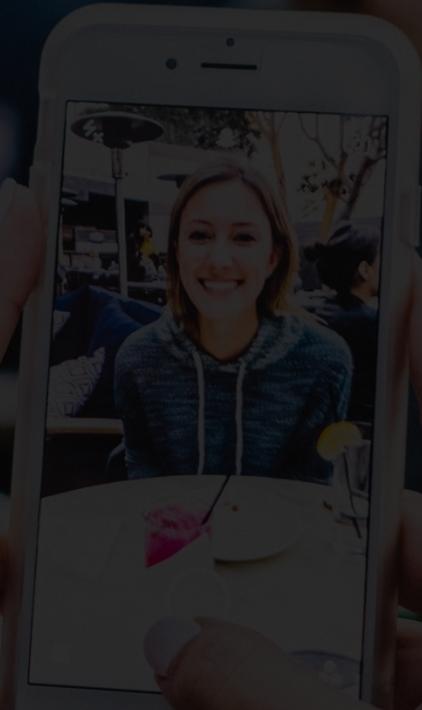


КАК НАУЧИТЬСЯ СОХРАНЯТЬ КЛИЕНТОВ

И ПОВЫСИТЬ ПОВТОРНЫЕ ПРОДАЖИ

Мы живем в цифровом мире

Присутствие компании в Интернете - это уже не мода, это условие выживания в бизнесе.



Клиенты
используют
все больше
каналов для
общения



Звонки



Мессенджеры



Соцсети



Почта

Главное, чтобы было удобно! 🙄

Чтобы отвечали быстро! 😊

Чтобы был персональный подход 😎

...

Они ждут того же от общения с компаниями

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.



Не работают с
повторными продажами



Как использовать плюсы цифрового мира, чтобы:



Получать больше
обращений



Влюблять в себя
клиентов



Не терять клиентов



Больше продавать

Битрикс24  **CRM**

помогает продавать больше



24 ⌚

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

Все каналы коммуникаций – в CRM

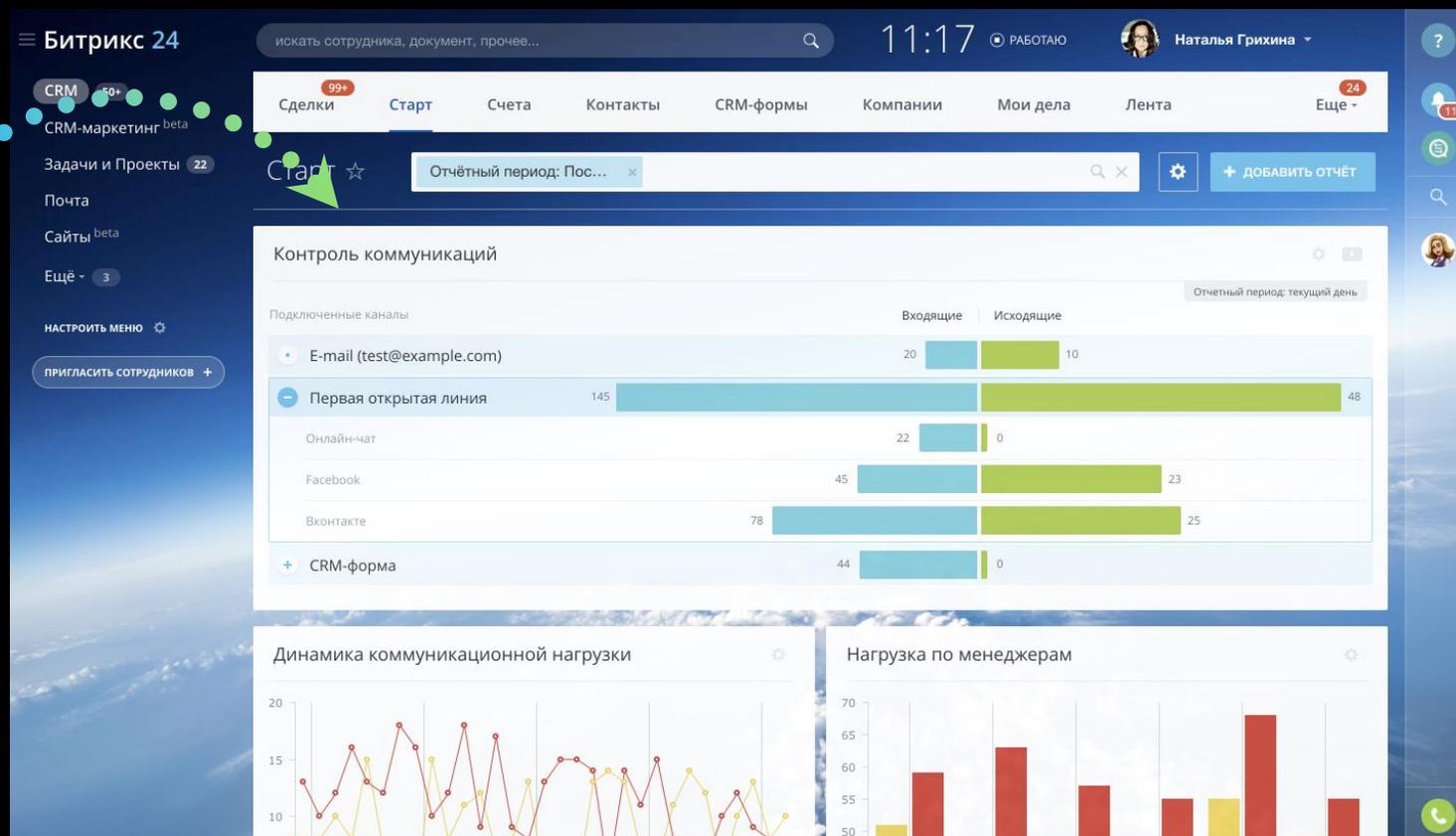
любой контакт с клиентом автоматически заносится в CRM

