



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 Bitrix24 logo, deal name, and navigation icons for chat, email, and other communication channels.
- Deal Status:** A progress bar at the top indicates the deal's current stage: "Наказание" (highlighted), "В работе", "Предложение", "Подготовка документов", and "Завершить сделку".
- Deal Information:** Shows the deal value as "120 000 руб" and the client name as "Иван".
- Activity Log:** A central panel displays a chronological list of interactions:
 - Comment:** A placeholder for a comment.
 - Outgoing Call:** A call log entry for "Исходящий звонок" at 16:50, with a duration of 48 seconds. The call was made to Ivan (+79114615...).
 - Outgoing Call:** A call log entry for "Исходящий звонок" at 18:00, with a duration of 48 seconds. The call was made to Ivan (+79114615...).
 - Outgoing Message:** A message log entry for "Исходящее письмо" at 17:13, containing a program for the tour.
- Deal Details:** Sections for "регулярная сделка" and "обязательные поля" are visible at the bottom.



Звонки из CRM

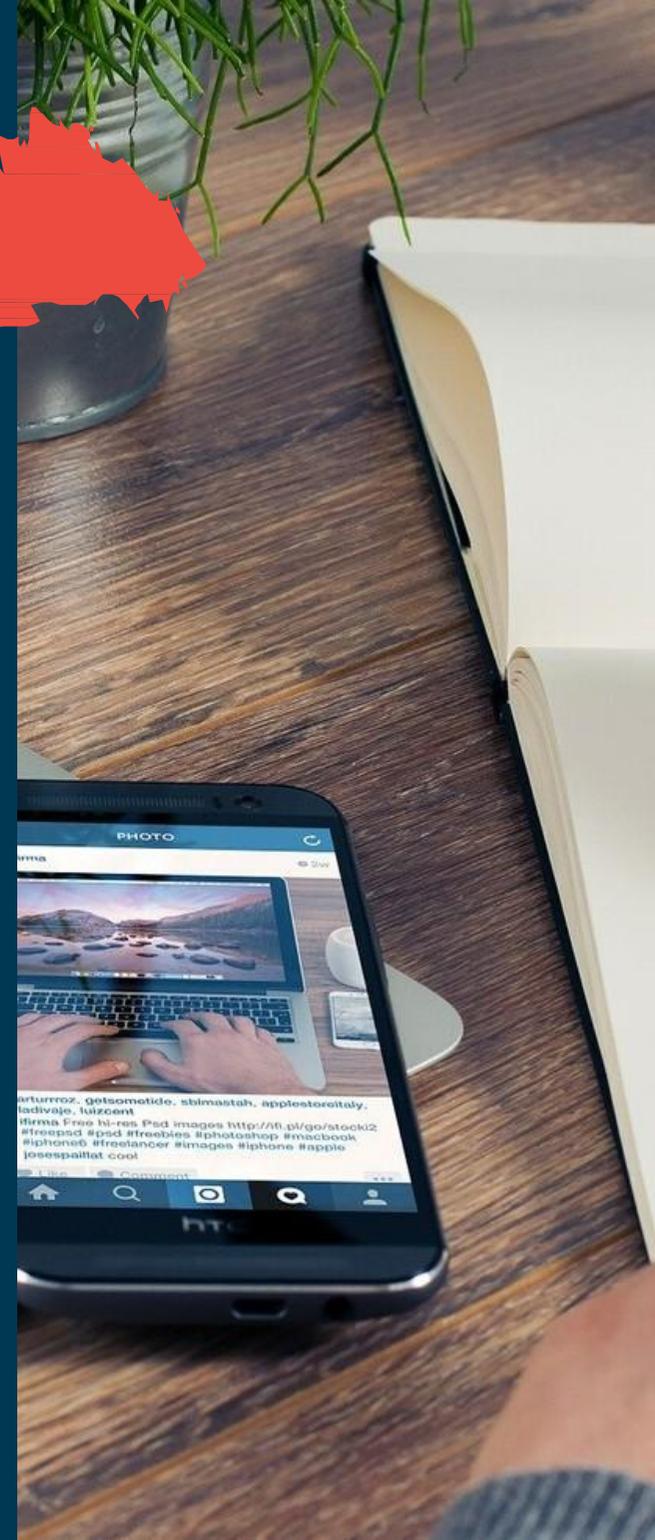
Вы арендуете номер или подключаете свою телефонию, и все звонки и записи разговоров сохраняются в CRM.

