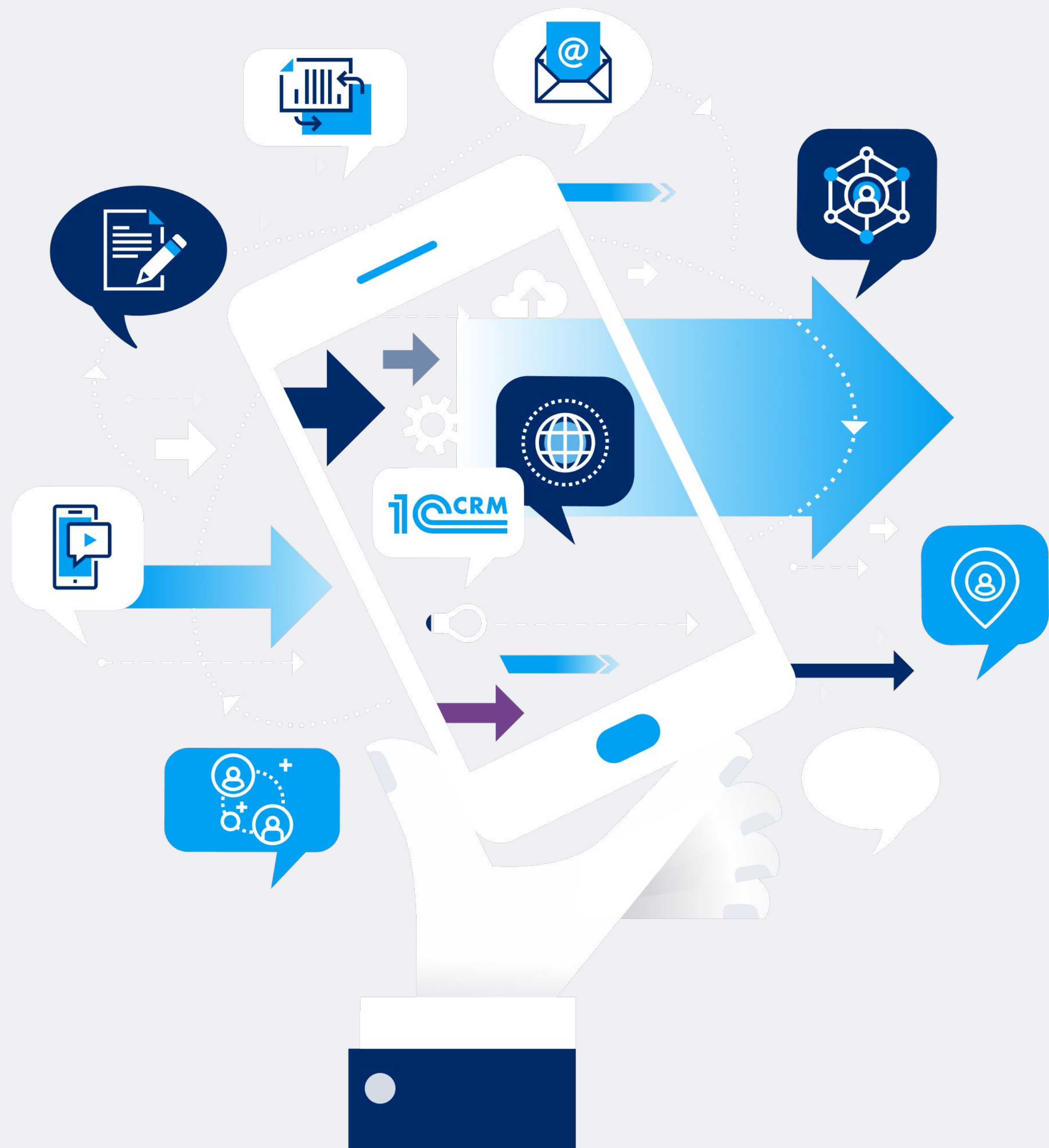


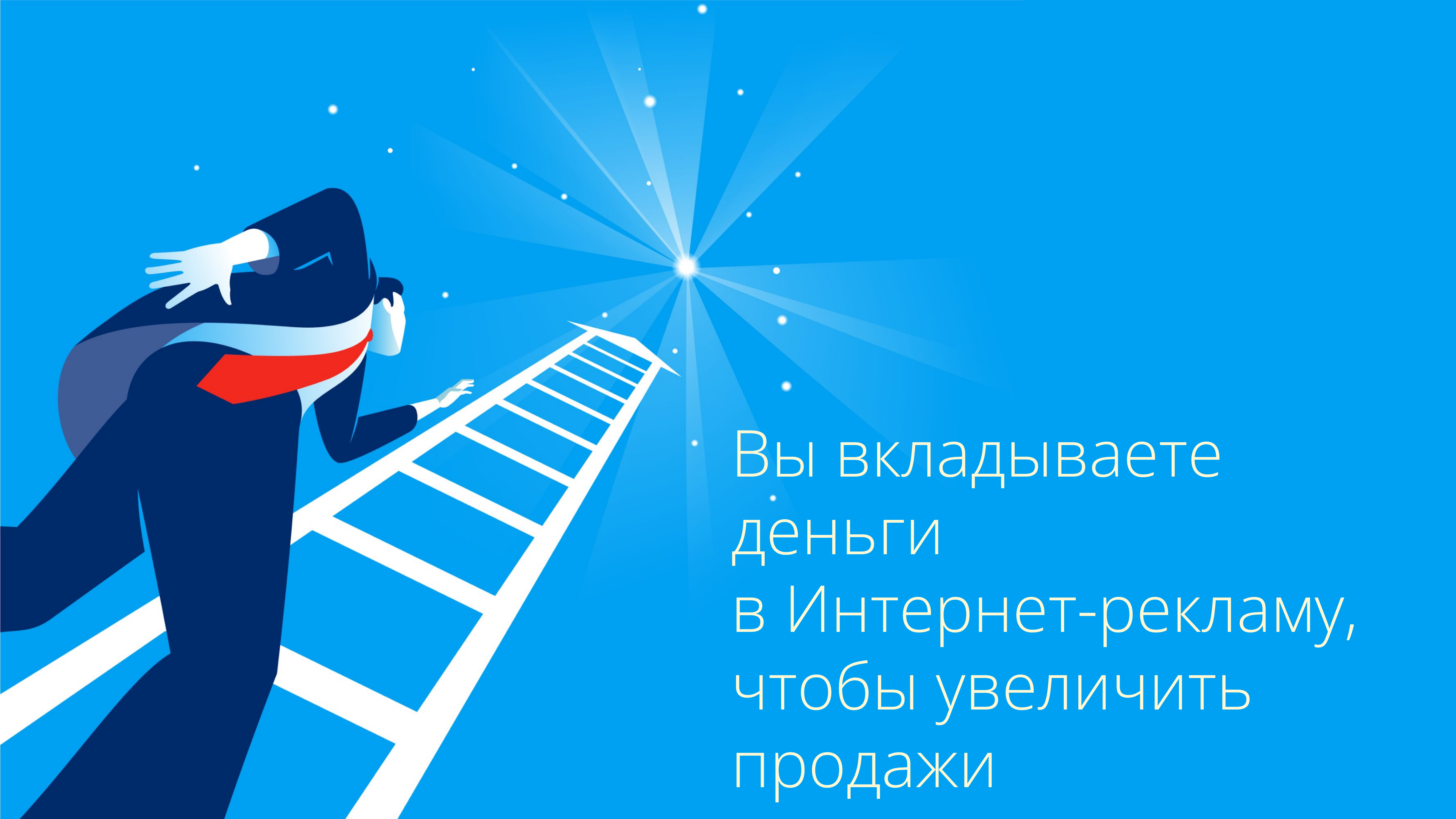
An illustration on a blue background. A large white hand in a dark suit sleeve holds a red pencil. The pencil's tip points to a white line that rises from a bar chart at the bottom left towards the right. Two business people, a man in a white shirt and red tie carrying a briefcase, and a woman in a dark suit carrying a folder, are running along this rising line. In the background, there are several large, light blue arrows pointing to the right.

Приложения для 1С:CRM

Статистика сайта. Виджет на сайт.
Колтрекинг. iПомощники



Реклама была
и остаётся
двигателем
торговли —
сегодня акцент
на digital



Вы вкладываете
деньги
в Интернет-рекламу,
чтобы увеличить
продажи

Что такое ROI?

