



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 divided into several sections:

- Header:** "Тур во Францию" with a status of "Тур". Navigation tabs include "Назва заявки", "В работе", "Предоплата", "Подготовка документов", and "Завершить сделку".
- Left Panel:** A sidebar with navigation options: "Общие", "Товары", "Предложения", "Счета", "Роботы", "Бизнес-процессы", "Связи", "История", and "Приложения".
- Main Content Area:**
 - Summary:** "о СДЕЛКЕ" with a value of "120 000 руб".
 - Comments:** A list of communication events:
 - Исходящий звонок:** "Исходящий звонок: 16:50", "Рассказать про тур", "Кому: Иван +70114615...".
 - Исходящий звонок:** "Исходящий звонок: 18:00", "Исходящий на 7 911 461-58@", "Длительность звонка: 48 сек.", "договорились по программе тура Иван 7 911 461-58@".
 - Исходящее письмо:** "Исходящее письмо: 17:13", "Программа тура", "Добрый день, Иван! Ваше путешествие начнется с ягтарской экскурсион по Парнеу. В 8 с Аней встретит наш гид Жозе, ок... Подробнее".



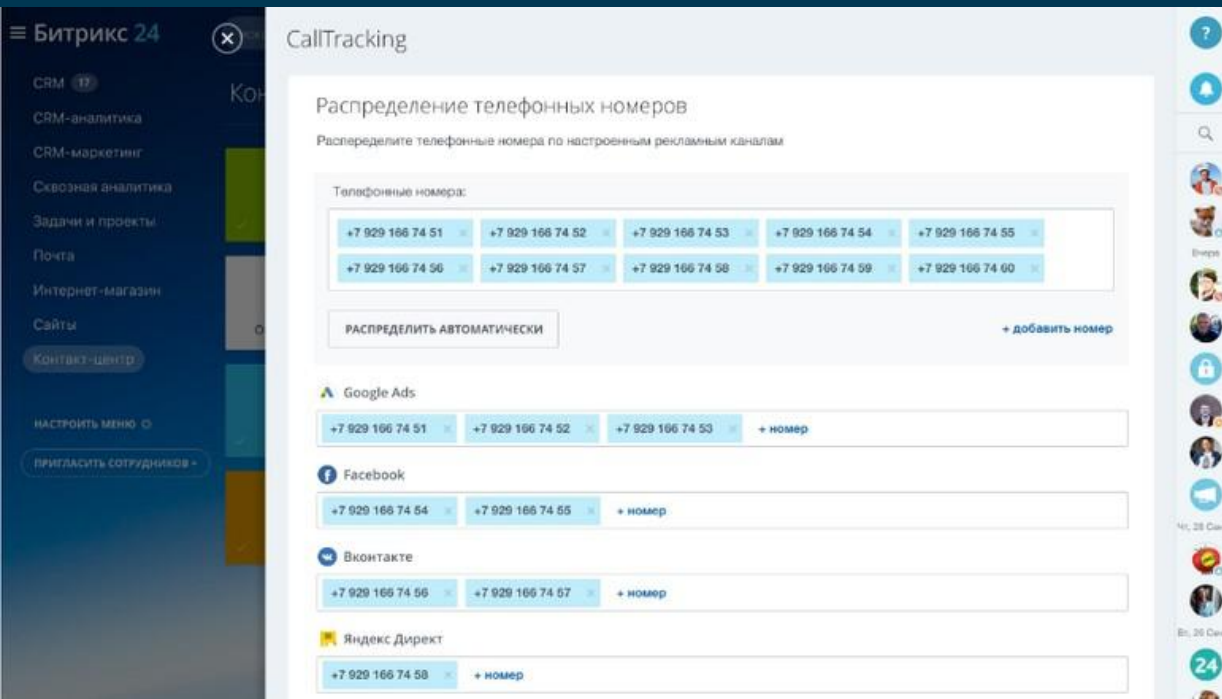
Звонки из CRM

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 is a sidebar with navigation options like 'CRM', 'Чат и звонки', 'Задачи и Проекты', 'Календарь', 'Живая лента', 'Диск', 'Телефония', 'Открытые планы', '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 duration is 1:20. The subject is 'Дела: Рассказать про тур' (Matters: Tell about the tour). The call was made by 'Наталья Грохина' (Natalia Grokhina), a Bitrix24 administrator. The call status is 'Соединение