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 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 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 успешно' (Connection successful). At the bottom of the call log, there are buttons for 'КОММЕНТАРИЙ', 'ДЕЛКА', and 'СЧЕТ'. The background shows a laptop keyboard and a mouse on a wooden desk.

Коллтрекинг

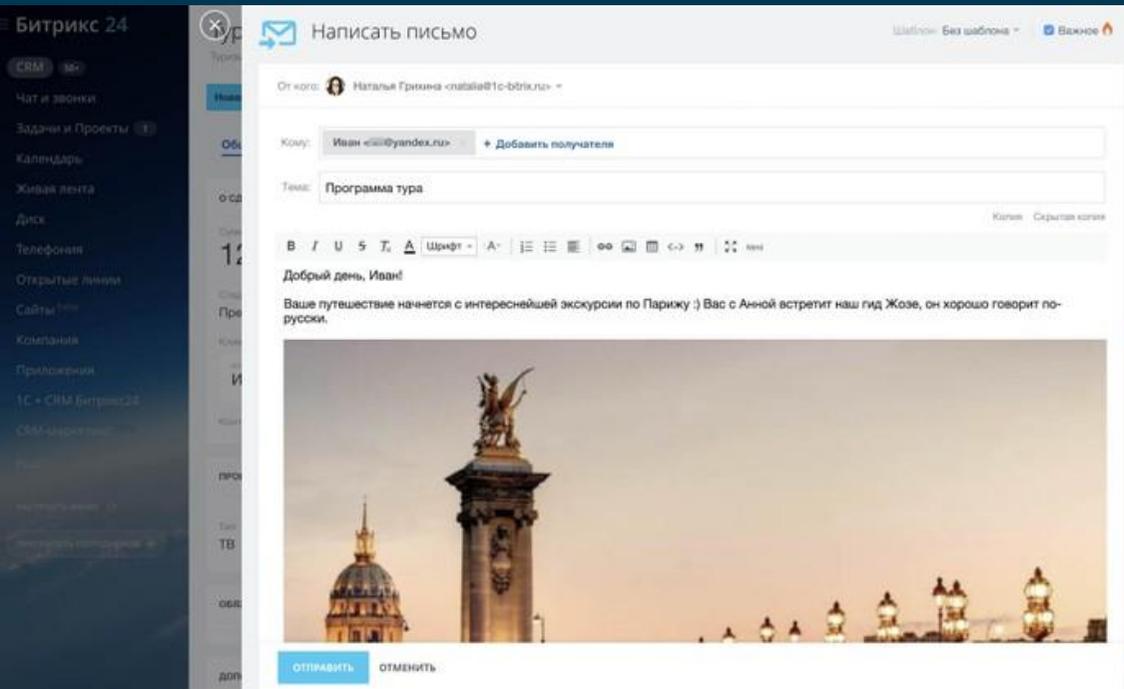
Распределите номера телефонов по разным рекламным каналам и отследите, откуда клиентов придёт больше.

The screenshot displays the Bitrix24 CallTracking interface. On the left is a sidebar with navigation options: CRM, CRM-аналитика, CRM-маркетинг, Сквозная аналитика, Задачи и проекты, Почта, Интернет-магазин, Сайты, Контакт-центр, and buttons for '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 'Телефонные номера:' contains a grid of 10 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 are buttons 'РАСПРЕДЕЛИТЬ АВТОМАТИЧЕСКИ' and '+ добавить номер'. The interface also shows distribution for advertising channels: Google Ads (with numbers +7 929 166 74 51, +7 929 166 74 52, +7 929 166 74 53, and '+ номер'), Facebook (with numbers +7 929 166 74 54, +7 929 166 74 55, and '+ номер'), Вконтакте (with numbers +7 929 166 74 56, +7 929 166 74 57, and '+ номер'), and Яндекс Директ (with number +7 929 166 74 58 and '+ номер').



