



КАК **НЕ УПУСТИТЬ** НИ
ОДНОГО КЛИЕНТА

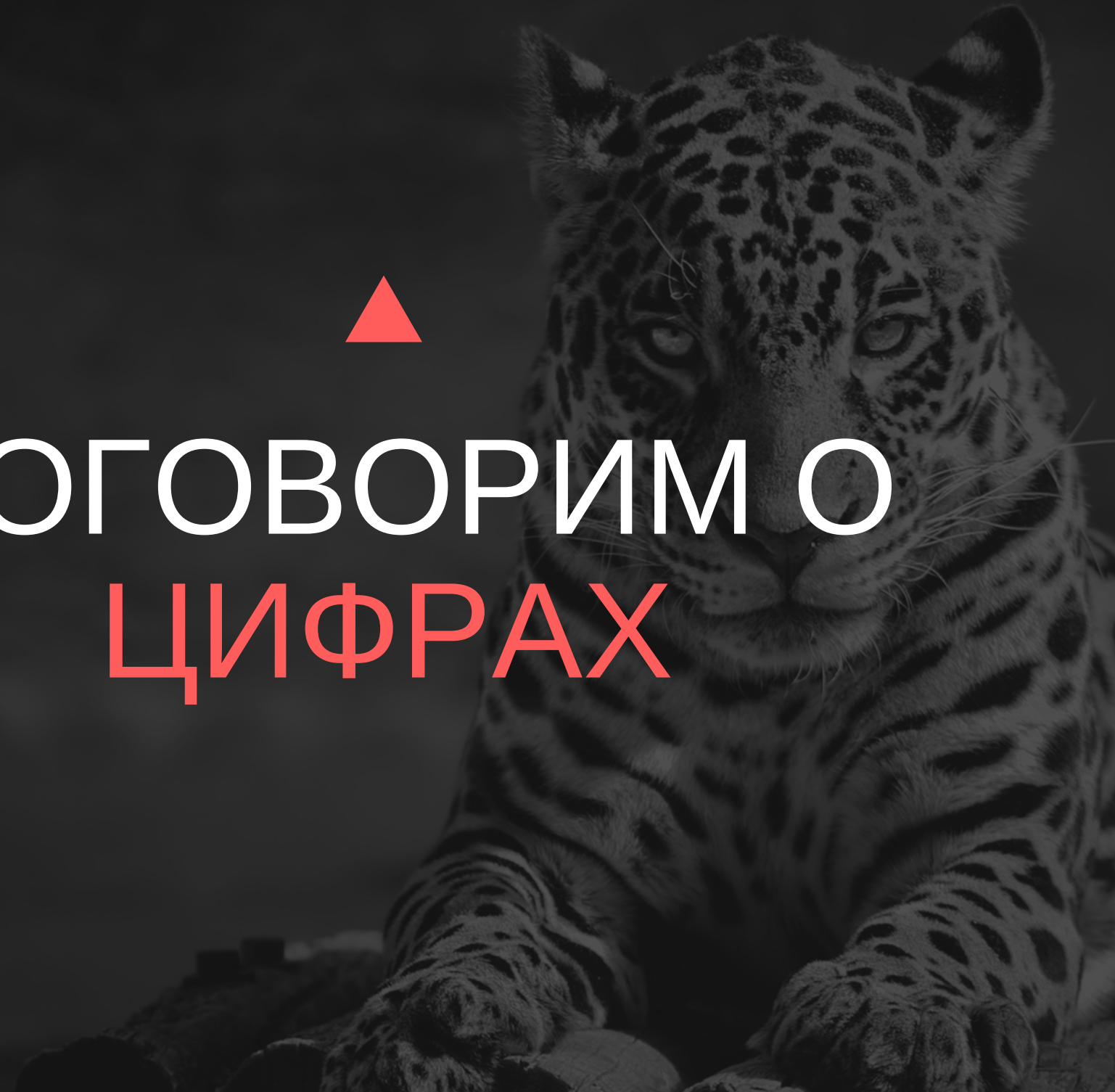


ОМНИКАНАЛЬНАЯ CRM?

О ЧЕМ ЭТО ВЫ?