Показатель ROI является отношением суммы прибыли или убытков к сумме инвестиций



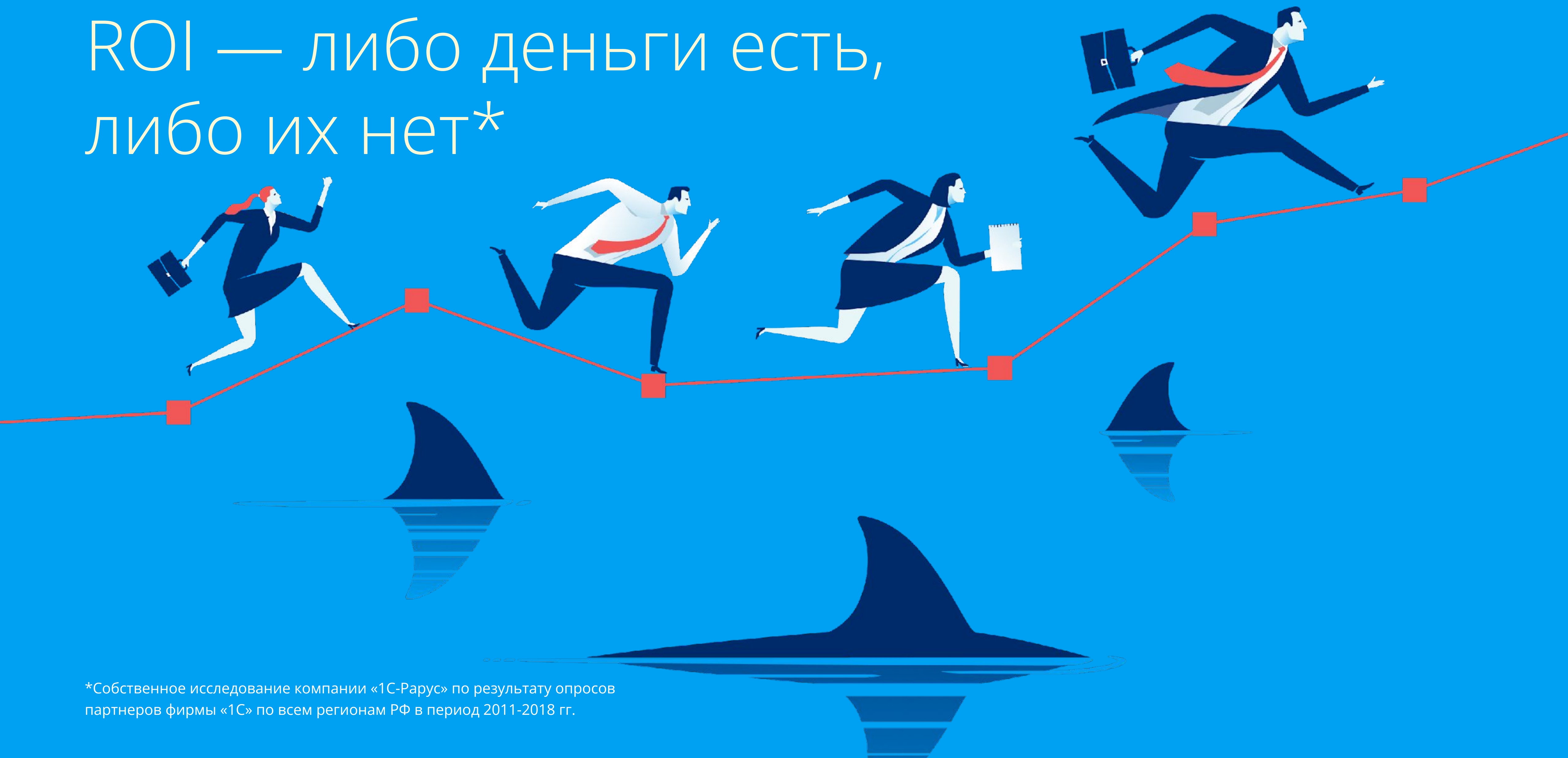


Почему ROI важен и зачем его

ROI полезен для оценки эффективности рекламных компаний. Формула применима, как к контекстной рекламе в Директе и AdWords, так и к акциям, распродажам

нужно считать?

95% компаний не считают
ROI — либо деньги есть,
либо их нет*



*Собственное исследование компании «1С-Рарус» по результату опросов партнеров фирмы «1С» по всем регионам РФ в период 2011-2018 гг.



у
руководителей
нет понимания
эффективности
своих
вложений
в рекламу

• Статистики заходов пользователей

• Затрат по продвижению рекламных кампаний

• Стоимости лида



Менеджеры упускают возможность привлечения большего количества лидов

Конверсия лидов в продажи снижается



Если вы знаете,
сколько вложили —
вы обязаны
знать, сколько
вы получили

Это классика управления – без реальных цифр
вы не управляете предприятием, а просто
плывёте по течению

Приложения для 1С:CRM помогают руководителю управлять бюджетом кампаний и считать ROI

Вы можете вырасти — вы можете увеличить свои продажи!
Это не сказка — это математика



Решения для увеличения продаж от 1С

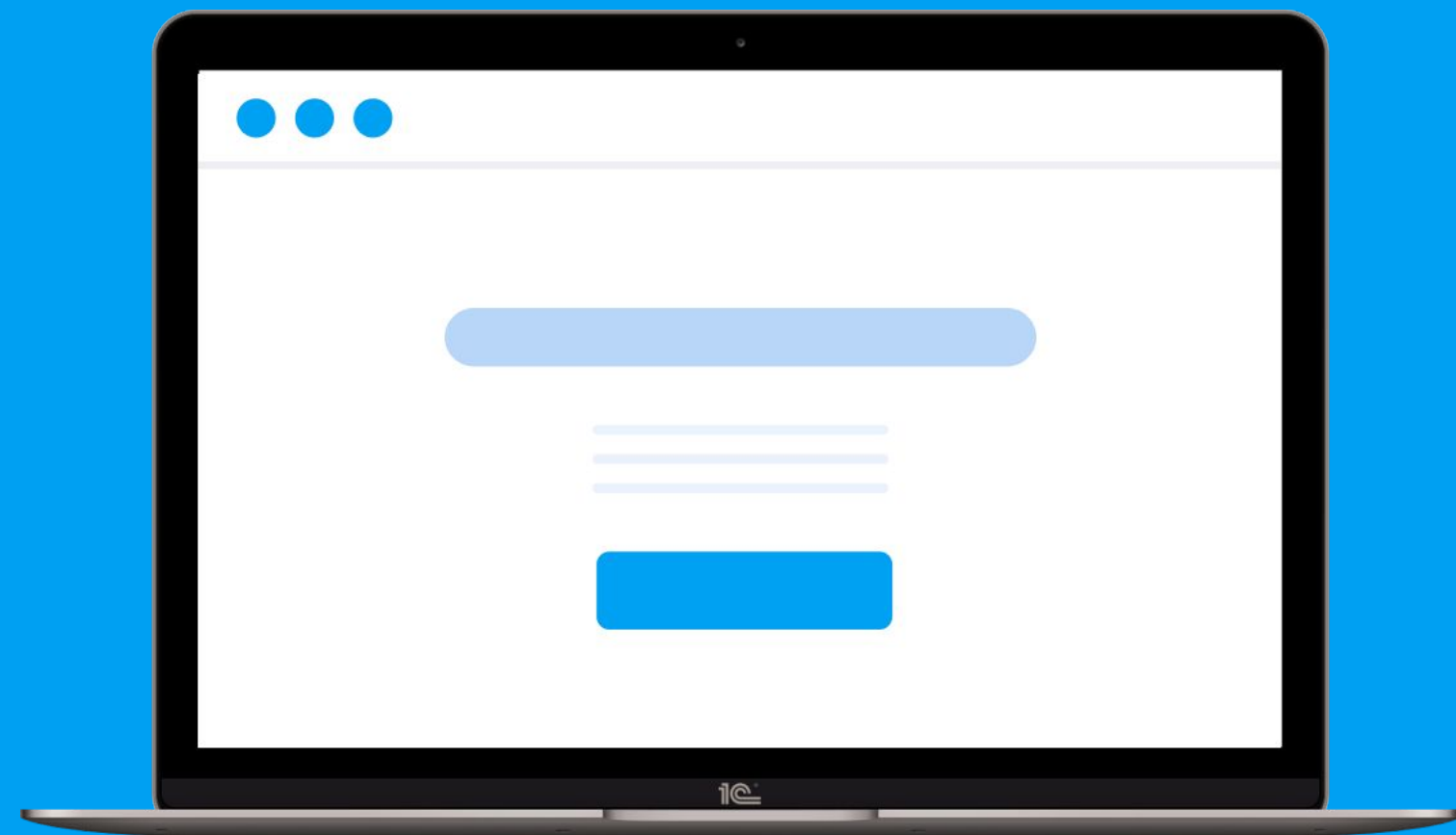
1С:CRM	Приложения для 1С:CRM
	1С-Рарус: Интеграция с телефонией
	iCRM