установлено' (Connection established). At the bottom of the call log, there are buttons for 'КОММЕНТАРИЙ', 'ДЕЛКА', and 'СЧЕТ'. The background shows a list of call logs with columns for 'История', 'Приложение', 'SMS', 'Голосовое', 'Задача', and 'Будет'.

Коллтрекинг

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



The screenshot displays the Bitrix24 CallTracking interface. The main heading is "Распределение телефонных номеров" (Distribution of phone numbers). Below it, there is a section for "Телефонные номера:" (Phone numbers) with a grid of 10 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. A button "РАСПРЕДЕЛИТЬ АВТОМАТИЧЕСКИ" (DISTRIBUTE AUTOMATICALLY) and a "+ добавить номер" (add number) link are present. Below, the interface is divided into advertising channels: Google Ads, Facebook, Вконтакте (VK), and Яндекс Директ (Yandex Direct), each with its own set of phone numbers and a "+ номер" (add number) button.

Bitrix24 CallTracking

Распределение телефонных номеров

Распределите телефонные номера по настроенным рекламным каналам

Телефонные номера:

+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	+7 929 166 74 60

РАСПРЕДЕЛИТЬ АВТОМАТИЧЕСКИ + добавить номер

Google Ads

+7 929 166 74 51	+7 929 166 74 52	+7 929 166 74 53	+ номер
------------------	------------------	------------------	---------

Facebook

+7 929 166 74 54	+7 929 166 74 55	+ номер
------------------	------------------	---------

Вконтакте

+7 929 166 74 56	+7 929 166 74 57	+ номер
------------------	------------------	---------

