

7 правил клиентосбережения

для успешных компаний

Дмитрий Мартынов
директор, Альфатим

Клиенты - главный ресурс современного бизнеса

клиентов нужно любить, сохранять
и приумножать 😊

Клиенты присутствуют во всех каналах

и ждут того же от компаний



Звонки



Мессенджеры



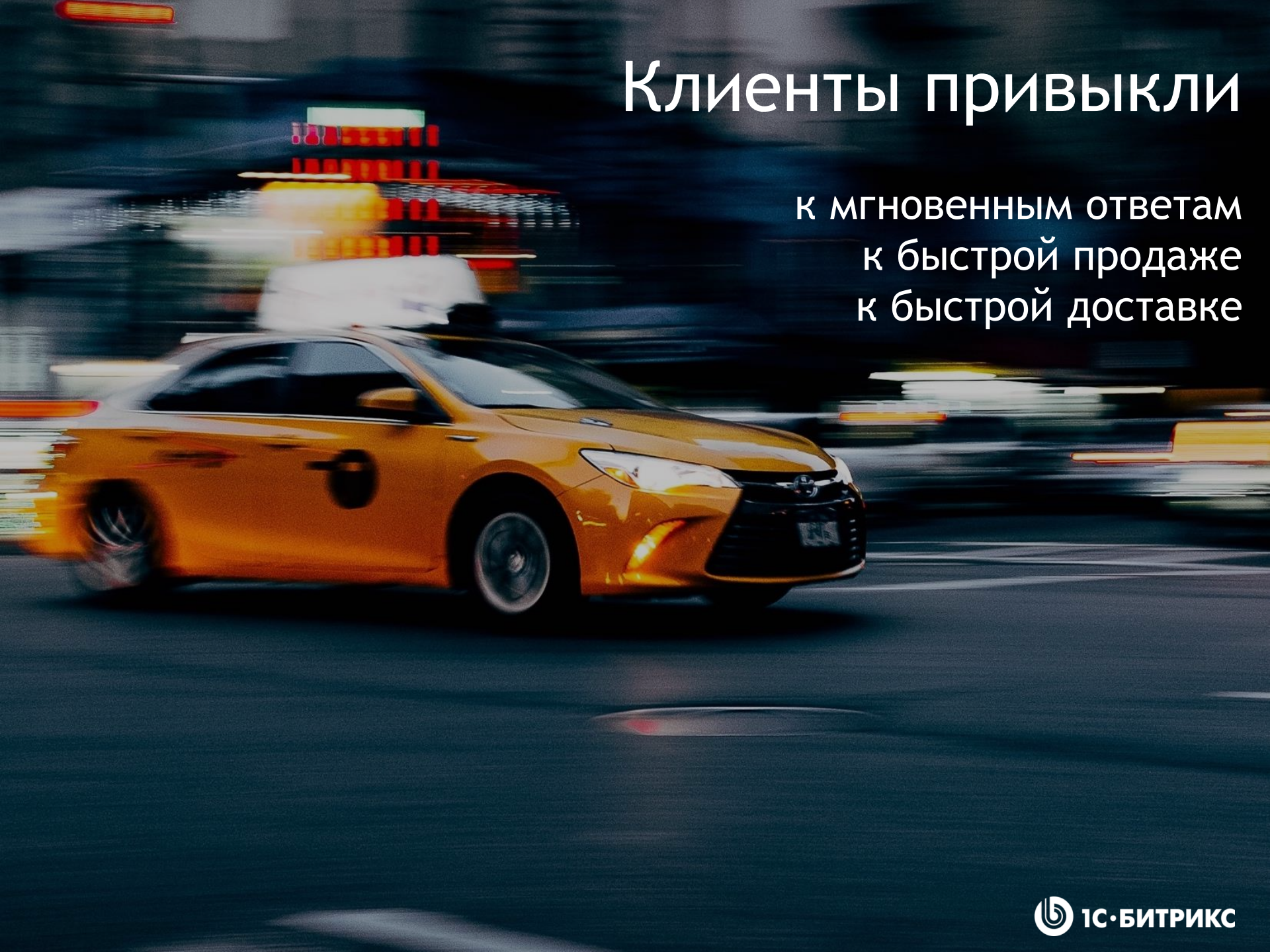
Соцсети



Почта

Клиенты привыкли

к мгновенным ответам
к быстрой продаже
к быстрой доставке



Но компании этого дать не могут



Клиенты
не могут связаться



Забывают или
теряют заявки



Менеджеры
медленно отвечают



Пропускают
звонки



Забывают перезвонить,
отправить письмо и т.д.



Нет персонального
подхода

клиент может уйти на любом этапе взаимодействия с ним...



Цена привлечения клиентов растет.



Расходы на привлечение клиента не должны превышать доходы от взаимодействия с ним.



Клиентов с самым большим LTV можно назвать лояльными. Необходимо будет уделить им особенное внимание.

Cost of customer acquisition — метрика, по которой можно оценивать свой уровень LTV. Это сумма, которую вы тратите на привлечение одного покупателя.

Как сохранять клиентов на всех этапах работы

1

Привлечение клиента

2

При текущей работе со сделкой

3

При повторных продажах

A person is sitting on a bed, using a laptop. A dog is resting on the bed next to the laptop. The laptop screen displays the Bitrix24 CRM interface. The text "Битрикс24. CRM" is overlaid on the image in large white letters. Below it, the text "помогает продавать больше" is written in smaller white letters. The background is a dark, textured surface, possibly a bedsheet.

Битрикс24. CRM

помогает продавать больше

Всё для продаж

Битрикс24.CRM – это полный набор инструментов для продаж



Лиды

Любые стадии воронки

Режим работы с лидами и без лидов



Сделки

Разделение по направлениям бизнеса

Любые стадии воронки продаж

Конвертация в счет и предложение

Регулярные сделки



Контакты и Компании

Удобно для работы и с юридическими лицами, и с физическими

Любые поля в карточке CRM

Распределение прав доступа (кто что может видеть и редактировать)



Коммерческие предложения

Настройка шаблона
Отправка клиенту по email из CRM

Конвертация в сделку и счет



Счета

Обычные счета
Счета онлайн

Оплата онлайн

Подключение платежных систем

Регулярные счета

Синхронизация с 1С



Товары

Быстрое добавление товаров

Интеграция с 1С

Интеграция с интернет-магазином

Битрикс24 CRM ⌚ помогает продавать больше

Подключение каналов коммуникаций



Телефон



E-mail



Соцсети



Мессенджеры



Чат на сайте

Коммуникации с клиентами в CRM



Звонки



Письма



SMS



Чаты



Встречи

CRM-маркетинг



Сегментация клиентов



Рассылки e-mail



Рассылки SMS



Голосовое сообщение



Рассылки в чаты



Реклама Вконтакте



Реклама в Facebook



Реклама в Instagram



Реклама в Яндекс



Реклама в Google

Продажи



Лиды



Сделки



Контакты



Компании



Предложения



Канбан



Счета



Товары



Направления бизнеса



Печать документов



Бронирование ресурсов



Права доступа



План продаж



Интеграция с 1С



Автореквизиты



План продаж



Импорт Экспорт



Мобильная CRM

Автоматизация продаж



Роботы



Триггеры



Бизнес-процессы

Повторные продажи



Повторные лиды



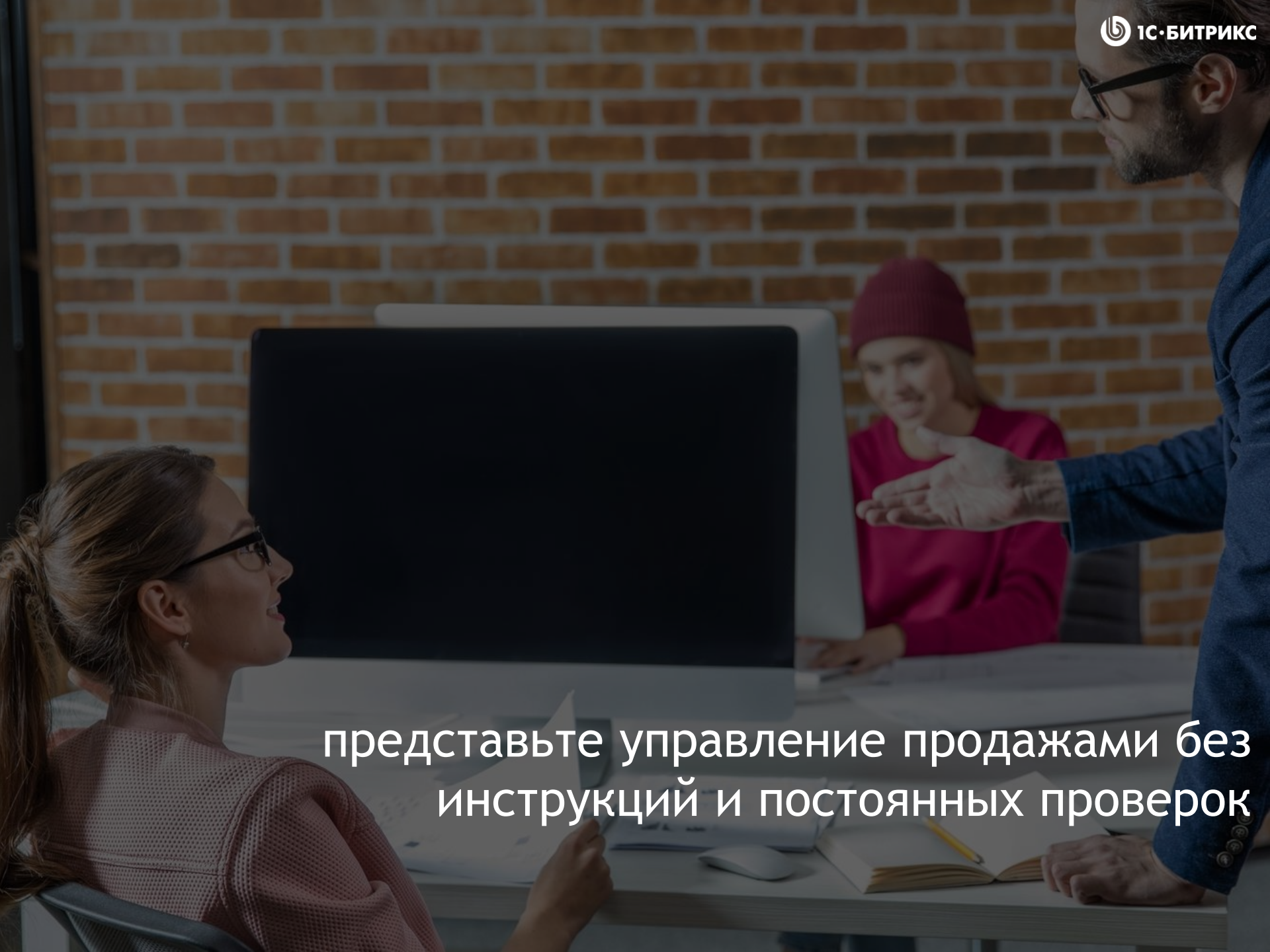
Повторные сделки



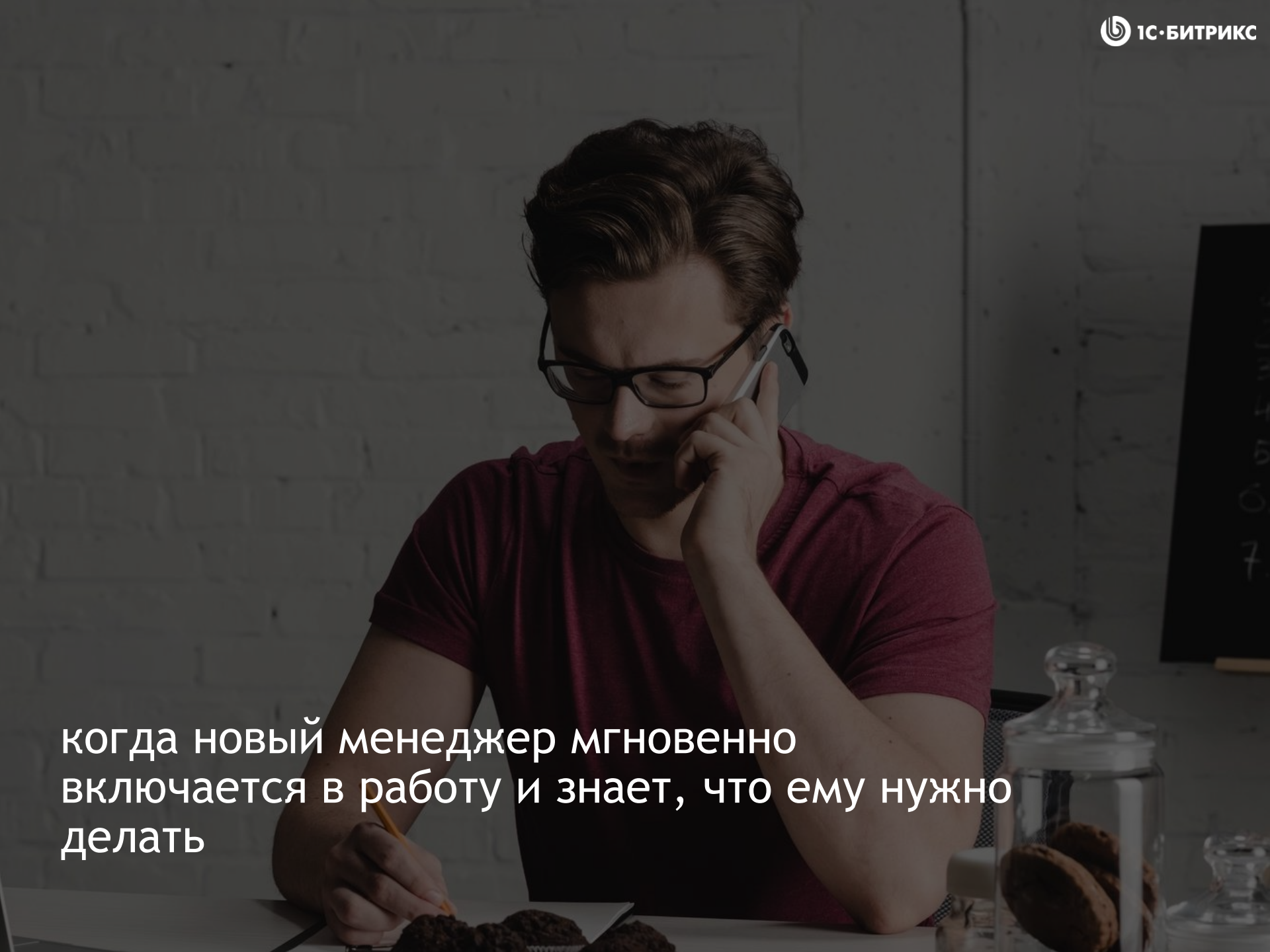
Генератор продаж



Следуйте подсказкам CRM



представьте управление продажами без
инструкций и постоянных проверок



когда новый менеджер мгновенно
включается в работу и знает, что ему нужно
делать

Счетчики

не нужно учиться работать с CRM

Счетчики вовремя напомнят и подскажут менеджеру, что делать

Счетчики показывают:

- Ближайшие дела;
- Просроченные дела;
- Сделки без дел.

Просто следите за счетчиками!

К концу рабочего дня их быть не должно 😊

The screenshot displays the Bitrix24 CRM dashboard for user Наталья Грихина. The interface is in Russian and shows a navigation menu on the left with options like CRM, Задачи и Проекты, Почта, Сайты, and Ещё. The main area features a search bar and a navigation bar with tabs: Сделки (5), Старт, Счета, Контакты, CRM-формы, Компании, Мои дела, and Лента. Below this, there are filters for 'Сделки в работе' and 'ТУРИЗМ'. The dashboard includes several status counters: 'Новая заявка (11)' (0 руб), 'В работе (3)' (797 485 руб), 'Договор (2)' (564 000 руб), 'Предоплата (2)' (530 000 руб), and 'Подготовка документов' (680 000 руб). A grid of deal cards follows, each with a title, amount, owner, and date. For example, 'Иван - Открытая линия 62' (0 руб) is owned by 'Без имени Иван' and dated '31 Января'. Other deals include 'Яхта в Биргу' (342 485 руб), 'Тур на Гавайи' (450 000 руб), 'Тур в Мексику' (280 000 руб), 'Тур в Испанию' (250 000 руб), 'Тур по Луаре' (185 000 руб), 'Тур во Францию' (114 000 руб), 'Тур в Сингапур' (250 000 руб), 'Тур в Австралию для Натальи' (430 000 руб), 'Заполнение CRM-формы #68' (0 руб), and 'Тур в Японию' (270 000 руб). Each card has a 'Дела' status and a '+ Запланировать' button. The top right corner shows the time 16:37 and the user's profile.