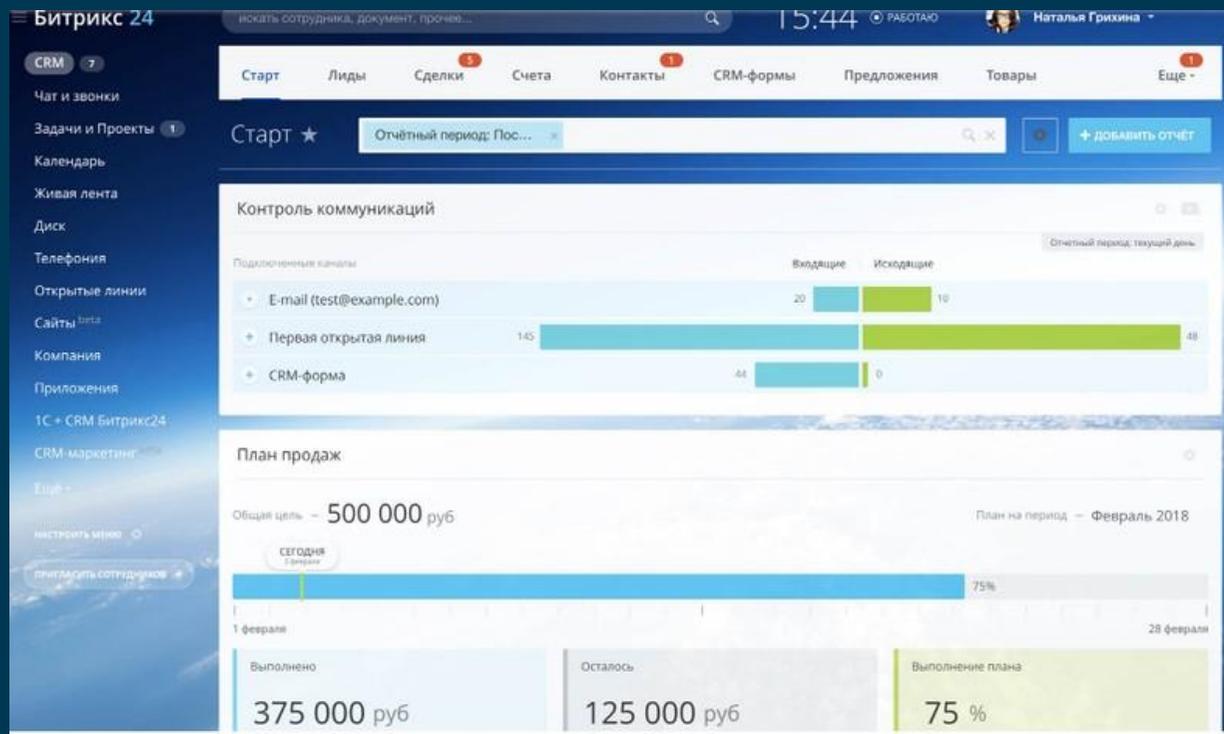
Письма из CRM

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.

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.