1С:Управление производственным предприятием (ERP) 2.4

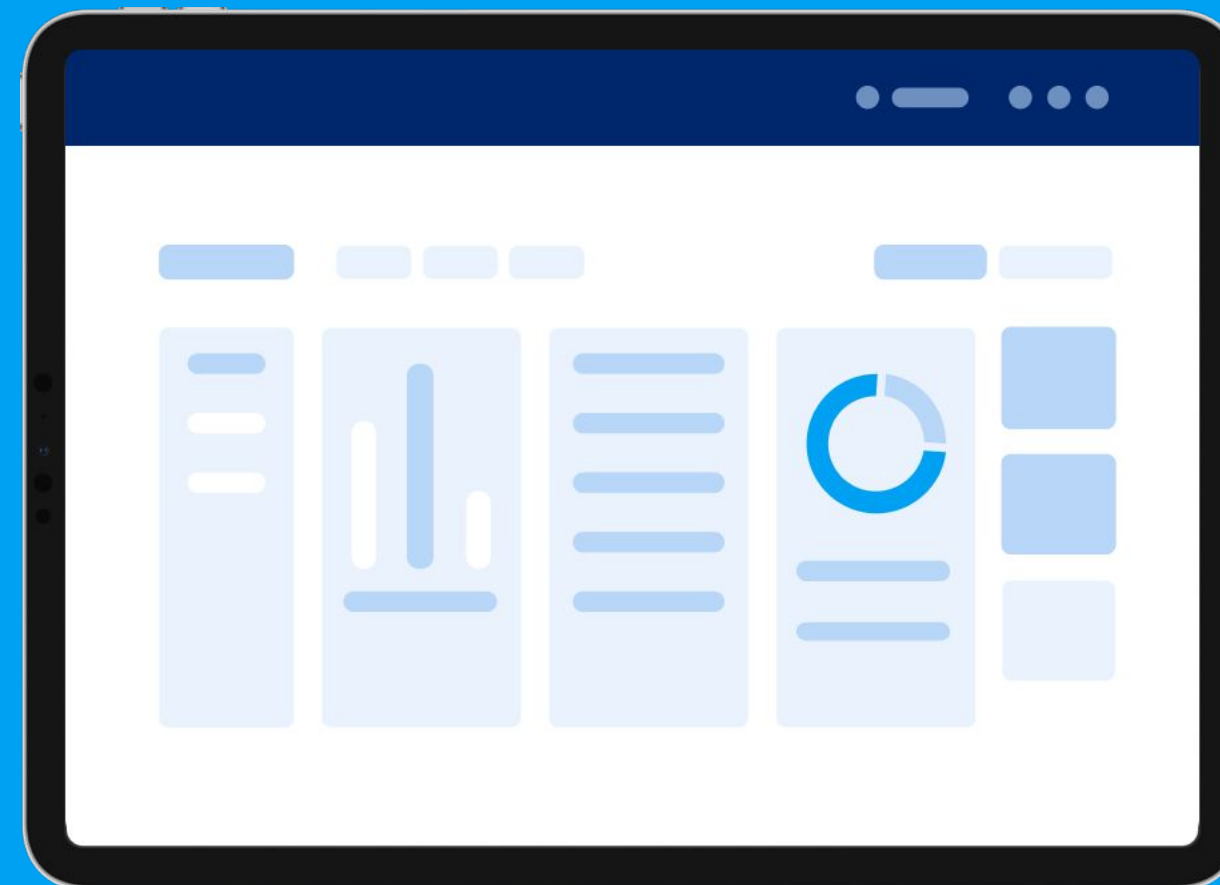
1С:Комплексная автоматизация 2.4

1С:Управление торговлей 11.4

Для работы вам нужны инструменты:



Сайт
Сбор аналитики



1С:CRM
Анализ данных и процесс продажи

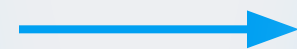


Приложения для 1С:CRM
Заявки, ROI

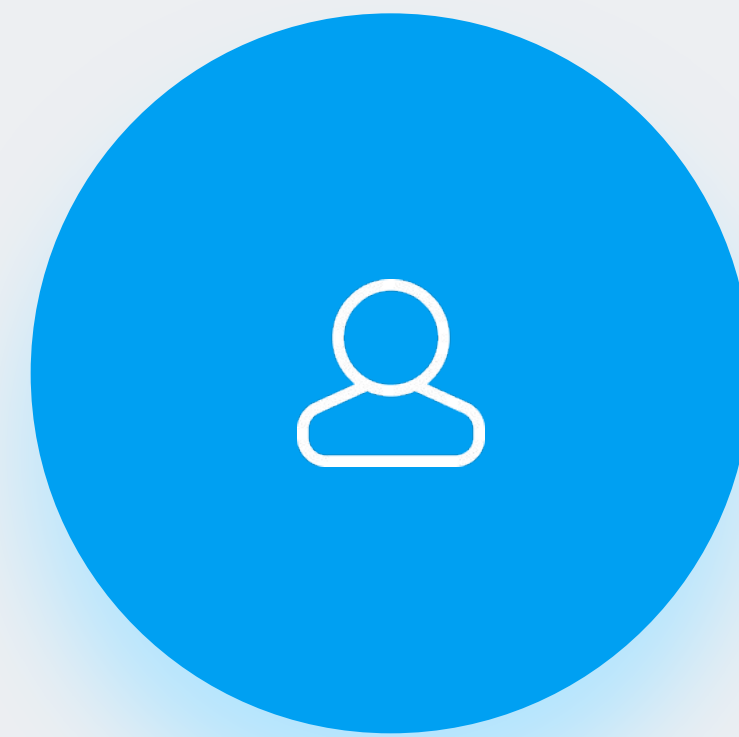
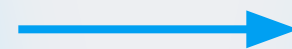
Приложения для 1С:CRM собирают данные...



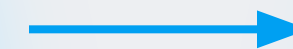
Статистика заходов пользователей по рекламным кампаниям