ПОГОВОРИМ О ЦИФРАХ



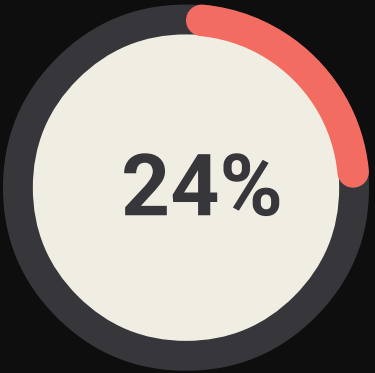


НЕ ИСПОЛЬЗУЮТ CRM



15%

ПОЛНОСТЬЮ ЗАМЕНИЛИ ИМЕЮЩИЕСЯ СИСТЕМЫ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ НА **CRM**



24%

ИСПОЛЬЗУЮТ **CRM** НАРАВНЕ С УЖЕ ИМЕЮЩИМИСЯ СИСТЕМАМИ



32,2%

НА СТОЛЬКО ВОЗРОСЛО КОЛИЧЕСТВО КОМПАНИЙ ИСПОЛЬЗУЮЩИХ **CRM** ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД

**УВЕРЕНЫ, ЧТО ВЫ НЕ ЗА
БОРТОМ?**



37%

ПОКУПАТЕЛЕЙ В B2B СЕГМЕНТЕ ВО ВРЕМЯ ПОИСКА ИНФОРМАЦИИ ЗАДАЮТ ВОПРОСЫ В СОЦ. СЕТЯХ.




53%

ПОКУПАТЕЛЕЙ БЫЛИ НАЙДЕНЫ ЧЕРЕЗ FACEBOOK, В ЭТОМ ГОДУ



69%

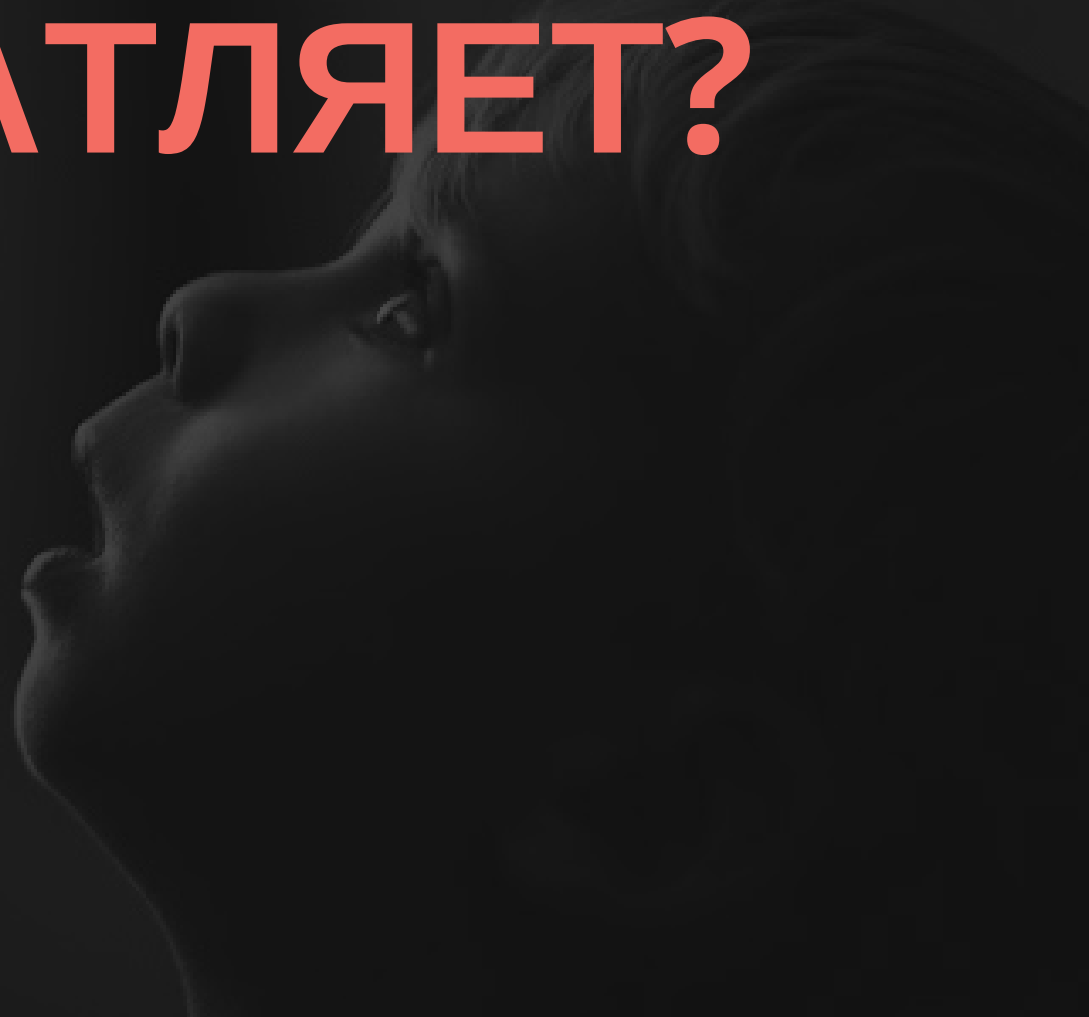
ВЕРОЯТНОСТЬ УСПЕХА ПРИ ПОВТОРНОЙ ПРОДАЖЕ



