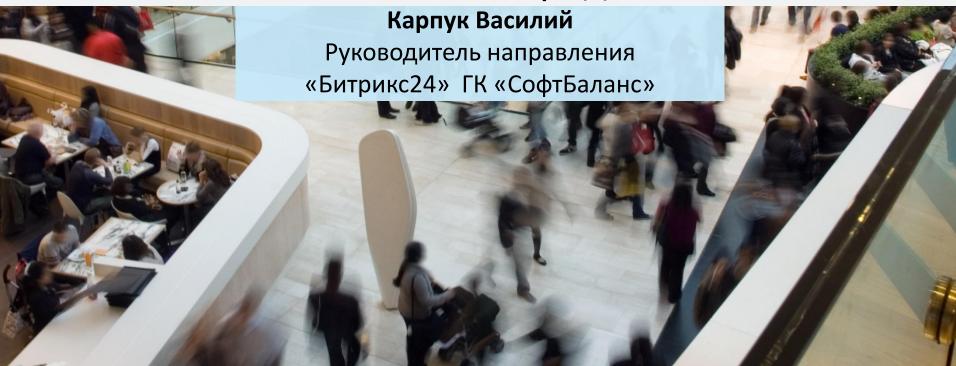


СRМ Битрикс24 - повышаем качество и





CRM — повышаем качество и количество

- Кропотливая работа с «холодными» контактами…
- Превращение их в потенциальных клиентов...
- Формирование доверительных отношений с клиентами...
- Позвонить, встретиться, написать, напомнить, поздравить, перезвонить, отправить предложение...

Список процессов, ведущих к продаже, можно продолжать бесконечно.



CRM – повышаем качество и количество продаж

Как большую часть «лидов» конвертировать в успешные сделки?

Как организовать работу максимально эффективно и не упустить клиента?



СRМ в «Битрикс24»

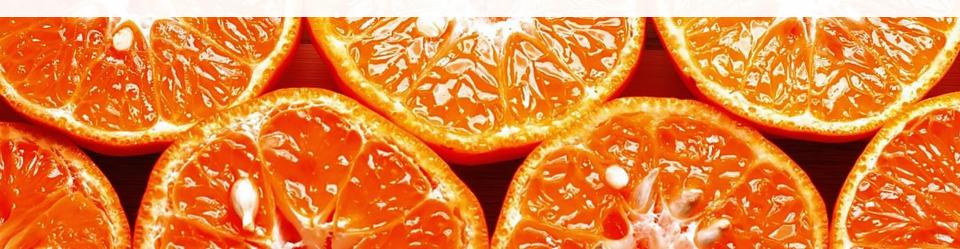


- Управление лидами, контактами, компаниями
- Ведение сделок
- Планирование дел: встречи, звонки, письма, задачи
- Выставление счетов прямо из CRM
- Каталог товаров
- Интеграция с «1С»
- Интеграция с интернет-магазином
- Отчеты, воронка продаж
- Мобильная CRM и многое другое





Работа с потенциальными клиентами Формируем базу, обрабатываем контакты



Как обычно происходит

Контакты поступают из самых разных источников: телефонные звонки, визитки, сайт, заказы в интернетмагазине, внешние базы...

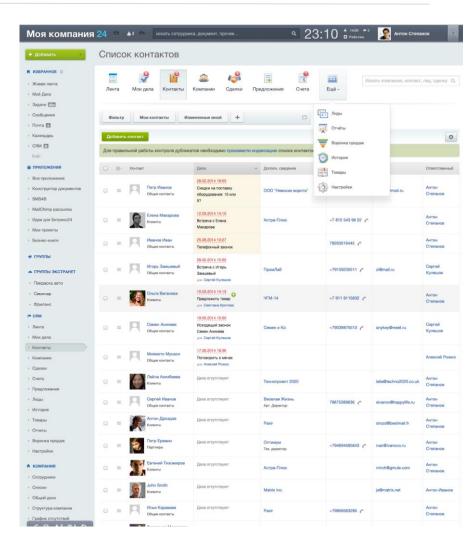
В результате:

- Все в разных файлах
- У разных сотрудников разные версии
- Файлы хаотично обновляются
- Нужный контакт сложно найти
- Что-то проанализировать не реально...