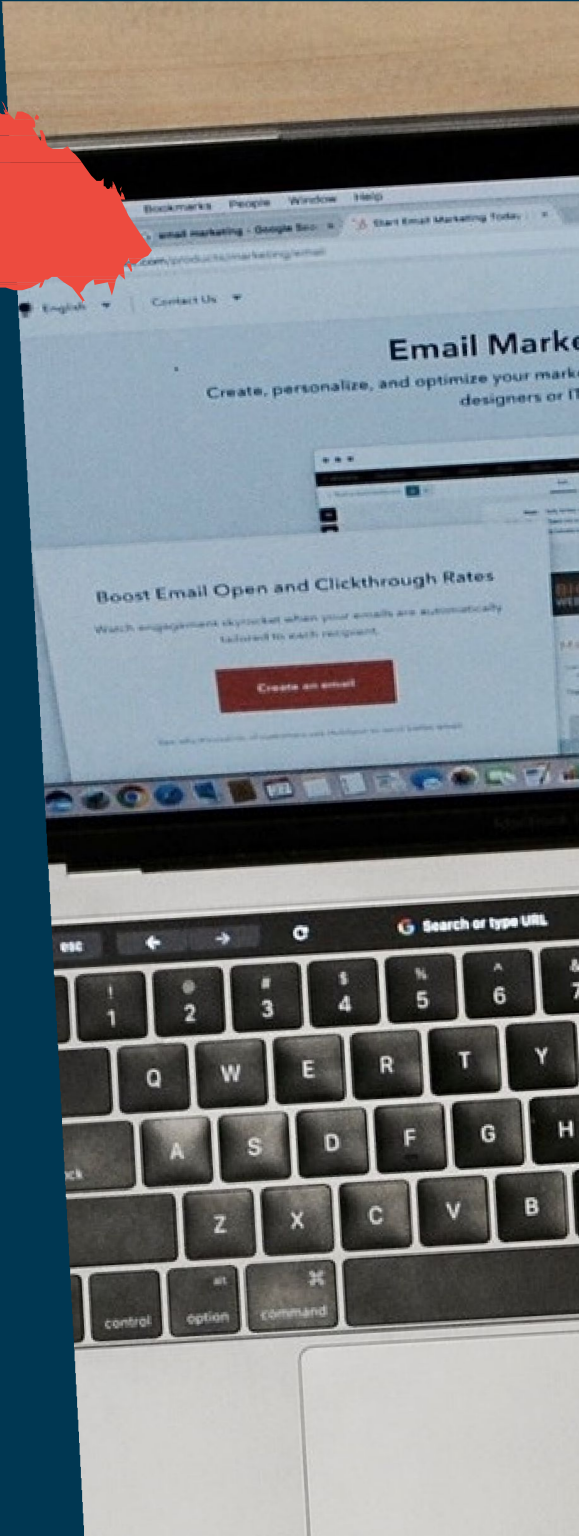
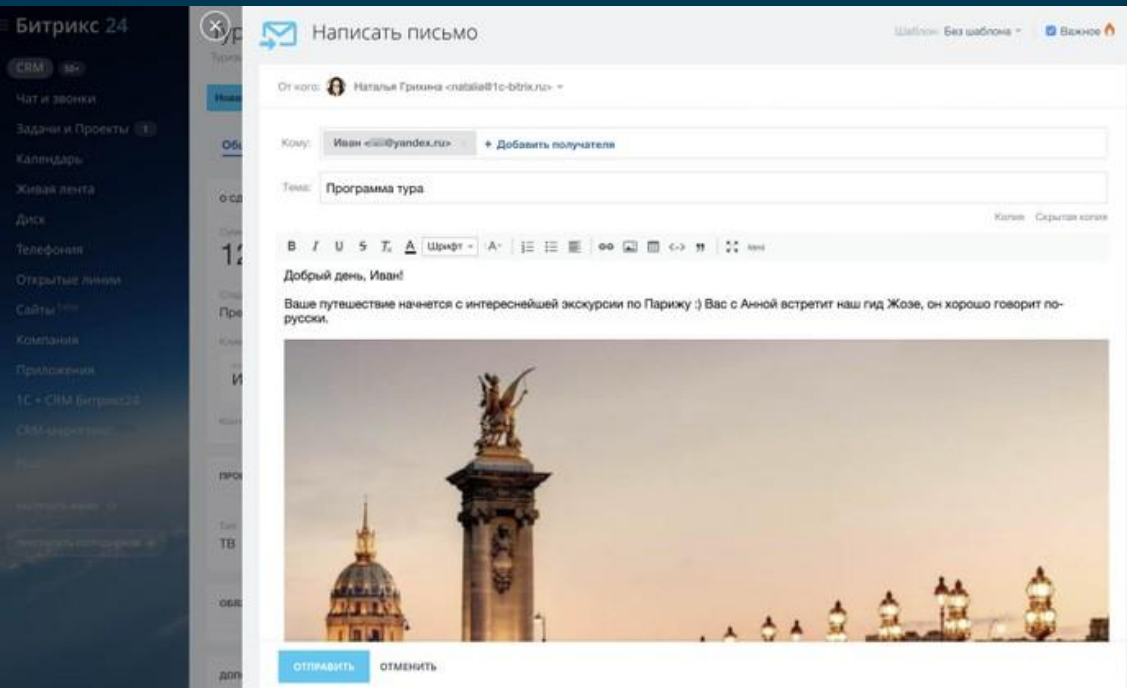
Яндекс Директ