Легко и удобно

простое и понятное управление

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. At the top, there is a search bar and a navigation menu with tabs: Сделки (Deals), Старт (Start), Счета (Accounts), Контакты (Contacts), CRM-формы (CRM Forms), Компании (Companies), Мои дела (My Deals), and Лента (Feed). The main area shows a Kanban board for 'Сделки' (Deals) with columns representing different stages: 'Новая заявка' (New Lead), 'В работе' (In Progress), 'Договор' (Contract), 'Предоплата' (Advance Payment), and 'Подготовка документов' (Document Preparation). Each deal card includes the name of the deal, its value in rubles, the manager's name, and the date. A green arrow points to the user profile 'Наталья Гришина' in the top right corner. At the bottom, there are three status indicators: 'Сделка успешна' (Deal successful), 'Сделка провалена' (Deal failed), and 'Анализ причины провала' (Analyze the reason for failure).

Вы видите, сколько запросов в обработке, потенциальную сумму, на какой стадии сделки и кто из менеджеров ими занимается

Используйте **канбан** или классический список, чтобы следить за сделками

Карточка CRM

вся история взаимоотношений и действий с клиентом

Все коммуникации с клиентами в режиме реального времени:

Письма, Звонки, SMS, Чаты

Удобное редактирование «на лету»

Таймлайн (история и планы)

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface for a client named 'Иван'. The main card shows the deal name 'Тур во Францию', a value of 120,000 rubles, and the stage 'Предоплата'. The client's contact information is listed as 'Иван' with phone and email icons. A timeline of communications is visible on the right, including an outgoing call on February 4th at 16:50 with the subject 'Рассказать про тур' and a duration of 48 seconds. Another outgoing call on February 3rd at 18:03 is marked as 'успешный звонок' (successful call) with a duration of 48 seconds. A message on February 3rd at 17:13 is marked as 'прочитано' (read) with the subject 'Программа тура'. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Задачи и Проекты', 'Чат и звонки', and 'CRM'. The top navigation bar shows various tabs like 'Общие', 'Товары', and 'История'.



CRM 16

Интернет-магазин

Живая лента

Задачи и Проекты 50+

Чат и звонки 40

Группы

Календарь

Диск

Почта 2

Бизнес-процессы

Сотрудники

Время и отчеты

Компания

Сервисы

Приложения

1С + CRM Битрикс24

Открытые линии

Телефония

SMS.RU

Ещё

Старт Лиды 3 Сделки 13 Счета Предложения Контакты Компании Ещё

Сделки ☆

Мои сделки x + поиск



СОЗДАНИЕ



+ ДОБАВИТЬ СДЕЛКУ

Сделки: 12 без дел 1 с просроченными делами

Канбан Список Отчёты

Новая (5)	Подготовка документов (3)	Счёт на предоплату (2)	В работе (2)	Финальный счёт
77 200 руб.	162 000 руб.	35 000 руб.	52 000 руб.	0 руб.
<p>CRM-форма "Заявка на проект"</p> <p>23 000 руб.</p> <p>Екатерина Шеленкова</p> <p>22 Февраля</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>	<p>Дизайн-проект гостиной</p> <p>30 000 руб.</p> <p>22 Февраля</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>	<p>Заполнение CRM-формы #98</p> <p>15 000 руб.</p> <p>22 Февраля</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>	<p>1Лазурный гость №3 - Открытая линия магазин одежды</p> <p>20 000 руб.</p> <p>22 Февраля</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>	<p>Заполнение CRM "Заявка"</p> <p>0 руб.</p> <p>22 Февраля</p> <p>Дела 1</p>
<p>Заполнение CRM-формы #96</p> <p>12 000 руб.</p> <p>22 Февраля</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>	<p>Заполнение CRM-формы #94</p> <p>12 000 руб.</p> <p>22 Февраля</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>	<p>CRM-форма "Заявка"</p> <p>20 000 руб.</p> <p>22 Февраля</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>	<p>проверка исправлений по товарам</p> <p>32 000 руб.</p> <p>22 Февраля</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>	
<p>Екатерина</p> <p>0 руб.</p> <p>22 Февраля</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>	<p>Интересует проект дома</p> <p>120 000 руб.</p> <p>22 Февраля</p> <p>Дела 1 + Запланировать</p>			
<p>Заполнение CRM-формы "Заявка на проект"</p>				



Свойства зависят от стадий

Скриншот интерфейса CRM Bitrix24, демонстрирующий карточку сделки «Аренда торговой площади». В верхней части карточки отображены стадии сделки: Новая, Подготовка документов (выделена), Счёт на предоплату, Финальный счёт, В работе, Завершить сделку. В центре карточки отображены основные данные: сумма и валюта (120,000 руб.), дата завершения (20 Сентября 2018), компания (1С-Битрикс). В правой части карточки отображены комментарии и события: «Запланировано», «Встреча 14 Сентября 10:40», «Исходящий звонок 08:39», «Стадия изменена 08:39», «Создана сделка 08:38». В нижней части карточки отображены кнопки «СОХРАНИТЬ» и «ОТМЕНИТЬ».

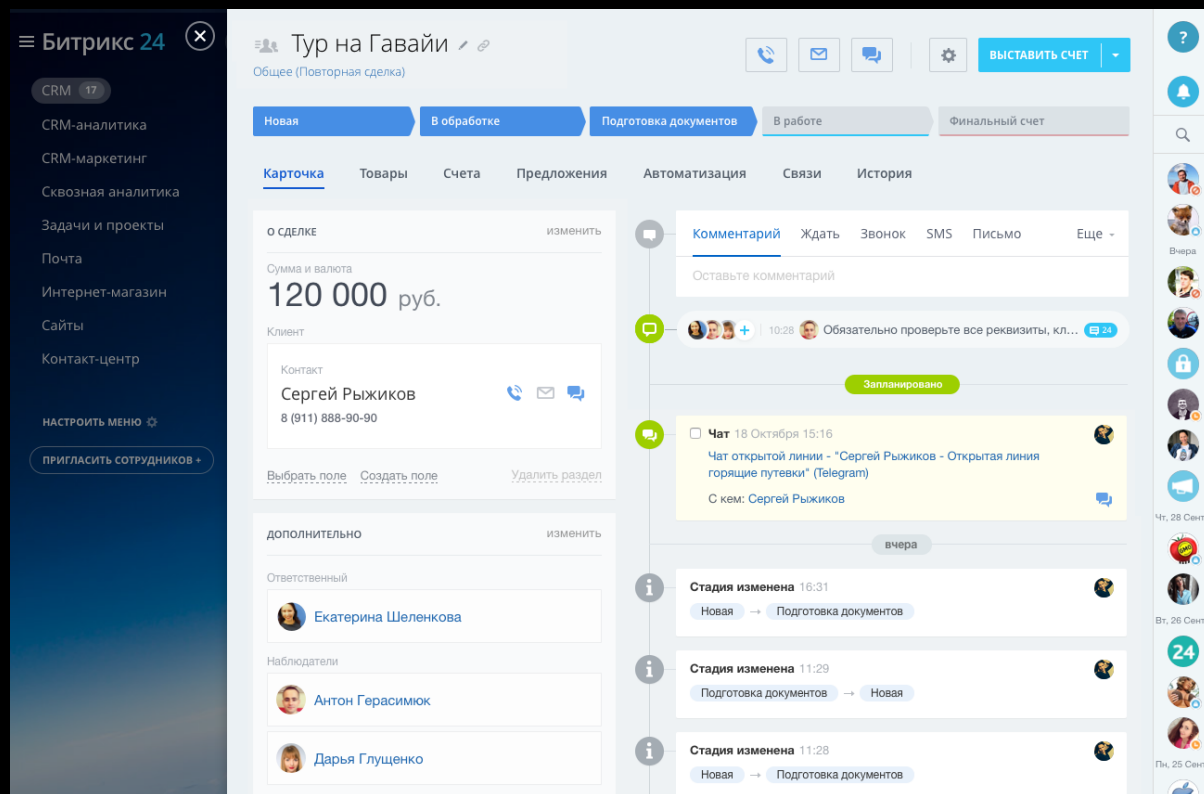
Поле можно сделать обязательным для заполнения, начиная с нужной стадии

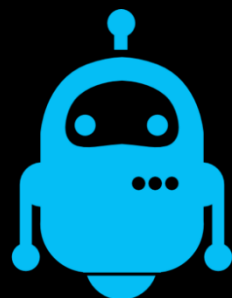
Пока сделка «не дошла» до этой стадии, поле можно не заполнять

Битрикс24 сам предложит вовремя заполнить поле

Общение вокруг сделки

- Быстрый чат с участниками лид, сделка, контакт, компания и другие
- Участники чата автоматически добавляются в наблюдатели (видят информацию в карточке, но не могут редактировать)
- При конвертации чат сохраняется





Автоматизируйте работу

Менеджеры отдыхают, CRM работает всегда

1

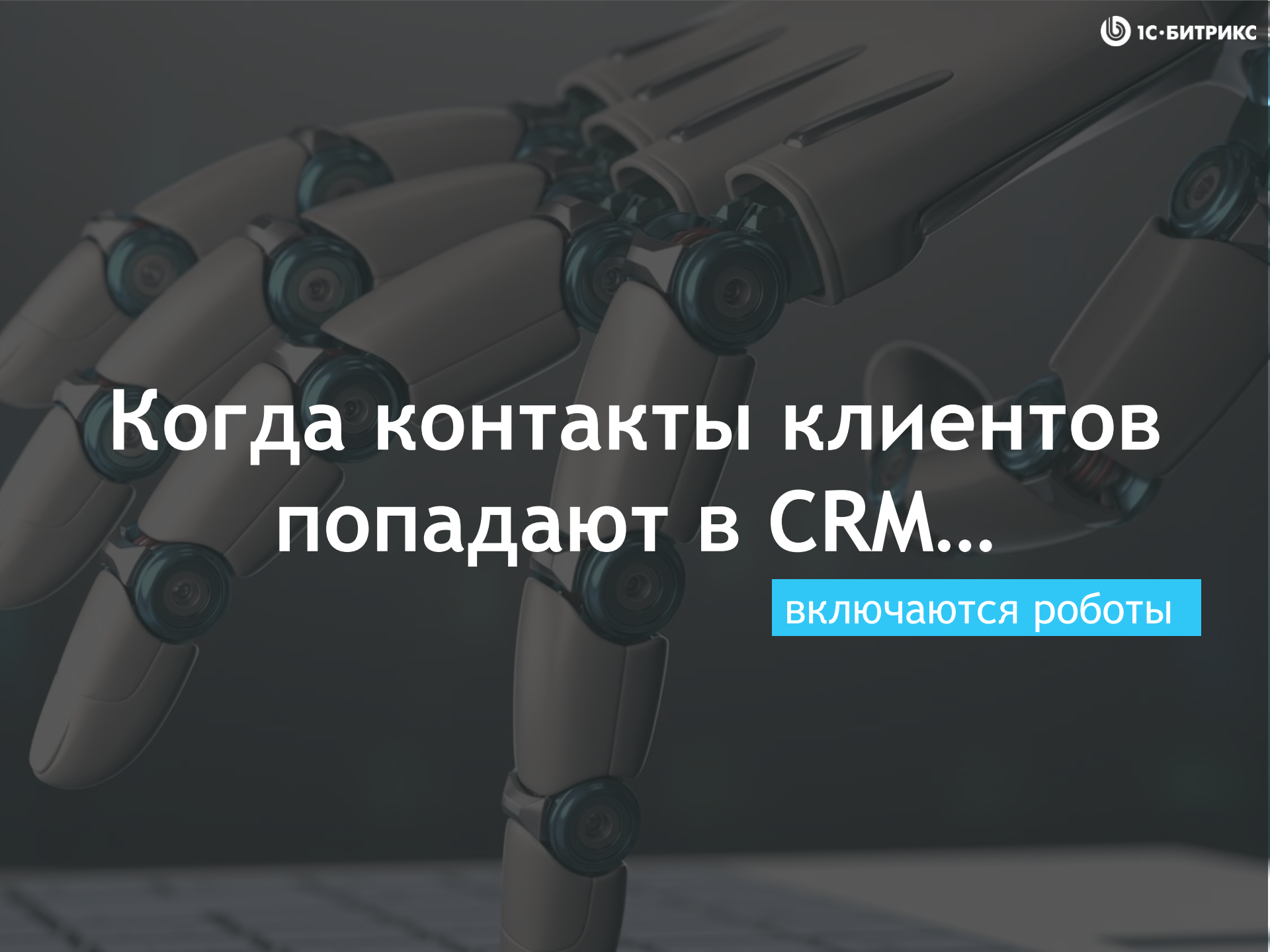
CRM круглосуточно следит за всеми каналами коммуникации.

2

CRM автоматически фиксирует обращения и контакты клиентов.

3

Если менеджер не отвечает, CRM сохранит контакты и поставит задачу связаться позже.



Когда контакты клиентов попадают в CRM...

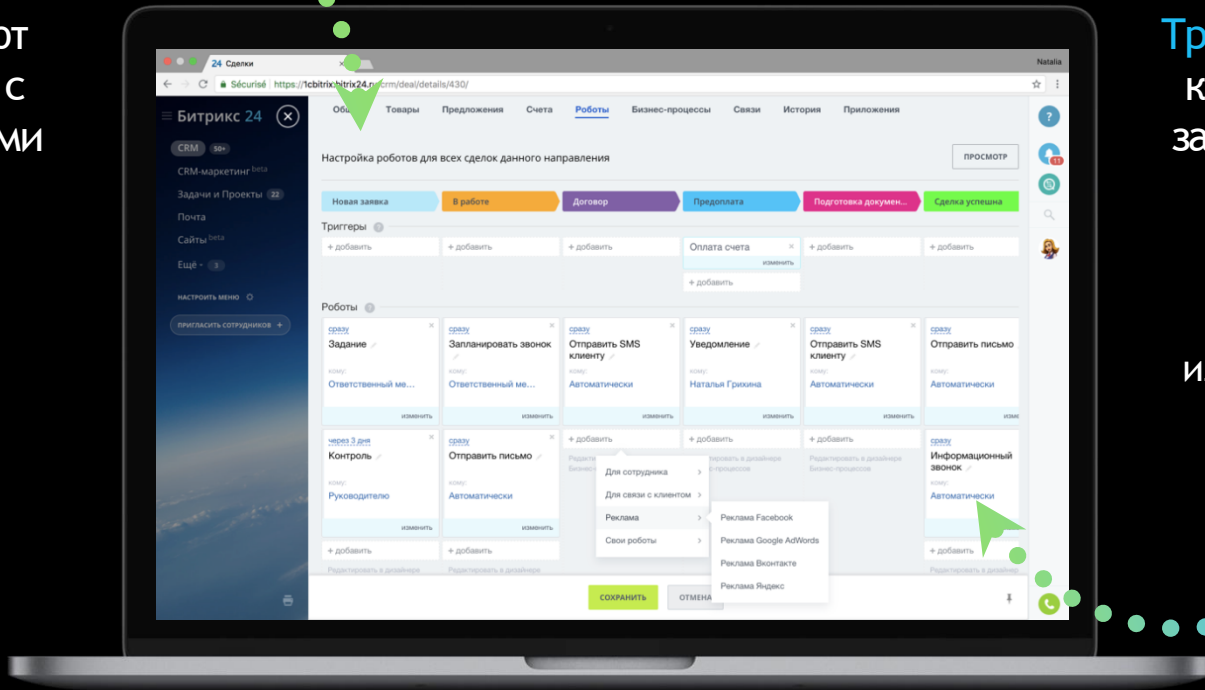
включаются роботы

Роботы и триггеры

для автоматизации продаж

Роботы выполняют разные действия с лидами и сделками в нужной стадии

Например: письмо или sms клиенту, показ рекламы и другие



Триггеры - события, которые влияют на запуск изменений в сделке

Например: входящее письмо или звонок, оплата счета и другие

ТУРИЗМ

Настройка роботов для всех сделок данного направления

ПРОСМОТР

Новая заявка

В работе

Договор

Предоплата

Перезвонить

Подготовка докум

Триггеры

+ добавить

Входящее письмо

изменить

+ добавить

Оплата счета

изменить

Письмо прочитано

изменить

+ добавить

Входящий звонок

изменить

+ добавить

+ добавить

+ добавить

Роботы

сразу

Задание

кому: Ответственный ме...