Затраты на продвижение рекламных кампаний

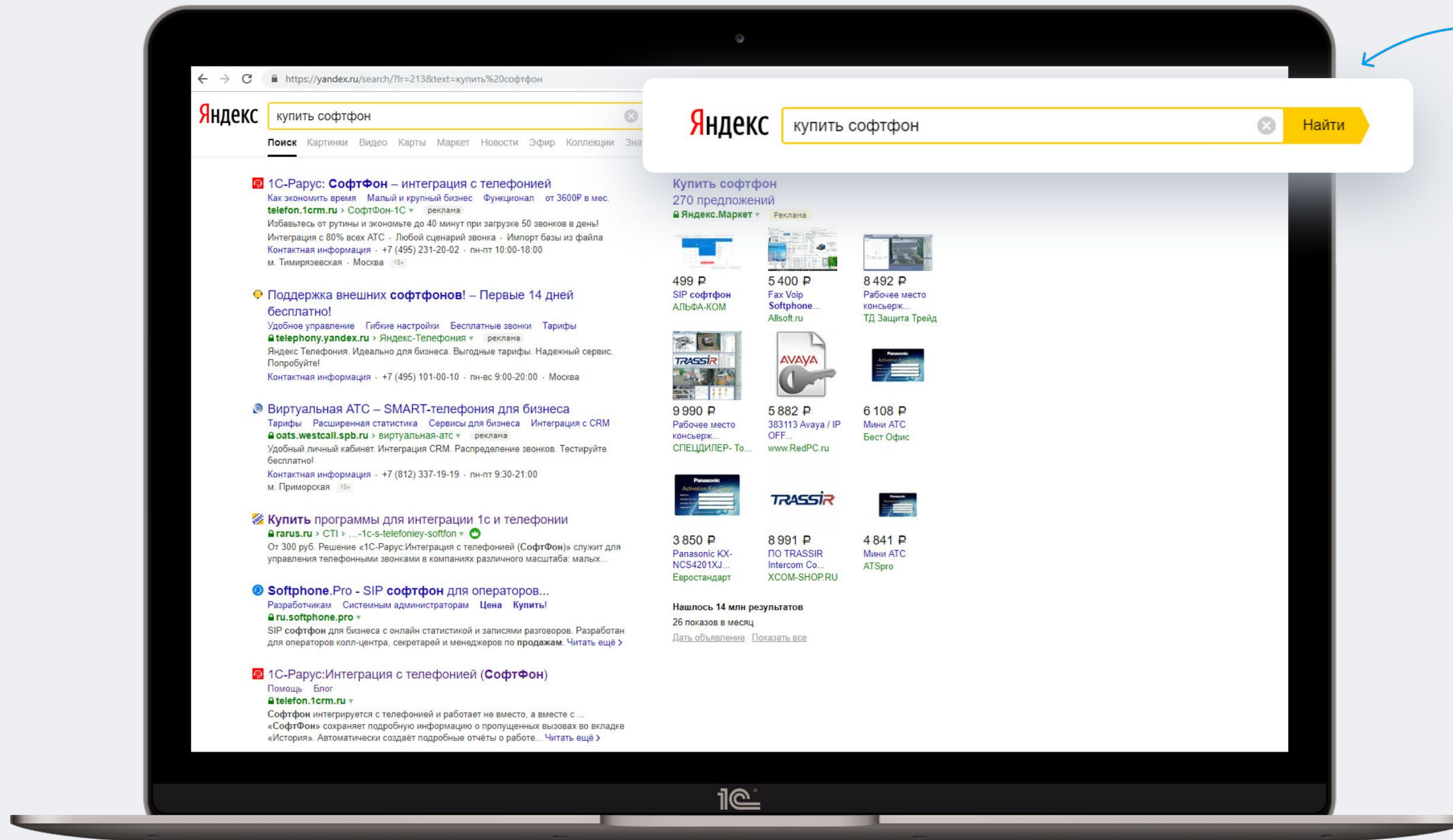


Заявки (лиды) с указанием рекламной кампании



Продажи по рекламной кампании

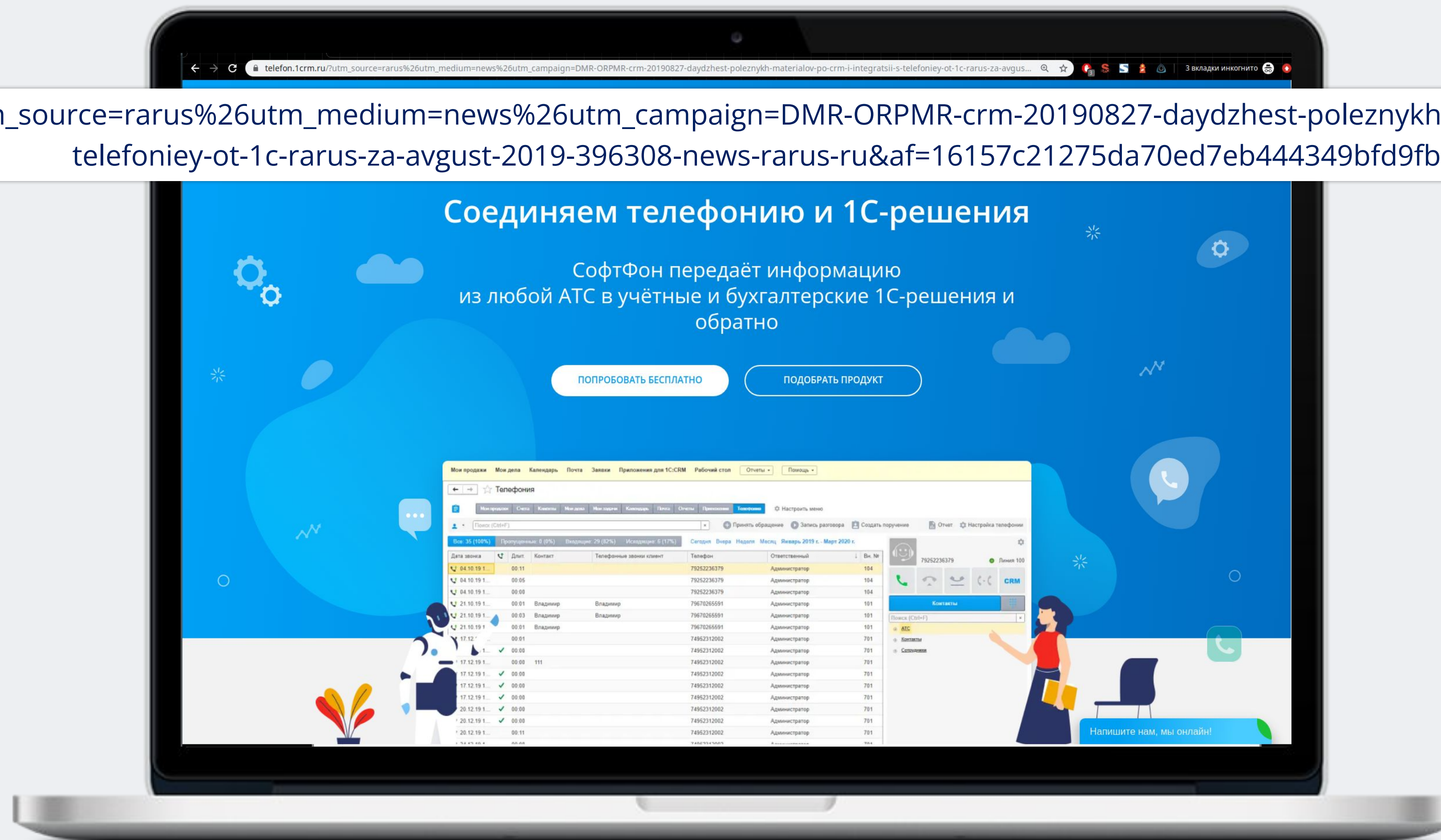
Демонстрация на примере сайта 1CRM.ru



Поисковой
запрос

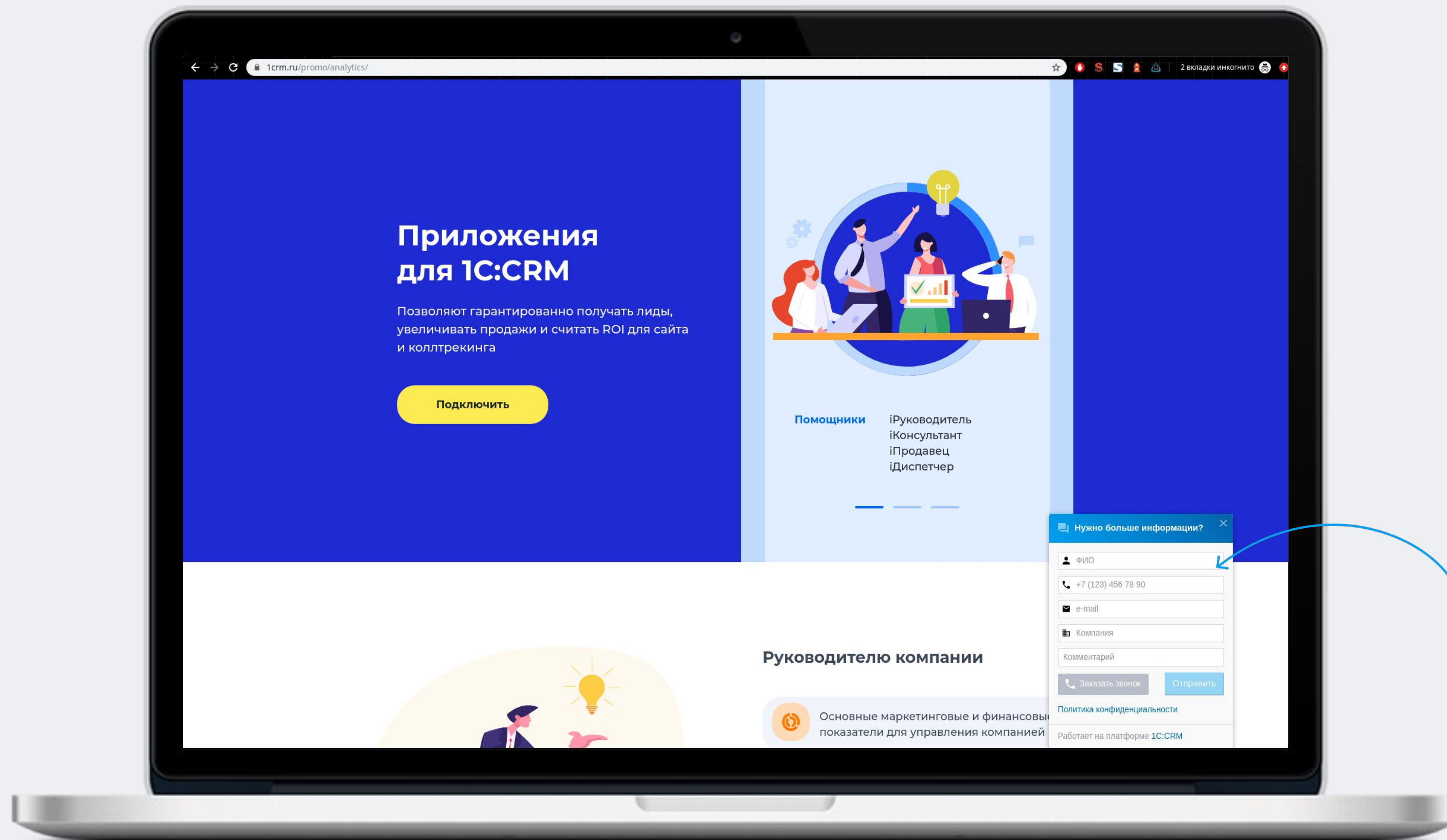
Демонстрация возможностей модуля на примере сайта 1CRM.ru

https://telefon.1crm.ru/?utm_source=rarus%26utm_medium=news%26utm_campaign=DMR-ORPMR-crm-20190827-dayzhest-poleznykh-materialov-po-crm-i-integratsii-s-telefoniey-ot-1c-rarus-za-avgust-2019-396308-news-rarus-ru&af=16157c21275da70ed7eb444349bfd9fb