5.60\$

В СРЕДНЕМ ЗАТРАТЫ НА **CRM** ОКУПАЮТСЯ В ПРОПОРЦИИ: НА 1\$ ВОЗВРАЩАЕТСЯ 5.60\$.

ВПЕЧАТЛЯЕТ?



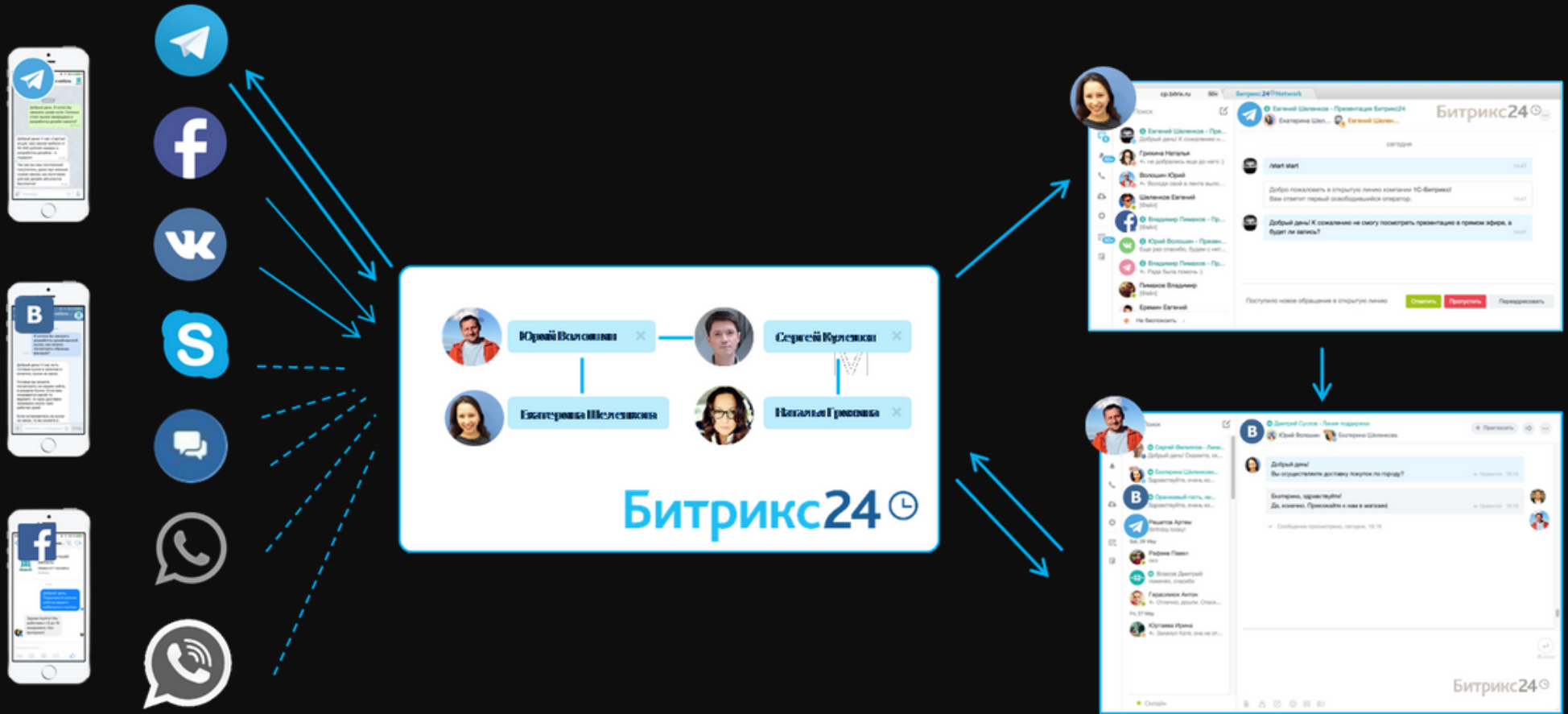
**ЧТО МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ
БИТРИКС24 ?**