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

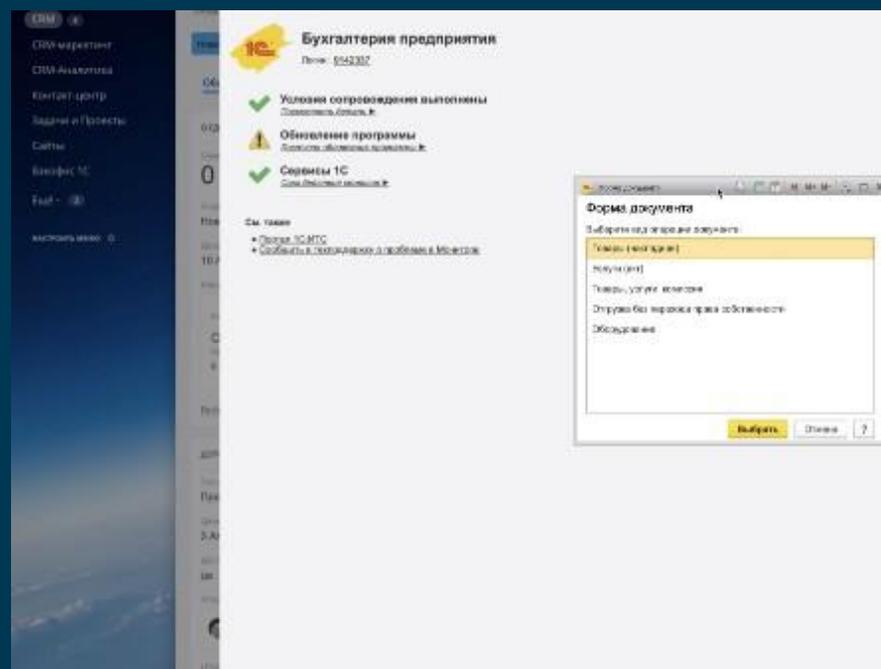
Исполнитель: ООО "СЕРВИС"
Адрес: Подольск, З. П. Кавказский, Россия
Р/С: 5101 2170403002023
Счет: Альфа-Банк
ИНН: 50/011054444
Тел: 4985443067

Заказчик: ООО "БИКОМ"
Адрес: Подольск, З. П. Кавказский, Россия
Р/С: 5101 2170403002023
Счет: Альфа-Банк
ИНН: 50/011054444
Тел: 4985443067

М.П. М.П.

