



интернет-маркетинговое
агентство

SMARTNET 24

Битрикс24.CRM




ВНЕДРЯЕМ ЛУЧШЕЕ!

*CRM - система управления продажами и коммуникациями с клиентами





Битрикс24.CRM помогает продавать больше



CRM для продаж берет под контроль все каналы коммуникаций с клиентами, подсказывает, что делать и автоматизирует продажи.



Все звонки, письма, чаты с клиентами на сайте и в соцсетях сохраняются в CRM



Роботы отправляют клиентам письма, sms и автоматизируют продажи



CRM сама ведет клиента по воронке: от холодного контакта до успешной сделки



CRM-маркетинг помогает усилить первичные и повторные продажи

Карточка CRM

Видна вся история сделки: от первого запроса клиента (тексты писем, sms и чатов, записи звонков и встреч) до оценки им работы ваших сотрудников.

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface for a deal titled "Тур во Францию". The interface is organized into several sections:

- Header:** Includes the deal title "Тур во Францию" and navigation tabs: "Назва сделки", "В работе", "Предоплата", "Подготовка документов", and "Завершить сделку".
- Left Panel:** Contains a sidebar with navigation options such as "Общие", "Товары", "Предложения", "Счета", "Роботы", "Бизнес-процессы", "Связи", "История", and "Приложения".
- Main Content Area:**
 - Deal Summary:** Shows the deal name "Тур во Францию", a value of "120 000 руб", and the client name "Иван".
 - Activity Feed:** A central column showing a chronological list of interactions:
 - Comment:** "Оставьте комментарий".
 - Outgoing Call:** "Исходящий звонок" at 16:50, duration 48 sec, with a recording icon.
 - Outgoing Call:** "Исходящий звонок" at 18:00, duration 48 sec, with a recording icon.
 - Outgoing Message:** "Исходящее письмо" at 17:13.
 - Deal Details:** Sections for "регулярная сделка" and "обязательные поля" with "изменить" buttons.



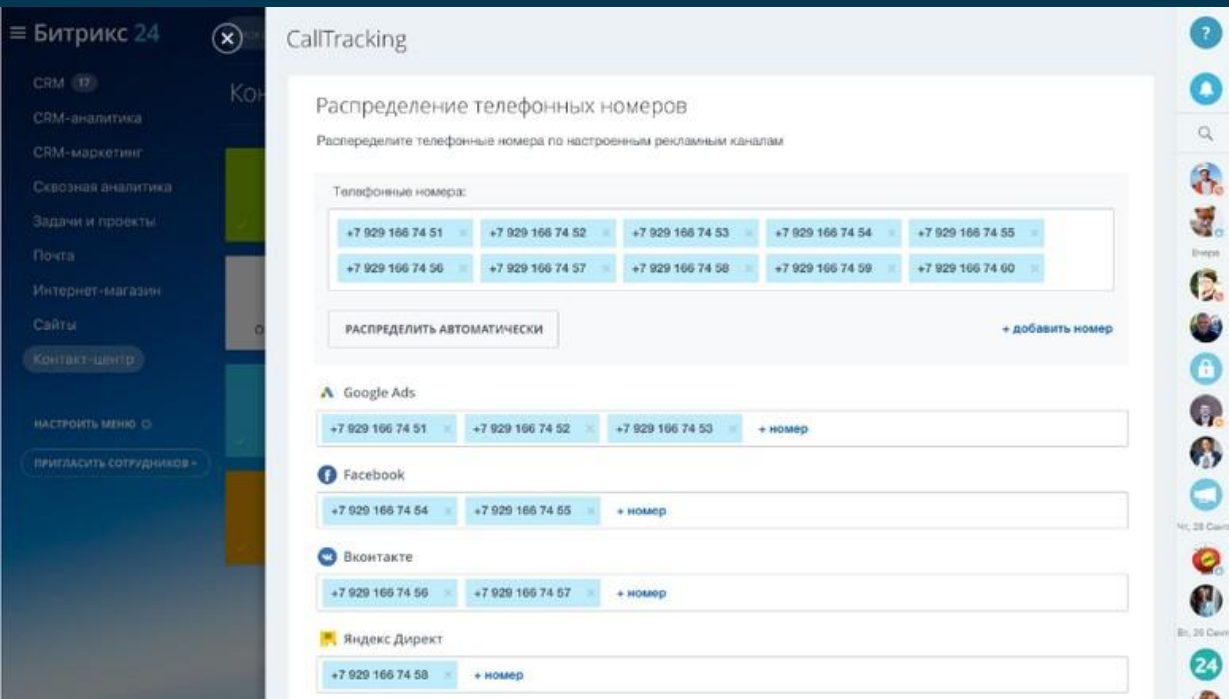
Звонки из CRM

Вы арендуете номер или подключаете свою телефонию, и все звонки и записи разговоров сохраняются в CRM.