изменить

сразу

Запланировать звонок

кому: Ответственный ме...

изменить

через 1 день

Контроль

кому: Руководителю

изменить

сразу

Отпра клиент

кому: Автом

- Входящее письмо
- Письмо прочитано
- Переход по ссылке из письма
- Входящий звонок
- Заполнение CRM-формы
- Оплата счета
- Webhook
- Визит
- Возврат посетителя на сайт
- Входящее сообщение в Открытую линию
- Триггеры приложений

сразу

Отправить SMS клиенту

кому: Автоматически

изменить

через 3 дня

Контроль

кому: Руководителю

сразу

Отправить письмо

кому: Автоматически

+ добавить

Редактировать в дизайнере Бизнес-процессов

сразу

Уведом

кому: Натал

+ добавить

Редактировать в дизайне Бизнес-процессов

НАВЕРХ

СОХРАНИТЬ

ОТМЕНА

Display a menu

Роботы ?

<p>сразу</p> <p>Задание</p> <p>кому: Ответственный ме...</p> <p>изменить</p>	<p>сразу</p> <p>Запланировать звонок</p> <p>кому: Ответственный ме...</p> <p>изменить</p>	<p>через 1 день</p> <p>Контроль</p> <p>кому: Руководителю</p> <p>изменить</p>	<p>сразу</p> <p>Отправить SMS клиенту</p> <p>кому: Автоматически</p> <p>изменить</p>
<p>через 3 дня</p> <p>Контроль</p> <p>кому: Руководителю</p> <p>изменить</p>	<p>сразу</p> <p>Отправить письмо</p> <p>кому: Автоматически</p> <p>изменить</p>	<p>+ добавить</p> <p>Редактировать в дизайне Бизнес-процессов</p>	<p>сразу</p> <p>Отправить SMS</p> <p>кому: Ответственный ме...</p> <p>изменить</p>

СОХРАНИТЬ

- Добавить в список исключений
- Задание
- Задача
- Запланировать встречу
- Запланировать звонок
- Изменение документа
- Контроль
- Копировать сделку
- Ожидание
- Отправить SMS
- Отправить письмо сотруднику
- Сменить направление
- Сменить ответственного
- Сменить стадию
- Создание Документа CRM
- Создать на основании
- Создать повторный Лид
- Сообщение в Живую ленту
- Уведомление
- Удаление документа

- Для сотрудника >
- Для связи с клиентом >
- Реклама >
- Свои роботы >

Чт, 13 Сентя

НАВЕРХ

Display a menu

изменить	изменить	изменить
Входящий звонок ✕	+ добавить	+ добавить
изменить		
+ добавить		

Роботы ?

<p>сразу ✕</p> <p>Задание /</p> <p>кому: Ответственный ме...</p> <p>изменить</p>	<p>сразу ✕</p> <p>Запланировать звонок /</p> <p>кому: Ответственный ме...</p> <p>изменить</p>	<p>через 1 день ✕</p> <p>Контроль /</p> <p>кому: Руководителю</p> <p>изменить</p>	<p>сразу ✕</p> <p>Отправить SMS клиенту /</p> <p>кому: Автоматически</p> <p>изменить</p>	<p>через 5 минут ✕</p> <p>Задание /</p> <p>кому: Ответственный ме...</p> <p>изменить</p>	<p>сразу ✕</p> <p>Отправить SMS клиенту /</p> <p>кому: Автоматически</p> <p>изменить</p>
<p>через 3 дня ✕</p> <p>Контроль /</p> <p>кому: Руководителю</p> <p>изменить</p>	<p>сразу ✕</p> <p>Отправить письмо /</p> <p>кому: Автоматически</p> <p>изменить</p>	<p>+ добавить</p> <p>Редактировать в дизайне Бизнес-процессов</p>	<p>сразу ✕</p> <p>Уведомление /</p> <p>изменить</p>	<p>+ добавить</p> <p>Редактировать в дизайне Бизнес-процессов</p>	<p>+ добавить</p> <p>Редактировать в дизайне Бизнес-процессов</p>

- Для сотрудника >
- Для связи с клиентом >
- Реклама >
- Свои роботы >
- Информационный звонок
- Отправить SMS
- Отправить письмо
- Сообщение в Открытую линию

СОХРАНИТЬ ОТМЕНА

Чт, 13 Сентя.

🔔

🔍

🔒

👤

👤

👤

👤

👤

📞

НАВЕРХ

Display a menu

изменить	изменить	изменить
Входящий звонок ✕	+ добавить	+ добавить
изменить		
+ добавить		

Роботы ?

<p><u>сразу</u> ✕</p> <p>Задание ✓</p> <p>кому: Ответственный ме...</p> <p>изменить</p>	<p><u>сразу</u> ✕</p> <p>Запланировать звонок ✓</p> <p>кому: Ответственный ме...</p> <p>изменить</p>	<p><u>через 1 день</u> ✕</p> <p>Контроль ✓</p> <p>кому: Руководителю</p> <p>изменить</p>	<p><u>сразу</u> ✕</p> <p>Отправить SMS клиенту ✓</p> <p>кому: Автоматически</p> <p>изменить</p>	<p><u>через 5 минут</u> ✕</p> <p>Задание ✓</p> <p>кому: Ответственный ме...</p> <p>изменить</p>	<p><u>сразу</u> ✕</p> <p>Отправить SMS клиенту ✓</p> <p>кому: Автоматически</p> <p>изменить</p>
<p><u>через 3 дня</u> ✕</p> <p>Контроль ✓</p> <p>кому: Руководителю</p> <p>изменить</p>	<p><u>сразу</u> ✕</p> <p>Отправить письмо ✓</p> <p>кому: Автоматически</p> <p>изменить</p>	<p>+ добавить</p> <p>Редактировать в дизайне Бизнес-процессов</p>	<p><u>сразу</u> ✕</p> <p>Уведомление ✓</p> <p>изменить</p>	<p>+ добавить</p> <p>Редактировать в дизайне Бизнес-процессов</p>	<p>+ добавить</p> <p>Редактировать в дизайне Бизнес-процессов</p>

- Для сотрудника >
- Для связи с клиентом > Ольга Грихина
- Реклама >
 - Реклама Facebook
 - Реклама Google AdWords
 - Реклама Вконтакте
 - Реклама Яндекс
- Свои роботы >

СОХРАНИТЬ ОТМЕНА



Чт., 13 Сентя

🔔

🔍

🔒

👤

👤

👤

👤

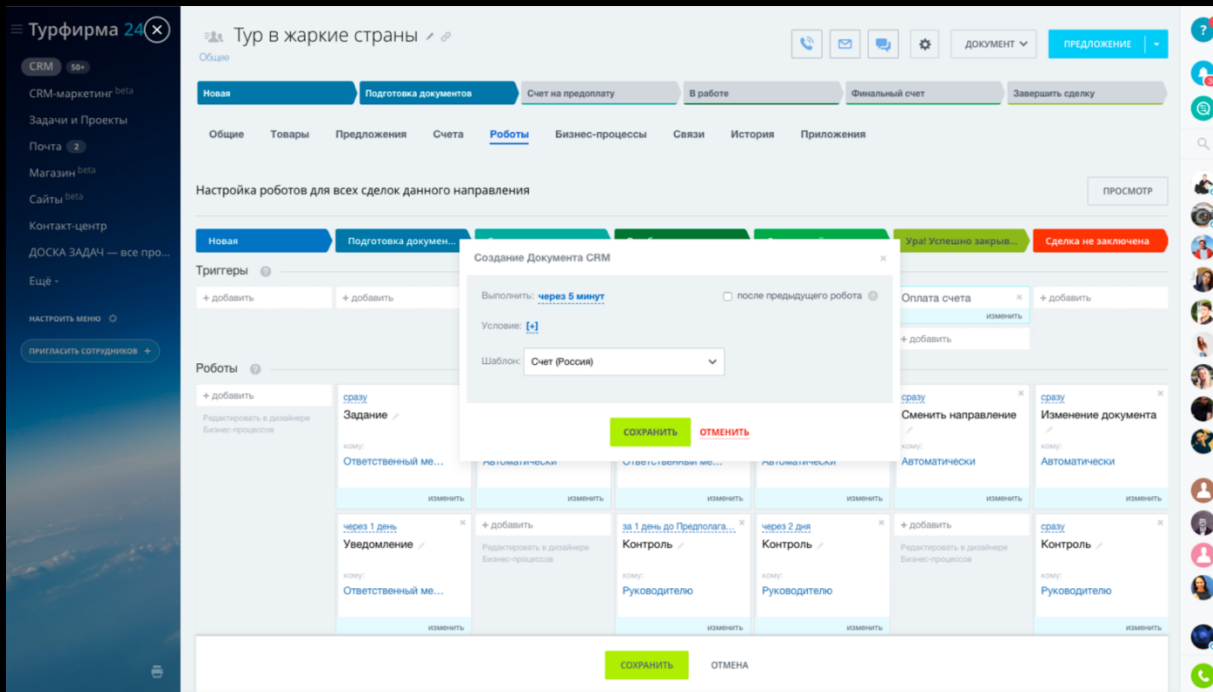
👤

📞

НАВЕРХ

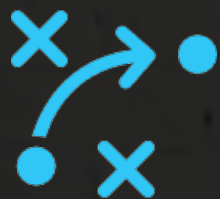
Display a menu

Роботы для Документов CRM



- Создание документа сразу в CRM (с подписью и без)
- Отправка документов: в чат, СМС, ПИСЬМОМ
- Заполнение даты и другие

Просто научите CRM продавать



Выстройте свой
сценарий продаж



CRM сама будет вести
ваших менеджеров



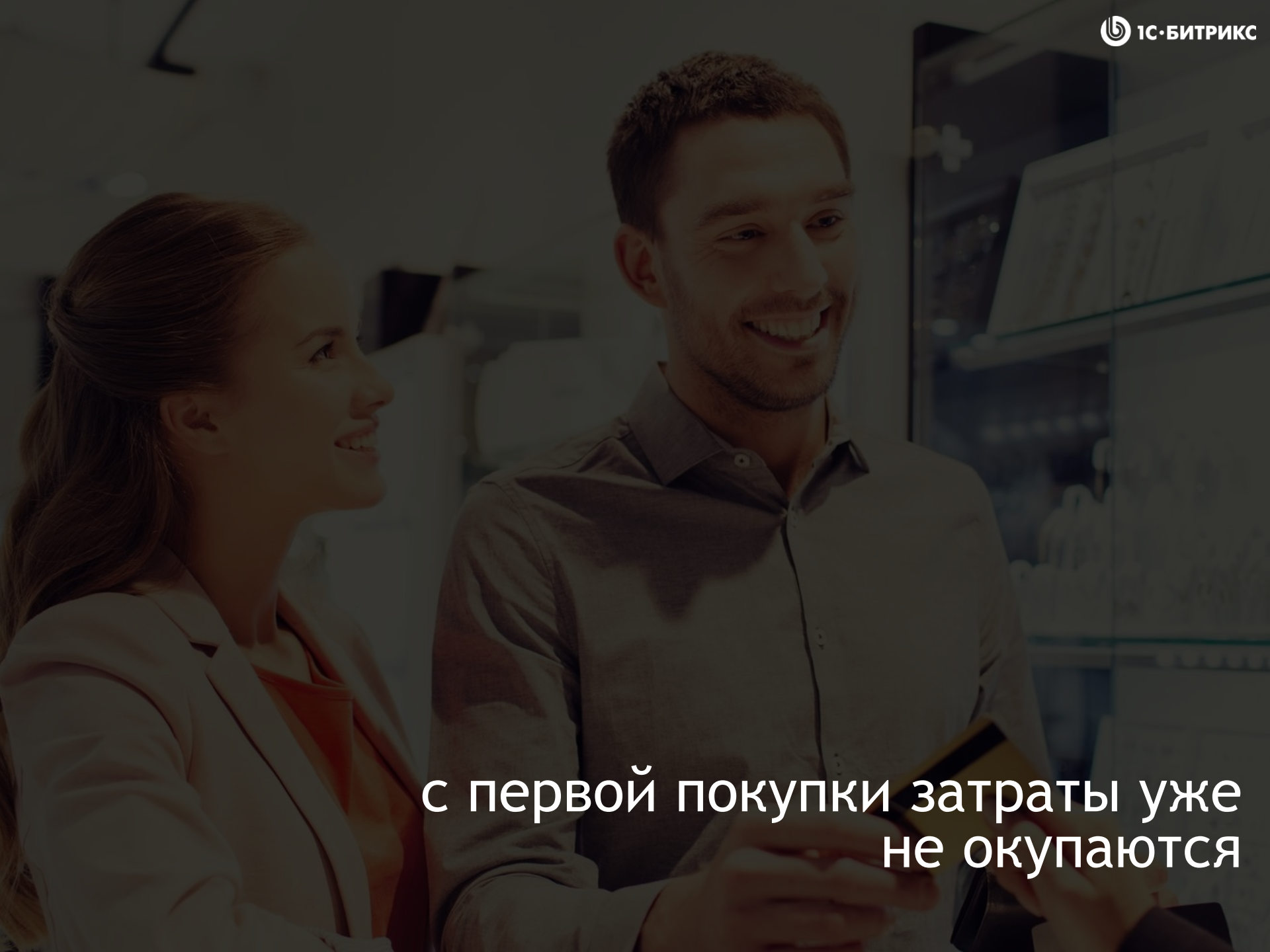
CRM сама будет
подсказывать, что
сделать и напоминать



