

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 ^{клиентами} 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! 😊