ОТКРЫТЫЕ ЛИНИИ В **БИТРИКС24**



- Объединение всех цифровых каналов коммуникаций с клиентами **Вконтакте, Facebook, Телеграмм, Skype** в планах: **Viber, Whatsapp** и другие.
- **Распределение** сообщений по правилам очереди, **запись** всех «разговоров» в CRM, **статистика** по работе с сообщениями клиентов

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?



Открытая линия 3

Название открытой линии —

Подключенные каналы коммуникаций —



Маршрутизация обращения

1. Проверять клиента по базе CRM

Направлять обращение на ответственного сотрудника в случае идентификации клиента

Если клиент не найден в CRM —

(новый лид будет создан только при получении информации, необходимой для обратного обращения к клиенту)

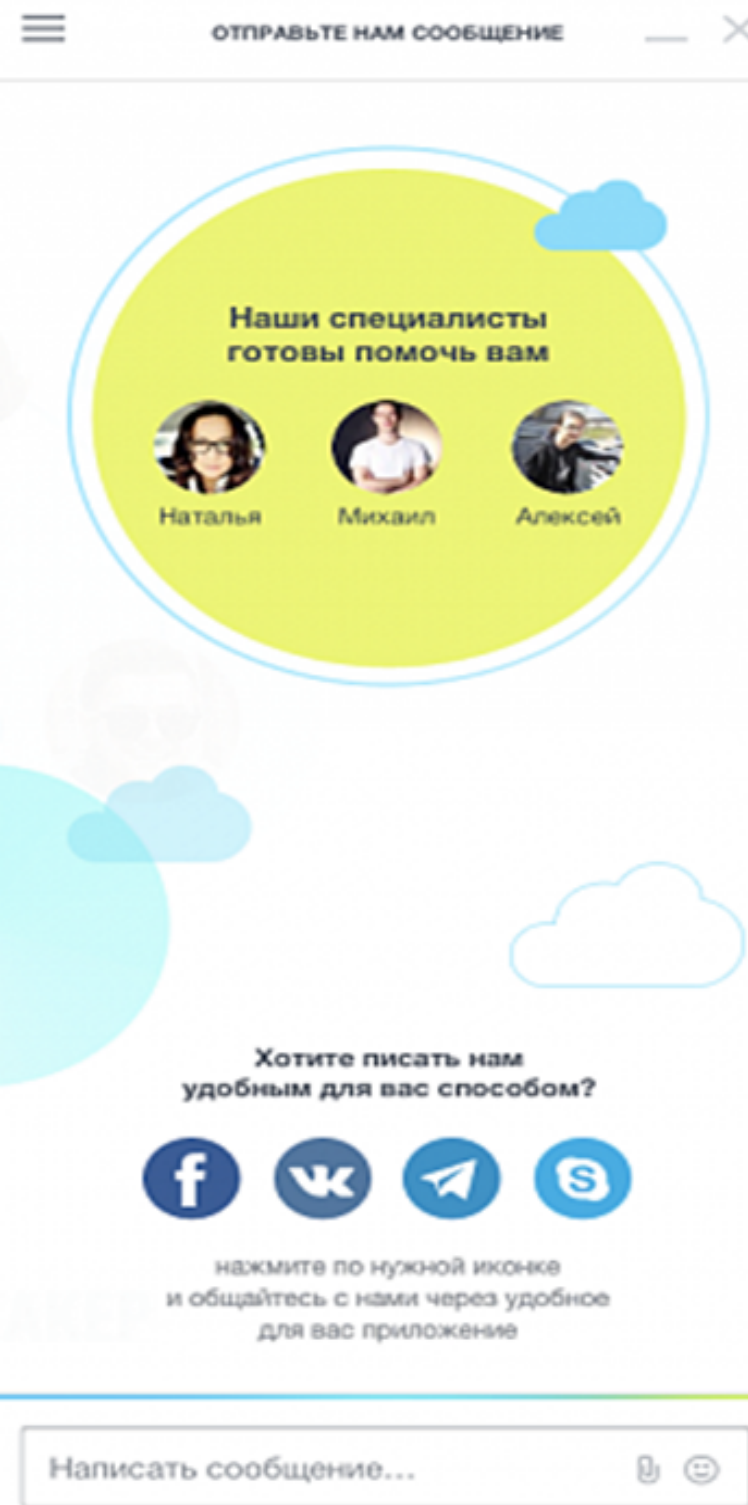
Источник для нового лида —

Автоматически менять ответственного за лид, при ручном перенаправлении диалога на другого сотрудника

2. Очередь

Укажите ответственных сотрудников, которые будут отвечать на входящие обращения в этой открытой линии. Можно задать способ распределения обращений и время, через которую обращение будет автоматически перенаправлено на следующего в очереди.

Анастасия Корбут [Добавить еще](#)



ОНЛАЙН-ЧАТ НА САЙТ

Онлайн-чат на сайт становится одним из каналов открытых линий.

- Один **онлайн-чат** – одна открытая линия.
- **Легко поставить** на любой сайт (HTML-код).
- **Настройка** внешнего вида.
- Интеграция с **CRM**.
- **Адаптивный** дизайн.

CRM-ФОРМЫ



- Выбор полей для CRM-формы из любых сущностей CRM.
- Автосохранение результатов в любые сущности CRM.
- Идентификация клиента в CRM.
- Уведомление ответственного менеджера.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Битрикс 24