+7 929 166 74 58	+ номер
------------------	---------



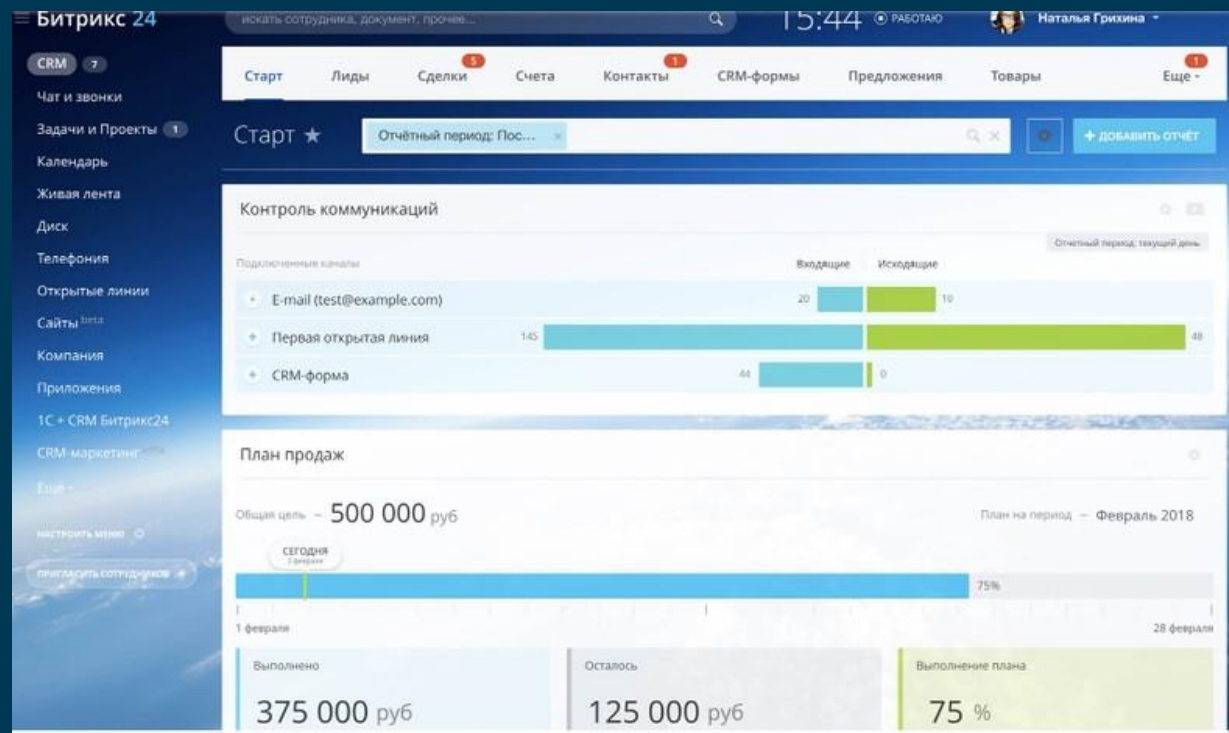
Письма из CRM

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.

Document details:

- Исполнитель: ООО "СЕРВИС"
- Заказчик: ООО "БИКОМ"

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

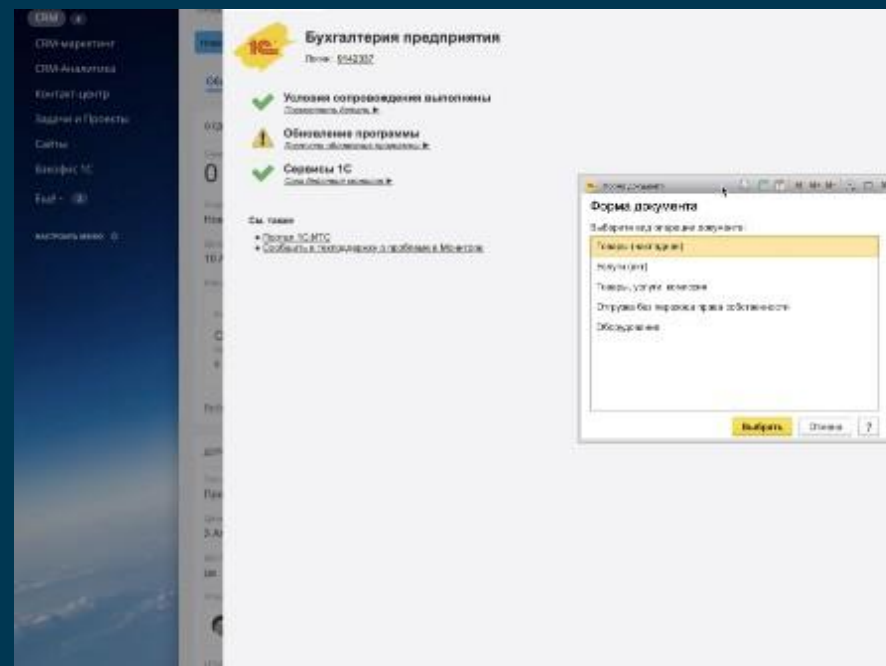
Итого в акте: 24 000 руб.
В том числе НДС: 0 руб.