UTM-метка содержит данные, откуда пришёл лид

Демонстрация возможностей модуля на примере сайта 1CRM.ru



Бесплатный виджет передаёт обращение лида в 1С:CRM

Демонстрация возможностей модуля на примере сайта 1CRM.ru

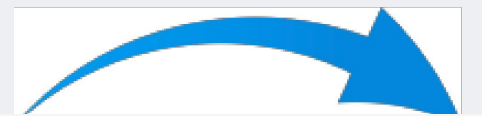
Обращение гарантированно попадает на рабочее место менеджера в 1С:CRM

The screenshot displays the 1CRM.ru interface for a user named 'Епихина Виктория'. The main view is a Kanban board with five columns representing different stages of lead management: 'Обращения' (Requests), 'Отправка первого письма' (First email sent), 'Отправка второго письма' (Second email sent), 'Звонок' (Call), and 'Перенос в ЕИС' (Transfer to EIS). Each column shows a list of leads with their names, contact information, and dates of communication. A blue arrow points from the text on the left to the 'Обращения' column, highlighting that incoming requests are guaranteed to reach the manager's workspace.

Обращения Нет обращений	Отправка первого письма 7 интересов: 0 P	Отправка второго письма 2 интереса: 0 P	Звонок 10 интересов: 0 P	Перенос в ЕИС Нет интересов: 0 P
/products/12/ Заказ продукта 1С:CRM ПРОФ 24 сент. Трацевский Андрей Борисович <7499...> kk2020@mail.ru 20.09.2019	Загрузка 1С-Рарус: Интеграция с теле... kk2020@mail.ru 20.09.2019	Загрузка 1С-Рарус: Интеграция с теле... zzzwildzz@mail.ru 25.09.2019	gagus.ru: Клиент / Скачивание дистриб... ООО Аякс (Денисов Сергей) 11.09.2019	
/products/12/+Запрос+личной+презентации... 19 сент. Лучия+Бушуева <77483979077> <alf...>	gagus.ru: Клиент / Скачивание дистриб... ии (ии) 26.09.2019	Загрузка 1С-Рарус: Интеграция с теле... gchernyshev@gmail.com 25.09.2019	Загрузка 1С-Рарус: Интеграция с теле... Tkach83it@yandex.ru 13.09.2019	
	Загрузка 1С-Рарус: Интеграция с теле... it@kspectmash.ru 26.09.2019		gagus.ru: Клиент / Скачивание дистриб... ООО "Автоцентр Кемерово" (Парамонова ... 13.09.2019	
	Загрузка 1С-Рарус: Интеграция с теле... 26.09.2019		gagus.ru: Клиент / Скачивание дистриб... АО Газпром газораспределение Ярославл... 19.09.2019	
	Загрузка 1С-Рарус: Интеграция с теле... o.bashev@triagroup.ru 26.09.2019		gagus.ru: Клиент / Скачивание дистриб... ООО "КАЙРОС" (Дмитрий) 19.09.2019	
	Загрузка 1С-Рарус: Интеграция с теле... help@triagroup.ru 26.09.2019		gagus.ru: Клиент / Скачивание дистриб... Медимпорт (Алексей Хаджимуратов) 21.09.2019	
/ СофтФон Заказ демо версии МЕТБИЗ ООО 26.09.2019			/help/?callto Александр Шмаков 21.09.2019	

Завершено успешно
Нет интересов: 0 P

1С:CRM ведёт менеджера по процессу



✓ Запрос, Счет → Оплата, Контроль оплаты → Завершение ▾

Интерес клиента: #УУ00-000004 - Разовая продажа (пример)

Записать и закрыть | Задолженность: Нет Продажи: Нет Вероятность сделки: 70% | Создать ▾

Взять на контроль ★ Снять отметку Еще ▾

✓ Запрос, Счет → Оплата, Контроль оплаты → Завершение ▾

Тема: #УУ00-000004

Примечание Взаимодействие Задача Email Еще ▾

Введите текст...

Занесено

автра 17:50 Телефонный звонок клиенту с Антонов Павел
Телефонный звонок клиенту по оплате

Сегодня

- 17:49 Телефонный звонок клиенту с Антонов Павел
Звонок клиенту по готовности к отгрузке
Готов получить мебель в среду
- 17:48
Приходный кассовый ордер №2 120 000,00 RUB
- 17:47 Федоров Борис Михайлович
Заказ клиента №4 120 000,00 RUB
- 17:41 Создано Федоров Борис Михайлович
Кому: Антонов Павел <info@rez.ru>
Коммерческое предложение клиенту УУ00-000001 от 16.04.2019 17:41:07
- 17:41 Федоров Борис Михайлович

Ответственный: Федоров Борис Михайлович

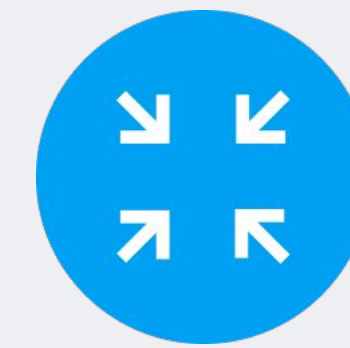
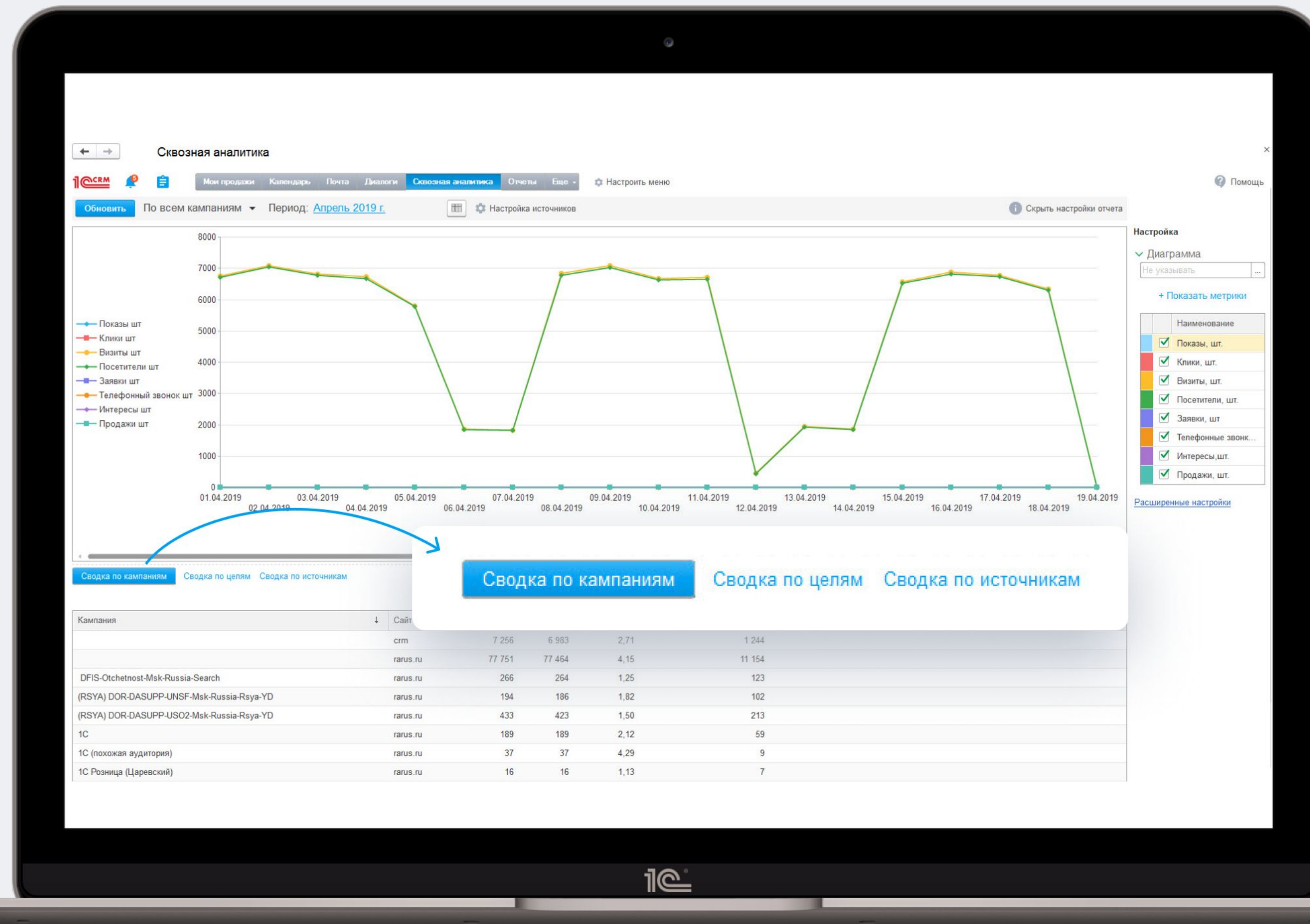
Клиент: Резидент и Ко
[Нет информации о контрагенте](#) Клиент [Подробнее...](#)