Продавайте повторно



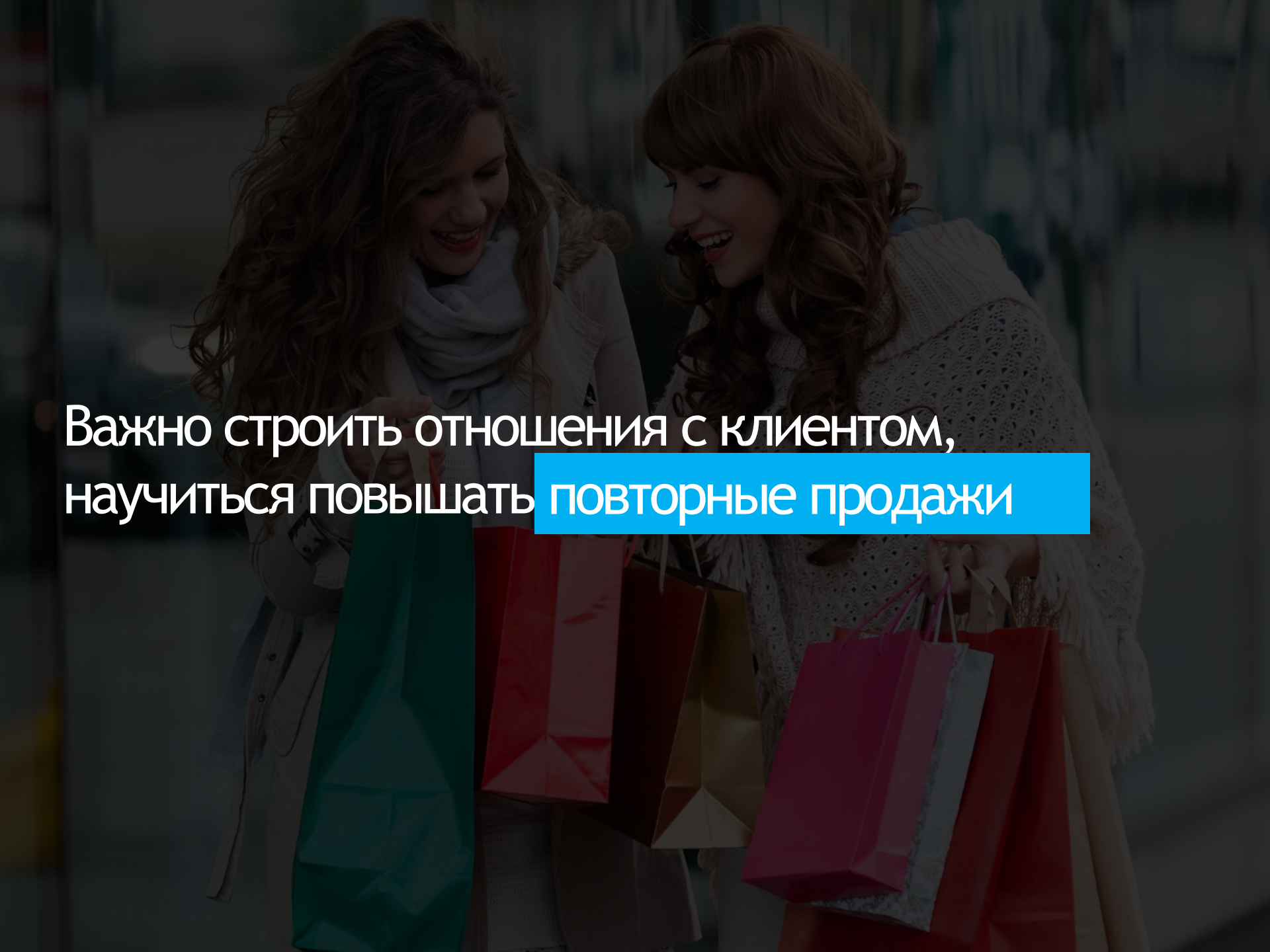
Цена привлечения клиентов растёт



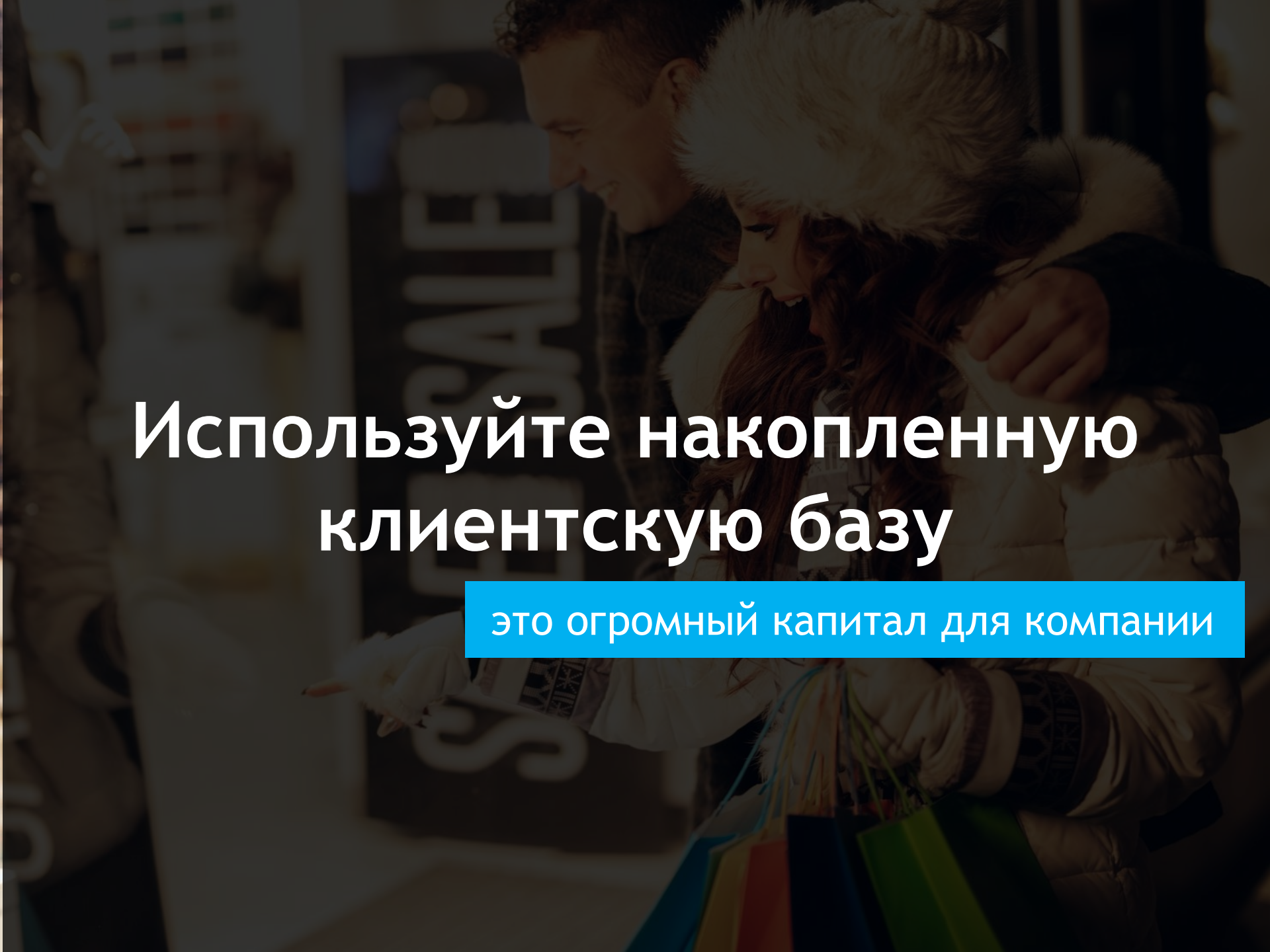
с первой покупки затраты уже
не окупаются



Окупаемость возможна только
при росте LTV

A photograph of two young women with long, wavy hair, smiling and looking at each other. They are holding several colorful shopping bags (green, red, gold, pink, white). The image is dimmed, and a semi-transparent blue box highlights the text.

Важно строить отношения с клиентом,
научиться повышать повторные продажи

A photograph of a man and a woman shopping together in a store. The woman is holding several colorful shopping bags. In the background, a large sign with the word 'SALE' is visible. The image is dimmed to serve as a background for the text.

Используйте накопленную клиентскую базу

это огромный капитал для компании

CRM-маркетинг



Сегментация
клиентов



Рассылки
e-mail



Рассылки
SMS



Сообщение
голосом и
в чат



Генератор
повторных
продаж



Реклама
Вконтакте



Реклама
в Facebook



Реклама
в Instagram



Реклама
в Яндекс



Реклама
в Google



CRM 28

Задачи и Проекты

Живая лента

Чат и звонки

Группы

Календарь

Диск

Почта

Время и отчеты

Сайты

Магазин beta

CRM-маркетинг beta

Контакт-центр

Ещё -

НАСТРОИТЬ МЕНЮ ⚙

ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ +

Старт

Рассылки

Реклама

Сегменты

Генератор продаж

Мои шаблоны

Черный список

Еще -

Старт ★

Создать рассылку



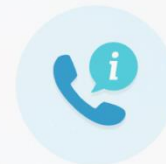
Email рассылка



SMS рассылка



Мессенджеры



Инфо звонок

Создать рекламную кампанию



Реклама Яндекс.Директ



Реклама Google AdWords



Реклама ВКонтакте



Реклама Facebook+Instagram

Vertical sidebar on the right containing various system icons: a question mark with '10', a bell, a search icon, a lock, a calendar icon with 'Чт, 13 Сентя', several user profile pictures, and a green phone icon at the bottom.



Выбрать шаблон рассылки

ФОРМА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Предустановленные

Свой HTML



Редактор будет недоступен...

Вызовите спонтанную покупку



Подталкивайте клиента к спонтанной покуп...

Вызовите спонтанную покупку



Подталкивайте клиента к спонтанной покупке с помощью ун...

Превратите лид в клиента



Увеличиваются расходы на привлечение лид...

Превратите лид в клиента



Увеличиваются расходы на привлечение лидов? Дожимайте т...

Увеличьте прибыль с клиентской базы



Увеличивайте средний чек и количество сд...

Увеличьте прибыль с клиентской базы



Укрепляйте бренд в умах клиентов



Укрепляйте бренд в умах клиентов



CRM-маркетинг

помогает работать с накопленной базой клиентов



**Повышайте
конверсию в продажи**

рассылка по тем, кто ни разу не
покупал + реклама



**Повышайте
повторные продажи**

рассылка по тем, кто 30 дней
не покупал + реклама



**Увеличивайте
лояльность**

поздравление клиентам
в день рождения
sms+скидка 😊

Повторные продажи

Увеличение конверсии в продажи

Генератор продаж

Повторные лиды и сделки

Расписание запуска

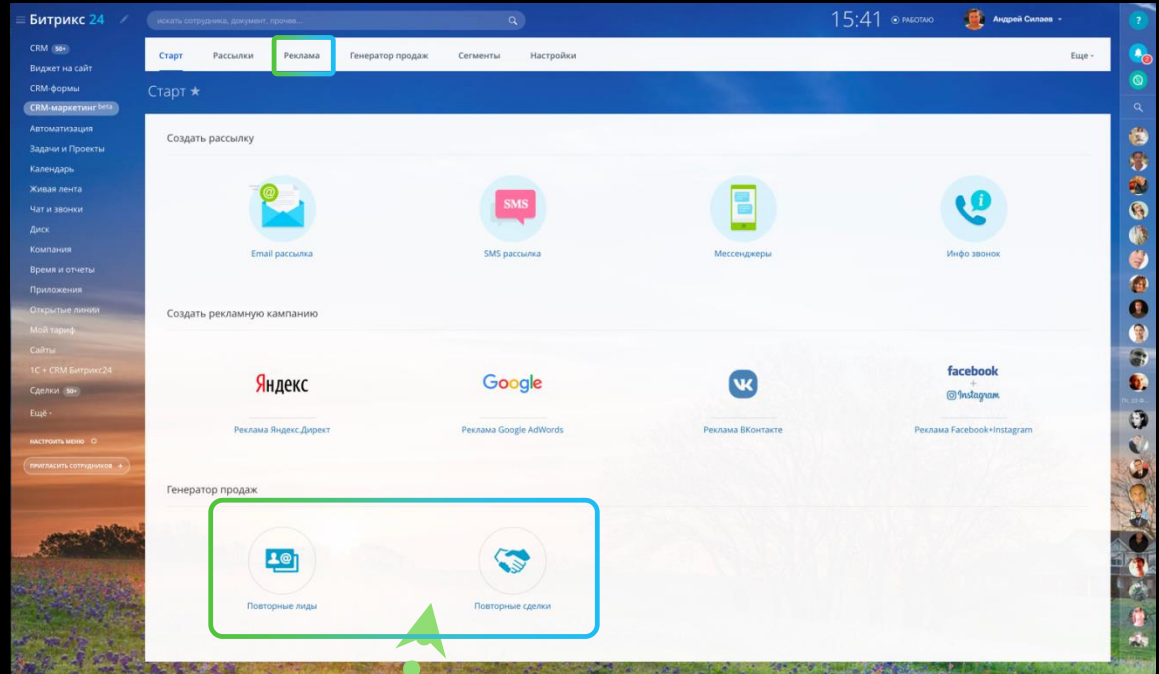
The screenshot shows a CRM interface with a sidebar menu on the left and a main content area. The sidebar menu includes: Живая лента, Чат и звонки, Диск, Компания, Время и отчеты, Приложения, Открытые линии, Мой тариф, Сайты, 1С + CRM Битрикс24, Сделки, and Еще. The main content area is titled 'Отправка' and displays the following text: 'Повторные лиды - день рождения' готовы к запуску!. Below this text is an icon of a blue envelope with a white '@' symbol. Underneath the icon is a dropdown menu for 'Запуск:' with the following options: 'Позже вручную', 'Ежедневно', 'Позже вручную', and 'Запланировать'. At the bottom left of the main content area is a green button labeled 'СОХРАНИТЬ'. The interface also features a vertical list of user avatars on the right side.

Генератор продаж

Вы делаете выборку из базы клиентов.

По вашим сегментам Битрикс24 создает повторные лиды или сделки

CRM-маркетинг - именно тот инструмент, откуда удобно запускать повторные продажи



Генератор повторных продаж

1

Готовые сценарии продаж:

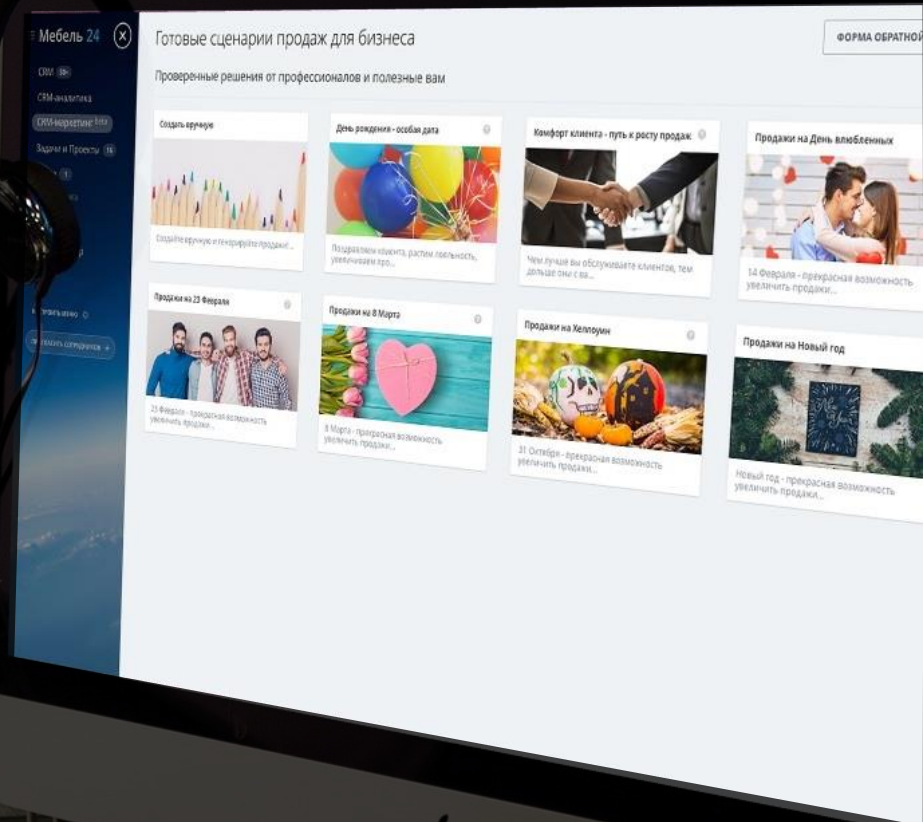
День рождения

Оценка качества (NPS)