Ссылка на документ: <https://b24.gophyle.ru/~cpDT>

Bitrix24.CRM logo and company stamp are visible at the bottom.

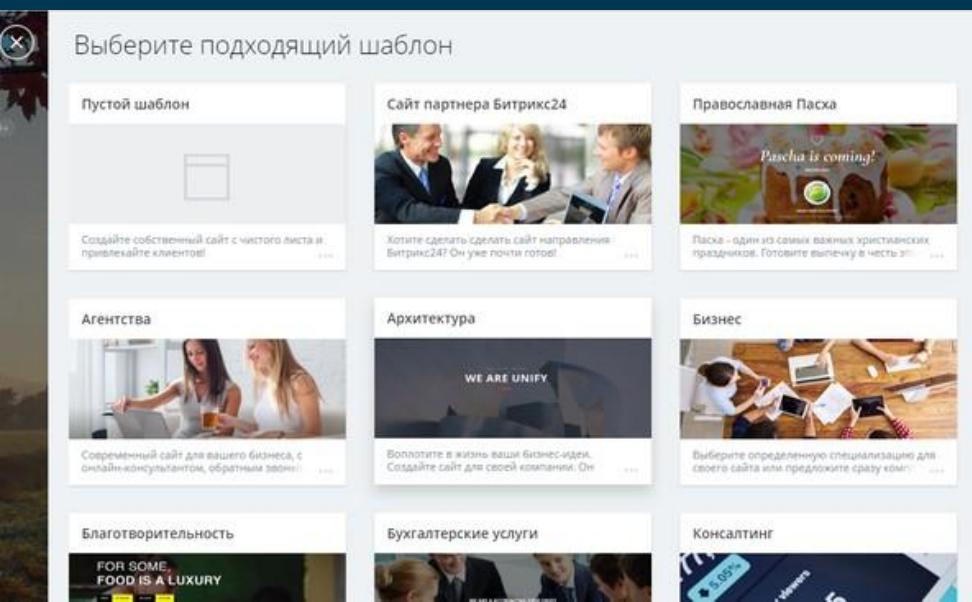
Обмен данными с 1С

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



Сайты в CRM

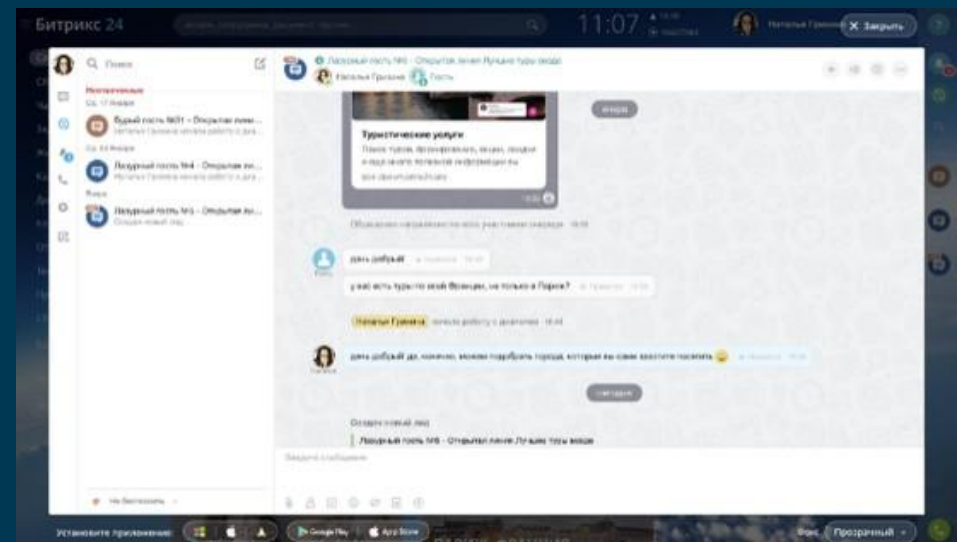
За 15 минут создайте свой сайт или лендинг. Настройте роботов с заказами в CRM, установите виджеты онлайн-чата и соцсетей, создайте формы для заполнения. Продавайте товары и ведите историю продаж в CRM.



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.



The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. On the left is a sidebar menu with options like 'CRM', 'Контакт-центр', 'Задачи и Проекты', 'Календарь', 'Живая лента', 'Чат и звонки', 'Почта', 'Диск', 'Коллажи', 