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. On the left, a sidebar menu includes options like 'CRM', 'Чат и звонки', 'Задачи и Проекты', 'Календарь', 'Живая лента', 'Диск', 'Телефония', 'Открытые ссылки', 'Сайты', 'Компания', 'Приложения', 'ТС + CRM Битрикс24', and 'CRM-настройки'. The main window shows a card for a client named 'Иван' (Ivan) with a value of '120 000 руб'. A call log window is open, showing a call from '+70114615888' to 'Иван' on 01.02.2018 at 16:02:03. The call details include the subject 'Дела: Рассказать про тур' and the amount '120 000.00 руб'. The responsible person is listed as 'Наталья Грохина'. The call status is 'Соединение установлено' (Connection established) and 'Предоплата' (Advance payment). At the bottom of the call log, there are buttons for 'КОММЕНТАРИЙ', 'ДЕЛКА', and 'СЧЕТ'. The background shows a blurred view of a laptop keyboard and a mouse.

Коллтрекинг

Распределите номера телефонов по разным рекламным каналам и отследите, откуда клиентов придёт больше.

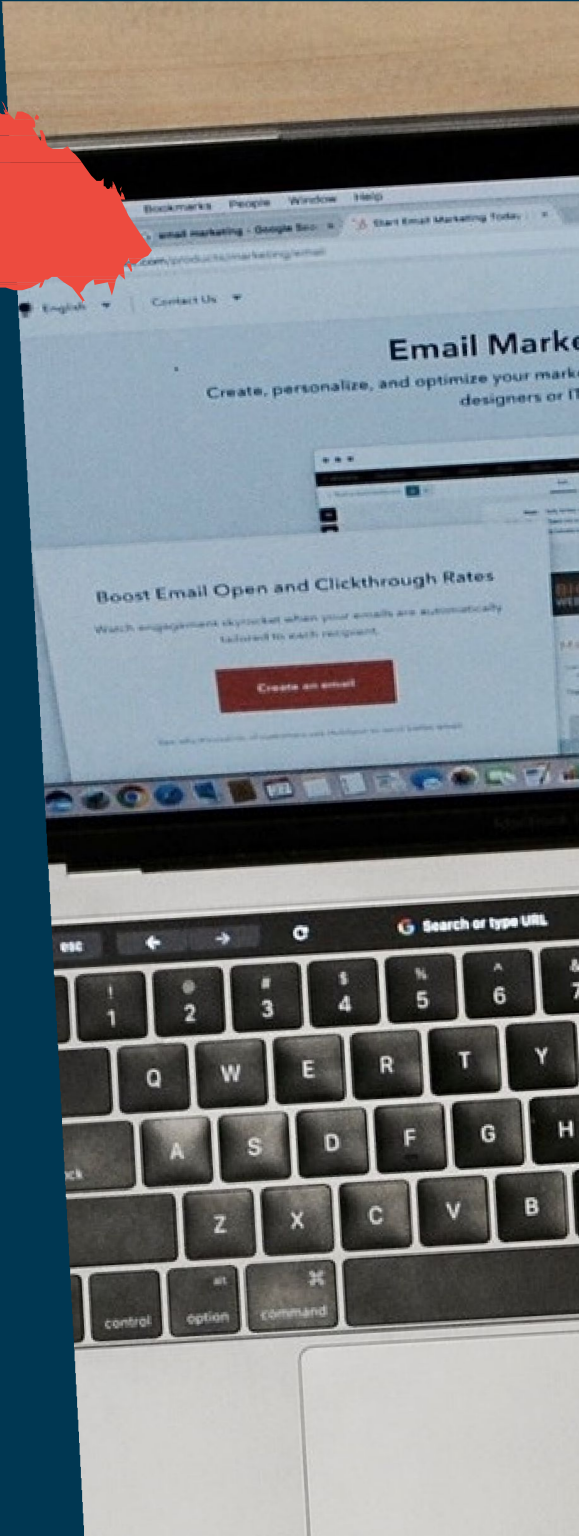
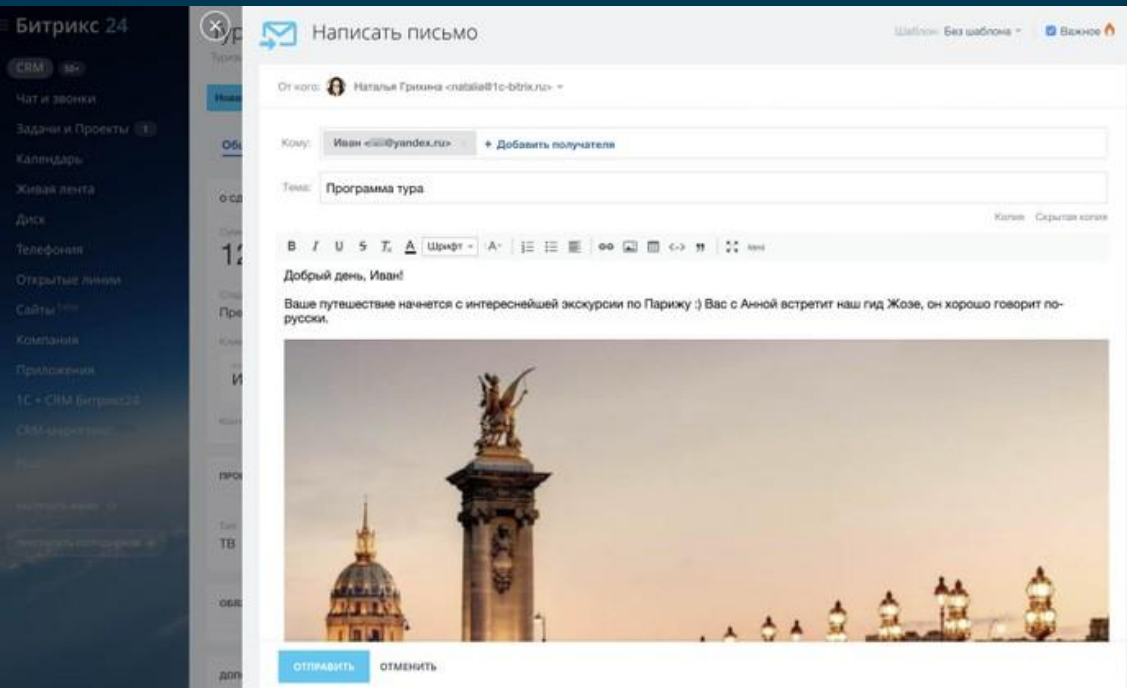