Праздники: 23 февраля, 8 марта, Новый год и другие

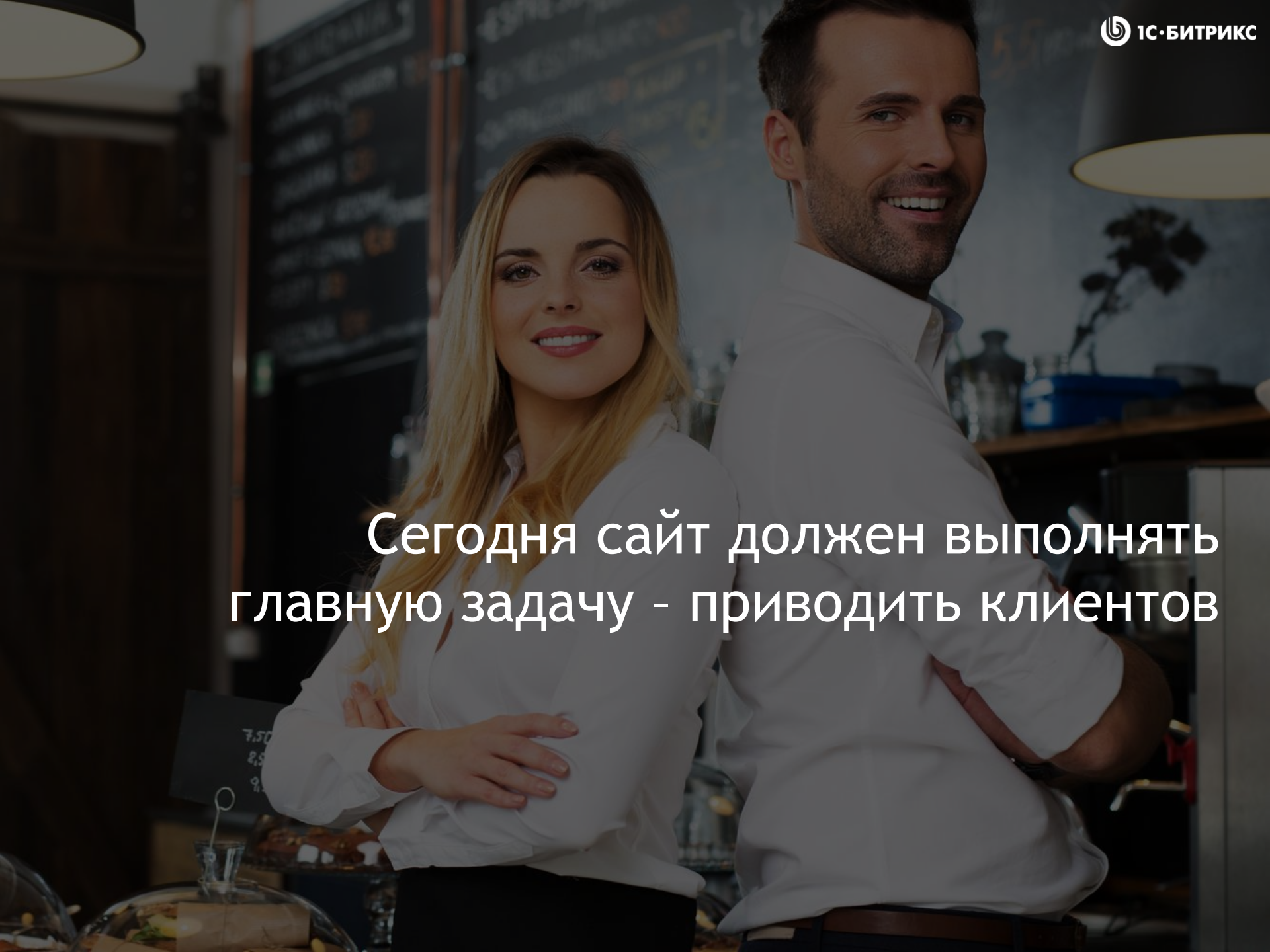
2

Готовые скрипты разговора
менеджера с клиентом

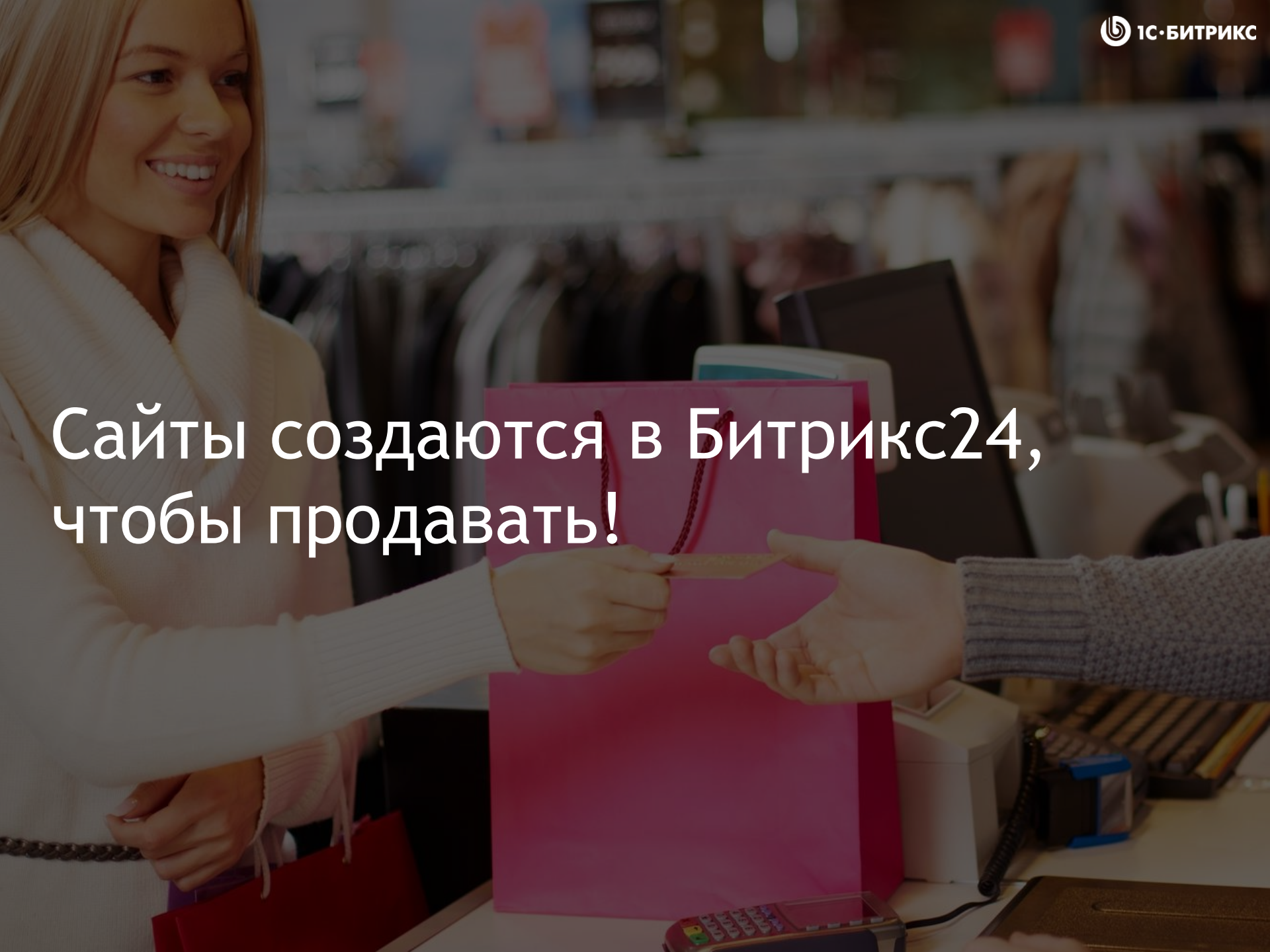




Создайте сайт и магазин
сразу в CRM

A man and a woman, both smiling, are standing in a cafe or restaurant. They are wearing white shirts. The woman has long blonde hair and her arms are crossed. The man has short dark hair and a beard. In the background, there is a chalkboard menu and some cafe equipment.

Сегодня сайт должен выполнять
главную задачу - приводить клиентов



Сайты создаются в Битрикс24,
чтобы продавать!

Битрикс24[🕒] Сайты

помогают продавать



Простой
конструктор



Готовые
шаблоны



Готовые
блоки



Адаптация для
мобильных
устройств



SEO



Бесплатный
хостинг



Бесплатный
чат на сайт

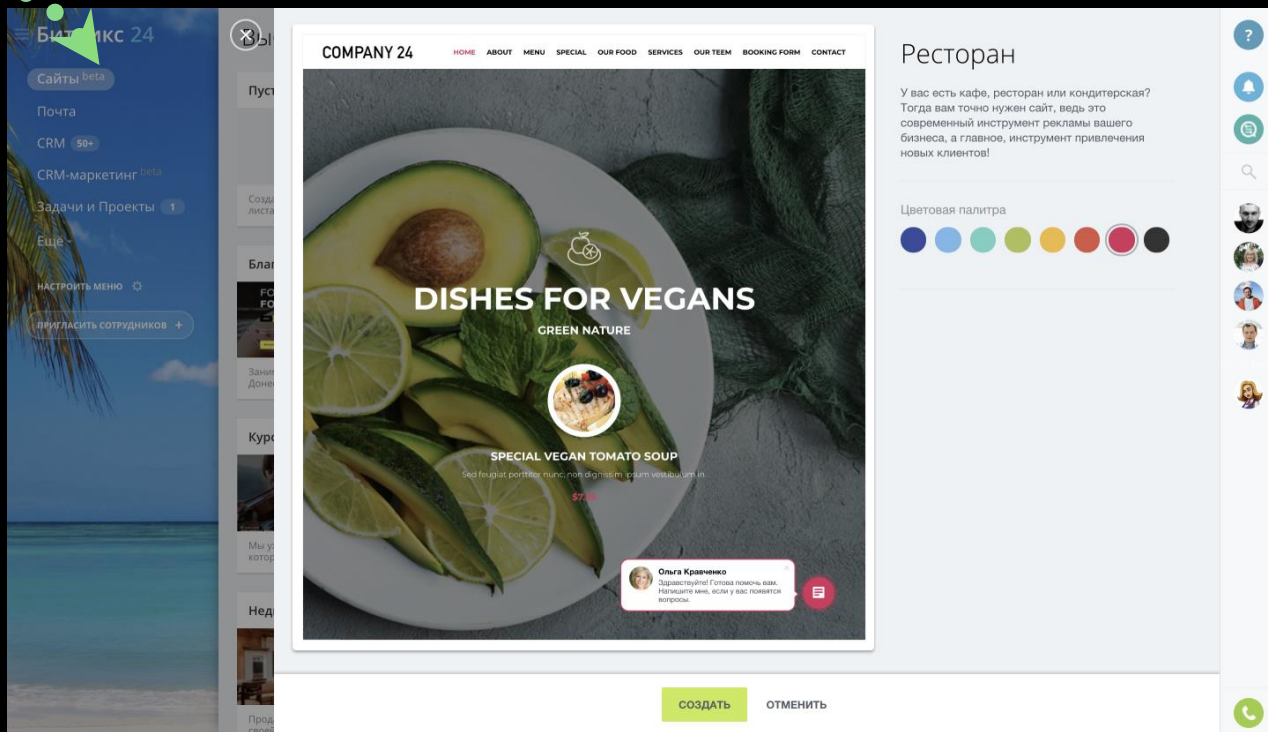


Внутри CRM

Готовые шаблоны

для разных сфер бизнеса

Выбирайте шаблон для вашего бизнеса, легко меняйте на лету тексты, фон, изображения, добавляйте готовые блоки из каталога



Простой конструктор

очень простой 😊

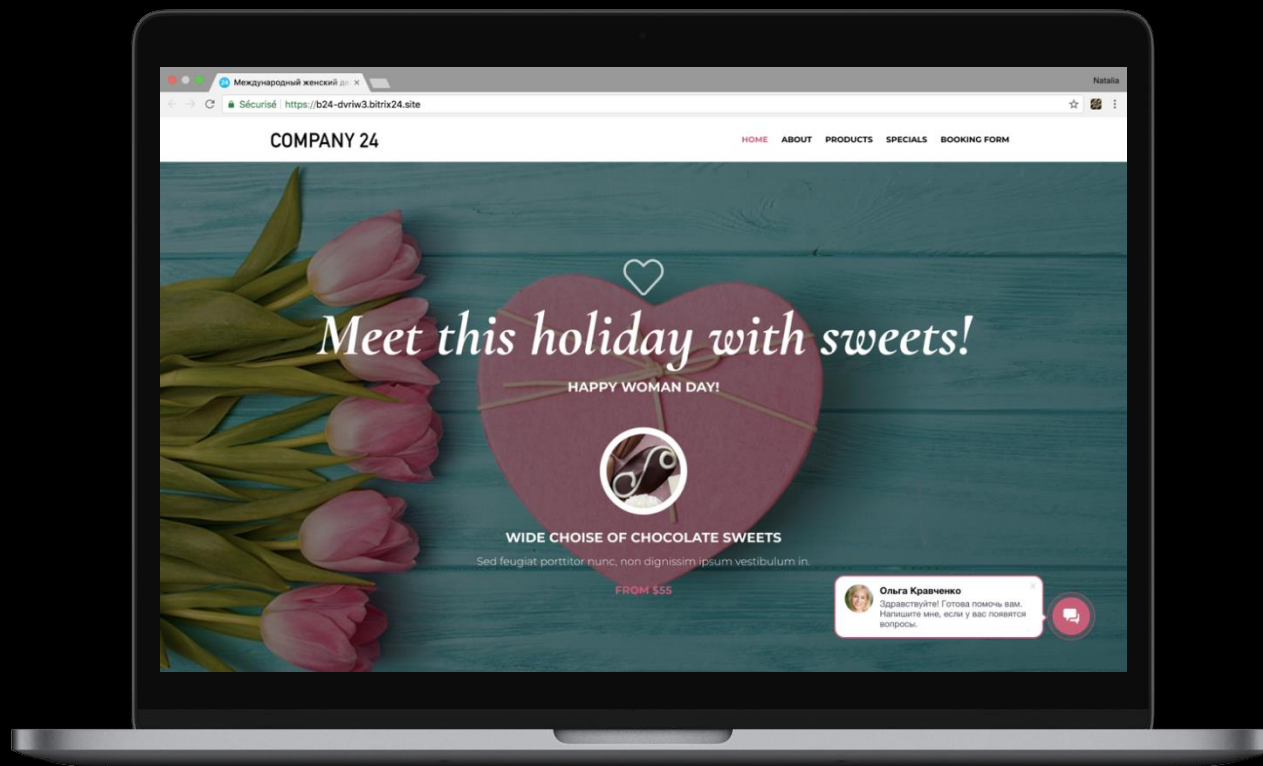
Выберите подходящий шаблон

День защитника Отечества День защитника Отечества - отличный повод порадовать мужчину! А...	Международный женский день Meet this holiday with sweets! В международный женский день тысячи мужчины дарят подарки своим дочкам...	День защитника Отечества лучшие подарки для мужчины! День защитника Отечества - отличный повод порадовать мужчину! А...	Международный женский день Happy women day! В международный женский день тысячи мужчины дарят подарки своим дочкам...	День защитника Отечества С праздником, дорогие мужчины! День защитника Отечества - отличный повод порадовать мужчину! А...
Международный женский день Happy women day! В международный женский день тысячи мужчины дарят подарки своим дочкам...	День святого Валентина Happy Valentine's day! День всех влюбленных - это не только замечательный и волшебный праздник...	Валентинов день Cups for her / Cups for him! День всех влюбленных - это не только замечательный и волшебный праздник...	День всех влюбленных HAPPY VALENTINE'S DAY! День всех влюбленных - это не только замечательный и волшебный праздник...	Агентства Современный сайт для вашего бизнеса, с онлайн-консультантом, обратным...
Архитектура WE ARE UNIFY! Воплотите в жизнь ваши Бизнес-идеи. Создайте сайт для своей компании. ...	Бизнес Выберите определенную специализацию для своего сайта или предложите ср...	Благотворительность FOR SOME FOOD IS A LUXURY! Занимайтесь благотворительностью? Довнесите до большего количества...	Бухгалтерские услуги Новости в сфере бухгалтерского учета, важные показатели, услуги, тематики...	Консалтинг Качественный анализ и аудит, пожалуй, необходим любому бизнесу. Вот то...
Корпоративный Создайте современный сайт для своей компании. Привлекайте новых клиен...	Курсы Мы уже подготовили для вас stellarый сайт, который вы сможете наполнить! ...	Мероприятия Организируйте и проведите мероприятие! Тогда вам точно нужен сайт! Расскаж...	Мобильное приложение Продвижение мобильных решений без сайта, практически невозможно. ...	Музыка UMBRELLA! Готовый шаблон сайта позволит вам максимально быстро создать свой ...
Недвижимость Агентство недвижимости OXTER	Ресторан All about food	СПА Relaxing Massage	Свадебные услуги Том + Анна	Спорт Let's go & exercise!