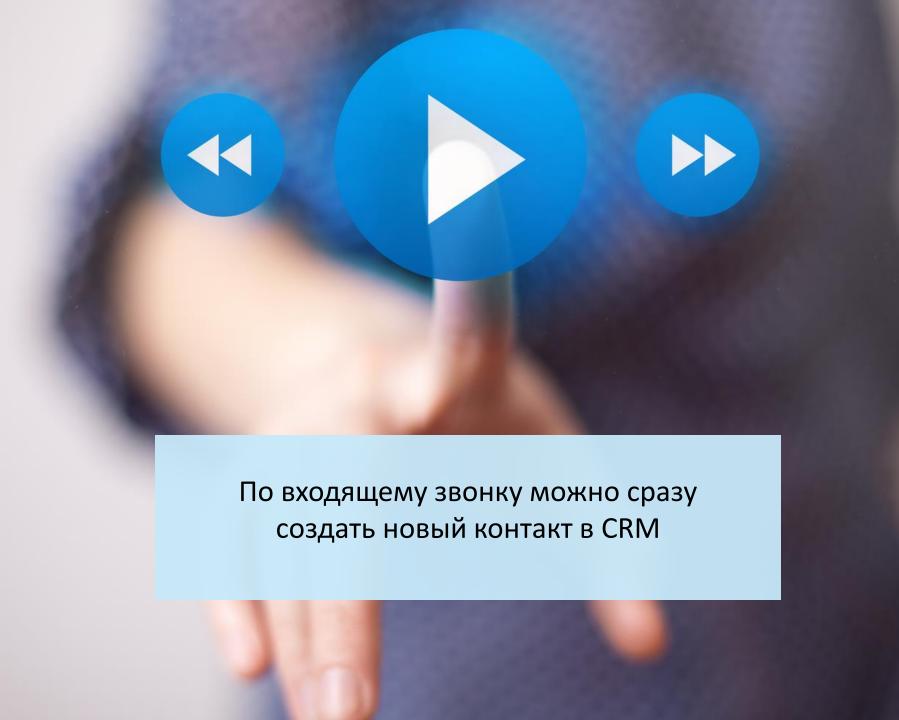


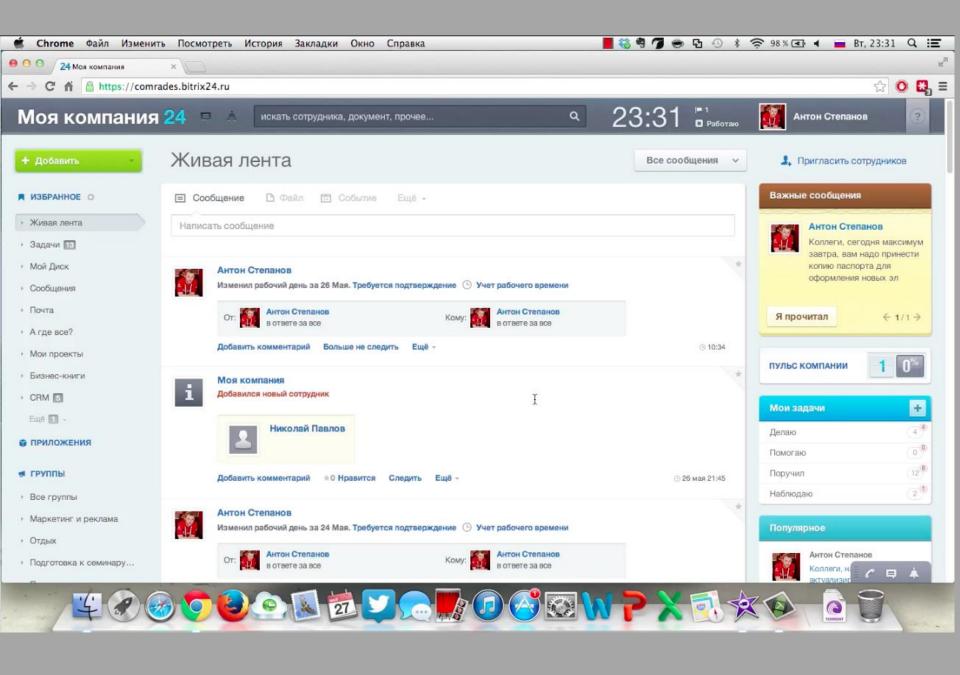


- Единая база клиентов для всех сотрудников
- Распределение прав доступа к данным между сотрудниками
- Полная история клиента
- Быстрый поиск по базе клиентов
- Звонок клиенту напрямую из CRM с записью разговора
- Импорт контактов из Outlook, Яндекс.Почты, Gmail, Mail.ru и других источников
- Поиск и удаление дубликатов
- Интеграция с вашим сайтом и интернет-магазином
- Отчеты