The screenshot displays the Bitrix24 CallTracking interface. On the left, a sidebar menu includes 'Битрикс 24', 'CRM', 'CRM-аналитика', 'CRM-маркетинг', 'Сквозная аналитика', 'Задачи и проекты', 'Почта', 'Интернет-магазин', 'Сайты', 'Контакт-центр', 'настроить меню', and 'пригласить сотрудника'. The main content area is titled 'CallTracking' and 'Распределение телефонных номеров'. Below this, it says 'Распределите телефонные номера по настроенным рекламным каналам'. A section labeled 'Телефонные номера:' contains a grid of ten phone numbers: +7 929 166 74 51, +7 929 166 74 52, +7 929 166 74 53, +7 929 166 74 54, +7 929 166 74 55, +7 929 166 74 56, +7 929 166 74 57, +7 929 166 74 58, +7 929 166 74 59, and +7 929 166 74 60. Below the grid is a button 'РАСПРЕДЕЛИТЬ АВТОМАТИЧЕСКИ' and a link '+ добавить номер'. The interface also shows distribution settings for 'Google Ads', 'Facebook', 'Вконтакте', and 'Яндекс Директ', each with a field for phone numbers and a '+ номер' button.



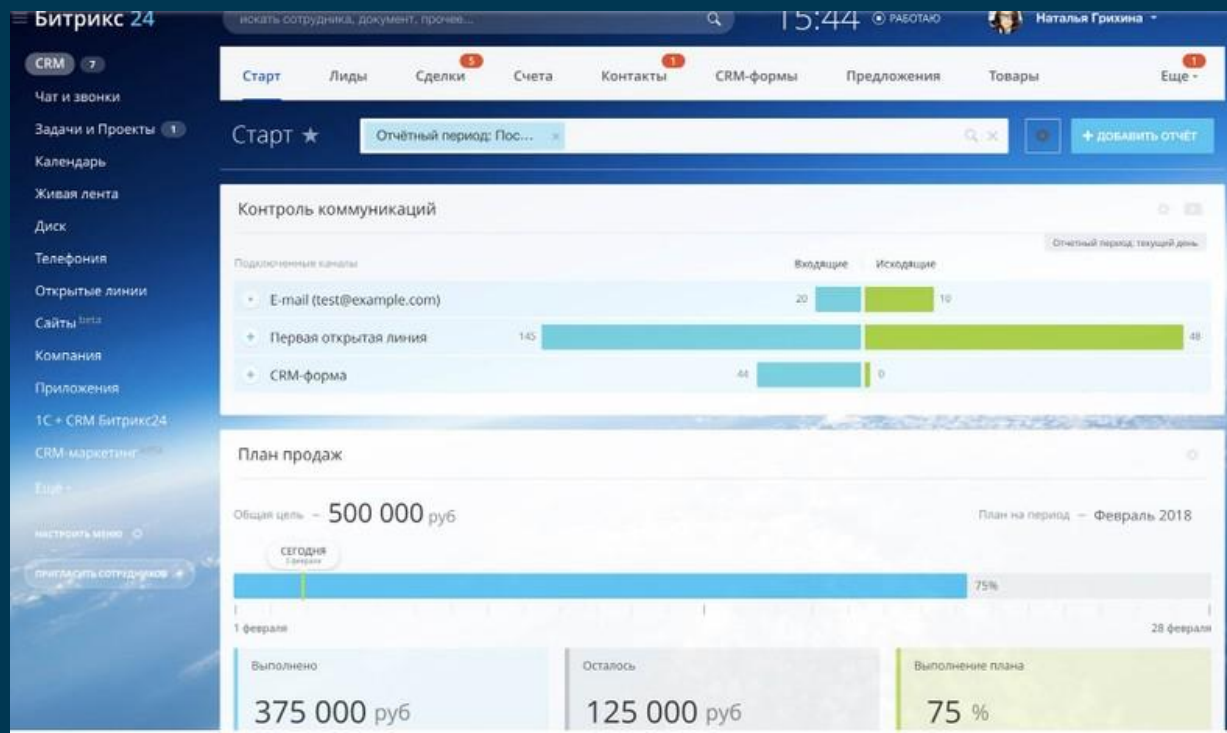
Письма из CRM

Письмо клиенту отправляется прямо из CRM. Получение и прочтение письма фиксируется. Вся переписка сохраняется.



План продаж и отчеты

Распределяйте план между сотрудниками, следите за нагрузкой на менеджеров и анализируйте продажи.



Документы в CRM

Печатайте акты, счета, доверенности, товарные накладные по своим шаблонам или пользуйтесь готовыми. Доверьте роботам создавать договоры, счета, акты. Отправляйте их по email, в чате или ссылкой в sms.



Bitrix24 CRM interface showing a document template for 'Акт №615' (Act No. 615) dated 21.02.2018. The document is for 'ООО "СЕРЬОЗ"' (OOO 'SERIOZ') and 'ООО "БЛОКАЛ"' (OOO 'BLOKAL').

АКТ № 28 от 21.02.2018

Исполнитель: ООО "СЕРЬОЗ"
Заказчик: ООО "БЛОКАЛ"

№	Компоненты работ, услуг	Кол-во	Ед.	Цена	Сумма
1	Дизайн	1	шт	20000	20000
2	Дизайнерские услуги	1	шт	2000	2000
3	Дизайн	1	шт	500	500
4	Дизайн	1	шт	100	100

Итого в акте: 24 000 руб.
В том числе НДС: 0 руб.

Зачислен на счет получателя по платеж, описан в акте-товаре и услуге:

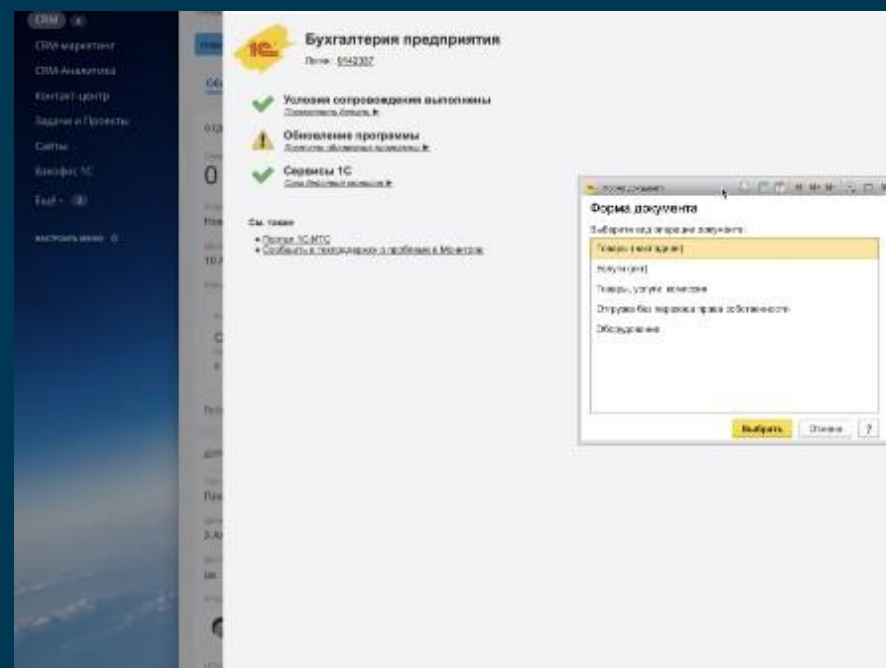
Исполнитель: ООО "СЕРЬОЗ"
ИНН: 52/02/0388
ОГРН: 1015201462138
Адрес: Подольск, 3-я, Кавказский, Россия
Р/С: Р/Сч 2130403002023
Счет: Альфа-Банк
С/Сч: Альфа-Банк
Корр. сч: р/сч 10301054444
Тел: 7495443067

Заказчик: ООО "БЛОКАЛ"
ИНН: 50/03/0209
ОГРН: 5020304001
ОКР: 1030910000000
Тел: 8911989890

М.П. М.П.

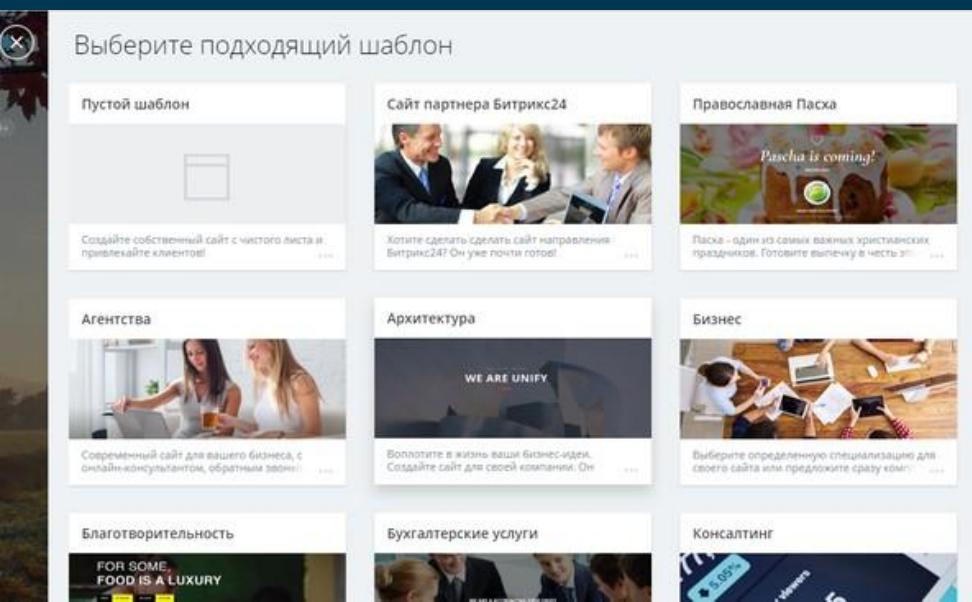
Обмен данными с 1С

Вы можете настроить
двунаправленный обмен данными
(товары, контакты, компании, заказы) с
1С в реальном времени.



