

Работа МПП в Битрикс 24

Компания «Решение»

Содержание

- **Лиды**

- *Что такое Лид?*
- *Как используется лид, в компании «Решение»*
- *Статусы лидов и целевые действия*

- **Сделки**

- *Общая воронка*
- *Воронка «Холодного подключения «Битрикс 24»*
- *Воронка «Входящие заявки «Битрикс 24»*

- **Задачи**

- **Календарь**

- **Диск**

Лиды

- **Лид** - это потенциальный покупатель, данные о котором заносятся в CRM.

Это предпродажная информация о клиенте, после обработки которой, вы можете получить новую сделку. В результате закрытия лида – появляется либо новая сущность (**успешный лид**), либо «**бракуется**» не нужная для CRM информация

Компания «Решение использует лиды, не только как стандартную квалификацию, а так же как целое подразделение «Разведки» для более качественной проработки от открытия лида, до перевода в сделку.

*** На каждый статус менеджер переходит по факту его выполнения, например: Мы вышли на ЛПР, осуществили с ним разговор, определились с первоначальным бесплатным продуктом и только тогда мы переходим на данный статус**

Какие темы, по работе с лидами мы рассмотрим :

- ❖ Статус «**Не обработан**» и его целевые действия
- ❖ Статус «**Первый звонок**» и его целевые действия
- ❖ Статус «**Квалификация**» и его целевые действия
- ❖ Статус «**Разведка**» и его целевые действия
- ❖ Статус «**Выход на ЛПР**» и его целевые действия
- ❖ Статус «**Успешный**» и его целевые действия

Лиды.

Статус «Не обработан» и его целевые действия

Лид, обладает несколькими статусами, как успешными, так и нет. Первым статусом, при образовании нового лида, является статус «Не обработан», в этом статусе есть ВАЖНЫЕ правила:

- **Заполнение первой важной информации :**

- **Название компании**

О ЛИДЕ

Название лида
Тест Решение

Источник*
Контур.Компас

Сумма и валюта

- **Телефон для осуществления квалификации (общий /общий + телефон ЛПР/ЛВР) Красные стрелки –обязательная информация, синие стрелки не обязательная информация + ниша +сайт компании**

Тест "Решение"

Телефон
8 (880) 000-00-00

E-mail
proshenia.hr@yandex.ru

Адрес
Санкт-Петербург, проспект Косыгина, 25 к1

Добавить

Роживиты
заполнить по ИНН

Добавить

Фамилия
Лактионова

Имя
Анна

Отчество
Игоревна

Дата рождения

Должность
Руководитель отдела продаж

Название компании

Телефон
8 (952) 266-63-48

Рабочий

КВАЛИФИКАЦИЯ

Корпоративный портал (CRM система)
Битрикс24 (облако)
Битрикс24(коробка)
АМО CRM
Своя разработка
Другая

Ниша компании
не выбрано

Адрес
Сайт

Выбрать поле Создать поле Удалить запись

Лиды.

Статус «Первый звонок», «Квалификация», «Разведка» и его целевые действия

- После того, как определен лид /лиды для подключения с помощью канала «Холодное подключение», ответственный менеджер совершает стандартный звонок с целью квалификации компании на предмет сотрудничества и пробует выяснить данные согласно чек-листу вопросов, а так обязательные квалификационные поля, такие как:
 - ниша компании(если сразу не указана)
 - Какой CRM портал использует компания

После осуществления первого звонка, все важные данные, вносятся в CRM поля и лид переходит, на этап «Квалификация», если поля не заполнены CRM система, сама выдаст заполнение нужной информации

«Квалификация»-дополнительный этап сбора информации, если на первом звонке не удалось выяснить важную информацию и выйти на ЛПР/ЛВР

«Разведка»-это окончательный этап, сбора информации о компании, а так же, о лице ЛПР/ЛВР для осуществления предложения согласно УТП компании «Решение» . После сбора данных ответственный менеджер может приступить к следующему этапу «Выход на ЛПР и использовать полученную информацию для диалога с ним. Необходимые данные фиксируются в лиде в закрепленном комментарии, а так же заполняются необходимые поля в лиде компании .