Всё автоматически сохраняется в CRM:

- телефонные звонки
- электронная почта
- переписка в соцсетях и мессенджерах
- чаты на сайте
- заявки с сайта
- обратный звонок с сайта
- визитки

Просто включите трекинг каналов и выполняйте рекомендации CRM 😊

Битрикс24.CRM поможет использовать все возможности продать



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

Легко и удобно

простое и понятное управление

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface in a Kanban view. The top navigation bar includes 'Сделки' (Deals) with a notification badge, 'Старт', 'Счета', 'Контакты', 'CRM-формы', 'Компании', 'Мои дела', 'Лента', and 'Еще'. The main area shows a Kanban board with columns for deal stages: 'Новая заявка (11)', 'В работе (3)', 'Договор (2)', 'Предоплата (2)', and 'Подготовка документов'. Each card in the board lists deal details such as name, value, manager, and date. A search bar and filters are visible above the board. The bottom status bar shows 'Сделка успешна', 'Сделка провалена', and 'Анализ причины провала'.

Новая заявка (11)	В работе (3)	Договор (2)	Предоплата (2)	Подготовка документов
0 руб	797 485 руб	570 000 руб	530 000 руб	680 000 руб
Иван - Открытая линия 62 0 руб Без имени Иван 31 Января Дела + Запланировать	Яхта в Биргу 342 485 руб 15 Мая Дела + Запланировать	Тур на Гавайи 450 000 руб Наталья Грихина 9 Августа 2017 Дела + Запланировать	Тур в Мексику 280 000 руб Наталья Грихина 9 Августа 2017 Дела + Запланировать	Тур в Испанию 250 000 руб Наталья Грихина 9 Августа 2017 Дела + Запланировать
79114545601 - Входящий звонок 0 руб Без имени 22 Ноября 2017 Дела + Запланировать	Тур по Луаре 185 000 руб Наталья Иванова 18 Августа 2017 Дела + Запланировать	Тур во Францию 120 000 руб 1 Февраля Дела + Запланировать	Тур в Сингапур 120 000 руб 17 Января Дела + Запланировать	Тур в Австралию для Натальи 430 000 руб Наталья 7 Февраля Дела + Запланировать
Заполнение CRM-формы #68 0 руб Филипп Соловьев 7 Сентября 2017 Дела + Запланировать	Тур в Японию 270 000 руб Николай Кузнецов 20 Сентября 2017 Дела + Запланировать			