Сайты в CRM

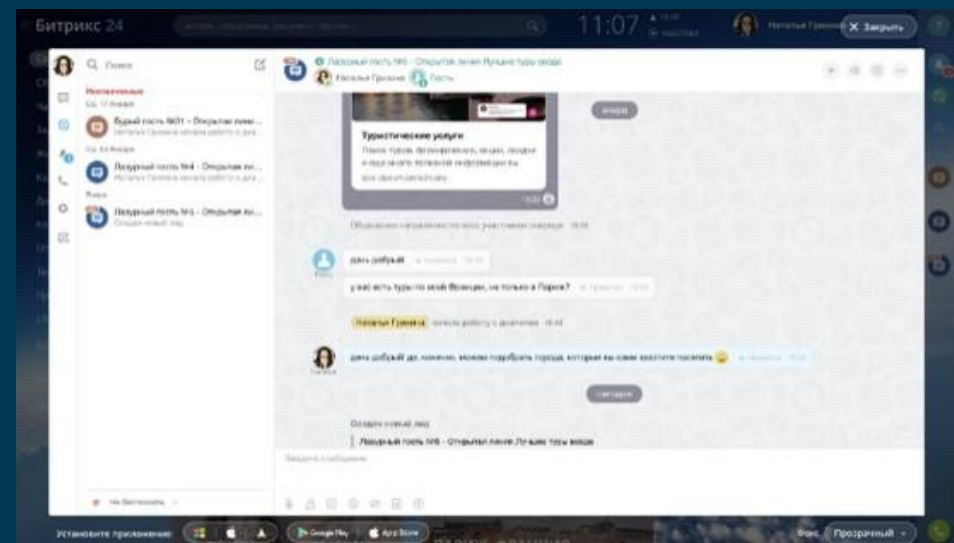
За 15 минут создайте свой сайт или лендинг. Настройте роботов с заказами в CRM, установите виджеты онлайн-чата и соцсетей, создайте формы для заполнения. Продавайте товары и ведите историю продаж в CRM.



Интернет-Магазин

Магазин внутри CRM

Сайт не нужно специально интегрировать с CRM, он уже создан внутри CRM . Все заказы и сообщения клиентов, которые поступят вам с сайта, почты, из мессенджеров или через телефонные переговоры, сразу заносятся в CRM и попадают в работу менеджерам.



Центр продаж

Продавайте в чатах соцсетей и в различных мессенджерах. Делайте для покупателя индивидуальную подборку позиций из товарного каталога, предлагайте заполнить форму заявки, принимайте оплату тут же через различные платёжные системы.

Удерживайте потенциального клиента и продавайте на комфортной для него территории.



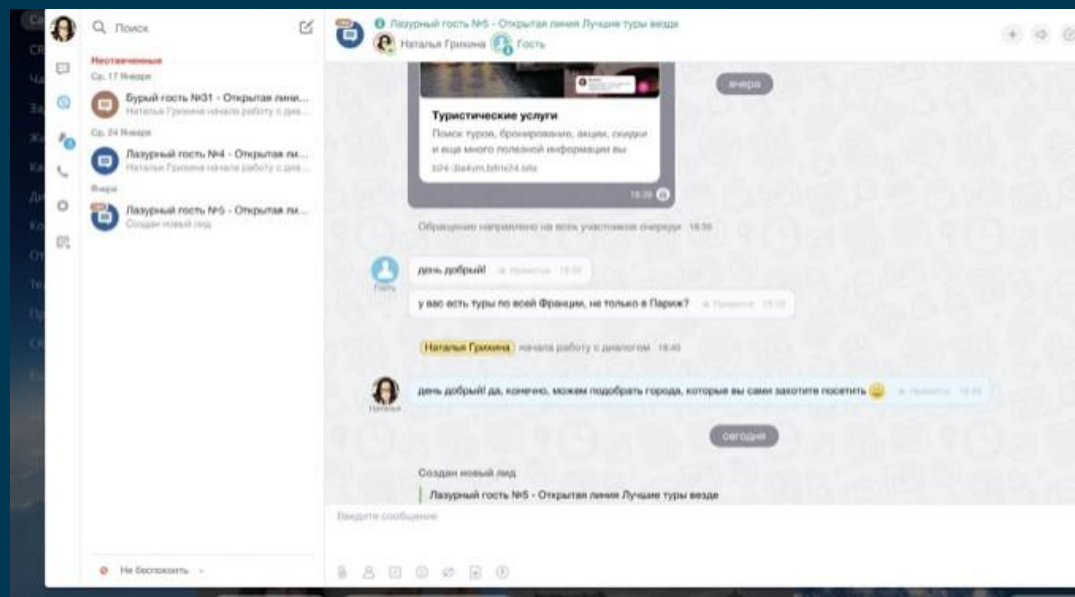
CRM для услуг

Владельцы и менеджеры автосервисов, салонов красоты, клиник могут вести расписание работы мастеров и занятости ресурсов, предлагать услуги бронирования.