Антонов Павел
+7 (499) 3214556 info@rez.ru
[Добавить контакты](#)

[Товары и услуги \(4, 131 520 RUB\)](#) [Бизнес-процессы \(0\)](#) [Связи](#) [Файлы](#)

> Дополнительно

Всего 3 отчета позволят вам понять, куда вкладывать деньги



Все просто — все в одном окне



> 80% точность информации



Источники аналитики и заявок

Статистика сайта

Сайт

Лидогенерация

Колтрекинг

iПомощники



01 Встроить счетчик Yandex или Google на сайт



02 Настроить источник получения аналитики



03 В 1С:CRM автоматически загружаются лиды из внешнего сервиса с подстановкой кампании



Виджет на сайт

Сайт

Лидогенерация

Колтрекинг

iПомощники



01 Использовать типовой процесс по разбору лидов в 1С:CRM



02 Подключить источник получения лидов



03 В 1С:CRM автоматически загружаются лиды из виджета (форма обратной связи) и/или при разборе обращения по email

Колтрекинг

Сайт

Лидогенерация

Колтрекинг

иПомощники



01 Использовать сервисы call-tracking



02 Подключить источник получения лидов Comagic, Roistat



03 В 1С:CRM автоматически загружаются лиды из виджета (форма обратной связи) и/или при разборе обращения по email



іПомощники

Сайт

Лидогенерация

Коллтрекинг

іПомощники



01 Выберите нужного Помощника в Приложениях для 1С:CRM



02 Установите Помощника на компьютер рядом с базой данных решения 1С:CRM



04 Приступайте к работе. Используйте Помощника и прокачивайте его навыки каждый день



03 Активируйте обучение Помощника на ваших данных





Антирутинный помощник

Сортирует электронные письма

The screenshot displays a web-based CRM application interface. At the top, a yellow navigation bar contains the company logo, a search bar with the text "Поиск Ctrl+Shift+F", and the user's name "Администратор". Below this, a secondary navigation bar includes tabs for "Календарь", "Почта", "Мои дела", "Мои задачи", "Мои показатели", and several dropdown menus for "Документы", "Интеграция", "Отчеты", and "База знаний".

The main content area is titled "Линия консультаций <alexpr-test@yandex.ru> сегодня в 16:56". It features a toolbar with buttons for "Ответить", "Ответить всем", "Принять обращение", "Обработать и закрыть", and "ИЛИ...". A "Добавить тег" input field is also present. Below the toolbar, a message header shows "Интерес, Обращение: По клиенту нет активных интересов или обращений. Создайте новый интерес или обращение...".

The email details are shown in a structured layout:

- Письмо** / **Свойства** (tabs)
- От:** Федоров Иван <duty_vn@rarus.ru> **Контакт:** [empty field]
- Кому:** Линия консультаций <alexpr-test@yandex.ru>
- Тема:** Не получается настроить портрет клиента

The body of the email contains the following text:

Добрый день!
Подскажите, как в программе настроить портрет клиента.
С уважением, Иван.

At the bottom, a taskbar shows the current window title: "Обсуждения | Почта x | Линия консультаций <alexpr-test@yandex.ru> сегодня в 16:56 x".

Используя базу знаний, предлагает совет

The screenshot displays the 1C:CRM interface for a company named "Ветерок". The main window shows a consultation request from "Линия консультаций <alexpr-test@yandex.ru>" received today at 16:56. The request text is: "Интерес, Обращение: По клиенту нет активных интересов или обращений. Создайте новый интерес или обращение...". The sender is "Федоров Иван <duty_vn@rarus.ru>" and the subject is "Не получается настроить портрет клиента".

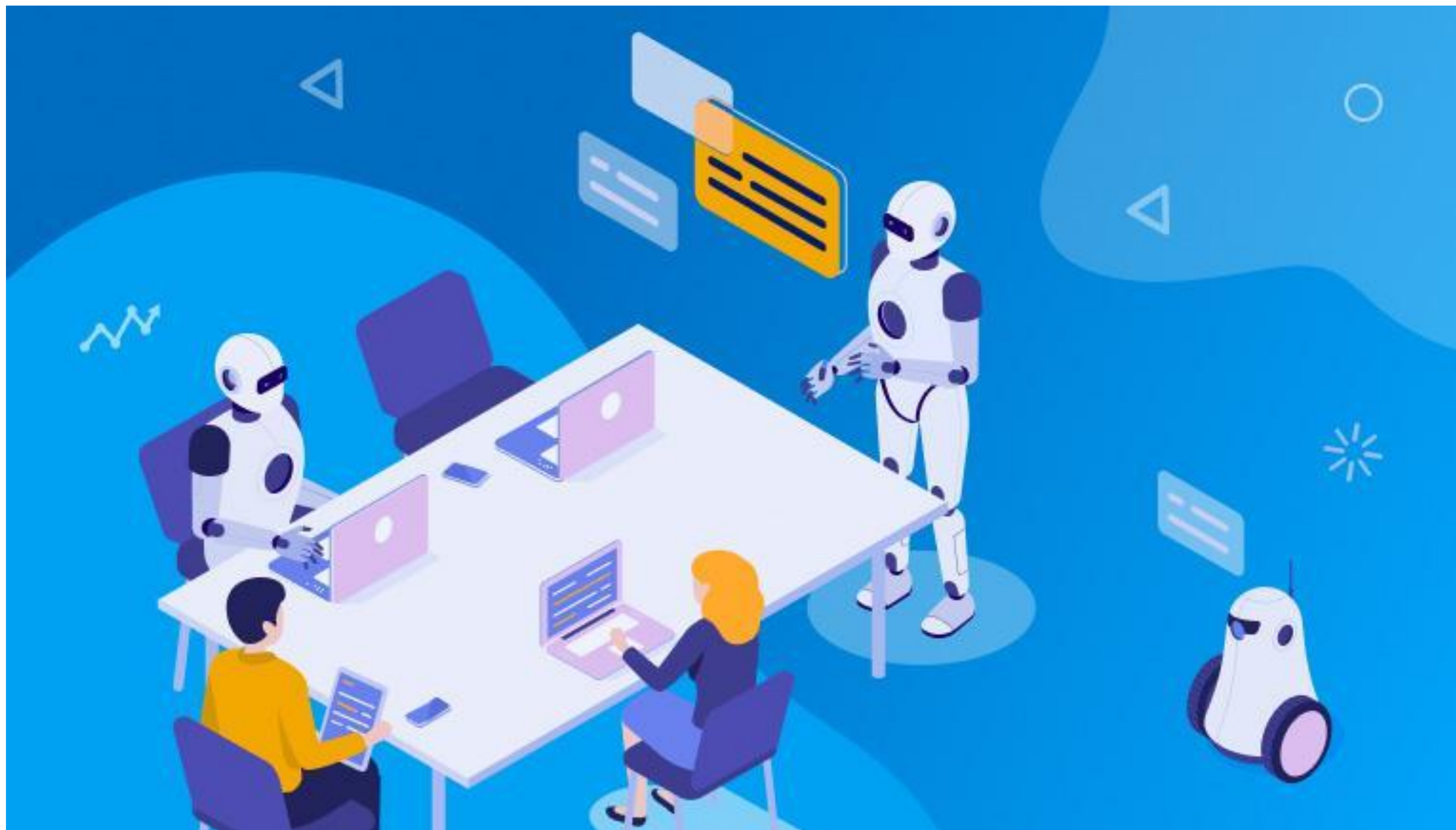
The system has generated a suggested response in the main text area:

Добрый день!

Подскажите, как в программе настроить портрет клиента.

С уважением, Иван.

The interface includes a sidebar with navigation options like "Главное", "Клиенты", "Органайзер", "Маркетинг", "Процессы", "Проекты", and "Настройки". The top navigation bar contains "Календарь", "Почта", "Мои дела", "Мои задачи", "Мои показатели", "Документы", "Интеграция", "Отчеты", and "База знаний". The bottom status bar shows "Текущие вызовы: 1; время: 0,00; отправлено: 401; принято: 0".



