

# Битрикс24

помогает бизнесу работать

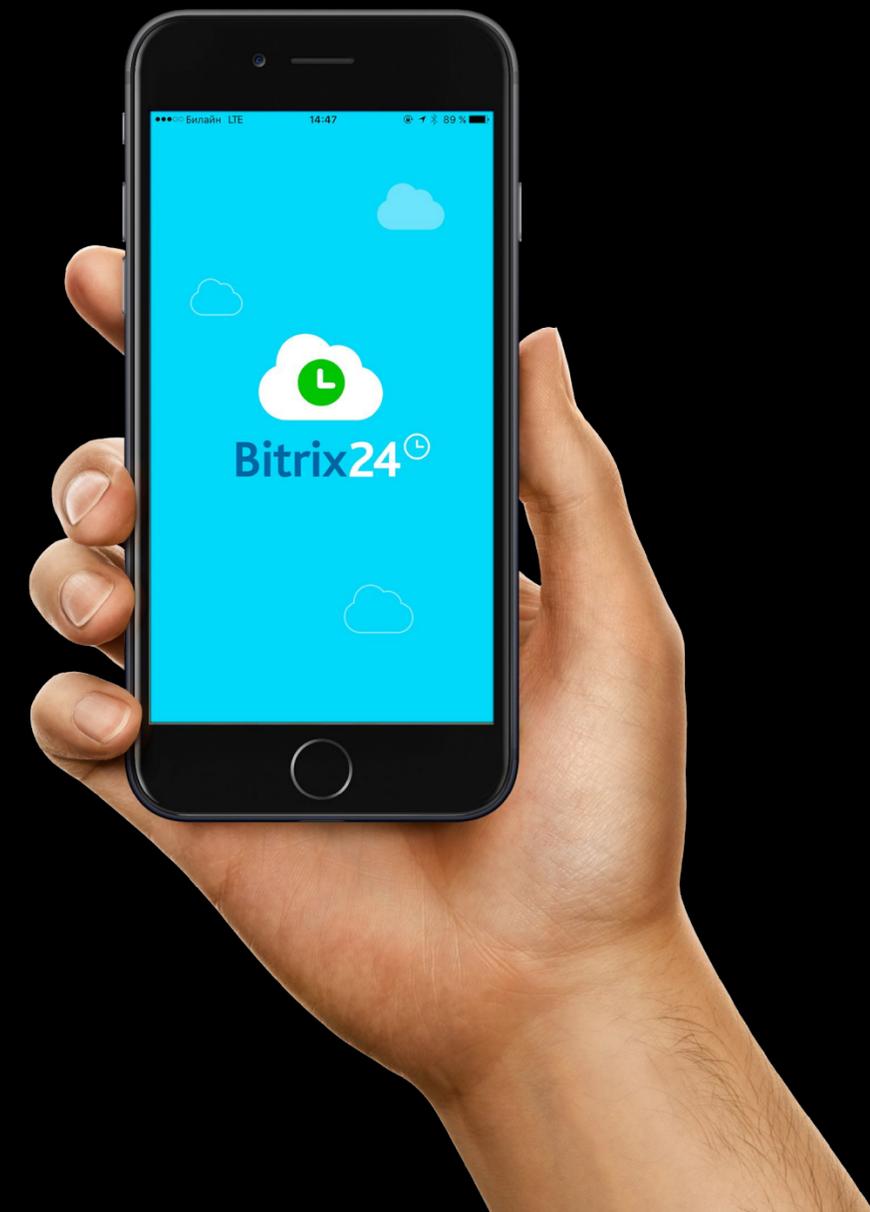
Актуальная версия презентации по ссылке <https://academy.1c-bitrix.ru/~ZGcnN>

## Основные проблематики, точки для роста:

- Нет единой клиентской базы, автоматического сбора лидов, сохранения истории заказов и коммуникаций
- Этапы продажи и оказания услуг описаны, но не автоматизированы, потери из-за человеческого фактора при передачи клиентов между отделами
- Нет оперативной картинки - что происходит по заказам
- Отчеты не автоматизированы, нет объективной картины в отчетах
- Много ручного контроля по работе с существующими клиентами

## Где еще <sup>клиентами</sup> Битрикс24 поможет:

- Передача заявок на пусконаладочные работы перейдет в электронный вид



# Этапы внедрения Битрикс24 ⌚

1

Единая база  
клиентов

Импорт текущих данных  
Формы  
Email  
Телефония  
Социальные сети и  
мессенджеры

*Сотрудники учатся  
общаться с клиентами  
через Битрикс24,  
находить клиента и  
историю работы с ним*