'Время и отчеты', 'Приложение', 'Открытые линии', '1С + CRM Битрикс24', and 'Еще'. Below the menu are 'настроить меню' and 'привлечь сотрудников' buttons.

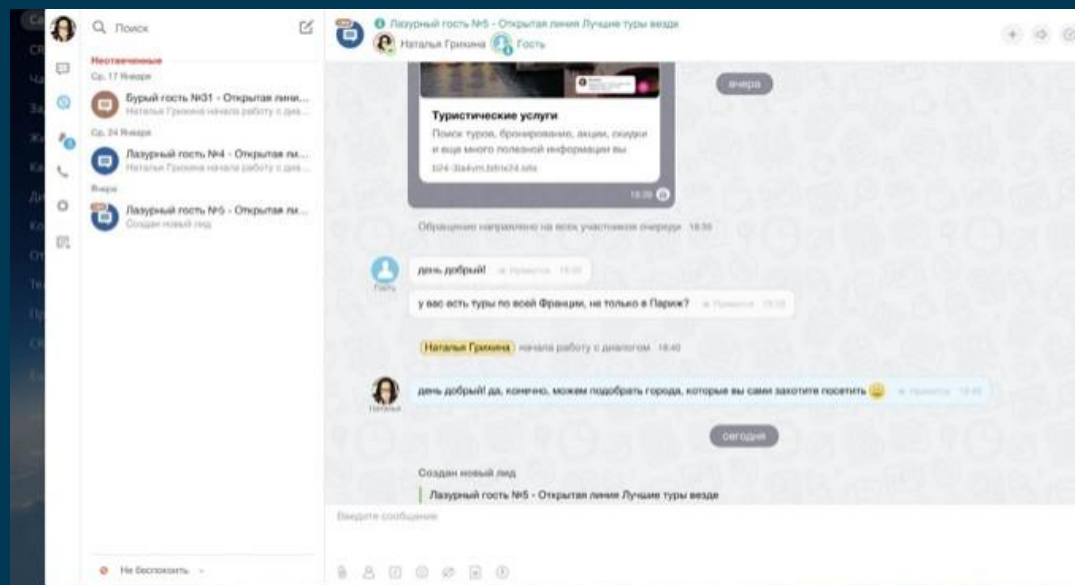
The main area shows a service card for 'Замена масла' (Oil change) with the following details:

- Статус: Не обработан
- Категория: Услуги
- Дата и время: 03 марта 2018, 17:15
- Исполнитель: Илья Курганов
- Длительность: 00:45
- Стоимость: 300 руб.

Below the service card is a resource scheduling grid. The grid shows the availability of resources (Илья Курганов, Бокс #1, Бокс #2) over time. The grid has columns for dates and times (09:00, 11:00, 13:00, 15:00, 17:00, 19:00) and rows for resources. A blue bar indicates a booking for 'Илья Курганов' on 03 марта 2018 at 17:15.