Стратегический помощник

Прогнозирует успех сделки с клиентом

The screenshot displays the 1C:CRM interface for a company named "Ветерок". The main window title is "Интерес 'Продажа кондиционеров' от 04.06.2018, 150 000 EUR". The interface includes a top navigation bar with tabs for "НСИ", "Настройки системы", "Администрирование", "Сервис", "Триггеры", and "Отчеты". A left sidebar contains navigation options: "Главное", "Клиенты", "Органайзер", "Маркетинг", "Процессы", "Проекты", and "Настройки".

The main content area shows the deal details:

- Тема:** Продажа кондиционеров
- Тег:** Добавить тег
- Выручка:** 150 000,00 rub.
- Ответственный:** Абдулов Юрий Владимирович
- Клиент:** База "Электротовары" (+7 (499) 9986563)
- Петров Иван Иванович**, Директор, Лицо принимающее решение (+7 (926) 9878585)

Below the details, there are links for "Товары и услуги", "Бизнес-процессы (1)", "Связи", and "Файлы". A "Дополнительно" link is also present at the bottom of the main area.

The right sidebar contains a "Примечание" section with a text input field and a "Запланировано" section listing tasks:

- Завтра до 20:00** Бакинская Валентина Станиславовна: Подготовить договор
- Завтра до 20:00** Администратор: Проконтролировать правильность внесения данных
- Завтра до 09:52** Абдулов Юрий Владимирович: Обработать новый интерес клиента

The "Сегодня" section shows recent interactions:




- 19:32** Администратор: Клиент очень заинтересован.
- 19:30** Администратор: Коммерческое предложение №ЦБ-1















At the bottom, there are two log entries:

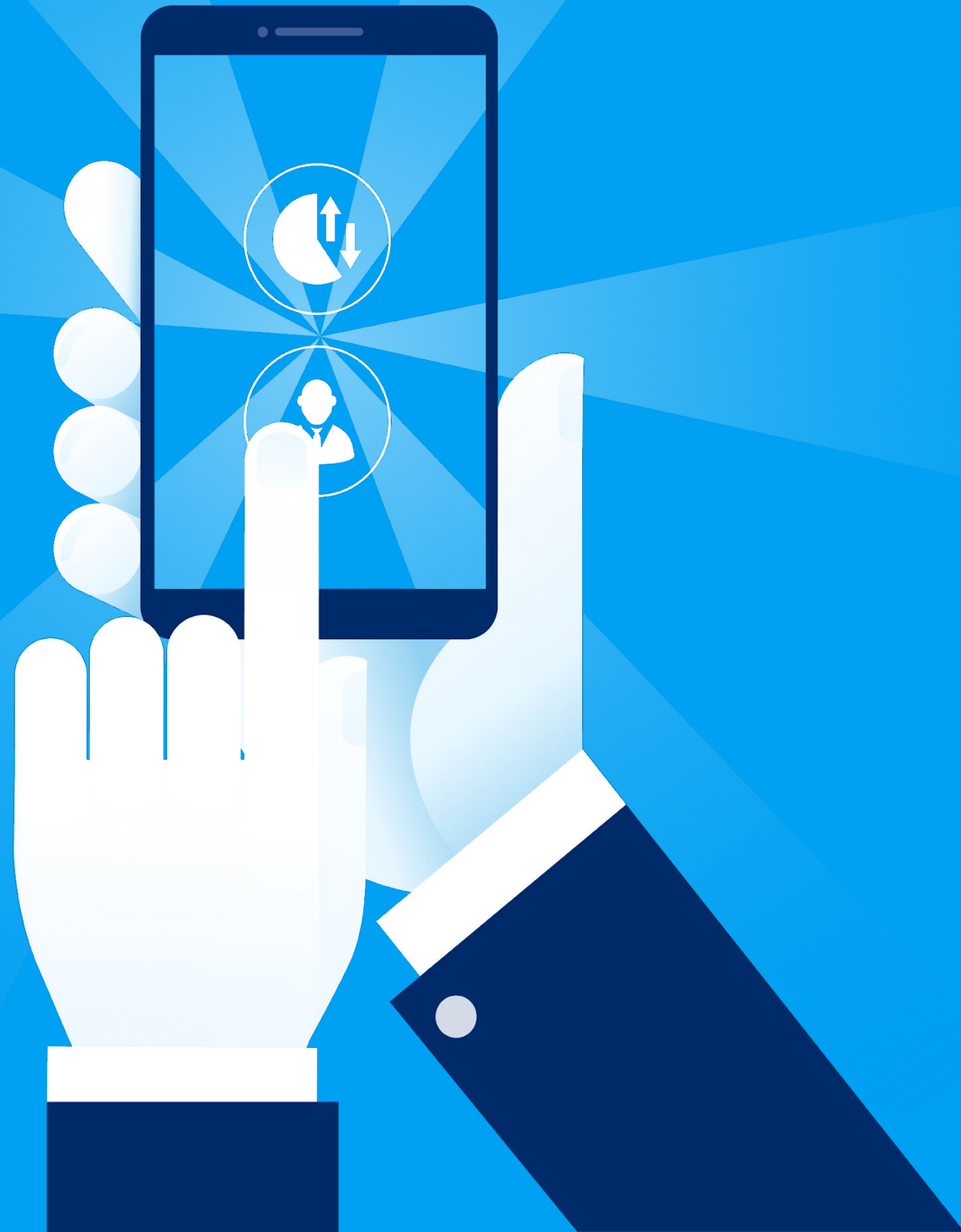
- 19:07** Администратор: Изменено поле "Состояние интереса". Прежнее значение "Выполнение договора", новое значение "Подготовка предложения"
- 19:07** Администратор: Изменено поле "Состояние интереса". Прежнее значение "Первичный интерес", новое значение "Выполнение договора"

The bottom status bar shows the current deal and other open windows: "Обсуждения", "Интересы клиентов и обращения в поддержку", "Интерес 'Продажа кондиционеров' от 04.06.2018, 150 000 EUR", and "Взаимодействия".

Приложения для 1С:CRM

1С:CRM   Мои продажи Диалоги Поддержка Мои дела Почта Отчеты Клиенты **Приложения** База знаний Сквозная аналитика  Настроить меню

<p>По подписке 1С:ИТС Отраслевой</p>  <h3>Умные помощники</h3> <p>Подключите технологии, основанные на нейронных сетях и машинном обучении для помощи в работе менеджерам по продажам, консультантам и их руководителям. Подробнее...</p>	<p>По подписке 1С:ИТС Отраслевой</p>  <h3>Статистика сайта</h3> <p>Используйте для расчета ROI по источникам привлечения заявок: Яндекс Метрика, Google Analytics, Roistat. Подробнее...</p>	<p>По подписке 1С:ИТС Отраслевой</p>  <h3>Форма на сайт</h3> <p>Загружайте заявки (лиды), используя инструменты, которые входят в состав поставляются бесплатно в решении 1С:CRM. Подробнее...</p>	<p>По подписке 1С:ИТС Отраслевой</p>  <h3>Сервис на сайт</h3> <p>Загружайте заявки (лиды), используя специализированный сервис "ловец лидов" от Roistat. Сервис не входит в решение 1С:CRM и приобретается дополнительно. Подробнее...</p>	<p>По подписке 1С:ИТС Отраслевой</p>  <h3>Колтрекинг</h3> <p>Регистрируйте номер телефона при входящем звонке с автоподстановкой источника откуда пришел лид. Наиболее эффективный способ получения "горячих" лидов. Для использования колтрекинга необходима настроенная интеграция с телефонией в 1С:CRM. Подробнее...</p>
<p>По подписке 1С:ИТС Отраслевой</p>  <h3>ВКонтакте: сообщения</h3> <p>Подключите публичную страницу ВКонтакте. Обменивайтесь сообщениями с клиентами и регистрируйте новые интересы. Подробнее...</p>	<p>По подписке 1С:ИТС Отраслевой</p>  <h3>Facebook: сообщения</h3> <p>Подключите публичную страницу Facebook. Обменивайтесь сообщениями с клиентами и регистрируйте новые интересы. Подробнее...</p>	<p>По подписке 1С:ИТС Отраслевой</p>  <h3>Instagram для бизнеса</h3> <p>Подключите бизнес-аккаунт Instagram. Обменивайтесь комментариями с клиентами и регистрируйте новые интересы. Подробнее...</p>	<p>По подписке 1С:ИТС Отраслевой</p>  <h3>Telegram</h3> <p>Подключите мессенджер Telegram. Обменивайтесь сообщениями с клиентами и регистрируйте новые интересы. Создавайте и используйте чат-боты. Подробнее...</p>	<p>По подписке 1С:ИТС Отраслевой</p>  <h3>WhatsApp</h3> <p>Подключите мессенджер WhatsApp. Обменивайтесь сообщениями с клиентами и регистрируйте новые интересы. Интеграция выполнена при помощи платного сервиса Chat-api.com Подробнее...</p>
<p>По подписке 1С:ИТС Отраслевой</p>  <h3>Viber</h3> <p>Подключите мессенджер Viber. Обменивайтесь сообщениями с клиентами и регистрируйте новые интересы. Подробнее...</p>	<p>За отдельную стоимость</p>  <h3>Интеграция с телефонией</h3> <p>Подключите "железную" или облачную АТС для управления телефонными звонками, автоподнятие карточки Интересы при звонке, прослушивание записей разговора и ряд других возможностей из интерфейса 1С:CRM. Подробнее...</p>	<p>За отдельную стоимость</p>  <h3>Мобильное приложение</h3> <p>Подключите менеджера, работающего в "полях", с онлайн и офлайн доступом к 1С:CRM. Задачи, Интересы, Контакты и многое другое всегда у вас на расстоянии вытянутой руки. Подробнее...</p>	<p>За отдельную стоимость</p>  <h3>Модуль ТОРГИ для 1С:CRM</h3> <p>Автоматизация работы тендерных отделов: Автоматическая загрузка тендеров по фильтрам, Рабочий стол для тендерного отдела, Постановка задач и поручений смежным отделам и службам, Отчеты по анализу тендеров, площадок и работы сотрудников. Подробнее...</p>	