Выбирайте из сотни готовых блоков и добавляйте их на свой сайт: фотогалереи, видео, CRM-формы, расписание и многое другое

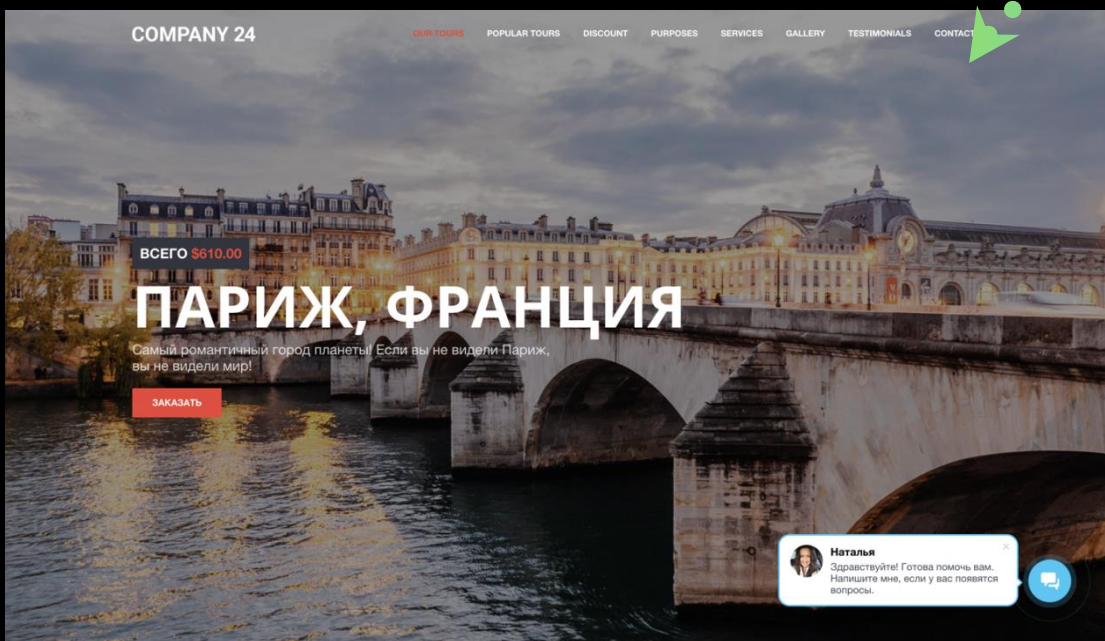
Адаптация сайта

для любых мобильных устройств



Бесплатный чат на сайт

все контакты и история переписки сохраняется в CRM



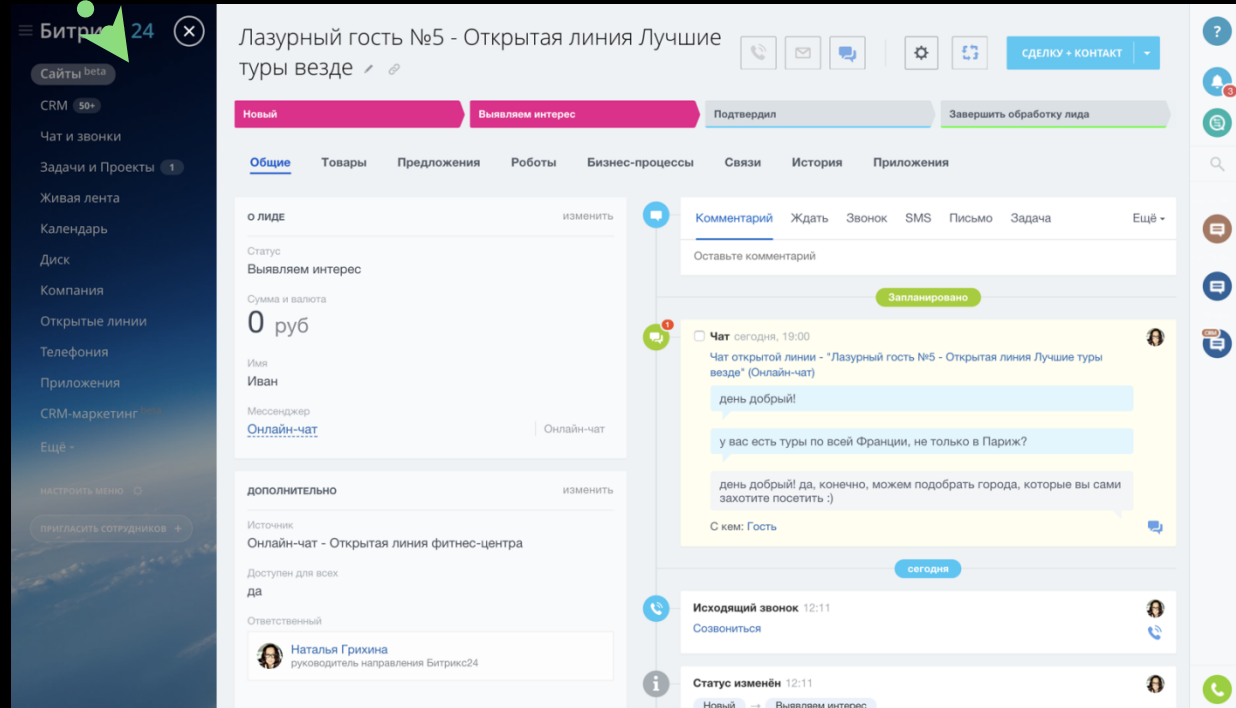
Ваши клиенты смогут написать вам с сайта в онлайн-чат, в Facebook, ВКонтакте, Viber - общаться с вами так, как им удобно. И оценят персональный подход!

Вы все сообщения получите в CRM

Сайт внутри CRM

Сайт не нужно специально интегрировать с CRM, он уже создан внутри CRM :)

Все контакты клиентов, которые напишут вам с сайта или позвонят, сразу заносятся в CRM и попадают в работу менеджерам



The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. On the left is a dark sidebar menu with options like 'Сайты', 'CRM', 'Чат и звонки', 'Задачи и Проекты', 'Живая лента', 'Календарь', 'Диск', 'Компания', 'Открытые линии', 'Телефония', 'Приложения', 'CRM-маркетинг', and 'Еще -'. The main area shows a contact card for 'Лазурный гость №5 - Открытая линия Лучшие туры везде'. The card includes a status bar with 'Новый' and 'Выявляем интерес', a 'Подтвердил' button, and a 'Завершить обработку лида' button. Below this are tabs for 'Общие', 'Товары', 'Предложения', 'Роботы', 'Бизнес-процессы', 'Связи', 'История', and 'Приложения'. The 'Общие' tab shows fields for 'Статус' (Выявляем интерес), 'Сумма и валюта' (0 руб), 'Имя' (Иван), and 'Мессенджер' (Онлайн-чат). A 'дополнительно' section shows 'Источник' (Онлайн-чат - Открытая линия фитнес-центра), 'Доступен для всех' (да), and 'Ответственный' (Наталья Грихина). On the right, a chat window is open, showing a message from 'Гость' at 19:00: 'Чат открытой линии - "Лазурный гость №5 - Открытая линия Лучшие туры везде" (Онлайн-чат)'. The chat history includes messages: 'день добрый!', 'у вас есть туры по всей Франции, не только в Париж?', and 'день добрый! да, конечно, можем подобрать города, которые вы сами захотите посетить :)'. The chat is marked as 'Запланировано' and 'сегодня'.

Яндекс.Метрика и Google.Analitycs

Адрес сайта `besttur.bitrix24.site`

Виджет на сайт: Открытая линия, CRM-форма, Обратный звонок Настроить

Цвет виджета: использовать цвет из настроек виджета

Кнопка «Вверх»: Показать

Дополнительно (Фон, Аналитика, Карты, Представление, robots.txt)

Фон страницы: Фон по-умолчанию для сайта

Аналитика

- Google Analytics
- Яндекс.Метрика

Ключи карт: Google Карты

СОХРАНИТЬ ОТМЕНИТЬ

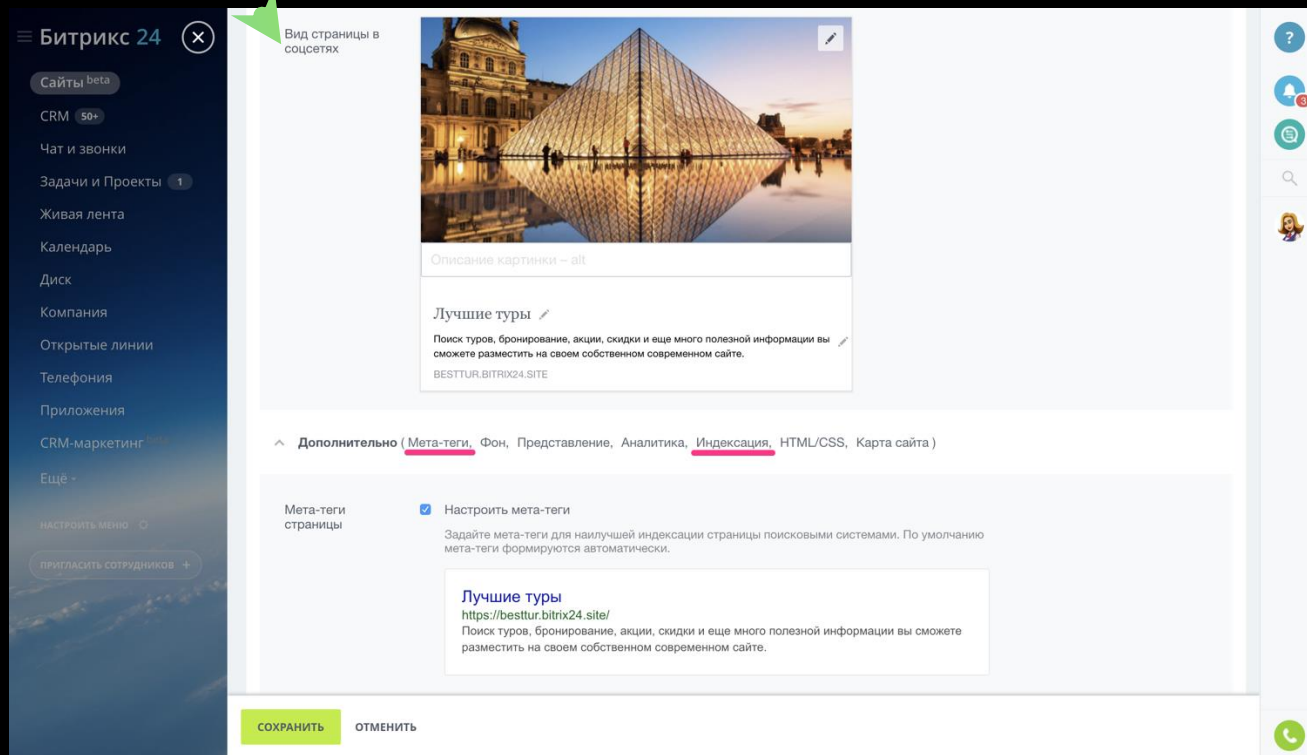
В один клик в настройках подключите Яндекс.Метрика и Google.Analitycs, чтобы получать полную статистику по сайту

SEO

ваш сайт к SEO готов!

В Битрикс24 сайты создаются сразу с правильной разметкой и будут правильно индексироваться поисковиками

Один клик в настройках - и ваш сайт готов к SEO!




Битрикс 24

- Сайты beta
- CRM 50+
- Чат и звонки
- Задачи и Проекты 1
- Живая лента
- Календарь
- Диск
- Компания
- Открытые линии
- Телефония
- Приложения
- CRM-маркетинг
- Ещё

настроить меню

пригласить сотрудников

Вид страницы в соцсетях



Описание картинки – alt

Лучшие туры

Поиск туров, бронирование, акции, скидки и еще много полезной информации вы сможете разместить на своем собственном современном сайте.

BESTTUR.BITRIX24.SITE

Дополнительно (Мета-теги, Фон, Представление, Аналитика, Индексация, HTML/CSS, Карта сайта)

Мета-теги страницы

Настроить мета-теги

Задайте мета-теги для наилучшей индексации страницы поисковыми системами. По умолчанию мета-теги формируются автоматически.

Лучшие туры

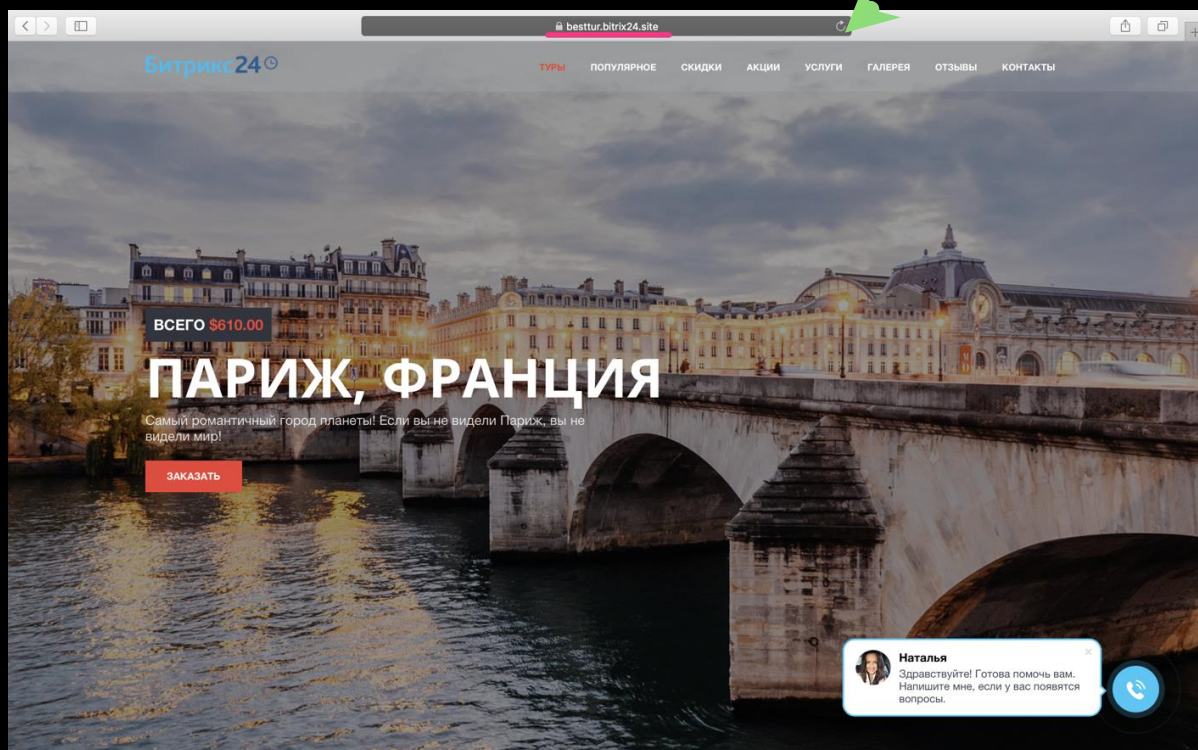
<https://besttur.bitrix24.site/>

Поиск туров, бронирование, акции, скидки и еще много полезной информации вы сможете разместить на своем собственном современном сайте.

СОХРАНИТЬ ОТМЕНИТЬ

Бесплатный хостинг

.bitrix24.site



Сайты бесплатно размещаются на хостинге в домене bitrix24.site

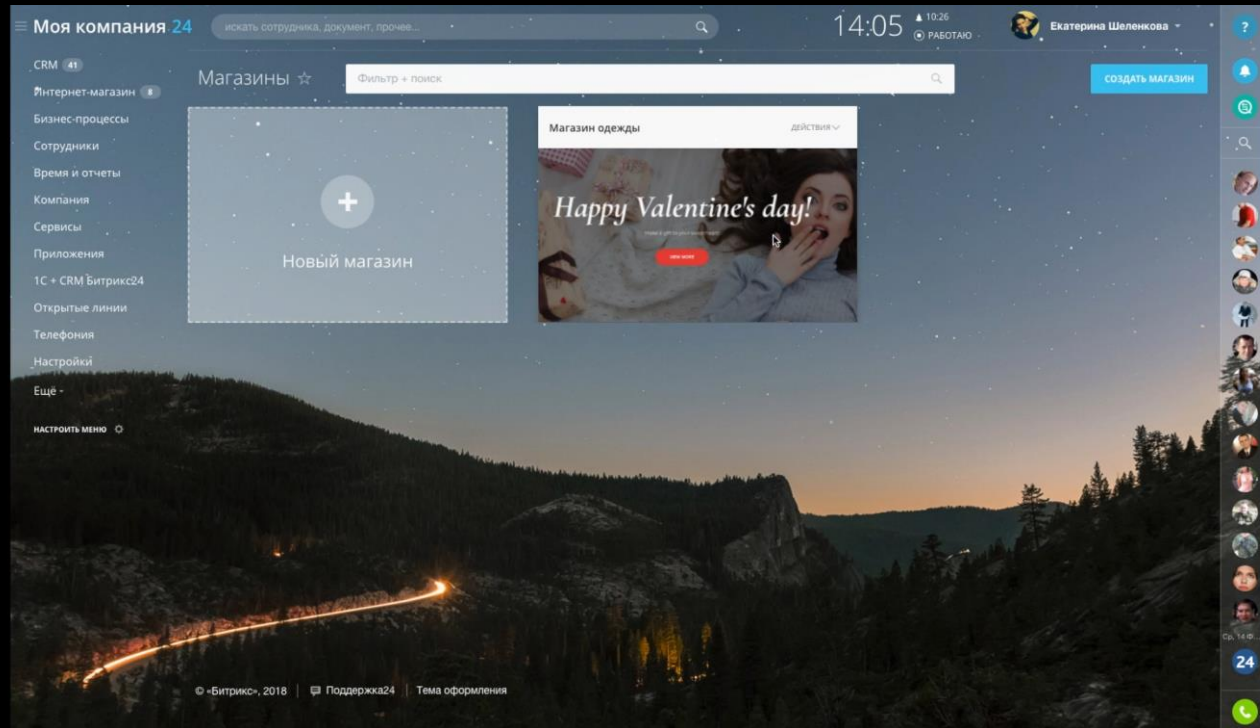
Или вы можете привязать к сайту свой домен



Интернет-магазин

Начните продавать через 15 минут!