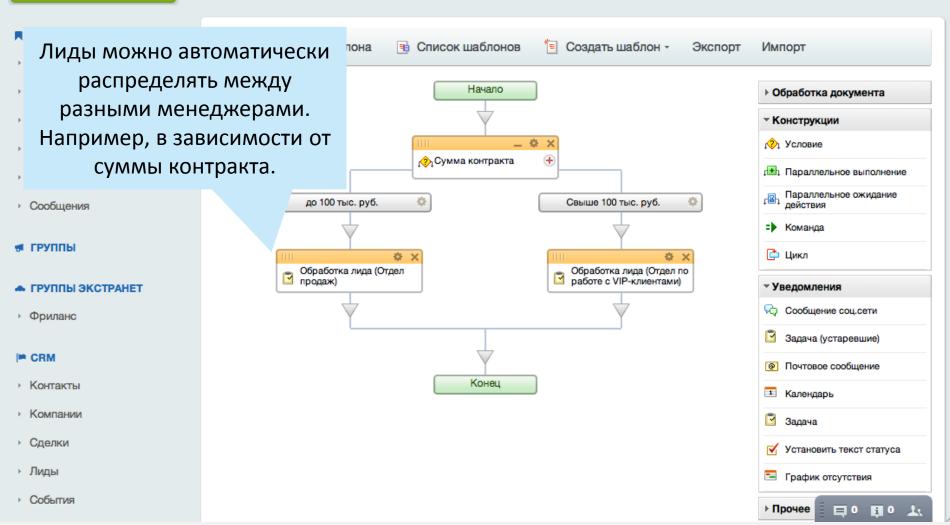








Список шаблонов: Лид





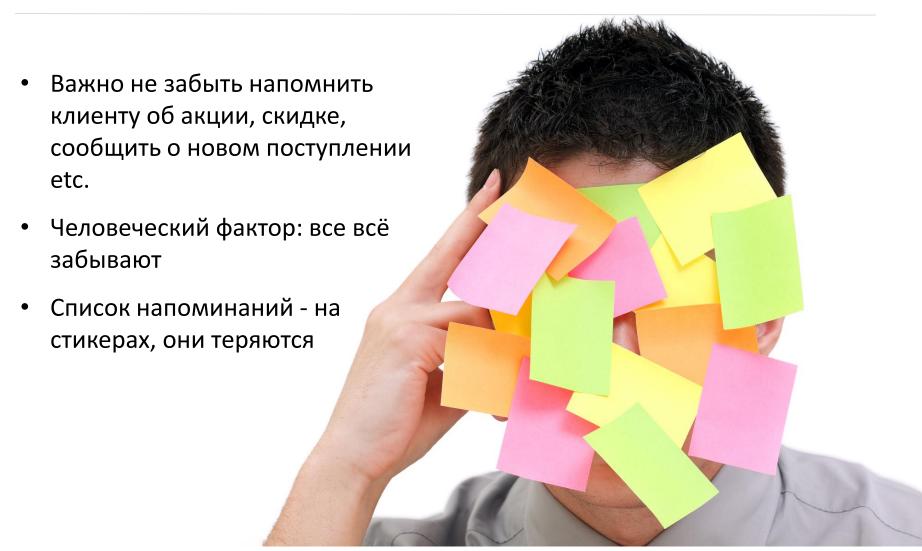


Как из потенциального клиента сделать постоянного?