искать сотрудника, д... 09:57 РАБОТАЮ Владимир Пимаков

Настройки формы

Введите название формы

На основании формы в вашей CRM будут созданы: **лид, сделка**

Заголовок формы

Комментарий, пояснение или описание

Название сделки

О контакте

Фамилия:

Имя:

Телефон:

Добавить поле:

- ЛИД
- КОМПАНИЯ
- КОНТАКТ
- Требуется доставка
- Юридический адрес компании
- Фактический адрес компании который отличается от адреса
- Юридический адрес компании
- СДЕЛКА

Андрей Силаев Ирина Романова

Юрий Тушинский Юрий Волошин

Екатерина Шеленкова Евгений Еремин

Калининградский офис Юзабилити

Последние

Сотрудники и отделы

Мои группы

Ответственный: Михаил Иванович Савенич Ирина Сергеевна Суркова + добавить еще

распределение между сотрудниками: Равномерно

Дополнительно

Открытые линии, Лицензия, Действия, Правила, Вид, Документы, Оплата, Метрики, CSS, Код, Оплата, Последний пункт...

СОХРАНИТЬ ОТМЕНИТЬ

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Моя компания 24 14:57 Андрей Силаев

CRM-формы

Используйте CRM-формы и увеличьте эффективность работы менеджеров. Все данные с формы автоматически попадают в CRM, менеджеру остается обработать полученную информацию уже внутри CRM.

Используйте формы в чате, публикуйте на странице своего сайта или просто отправьте ссылку на публичную страницу и все получатели смогут заполнить ее.

Создать форму
Нажмите на прямоугольнике для создания формы

Предустановленные формы

Название	Конверсия	Всего попыток	Успешно заполнено	Дата создания	Статус
контактные данные	83.33%	6	5	02.06.2016	Активна
ФОРМА С УСЛОВИЯМИ	0%	0	0	02.06.2016	Неактивна
ИНТЕРНЕТ-ПРОДАЖИ	0	0	0	02.06.2016	Неактивна

КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

конверсия 83.33%

всего попыток: 6 успешно заполнено: 5

Дата создания: 02.06.2016

Публичная ссылка: https://mebel.bitrix24.ru/pub/form/kontaktnye_dannye/ngf4m/

Лид - 6

Начали заполнять, но не завершили - 1

Форма активна Андрей Силаев активировал в 18:05, 02.06.2016

ФОРМА С УСЛОВИЯМИ

конверсия 0%

всего попыток: 0 успешно заполнено: 0

Дата создания: 02.06.2016

Публичная ссылка: https://mebel.bitrix24.ru/pub/form/forma_s_usloviyam/11961nbp/

Контакт - 0 / Компания - 0

Начали заполнять, но не завершили - 0

Форма неактивна Андрей Силаев деактивировал в 20:01, 04.06.2016

ИНТЕРНЕТ-ПРОДАЖИ

создано на сумму 0

всего попыток: 0 успешно заполнено: 0

Дата создания: 02.06.2016

Публичная ссылка: https://mebel.bitrix24.ru/pub/form/internet_prodash/43bd7n/

Лид - 0

Начали заполнять, но не завершили - 0

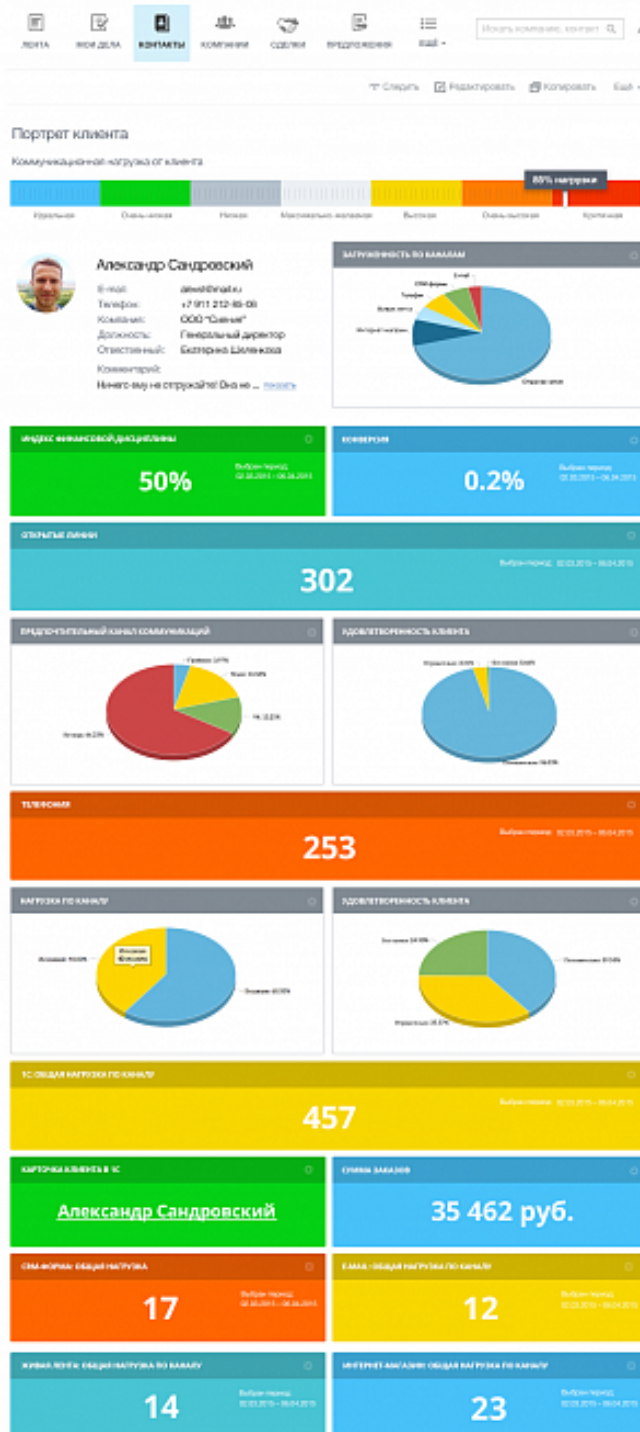
Форма неактивна Андрей Силаев деактивировал в 15:15, 02.06.2016