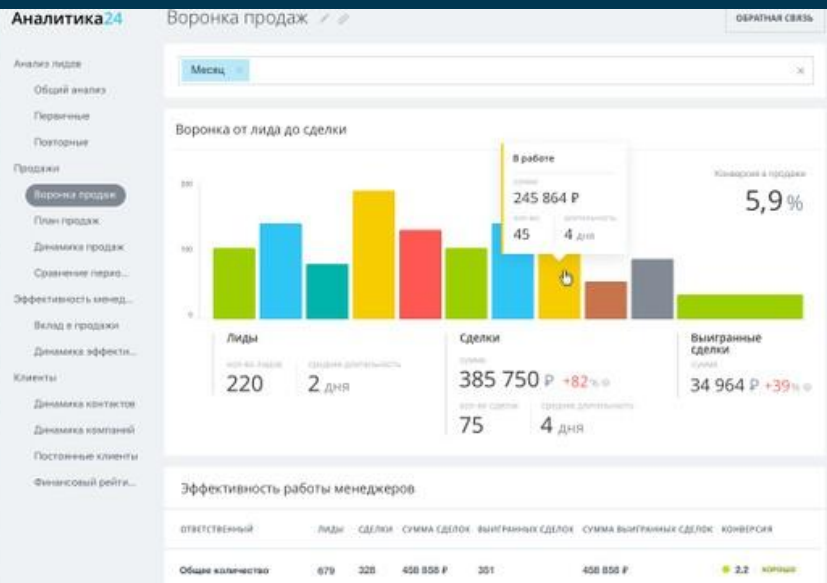
Контакт-центр

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



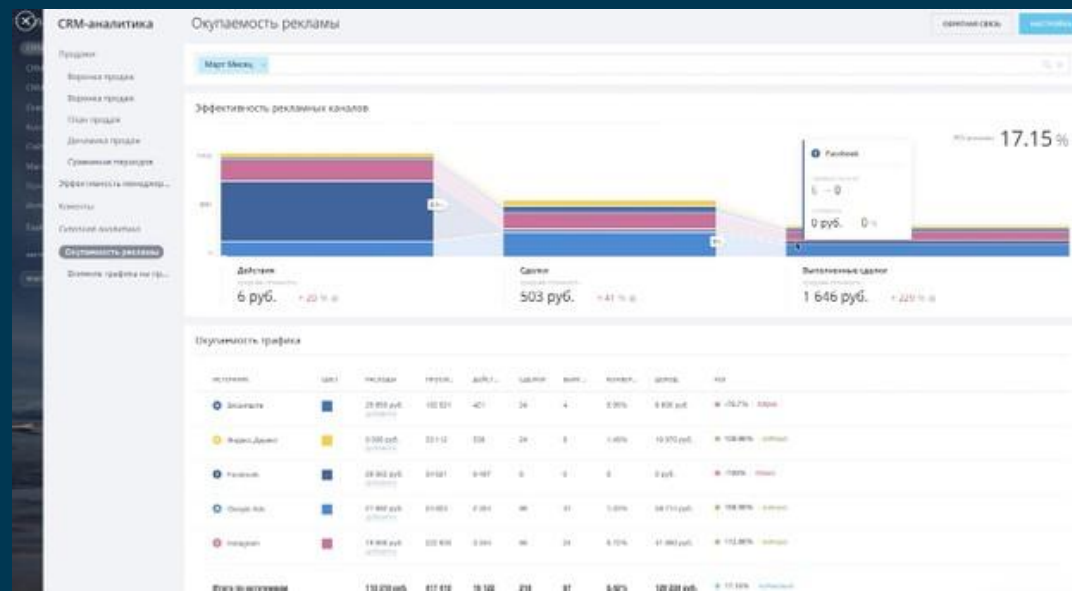
CRM-аналитика

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.