Готовим план: список дел с напоминаниями



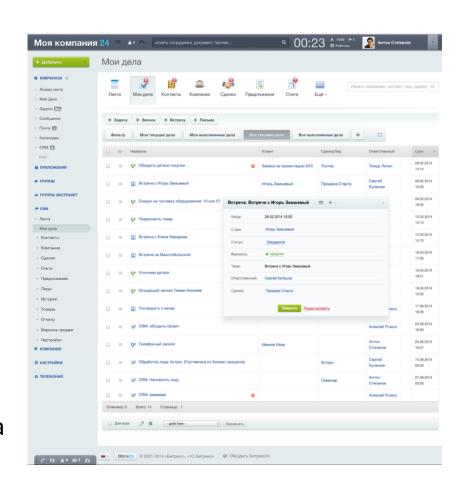
Как обычно происходит





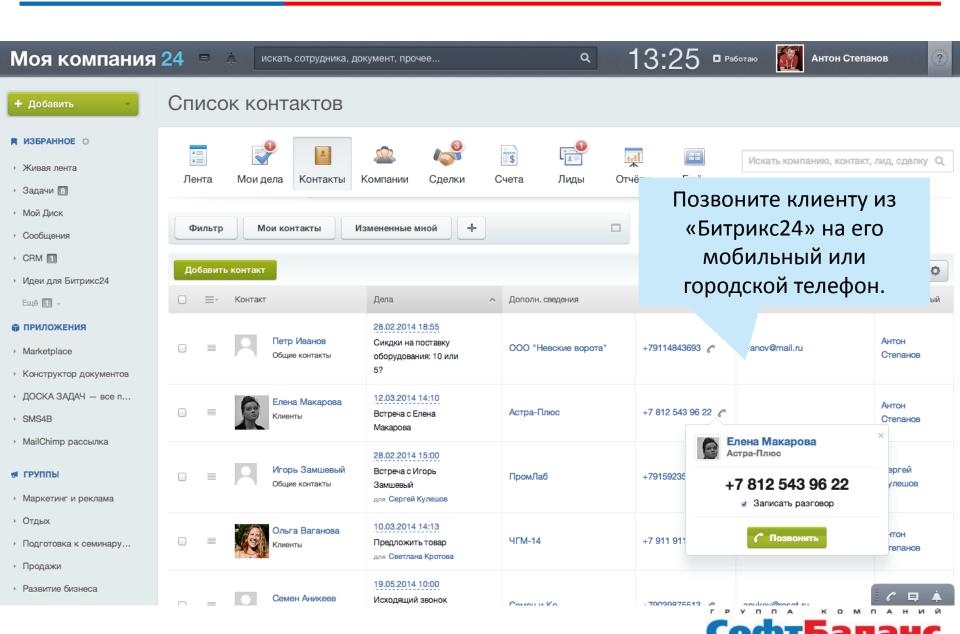
Для каждого контакта формируется список дел:

- Задачи
- Звонки
- Встречи
- Письма
- Другие события
- Дела распределяются по расписанию
- Менеджер видит список всех дел на день и получает уведомления с напоминаниями





CRM – повышаем качество и количество продаж



CRM - повышаем качество и количество продаж _ 0 24 Список контактов ← → C A https://comrades.bitrix24.ru/crm/contact/list/ 53 » = Календарь Фильтр Мои контакты Измененные мной + Мой Диск Фотографии 0 Добавить контакт Сообщения Контакт Депа Дополн. сведения Телефон E-mail Ответственный + CRM • Почта 28.02.2014 16:00 Игорь Замшевый Сергей ПромЛаб +79159235511 zi@mail_ru Встреча с Игорь MailChimp рассылка Общие контакты Кулешов Замшевый Идеи для Битрикс24 19.05.2014 11:00 Семен Аникеев Сергей +79039875513 Исходящий звонок Семен и Ко anykey@reset.ru приложения Общие контакты Кулешов Семен Аникеев Все приложения Иван Малышин Дела отсутствуют Сергей malyshin@1c-bitrix.ru 89265256533 🥐 Конструктор документов Общие контакты Добавить депо Кулешов ДОСКА ЗАДАЧ — все п... Сергей Кулешов Дела отсутствуют Сергей 89266113282 s.kuleshov@1c-bitrix.ru ▶ SMS4B Общие контакты Кулешов Анатолий Сергеев Дела отсутствуют Сергей +78952254141 a sergeev@gmail.com Общие контакты Кулешов Маркетинг и реклама Сергей Сергей Петров Дела отсутствуют Отдых ПромЛаб +79516548822 @ petrovss@arenda.ru Общие контакты Кулешов Подготовка к семинару ...

Артем Плющенко

Общие контакты

Продажи

Развитие бизнеса

Дела отсутствуют



▲ En 🙆 🛍 🌒 📭 🛇 🖫 ENG

pluar@gibrid.ru

+78991254477

Сергей

Кулешов

(=

12.03.2014



Готовый сценарий продажи для менеджеров



Как обычно происходит

- Учим нового менеджера неделю, месяц, год...
- Что-то все равно упускается (менеджер забывает уточнить у клиента о доставке или, к примеру, о банте на коробку)



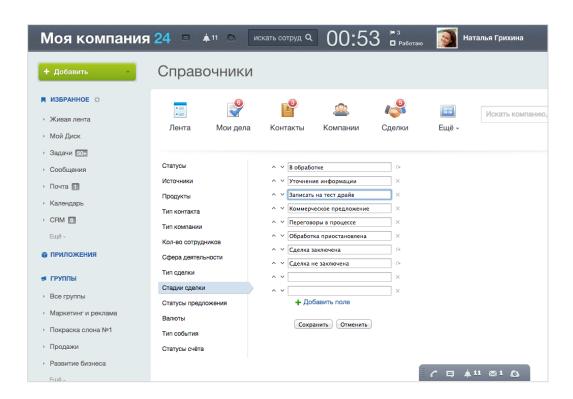


Вы настраиваете:

- поля карточки клиента
- стадии сделки
- коммерческого предложения

Так, как это необходимо для ваших продаж в вашей компании.

Менеджер «ведет» клиента по этим стадиям и ничего не упустит.







Когда звонит клиент...