2

Система  
продаж

CRM: лиды + сделки  
Стадии  
Коммерческие  
Счета  
Обмен с 1С  
Направления продаж  
Права доступа  
Счетчики и дела  
Отчеты

*Сотрудники учатся  
сценариям работы*

3

Взаимодействие  
отделов

Автоматизация передачи  
клиентов в отдел продаж  
обслуживания  
Автоматизация передачи  
заявок на пуско-наладки

*Сотрудники учатся  
сценариям работы*

4

Автоматизация  
и повторные продажи

Роботы  
Ретаргетинг

*Сотрудники учатся  
вести клиента*

5

CRM-маркетинг

Сегменты  
Email рассылки  
Ретаргетинг

*Сотрудники учатся  
работать с CRM  
маркетингом*

1

Единая база  
клиентов

## Что делаем

- Перенос данных по клиентам из excel, контактных книг и т.д.
- Формы
- Email
- Телефония
- Социальные сети и мессенджеры
- *Сотрудники учатся общаться с клиентами через Битрикс24, находить клиента и историю работы с ним*

## Результат

Все контакты и история взаимодействия хранятся в Битрикс24.

Автоматически в CRM накапливается база клиентов и история общения с ними.

Решена проблематика - информация собрана в одном месте, оперативно доступна ВСЯ история взаимодействия по клиенту

# 2

## Система продаж

### Что делаем

- CRM: лиды + сделки
- Стадии
- Коммерческие
- Счета
- Обмен с 1С
- Направления продаж
- Права доступа
- Счетчики и дела
- Отчеты
- *Сотрудники учатся сценариям работы*

### Результат

Дела перестают «теряться». Сделки с клиентами ведутся по стадиям.

Счетчики вовремя напоминают о том, что нужно сделать.

Строятся автоматические отчеты по направления продаж

Сотрудники имеют доступ к необходимой информации, разграничен доступ

**Информация о продажах оцифрована, видны места потери клиентов.**

# 3

## Взаимодействие отделов

### Что делаем

- Автоматизация передачи клиентов в отдел продажи обслуживания
- Автоматизация передачи заявок на пуско-наладки
- Автоматизация типовых бизнес-процессов в компании
- *Сотрудники учатся сценариям работы по процессам через Битрикс24*

### Результат

Клиенты передаются между отделами современным способом, информация не теряется

Быстрее проходят типовые согласования, упрощается контроль

**Меньше ошибок и потерь из-за «человеческого фактора», экономия времени**

# 4

## Автоматизация

### Что делаем

- Роботы, автоуведомления, автоматическая постановка задач по дополнительным продажам
- *Сотрудники учатся сценариям работы с автоматизированной CRM*

### Результат

Уведомления для сотрудников и руководителей помогут не упустить важное.

Цепочки уведомлений, реакций на действия клиентов **позволяют эффективней конвертировать клиентов**

**Автоматизация постановки задач по дополнительным продажам снизит количество «забытых клиентов».**

5

CRM-маркетинг

## Что делаем

- CRM-маркетинг
  - E-mail-рассылки
  - sms-рассылки
  - Голосовые сообщения
- Ретаргетинг
- *Сотрудники учатся работать с CRM маркетингом*

## Результат

Сегментирование клиентов позволяют хорошо таргетировать рассылки и рекламу

Увеличивается конверсия - из потенциальных и уже существующих клиентов в реальных и повторных

# Внедрение **Битрикс24**🕒 решает ваши задачи

1

Единая база  
клиентов

Автоматически в CRM  
накапливается база  
клиентов и история  
общения с ними.

Решена проблематика -  
информация собрана в  
одном месте, оперативно  
доступна ВСЯ история  
взаимодействия по  
клиенту

2

Система  
продаж

Дела перестают  
«теряться». Сделки с  
клиентами ведутся по  
стадиям.

Строятся автоматические  
отчеты по направления  
продаж

Информация о продажах  
оцифрована, видны места  
потери клиентов.

3

Взаимодействие  
отделов

Клиенты передаются  
между отделами  
современным способом,  
информация не потеряется

Меньше ошибок и потерь  
из-за «человеческого  
фактора», экономия  
времени

4

Автоматизация  
и повторные продажи

Уведомления помогут не  
упустить важное.

Автоматизация  
постановки задач по  
дополнительным  
продажам снизит  
количество «забытых  
клиентов».

5

CRM-маркетинг

Сегментирование  
клиентов позволяют  
хорошо таргетировать  
рассылки и рекламу

Увеличивается конверсия  
- из потенциальных и уже  
существующих клиентов  
в реальных и повторных

Конверсия потенциальных клиентов в действительные и повторные - растет! 😊