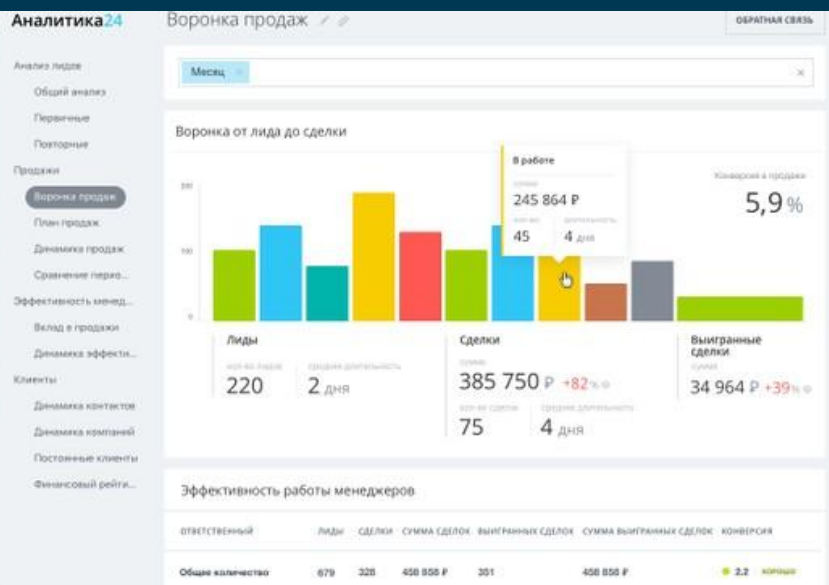
Контакт-центр

Битрикс24 объединяет в CRM каналы коммуникаций с клиентами: телефон, email, чат на сайте, Facebook, Instagram, ВКонтакте, Яндекс.Чат и другие.



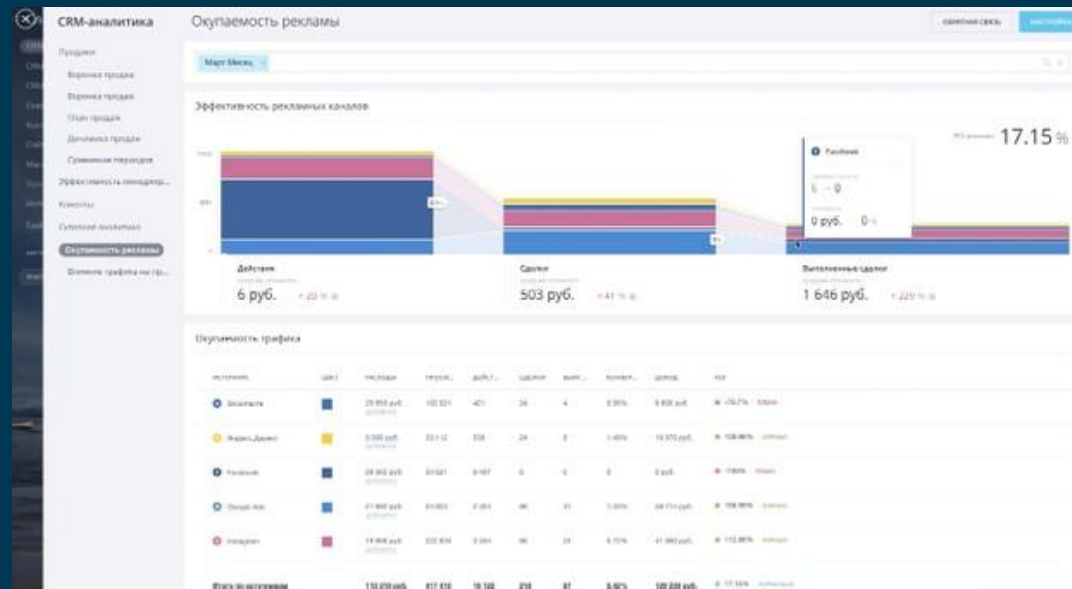
CRM-аналитика

Готовые отчеты по продажам и работе менеджеров помогут принимать правильные управленческие и кадровые решения. Разверните любой показатель, посмотрите из чего он сложился, сделайте свои выводы.



Сквозная аналитика

Только в Битрикс24 бесплатная и не требует интеграции. Получайте ответы на вопросы об окупаемости рекламных каналов и эффективности трафика. Впервые в мире CRM считает эффективность расходов на рекламу.