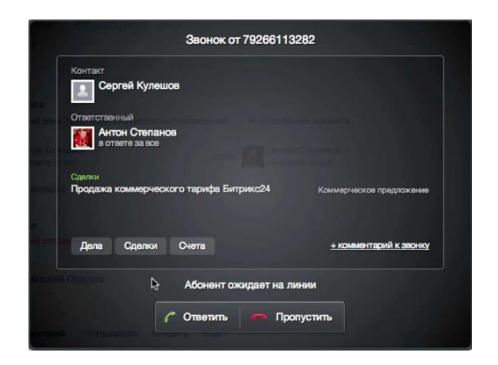
Как обычно происходит

- «Кто это??????»
- Сложно определить, кто звонит
- Еще сложнее вспомнить историю общения с этим клиентов
- Максимум, телефонные номера клиентов хранятся в адресной книге, но список редко обновляется

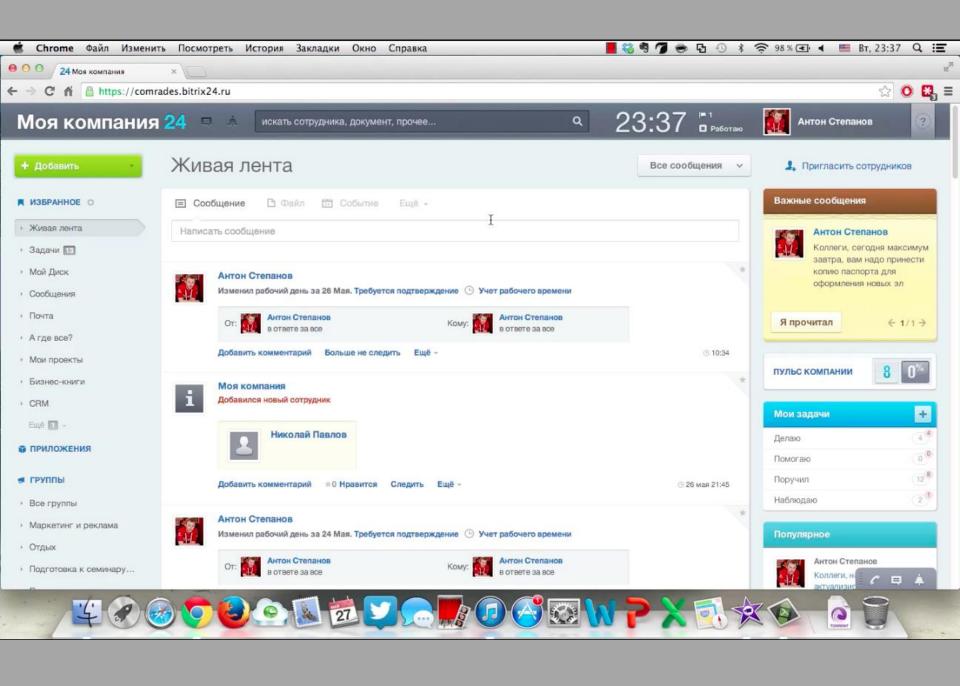




- Карточка клиента сразу при звонке
- Видна вся история сделок и предпочтений клиента
- Запись разговора сохраняется и прикрепляется к карточке клиента