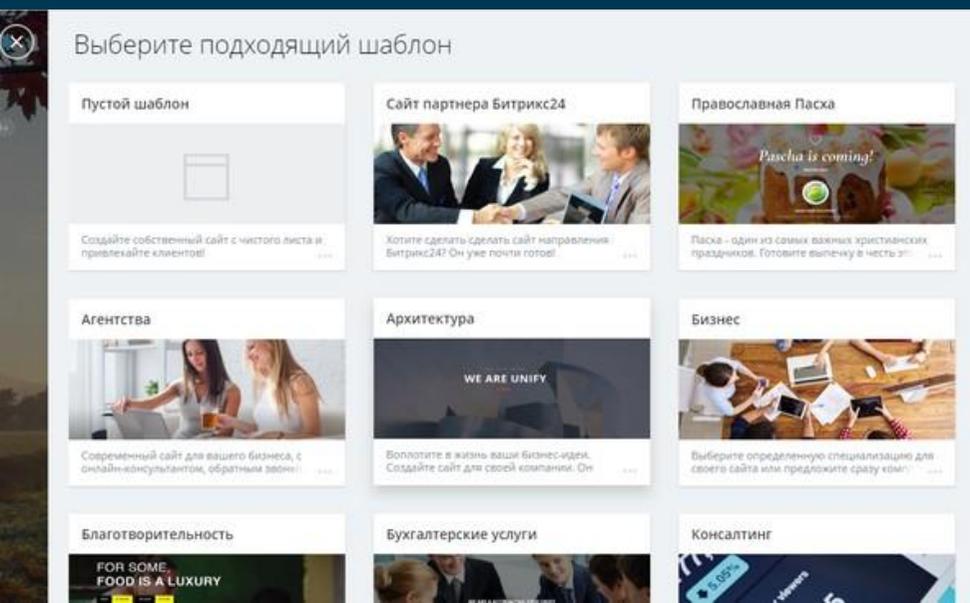
Обмен данными с 1С

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



Сайты в CRM

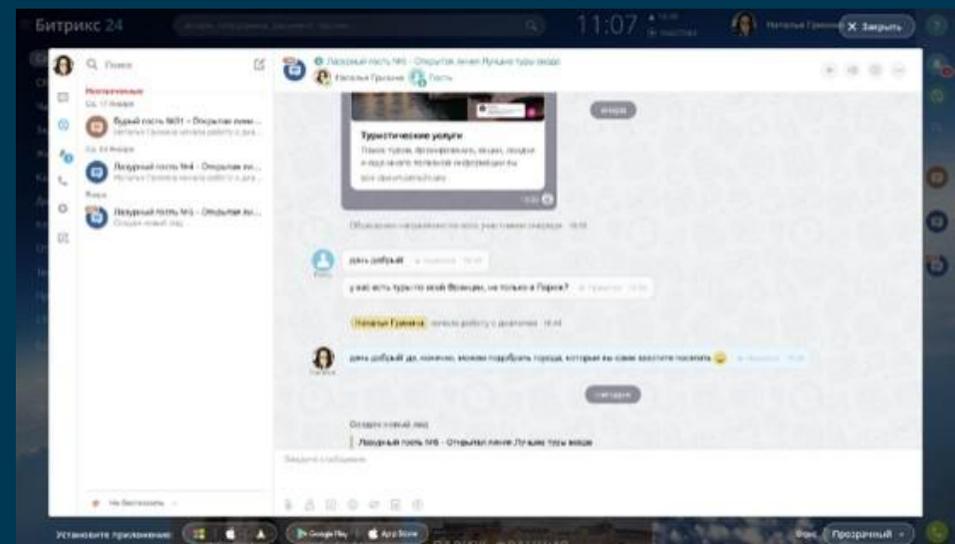
За 15 минут создайте свой сайт или лендинг. Настройте роботов с заказами в CRM, установите виджеты онлайн-чата и соцсетей, создайте формы для заполнения. Продавайте товары и ведите историю продаж в CRM.



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.



Bitrix24 CRM interface showing a task card for 'Замена масла' (Oil change) and a resource calendar view.

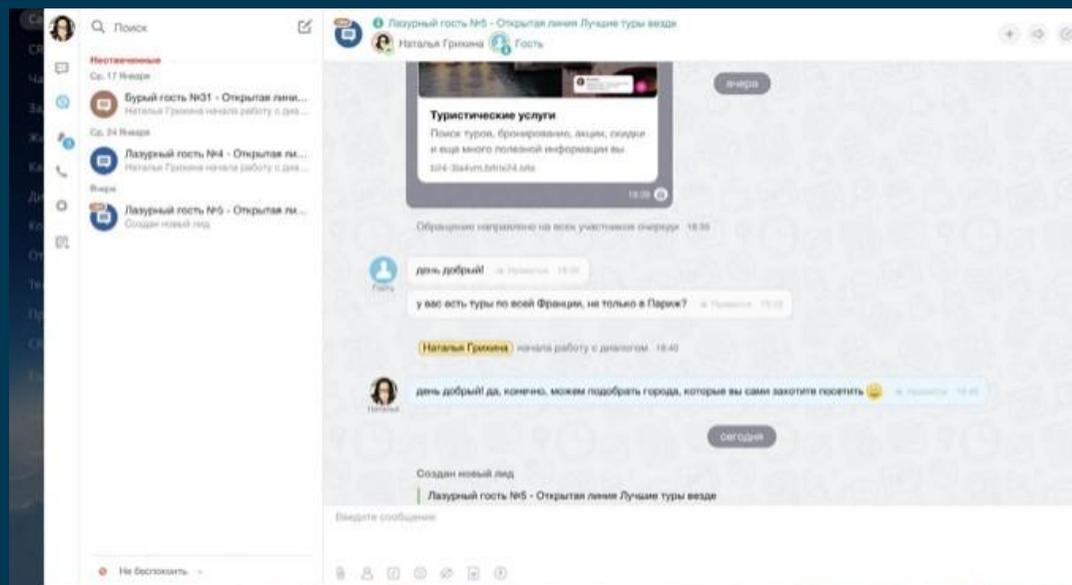
The task card details include:

- Статус: В работе
- Название задачи: Замена масла
- Дата и время начала: 03 марта 2018, 17:15
- Исполнитель: Илья Курлов
- Время: 00:45
- Стоимость: 300

The resource calendar view shows the availability of resources (Илья Курлов, Андрей Смирнов) across different dates and times.