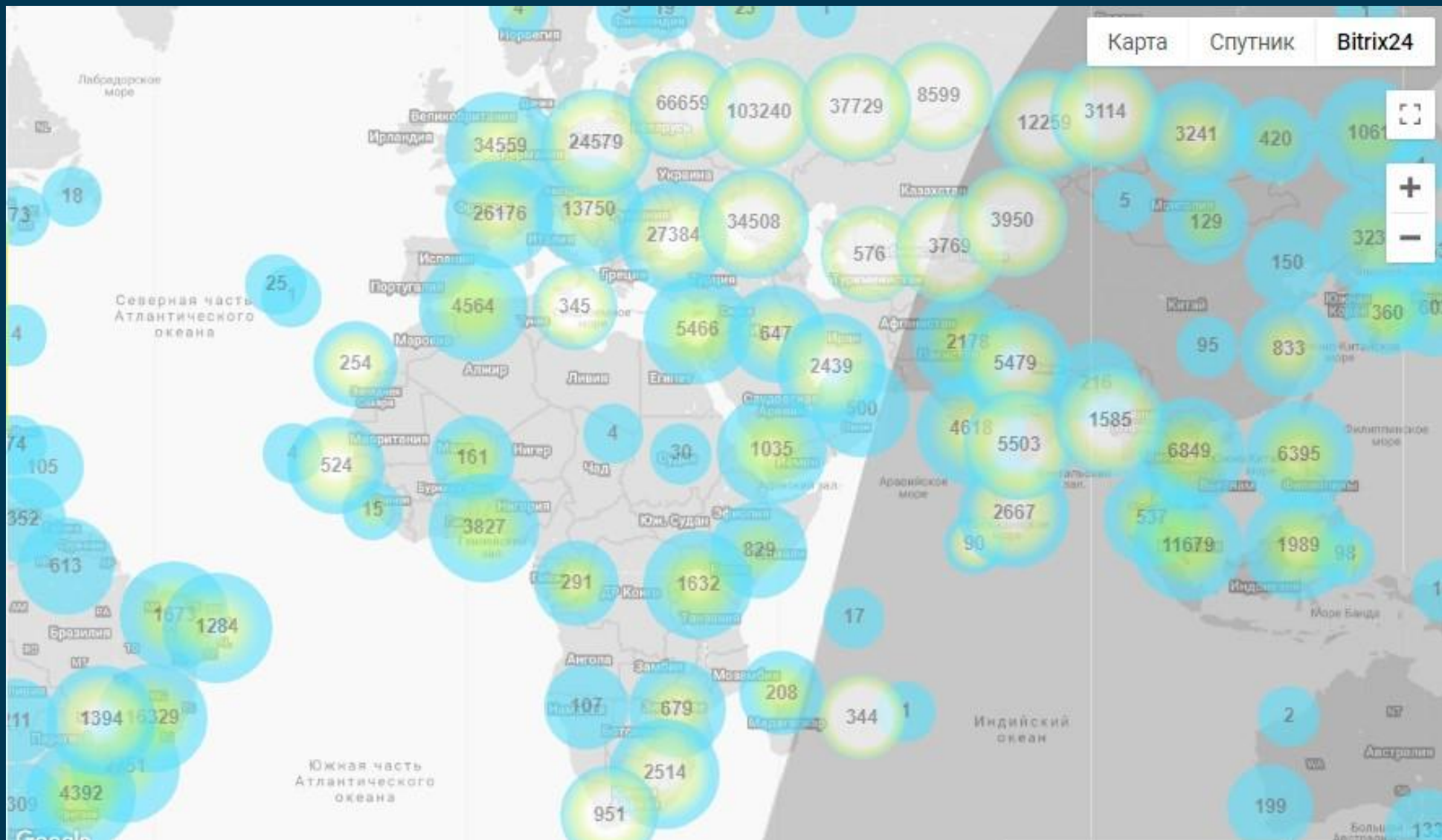
Мобильная CRM

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