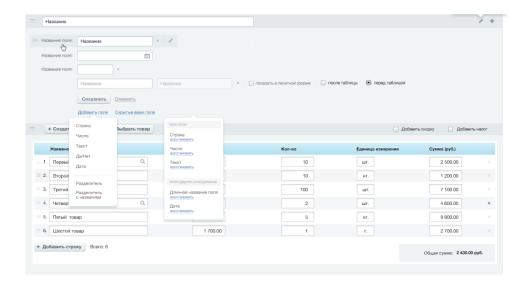




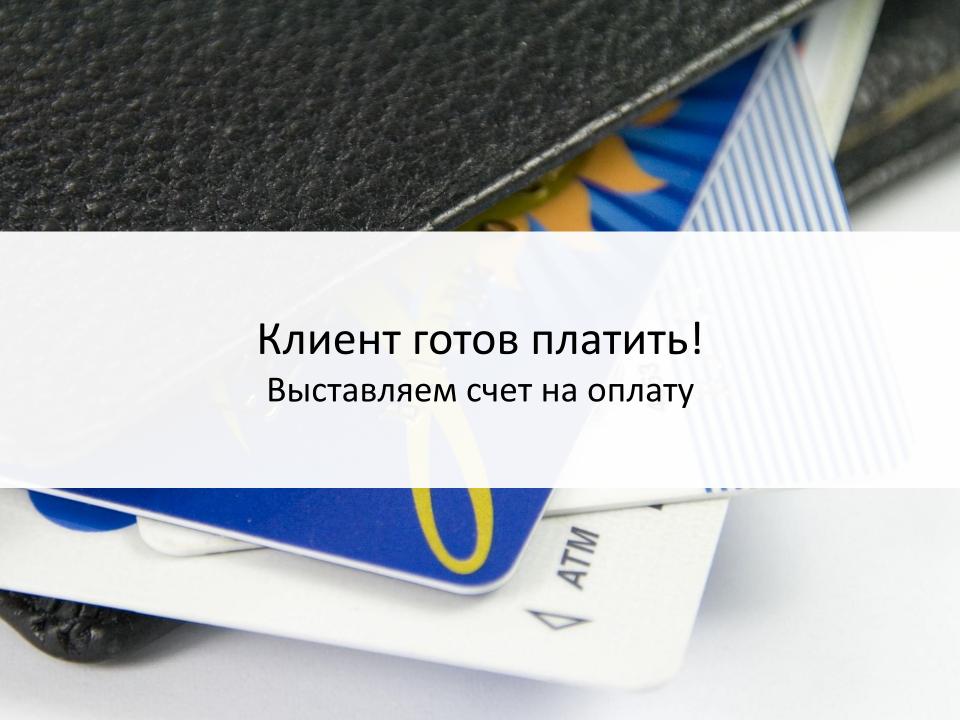
Готовим коммерческое предложение



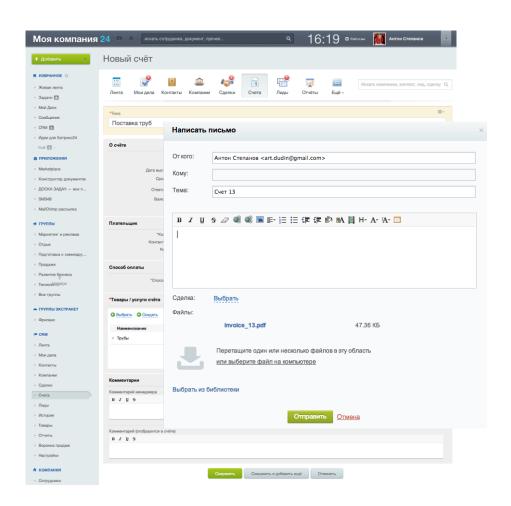
- Формирование коммерческого предложения для клиентов по нужному вам шаблону
- Добавление товаров сразу из каталога
- Расчет стоимости с учетом скидок и налогов
- Возможность распечатать, отправить по e-mail
- Отслеживание статусов коммерческого предложения





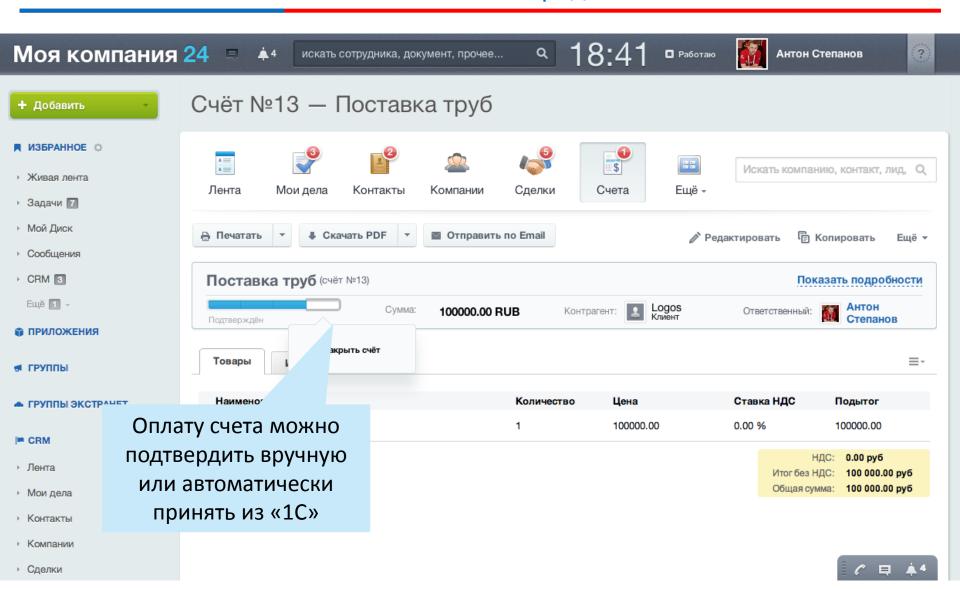


- Счет можно оформить сразу в CRM и отправить клиенту по email
- Счет можно оформить с мобильного сразу на встрече с клиентом
- Счет будет продублирован в 1С
- Информация об оплате счета поступит из 1С в CRM и менеджер это сразу увидит