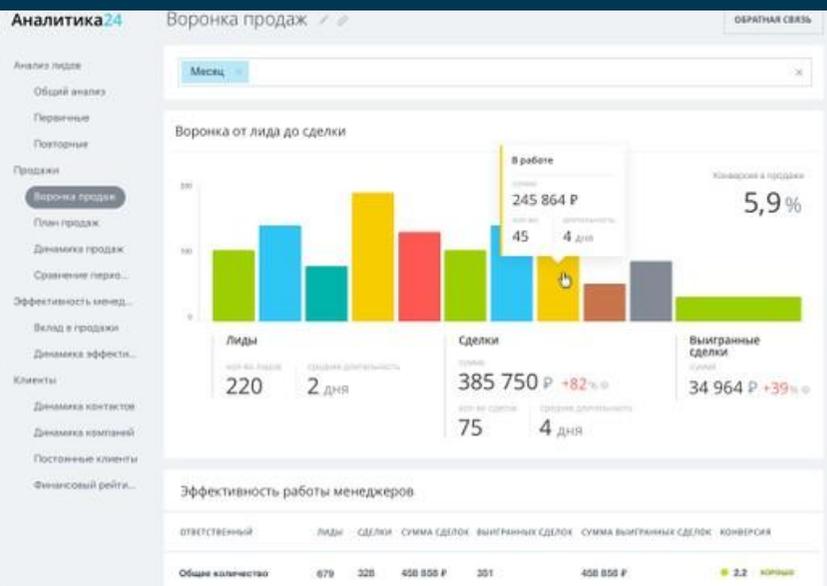
Контакт-центр

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



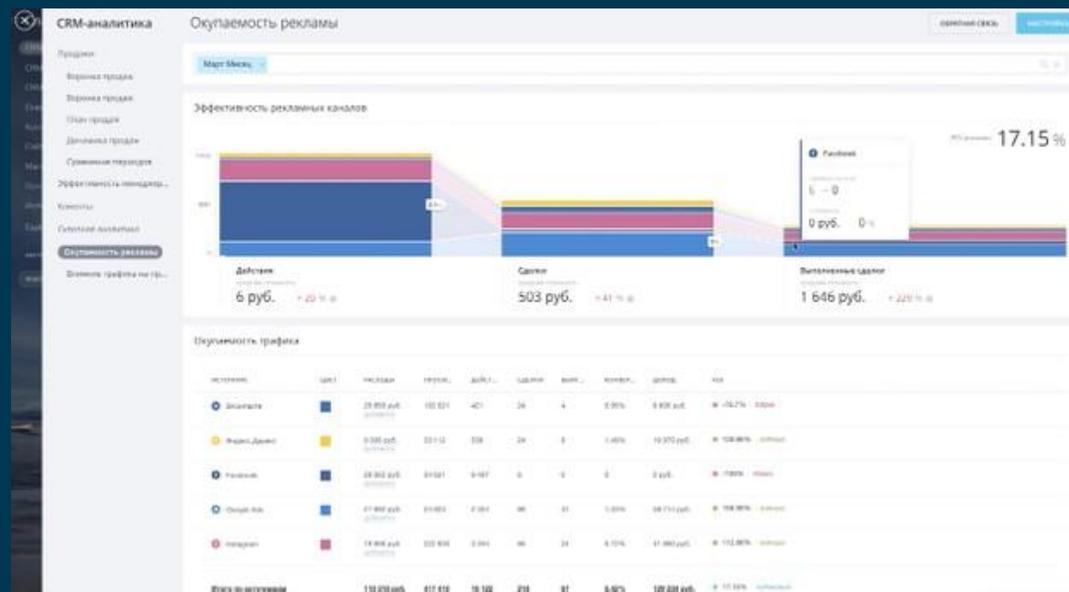
CRM-аналитика

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.