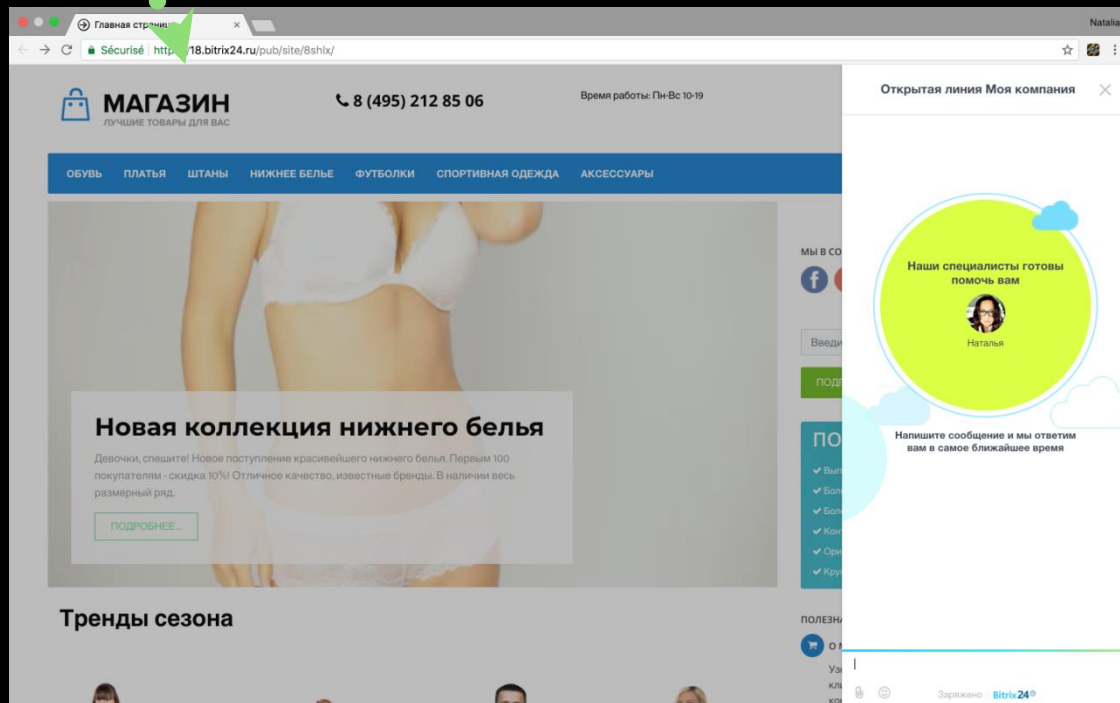
- Быстро и легко!
Доступно даже для непрофессионала
- Вы получаете готовый интернет-магазин
- Идеально работает с мобильных устройств



Всё для конверсии

Все инструменты для удержания клиента и конверсии в покупателя:

- Онлайн-консультант
- Удобное представление товаров
- Перс.раздел с поддержкой в чате
- Умный фильтр
- Сравнение товаров
- Проработанная корзина и оформление заказа
- SEO
- Поддержка ФЗ 152 (персданные)



Управление каталогом товаров

единый каталог товаров с CRM



SKU
идентификатор
товарной позиции



Единицы
измерения



Наборы
и Комплекты



Диапазон
цен



Типы цен



Фиксированные
скидки



Накопительные
скидки



Конструктор
скидок



Купоны

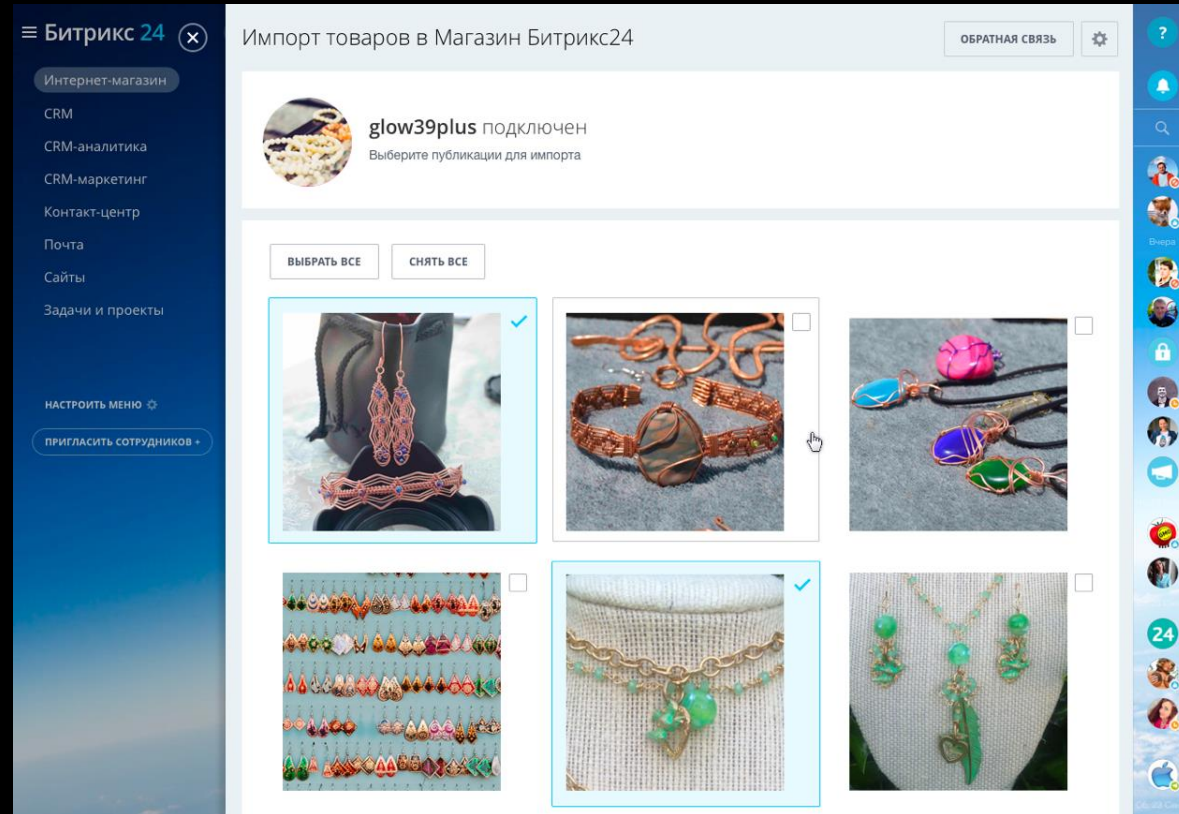


Импорт из
Instagram

Заказы из Instagram

Для тех, кто продает через Instagram

- Простое подключение Instagram
- Витрина остается в Instagram, управление заказами - в Битрикс24
- Синхронизация каталога товаров Instagram с Битрикс24
- Всё в CRM
- Быстрое создание лендинга под товар на Битрикс24.Сайтах



Выйдет в ноябре

Склады и остатки

Главная страница | Оформление заказа | Natalia

gamemart.org/personal/order/make/

Регион доставки [изменить](#)

Тип плательщика: Физическое лицо
Местоположение: Москва, Московская область, Центр, Россия

Доставка [изменить](#)

Самовывоз 0 руб.

Самовывоз

Пункты самовывоза:

пр. Московский д. 51

Склад
Адрес: пр. Московский д. 51
Телефон: 8 (495) 212 85 06
Режим работы: Пн-Пт. с 9:00 до 20:00, Сб.-Вс. с 11:00 до 18:00
Описание: Здесь вы найдете одежду ведущих производителей мира

[Выбрать](#)

[Назад](#) [Далее](#)

Оплата [изменить](#)

Яндекс.Деньги

Покупатель

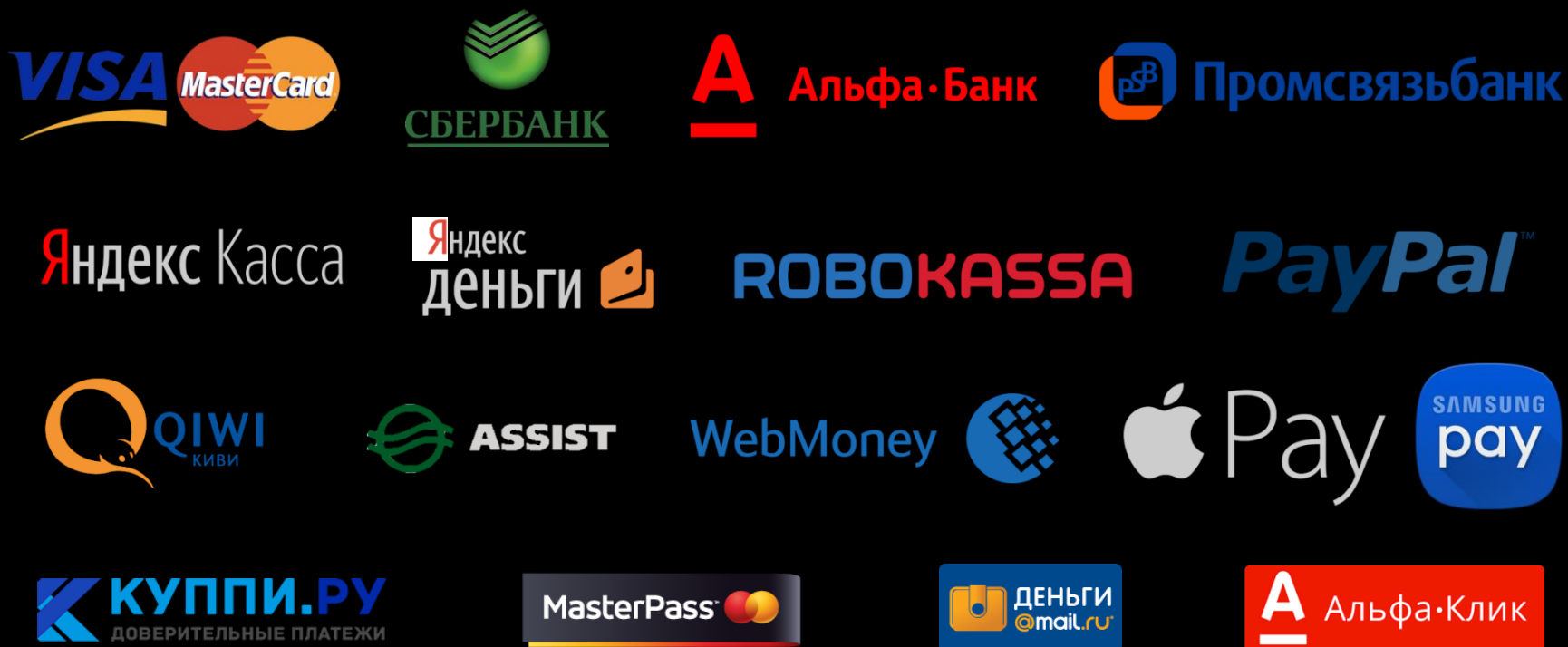
Товаров на: 4 999 руб.
Доставка: бесплатно
Итого: 4 999 руб.

Поддержка
нескольких складов

Учет остатков на
складе

Складской учет
(документы)

Платежные системы



Службы доставки



НОВА
ПОШТА



Кассы и чеки

- Кассовый чек (автоматом передается в ОФД) в соответствии с ФЗ-54
- Поддержка физической кассы
- Поддержка облачной кассы (АТОЛ, Orange DATA)
- Поддержка кассы через 1С

The logo for ATOL, featuring the word "ATOL" in a bold, red, sans-serif font.The logo for 1C, featuring a large, white, stylized "1" followed by a "C" that has a registered trademark symbol (®) to its upper right.

Управление продажами в CRM

Впервые Интернет-магазин и CRM представляют собой единое целое!

Заказы из интернет-магазина сразу попадают в CRM

Клиент видит всю историю заказа в персональном разделе магазина

Все коммуникации с клиентом ведутся в CRM и сохраняются в таймлайне

The screenshot displays a CRM interface for a specific order. On the left is a sidebar menu with categories like 'Моя компания', 'CRM', 'Интернет-магазин', 'Бизнес-процессы', 'Сотрудники', 'Время и отчеты', 'Компания', 'Сервисы', 'Приложения', '1С + CRM Битрикс24', 'Открытые линии', 'Телефония', 'Настройки', 'SMS.RU', and 'Ещё'. The main area shows 'Заказ ID (33), № 33' with a status bar (Новый, Оплачен, Обработан, Отправлен, Завершить обработку отг...). Below this are tabs for 'Общие', 'Товары', 'Оплаты', 'Чеки', 'Отгрузки', 'Роботы', 'Анализ заказа', 'История', and 'Приложения'. The 'Общие' tab is active, showing 'ПАРАМЕТРЫ ЗАКАЗА' (Summa 8 896 руб., Created 26 Feb 2018), 'ПОКУПАТЕЛЬ' (Client: Екатерина Шеленкова), 'КОММЕНТАРИЙ ПОКУПАТЕЛЯ' (SMS), and 'ОТВЕТСТВЕННЫЙ'. On the right, a 'Таймлайн' (Timeline) shows communication events: 'Запланировано' (Planned), 'Статус изменен' (Status changed) from 'Обработан' to 'Отправлен', 'SMS-сообщение доставлено' (SMS message delivered) with the text 'Товар подготовлен и отгружен!', and 'Статус изменен' (Status changed) from 'Новый' to 'Обработан'. A 'Исходящий звонок' (Outgoing call) is also shown as successful.

Обмен с 1С

Двухнаправленный обмен
с 1С в режиме реального
времени

Битрикс24[⌚]



Контакты



Компании



Товары



Заказы

1С[®]



Анализируйте продажи

План продаж

План продаж

Выберите период на выполнение плана: Месяц Сентябрь 2017

Укажите цель для плана продаж: Сумма сделок

Выполняют план: Сотрудники

Наталья Грихина × Александр Сандровский × Антон Долганин ×
Александр Патрушев × Константин Колесниченко × + добавить еще

Наталья Грихина менеджер оптовых продаж	Например: 50 000
Александр Сандровский менеджер оптовых продаж	Например: 50 000
Антон Долганин менеджер оптовых продаж	Например: 50 000
Александр Патрушев менеджер оптовых продаж	Например: 50 000
Константин Колесниченко менеджер оптовых продаж	Например: 50 000

СОХРАНИТЬ ОТМЕНИТЬ

Динамика коммуникационной нагрузки | Нагрузка по менеджерам

Ставьте **цель** каждому сотруднику, отделу или всей компании

Ставьте план по **деньгам** или **количеству сделок**

Следите за скоростью выполнения плана

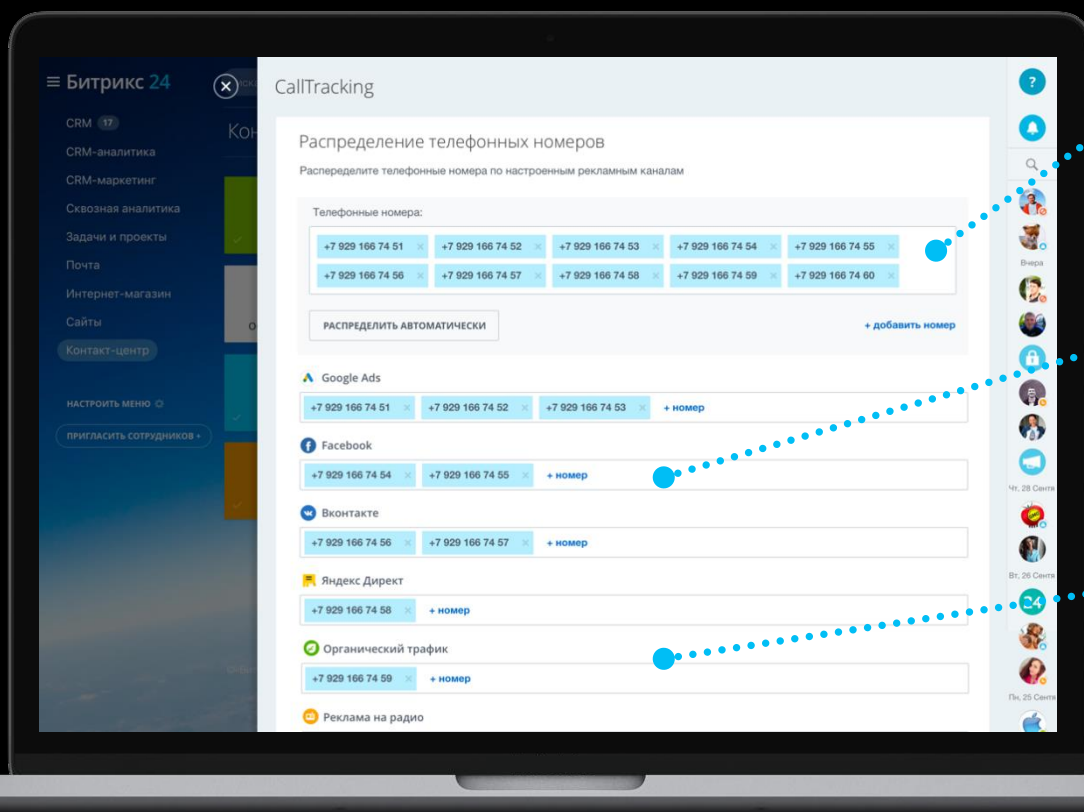
Выйдет в ноябре



Бесплатный Call Tracking

Включить Call Tracking просто!