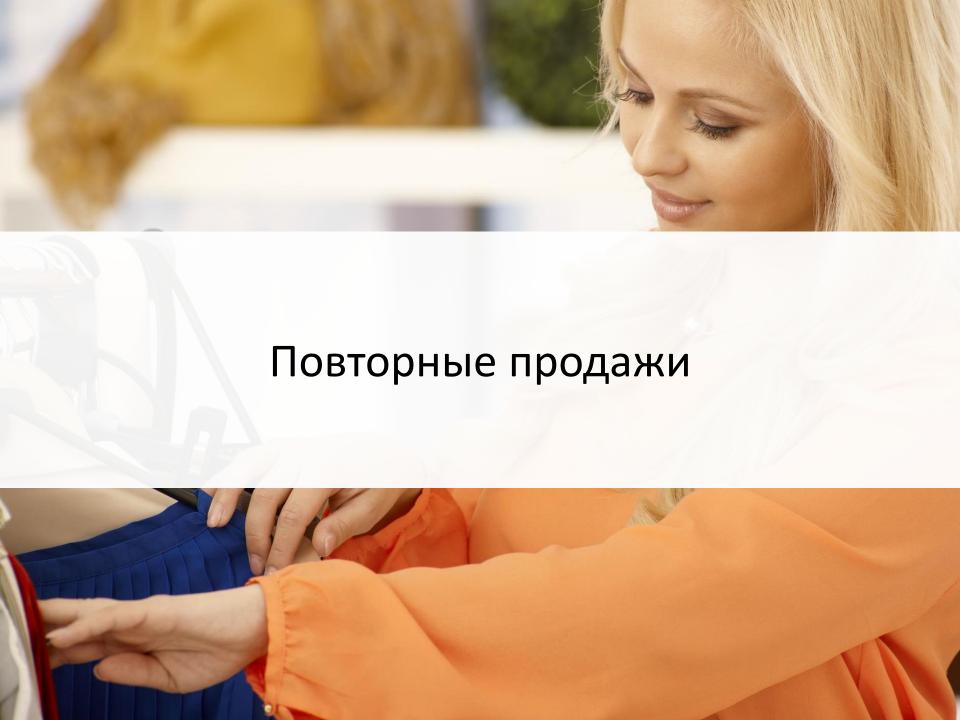




CRM – повышаем качество и количество продаж







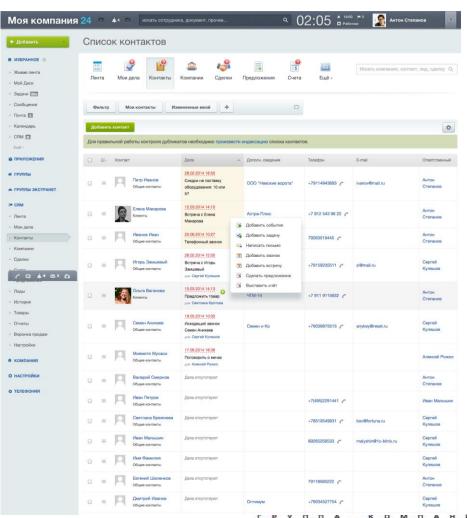
Как обычно происходит

- Поиск в разных файлах, в переписке с клиентами (кто когда и что покупал)
- Часто отдельные письма каждому клиенту с предложением скидки или подарка при повторной покупке
- На это уходит слишком много времени...





- Выбор нужной категории клиентов из базы
- История сделок с клиентом
- Запланировать звонок/письмо клиенту заранее