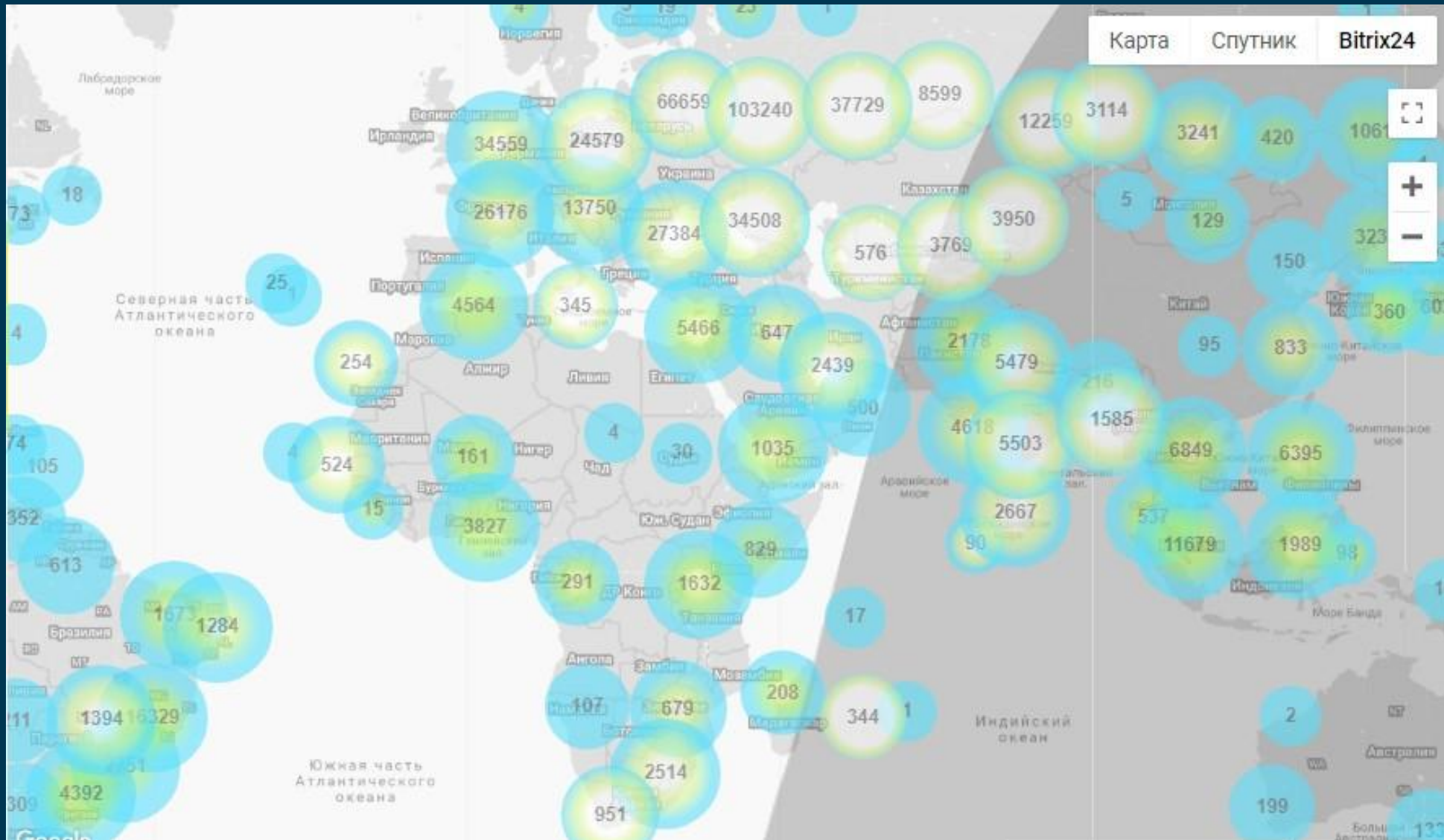
Мобильная CRM

Оставайтесь всегда на связи и управляйте продажами из любой точки мира!

Бесплатное приложение для iPhone и Android



Весь мир работает в Битрикс24



ВАШ ИНТЕГРАТОР БИТРИКС 2 4.СRM

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГОВОЕ АГЕН
ТСТВО

SMARTNET24

САЙТ

EMAIL

WWW.SMARTNET24.COM

bitrix_24@smartnet24.com

РЕЖИМ РАБОТЫ

ТЕЛЕФОНЫ

ПН-ПТ
09:00-18:00



8 (929) 823-50-75