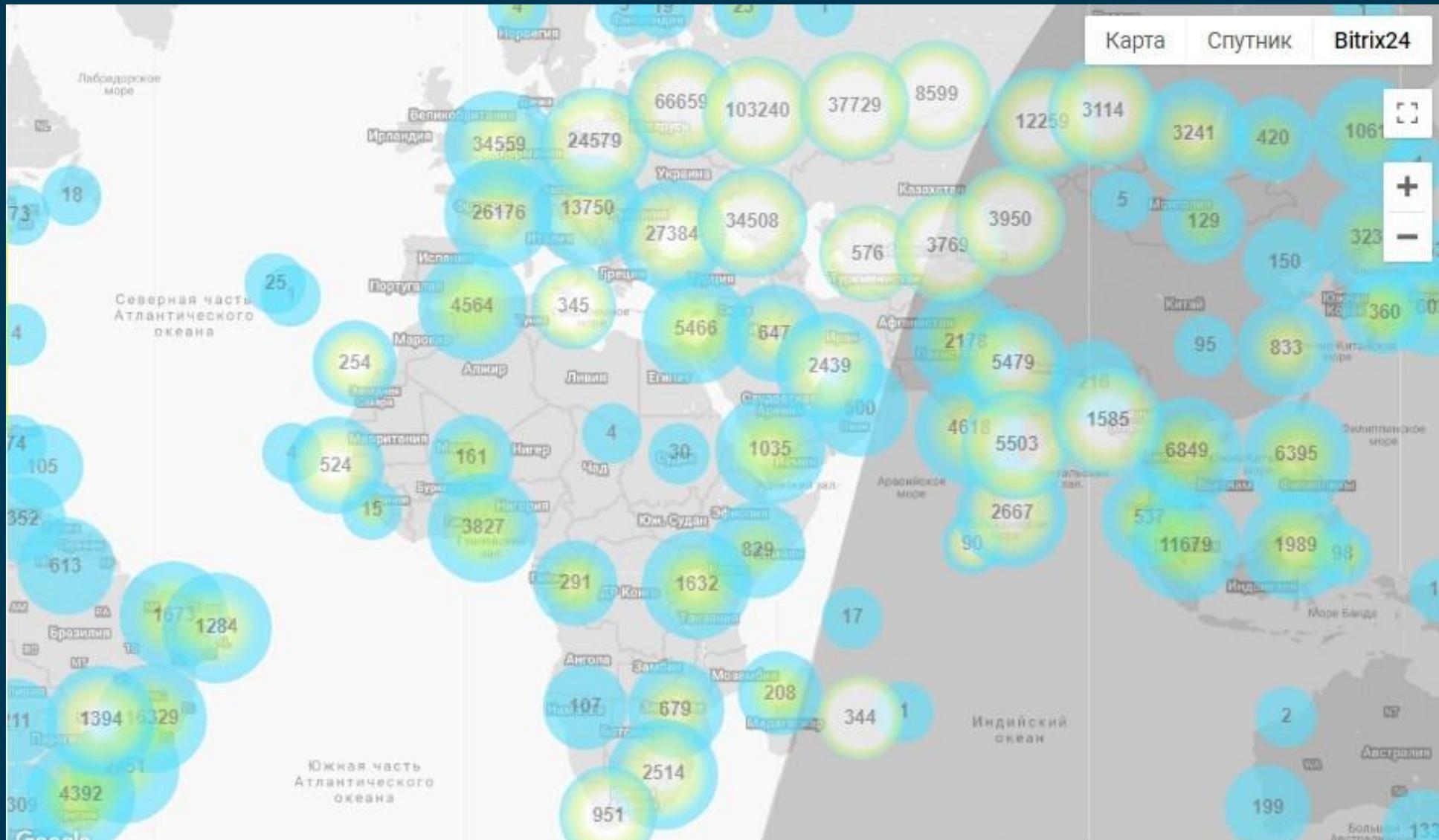
Мобильная CRM

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. CRM

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