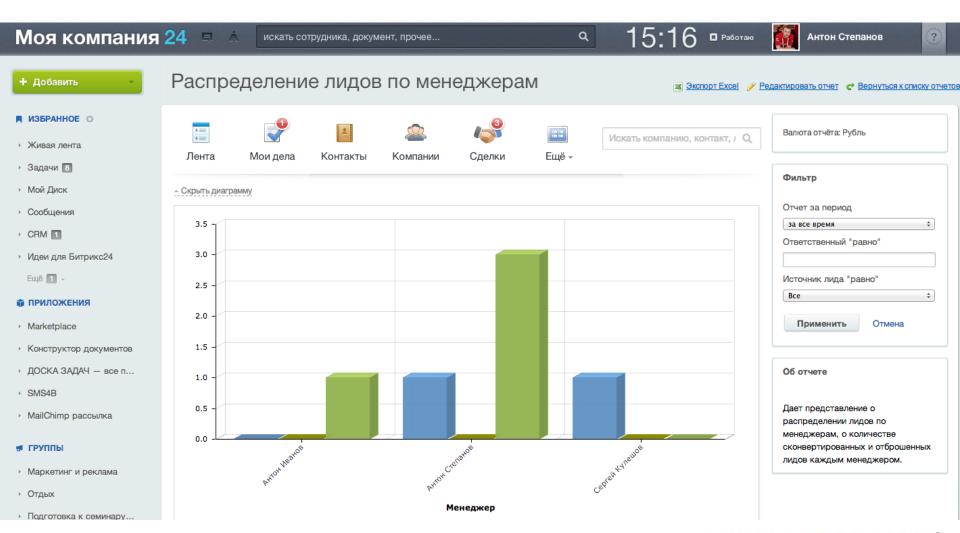






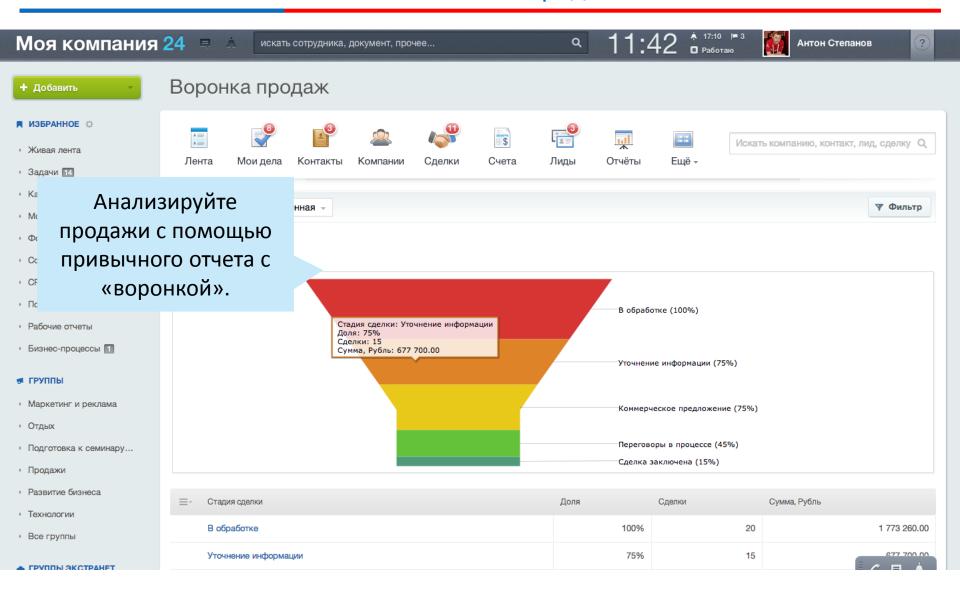
«Что у нас с продажами?» Считаем конверсию, строим воронку продаж







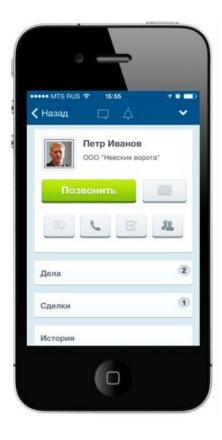
СРМ — повышаем качество и количество продаж

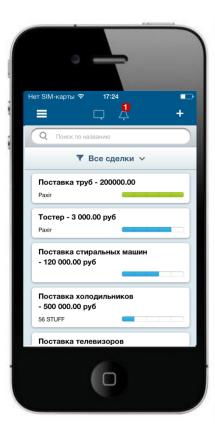






Мобильная CRM





Установите мобильное приложение «Битрикс24» на свой смартфон или планшет и всегда оставайтесь на связи!

Работайте с CRM откуда угодно - из аэропорта, кафе, из любой точки, где есть Интернет.

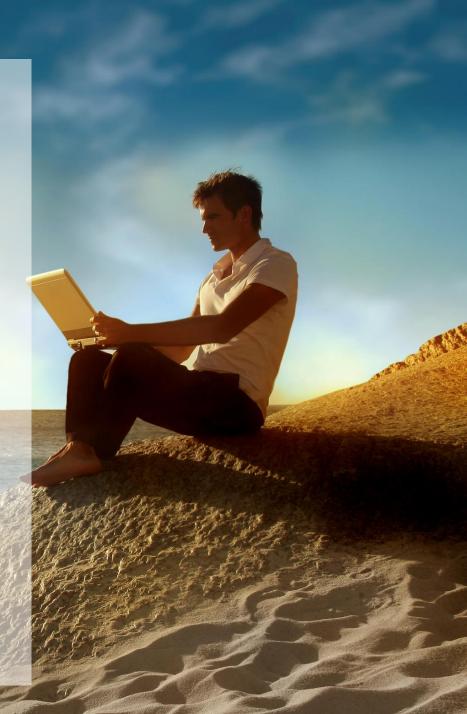








- Быстрое подключение начать работать можно сразу после регистрации в облачном сервисе
- Достаточно любого браузера
- Не нужно устанавливать ПО
- Не нужно внедрять
- Не нужно учиться, чтобы освоить
- Можно начать с бесплатного тарифа для 12 сотрудников



Спасибо за внимание. Вопросы?

Карпук Василий

Руководитель направления «Битрикс24»

ГК «СофтБаланс»

karpuk@softbalance.ru

+7 981 894 88 41

https://vk.com/bitrix24sb

https://www.facebook.com/groups/bitrix24sb