Всё работает без настроек и интеграции!



1

Занести свои телефонные номера подключенные к Битрикс24 или взять пакет номеров

2

Настроить источники рекламы для учета

3

Использовать Битрикс24. Сайты или поставить код на сайт

Call Tracking в Битрикс24 🕒

Без расходов на интеграцию!

- 🔄 Подмена номера телефона на сайте в зависимости от рекламного источника
- 🔄 Сравнение эффективности рекламных каналов
- 🔄 Все лиды и сделки в CRM сохраняются с источником звонка

Call Tracking уже встроен
в Битрикс24. Сайты и Магазины

Выйдет в ноябре

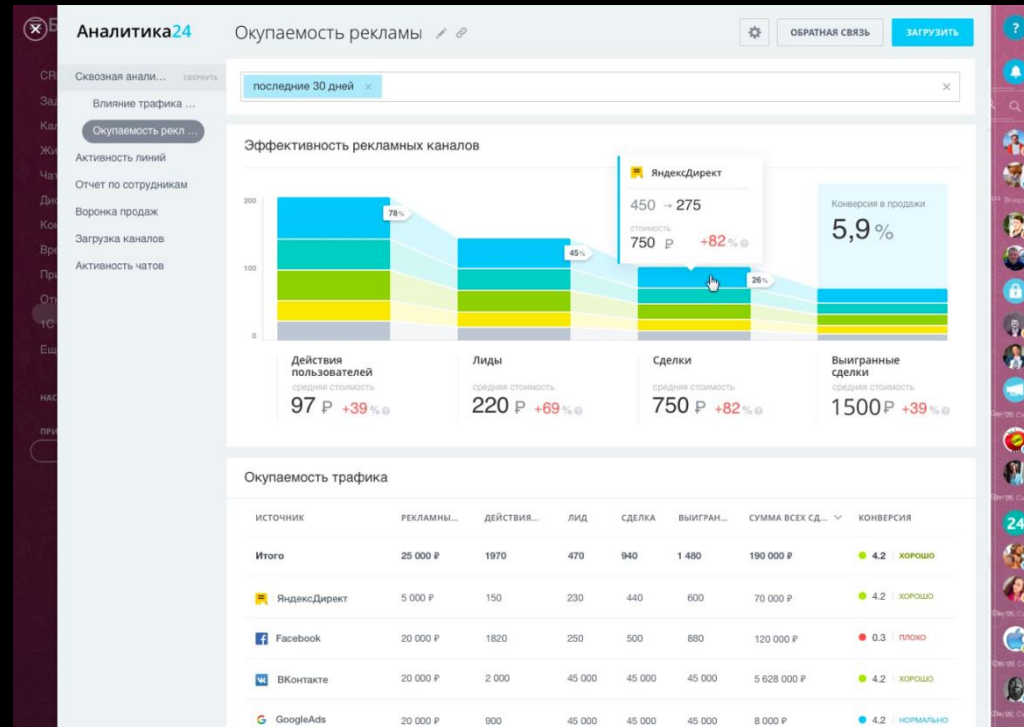


Сквозная аналитика

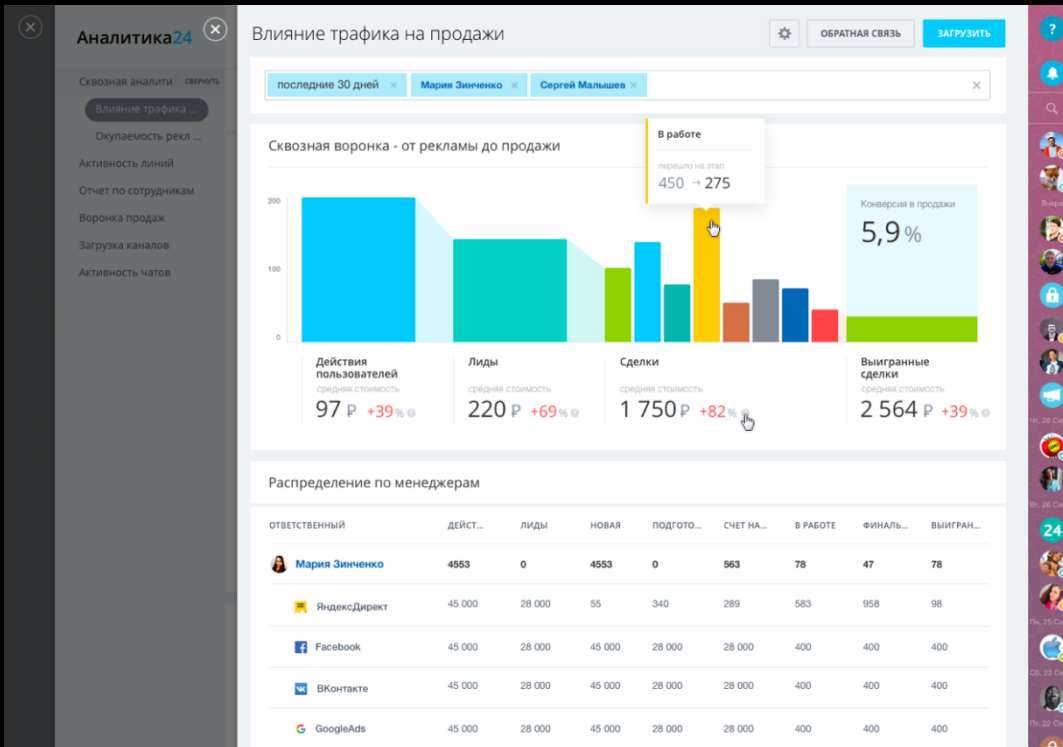
Отчет «Окупаемость рекламы»

Отвечает на вопросы:

- Общая конверсия в продажи
- Конверсия в продажи с каждого рекламного канала
- Затраты: сколько потрачено на рекламу, чтобы получить действие, лид и сделку
- Сумма продаж по каждому каналу
- Оценка конверсии из трафика в продажи для каждого канала
- Рост по каждому этапу воронки
- Эффективность повторных продаж



Отчет «Влияние трафика на продажи»



Отвечает на вопросы:

- Конверсия в продажи
- Затраты на рекламу для действия, лида, сделки, выигранной сделки
- Оценка конверсии из трафика в продажи для каждого сотрудника
- Рост по каждому этапу воронки

Битрикс24. Сквозная аналитика

Точно отвечает на вопрос, какой трафик лучше всего конвертируется в продажи

- 2 ключевых отчёта
- Объединяет все рекламные каналы
- Автоматическая загрузка расходов по каналам
- Автоматический трекинг всех лидов и сделок
- Подключение своих каналов
- Полная картина всего процесса: от трафика до продаж
- Без интеграции



Все каналы в Битрикс24 уже подключены!

Легко подключить свои каналы

Выйдет в ноябре

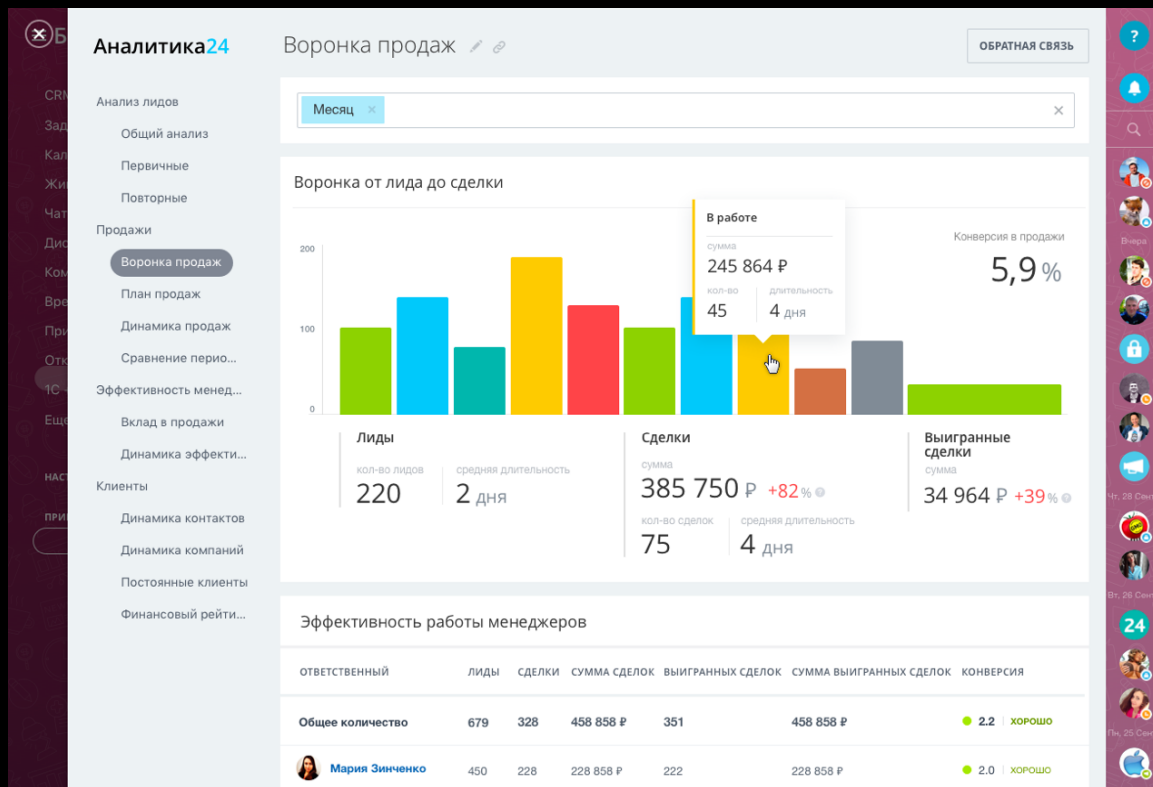


CRM-аналитика

Битрикс24 . CRM-аналитика

для управленческих и кадровых решений

- Готовые отчеты
 - Анализ в разрезе по любому свойству CRM
 - Детальный отчет по каждому показателю
- возможность «развернуть» показатель и увидеть, из чего он «собран»





Искусственный интеллект

AI, Artificial Intelligence - компьютерные системы, выполняющие творческие функции: понимание языка, обучение, способность рассуждать, решать проблемы

Википедия

Выйдет в ноябре

AI24 В CRM

AI24 в CRM

Скоринг - прогноз вероятности, что лид конвертируется в сделку и сделка завершится успешно



Измеряется от 0% до 100%



Рассчитывается автоматически при любом изменении лида или сделки



Для прогнозирования используются:

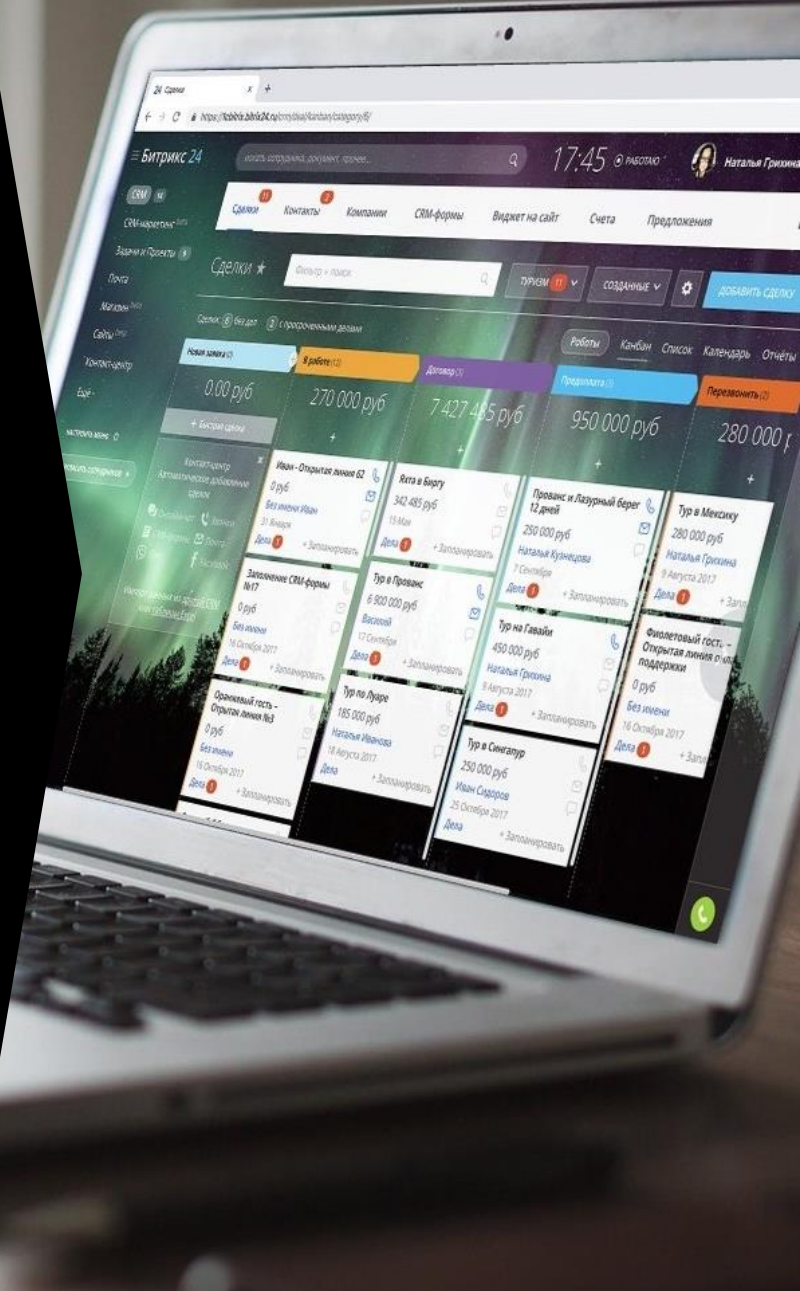
свойства и стадии

письма и тексты писем

звонки и расшифровка разговоров

диалоги чатов

временные параметры и другие



Выйдет в ноябре

AI24 в CRM-маркетинге

AI24 для сегментации клиентов

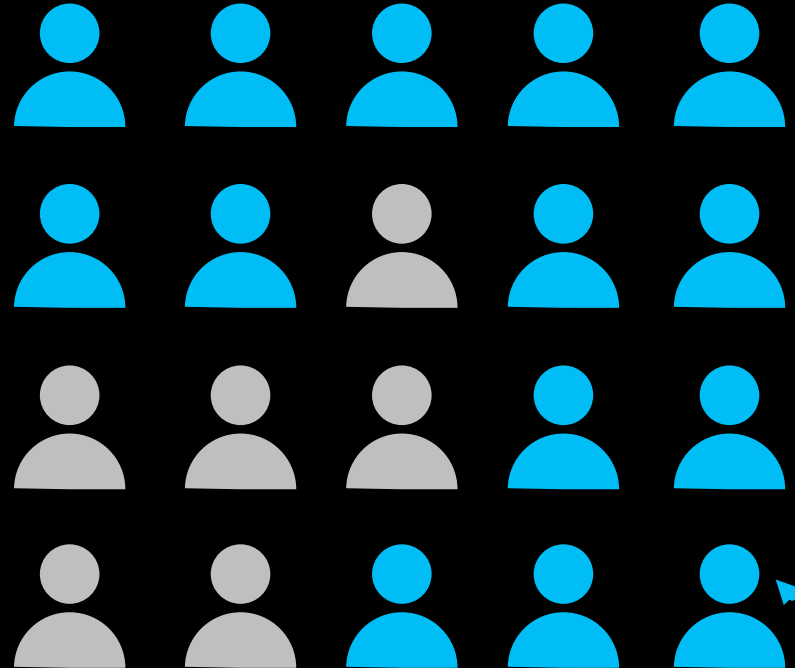
Кому перспективно показывать рекламу

Битрикс24.AI определяет два сегмента из базы контактов:

I. Перспективный клиент - показывать рекламу
вероятность новой сделки выше 75%

II. Не рекламировать - поставить в исключения
вероятность новой сделки ниже 75%

Аудитория для рекламы будет пополняться автоматически.



Вы потратите деньги на рекламу только тем, кто потенциально готов купить.

Обсудим? 😊

bitrix24.ru

Создайте свой
Битрикс24 прямо
сейчас 😊



Дмитрий Мартынов
Директор, Альфатим