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

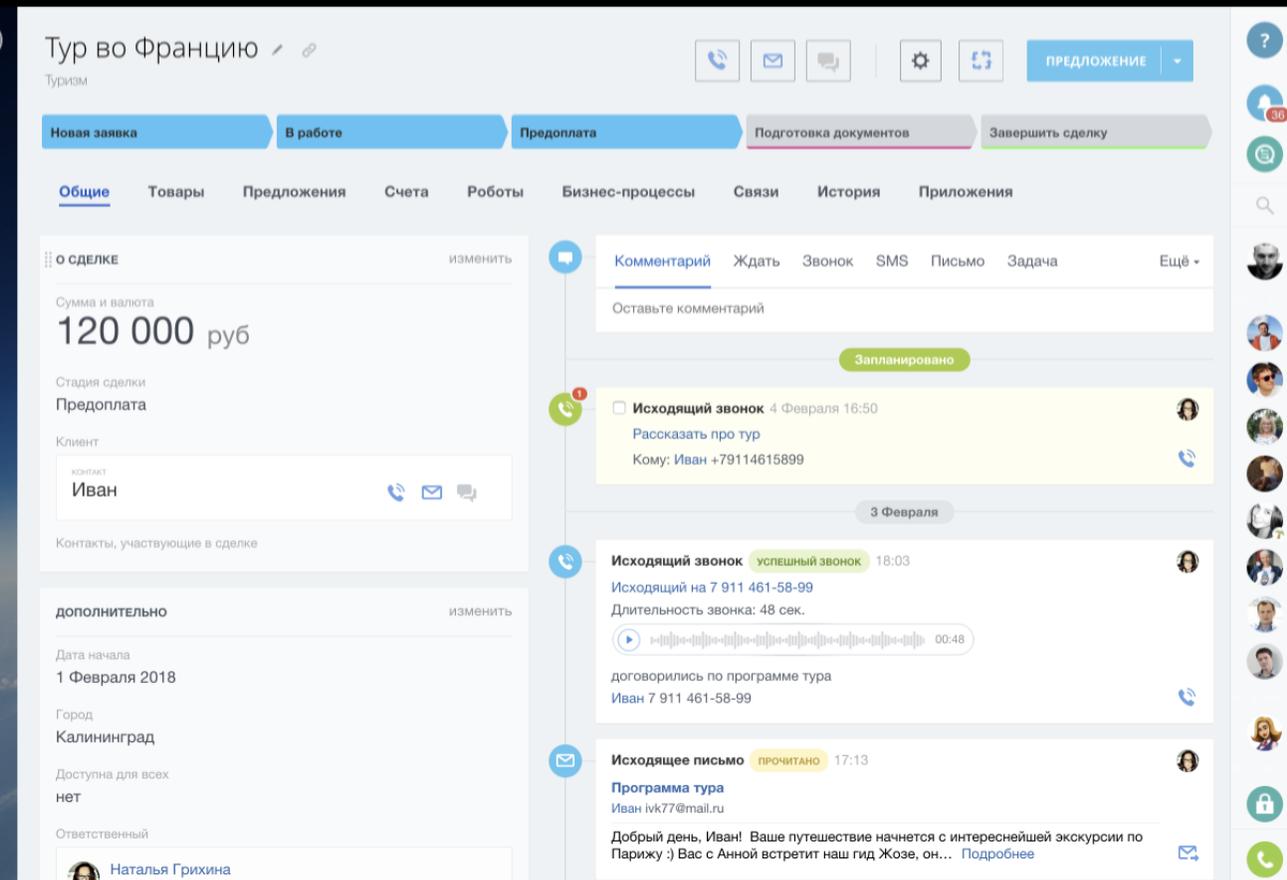
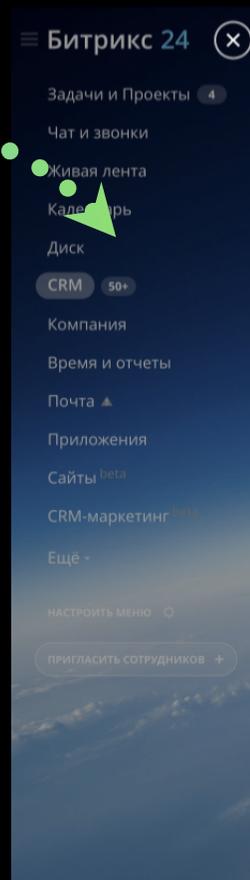
Вся история взаимоотношений с клиентом

Все коммуникации с клиентами в реальном режиме времени:

Письма, Звонки, SMS, Чаты

Удобное редактирование «на лету»

Таймлайн (история и планы)





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

🔍 x

СОЗДАННЫЕ ▾



+ ДОБАВИТЬ СДЕЛКУ

Сделки: 12 без дел 1 с просроченными делами

Канбан Список Отчёты

Новая (5)

77 200 руб.

CRM-форма "Заявка на проект"
23 000 руб.
Екатерина Шеленкова
22 Февраля
Дела 1 + Запланировать

Заполнение CRM-формы #96
12 000 руб.
22 Февраля
Дела 1 + Запланировать

Екатерина
0 руб.
22 Февраля
Дела 1 + Запланировать

Заполнение CRM-формы "Заявка на проект"

Подготовка документов (3)

162 000 руб.