для изменения статуса лида заполните обязательные поля [открыть](#)

Ниша компании ← не выбрано

Корпоративный портал (CRM система) ←

не выбрано

- Нет
- Битрикс24 (облако)
- Битрикс24(коробка)
- AMO CRM
- Сбербанк

Тип клиента ←

- Розничные магазины
- Розничные магазины (до 5)
- Розничные магазины (до 10)

Лиды.

Статус «Выход на ЛПР» и его целевые действия

На данном этапе, ответственный менеджер проходит итоговую квалификацию по работе с потенциальным партнером :

1. Определено какой канал сбыта
2. Определена ниша компании
3. Определено количество сотрудников работающих в компании
4. Определен ЛПР/ЛВР и его минимальные данные(ФИО, номер телефона или доб.)
5. Осуществлен разговор с ЛПР/ЛВР
6. Определен предполагаемый продукт к продаже
7. ЛПР/ЛВР ознакомлен в телефонном разговоре с УТП компании «Решение»
8. Определено, каким продуктом пользуется компания уже сейчас
9. Есть договоренность о следующем касании или о бесплатном продукте
10. Определено, какое обучение проводят для сотрудников компании

для изменения статуса лида заполните обязательные поля [открыть](#)

Продукты для продаж:

- Тайные покупатели
- Оплата Битрикс24
- Дополнительные интеграции (разработки) корпоративного портала(CRM-системы)
- Тренинги
- Консультации
- Проект

Какими продуктами уже пользовалась компания:

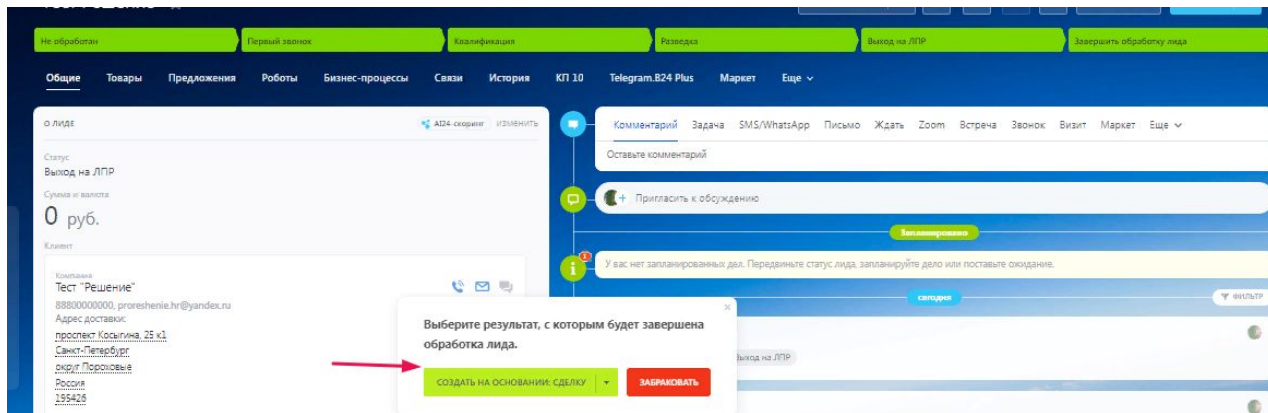
- Оплата корпоративного портала (CRM- системы)
- Тайный покупатель
- Тренинги (внешние)
- Тренинги (внутренние)
- Проектные работы с консалтинговыми компаниями
- Консультации
- Разработка и интеграции корпоративного портала (CRM- системы)

[Подробнее об обязательных полях](#)

Лиды

Статус «Успешный», «Не успешный» и его целевые действия

- **Успешный лид**- успешный статус лида, подразумевает под собой наличие важной информации которую необходимо отобразить в базе CRM системы, т.е при завершении выбираются те сущности которые необходимо создать в CRM, например: «Контакт», «Компания», «Сделка», либо набор из этих сущностей.



- **Не успешный лид**-Если лид, не обладает ценной информацией для CRM системы, то его необходимо закрыть как «Не успешный», нажав кнопку «Забраковать» и выбрать корректный статус закрытия.