EMAIL-ТРЕКЕР В CRM



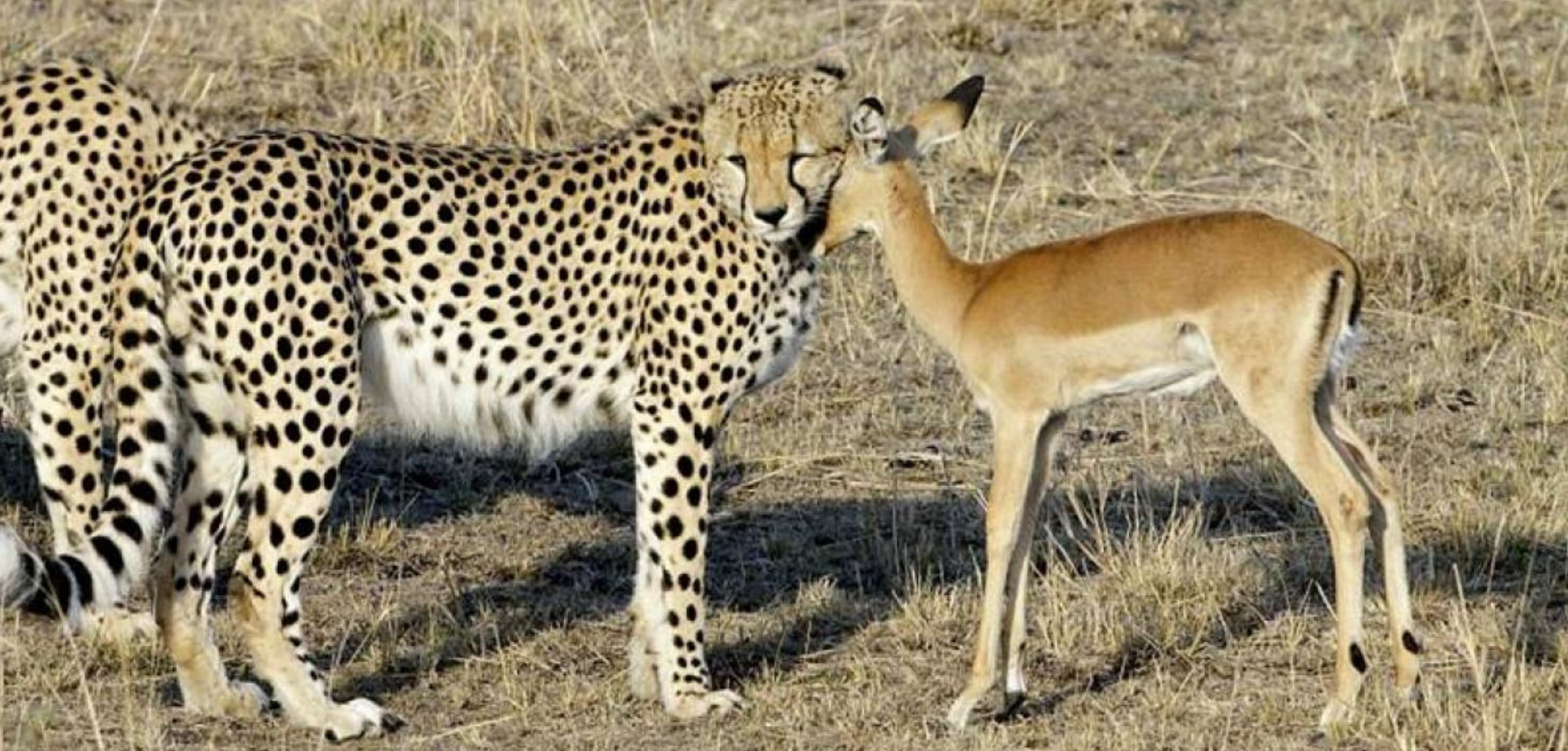
- Подключение к CRM почтового ящика для **каждого** сотрудника.
- **Трекинг** входящих и исходящих писем в CRM.
- Автоматическое **создание** лидов по новым входящим и исходящим письмам.

Портрет клиента: Александр Сандровский



А ЕЩЕ...

- 1С-трекер.
- CRM+Телефония.
- Коммуникационная нагрузка.
- Платежные системы в счетах онлайн.
- Аналитические отчеты.
- Внедрение нейронных сетей.
- Задачи и проекты.
- И многое другое.



Пусть клиент станет
Вашим **другом**

КОНТАКТЫ

КОНОВАЛОВ ИГОРЬ

E-MAIL: KONOVALOV@WEBROVER.RU

INFO@WEBROVER.RU

ТЕЛ. 8 (903) 301 08 09