Дизайн-проект гостиной
30 000 руб.
22 Февраля
Дела 1 + Запланировать

Заполнение CRM-формы #94
12 000 руб.
22 Февраля
Дела 1 + Запланировать

Интересует проект дома
120 000 руб.
22 Февраля
Дела 1 + Запланировать

Счёт на предоплату (2)

35 000 руб.

Заполнение CRM-формы #98
15 000 руб.
22 Февраля
Дела 1 + Запланировать

CRM-форма "Заявка"
20 000 руб.
22 Февраля
Дела 1 + Запланировать

В работе (2)

52 000 руб.

1Лазурный гость №3 - Открытая линия магазин одежды
20 000 руб.
22 Февраля
Дела 1 + Запланировать

проверка исправлений по товарам
32 000 руб.
22 Февраля
Дела 1 + Запланировать

Финальный счёт

0 р

Заполнение CRM "Заявка"
0 руб.
22 Февраля
Дела 1



Счетчики

не нужно учиться работать с CRM

Счетчики вовремя напомнят
и подскажут менеджеру, что делать

Просто следите за счетчиками!
К концу рабочего дня их быть
не должно 😊

Битрикс 24

искать сотрудника, документ, прочее...

16:37 РАБОТАЮ Наталья Грихина

CRM 11

CRM-маркетинг beta

Задачи и Проекты 1

Почта

Сайты beta

Ещё

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ

Сделки 9

Старт Счета Контакты CRM-формы Компании Мои дела Лента

Сделки

Сделки в работе + поиск

ТУРИЗМ 6

СОЗДАННЫЕ

+ ДОБАВИТЬ СДЕЛКУ

Сделки: 5 без дел 1 с просроченными делами

Канбан Список Календарь Отчёты

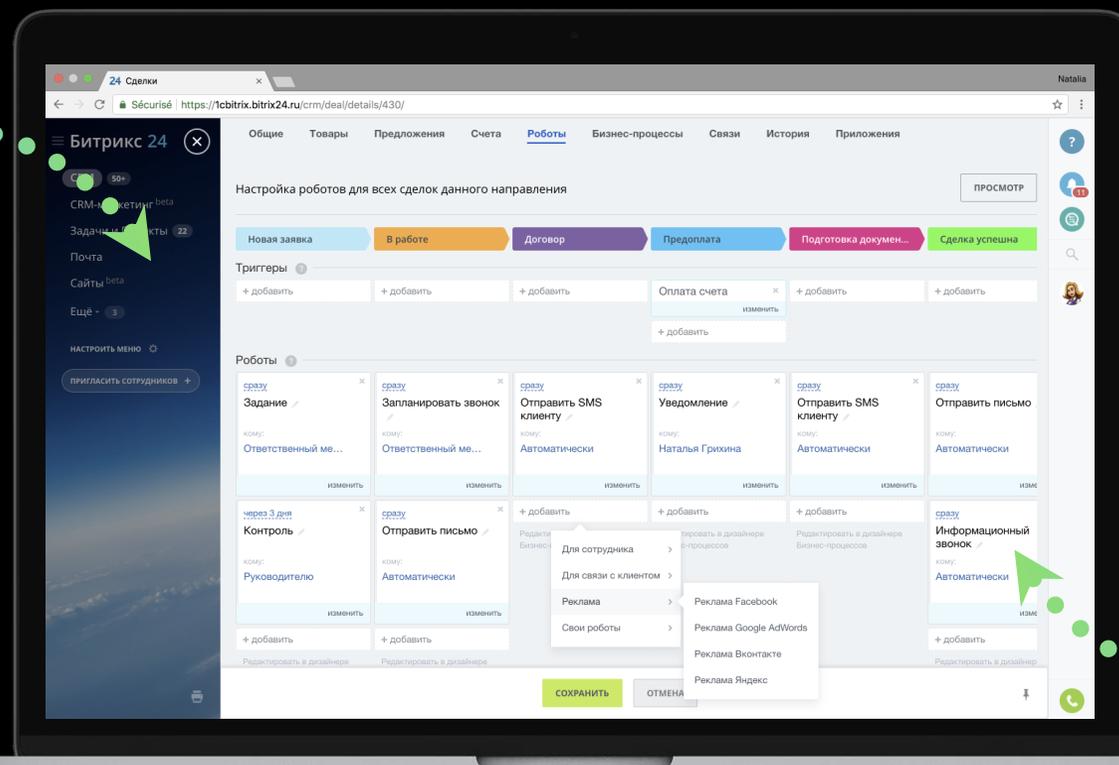
Новая заявка (11)	В работе (3)	Договор (2)	Предоплата (2)	Подготовка документов
0 руб	797 485 руб	564 000 руб	530 000 руб	680 000 руб
Иван - Открытая линия 62 0 руб Без имени Иван 31 Января Дела + Запланировать	Яхта в Биргу 342 485 руб 15 Мая Дела 1 + Запланировать	Тур на Гавайи 450 000 руб Наталья Грихина 9 Августа 2017 Дела 1 + Запланировать	Тур в Мексику 280 000 руб Наталья Грихина 9 Августа 2017 Дела 1 + Запланировать	Тур в Испанию 250 000 руб Наталья Грихина 9 Августа 2017 Дела 1 + Запл.
79114545601 - Входящий звонок 0 руб Без имени 22 Ноября 2017 Дела + Запланировать	Тур по Луаре 185 000 руб Наталья Иванова 18 Августа 2017 Дела + Запланировать	Тур во Францию 114 000 руб 1 Февраля Дела 1 + Запланировать	Тур в Сингапур 250 000 руб Иван Сидоров 25 Октября 2017 Дела + Запланировать	Тур в Австралию для Натальи 430 000 руб Наталья 7 Февраля Дела 1 + Запл.
Заполнение CRM-формы #68 0 руб Филипп Соловьев 7 Сентября 2017 Дела + Запланировать	Тур в Японию 270 000 руб Николай Кузнецов 20 Сентября 2017 Дела 1 + Запланировать			
79223571665 - Входящий				

