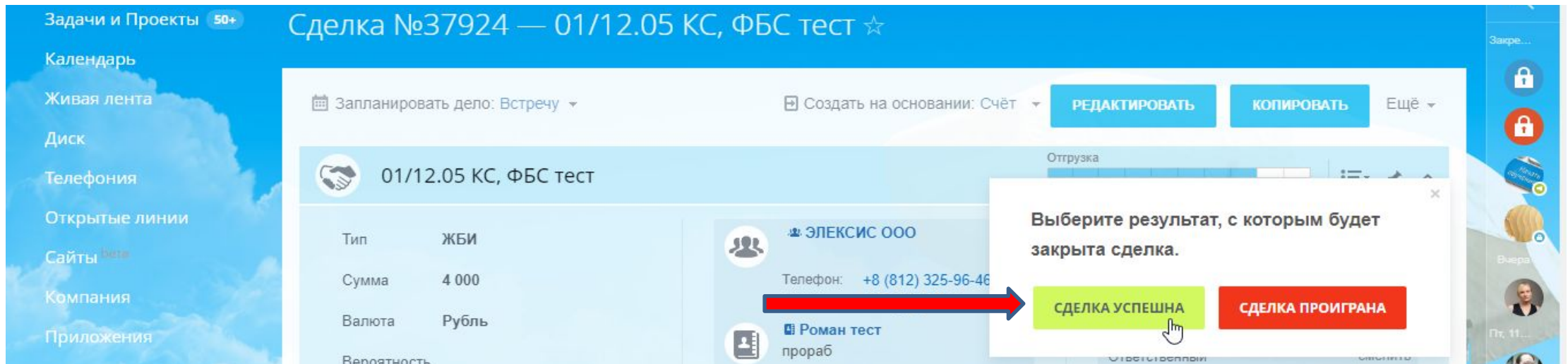
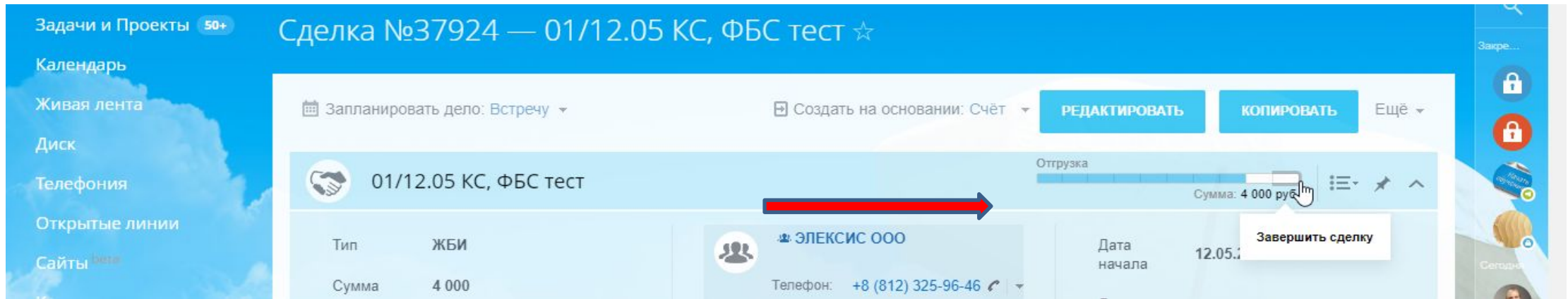
The screenshot displays a CRM interface for an invoice. The main header shows the invoice number 'Счёт №2018 / 943' and the description '01/12.05 КС, ФБС тест'. Below this, there are action buttons: 'ПЕЧАТАТЬ', 'СКАЧАТЬ PDF', 'ОТПРАВИТЬ ПО EMAIL', 'ССЫЛКА НА СЧЕТ', 'РЕДАКТИРОВАТЬ', and 'КОПИРОВАТЬ'. The invoice status is currently 'Новый', indicated by a red arrow pointing to the status dropdown. A tooltip for 'Оплачен' is visible over the status dropdown. The invoice details include the date '12.05.2018', the company 'ЭЛЕКСИС ООО', and the contact 'Роман тест прораб'. The comment section lists 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 left sidebar contains navigation options like 'Задачи и Проекты', 'Календарь', and 'Живая лента'. The right sidebar shows a search bar and a list of users.

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



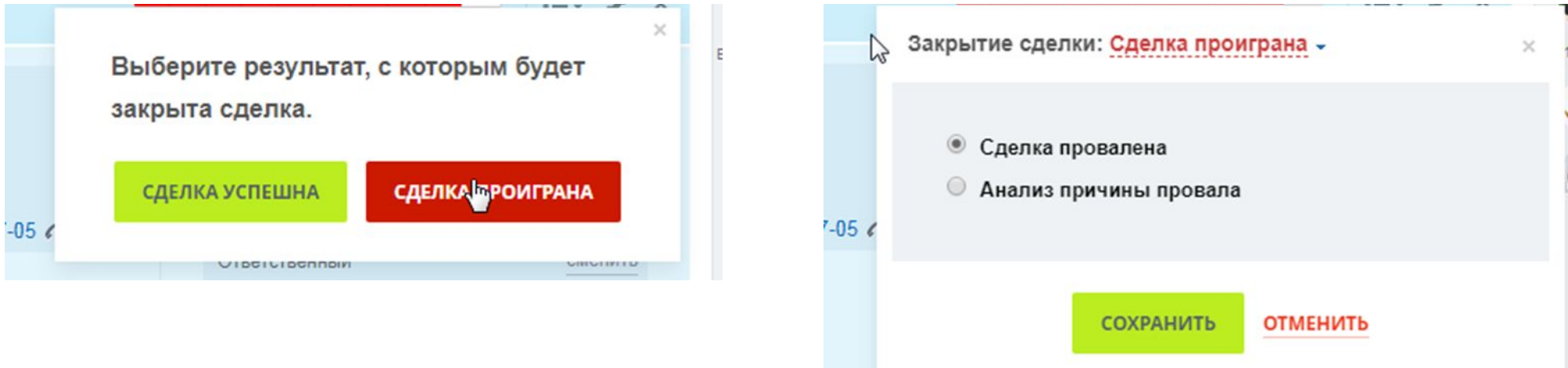
Обязательный контроль всего этапа движения груза и получение его контактом. Контроль наличия документов, отправки и возврата закрывающих документов. Смотри Алгоритм работы с УПД и Алгоритм работы с бухгалтерской службой.

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!