Подключить
приложения
просто:
достаточно
прописать
доступ

К ИСТОЧНИКАМ

А — понятно

В — удобно

С — эффективно



Руководител ь компании получает:

- Основные маркетинговые и финансовые показатели для управления компанией
- Сводную таблицу отчетов для принятия управленческих решений
- Понимание, как увеличить
- продажи за счет оптимизации рекламных кампаний



Менеджер
по продажам
продает
больше
и
эффективно
работает

- С клиентами**
- Своевременно обрабатывает входящие заявки
 - Получает возможность больше заработать, обладая полнотой данных
 - Работает с заявками, видит все лиды и сделки в одном окне

Именно так вы увеличиваете продажи X2





Телефония для бизнеса

Расширенные возможности аналитики от наших
партнеров компании UIS



Коллтрекинг (UIS)

Технология определяет, какая реклама привела к звонку клиента.
В ее основе лежит принцип подмены номеров, что позволяет выяснить, какая реклама эффективна, а какая нет.



Автоматический контроль
результативности рекламных каналов



Вложения только
в эффективную рекламу

На основе данных коллтрекинга мы строим множество отчетов, которые помогут оптимизировать работу рекламных кампаний и увеличить продажи

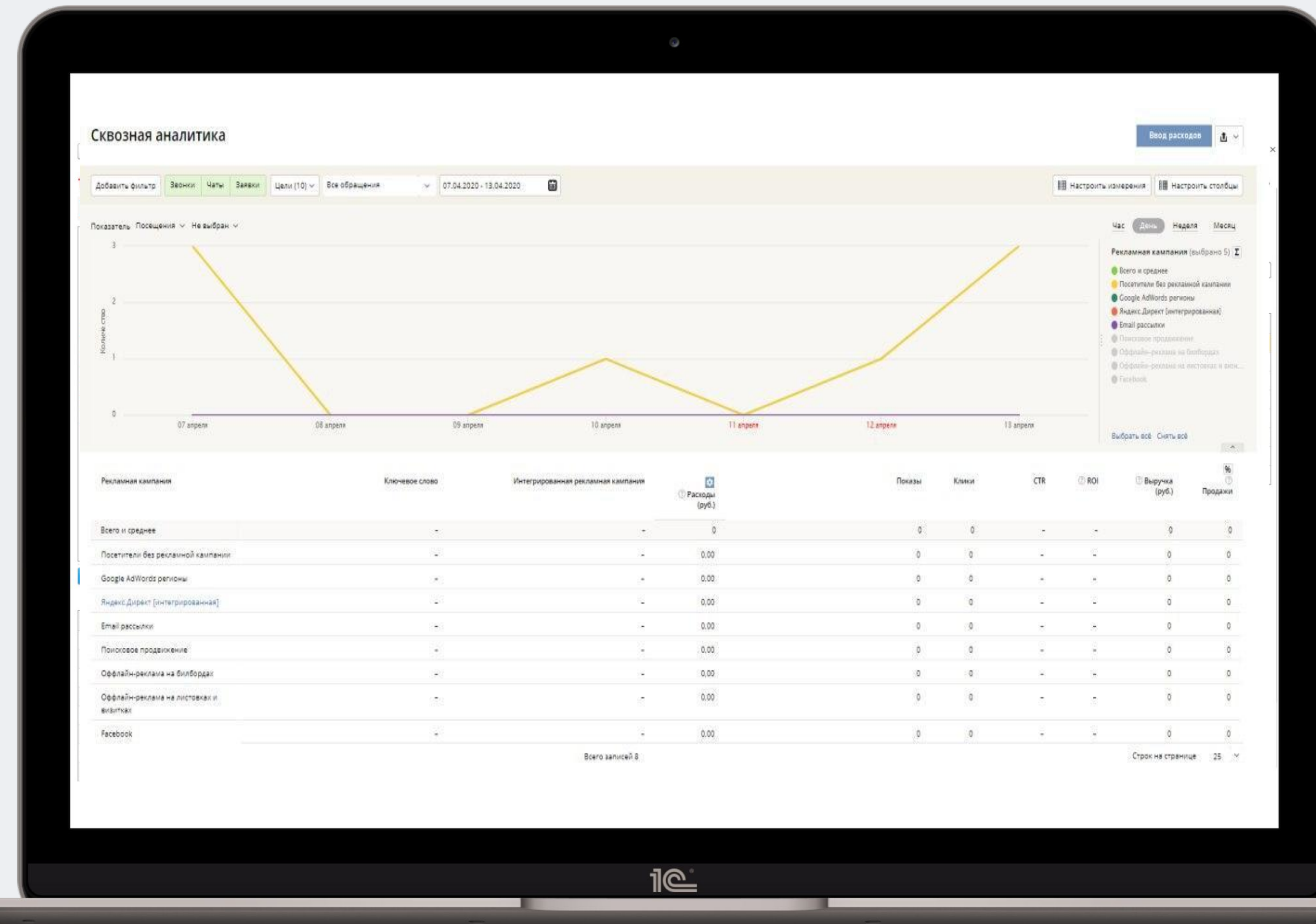
Отчет «Аудитория»

Позволяет отследить всю активность посетителя на вашем сайте: когда и через какие рекламные каналы он пришел, каких целей достигал и какие каналы обращения использовал — звонки, чаты, заявки, бесплатные звонки и др.

Сегменты	Посещения ↓	Страниц на посещение	Время на сайте, чч:мм:сс	Новые посещения	Показатель отказов
Все посетители	29 086	1,62	00:07:08	29,1 %	66,5 %
Региональные ██████████	27 546	1,62	00:07:14	29 %	66,6 %
Все кроме СПб ████████	25 442	1,63	00:07:16	30,1 %	66,6 %
Посетители из определенного города	25 442	1,63	00:07:16	30,1 %	66,6 %
Больше 2 посещения	19 182	1,65	00:08:01	0 %	63,8 %
Москва ██████████	13 060	1,60	00:06:26	24,2 %	65,1 %
2 минуты	9 453	2,22	00:21:21	26,8 %	55,1 %

Отчет «Сквозная аналитика»

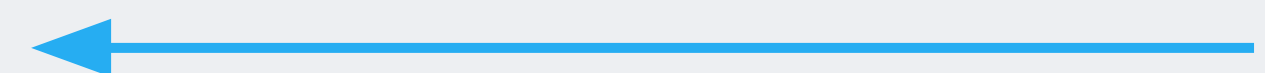
Сквозная аналитика от UIS более детальная: она позволяет отследить путь пользователя от перехода с рекламного источника до совершения покупки



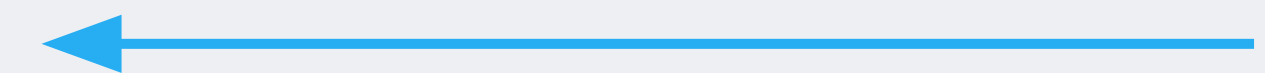
Оценка результативности контекстной рекламы на уровне рекламных кампаний, отдельных объявлений, их групп и ключевых слов



Автоматический подсчет показателей эффективности рекламы: стоимости клика, посещения сайта, обращения, конверсии из обращения в продажу, ROI и др.



Оценка влияния изменений в рекламных кампаниях на динамику пользователей





Работающие решения вместо возможности поиграться в бизнес

- Комплекс решений для увеличения продаж
- Легкая настройка без лишних затрат
- Платно или бесплатно — всегда есть выбор

Раскройте
потенциал
вашего бизнеса
вместе

С сервисами 1С

+7 (903) 523-66-45

crm@rarus.ru

Чаплыгин Алексей, 1С-Рарус

www.1crm.ru

[Группа Facebook](#)

[YouTube-канал](#)

media.1crm.ru