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

CRM-маркетинг

увеличивает шансы первой и повторных сделок

- Сегментация клиентской базы
динамические и статические сегменты
- Рассылки email
- Рассылки sms
- Голосовой обзвон
- Рассылки сообщений в чаты
- Таргетированная реклама в соцсетях
и поисковиках

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface for configuring a marketing campaign. The top navigation bar shows the Bitrix24 logo, a search bar, the time 13:02, and the user's name, Екатерина Шеленкова. The left sidebar contains a menu with categories like CRM, CRM-маркетинг, and various tools. The main content area is titled "Поздравление 01 от 13 сентября 2017". It includes a "Сегменты получателей:" section with a dropdown menu currently set to "Все покупатели" and a "+ выбрать сегмент" button. Below this, it shows "Получателей на текущий момент: 875 583" and an "ИСКЛЮЧЕНИЯ" link. The "Тема письма:" field is set to "Тема письма для получателя". The "Тело письма:" section has "Редактировать" and "Просмотреть" buttons. A preview of the email content is shown, featuring a "МАГАЗИН" logo, a phone number "8 495 212-85-06", and a promotional banner for a "ВЕСЕННЯЯ АКЦИЯ!" with "скидки до 75%". The banner image shows a woman with a flower crown. On the right side of the preview, there are "БЛОКИ" and "СТИЛИ" tabs, with "Текст" selected. The right sidebar contains various communication and system icons.

Повторные продажи

Увеличение конверсии в продажи

Генератор продаж

Повторные лиды и сделки

Расписание запуска

Живая лента

Чат и звонки

Диск

Компания

Время и отчеты

Приложения

Открытые линии

Мой тариф

Сайты beta

1С + CRM Битрикс24

Сделки 50+

Еще ...

настроить меню

пригласить сотрудников +

Отправка

"Повторные лиды - день рождения" готовы к запуску!

@

Запуск: Позже вручную

Ежедневно

Позже вручную

Запланировать

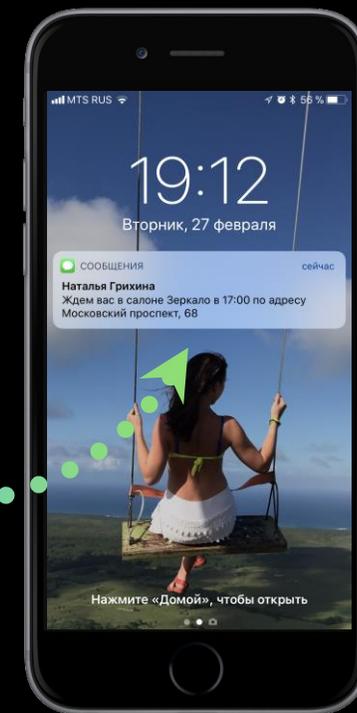
СОХРАНИТЬ

Бронирование ресурсов

идеально для сферы услуг

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface for a beauty salon. The main window is titled "Стрижка и укладка" (Haircut and styling) and shows a workflow with stages: "Не обработан" (Not processed), "В работе" (In progress), "Отправлено ком..." (Sent to manager), "Не обработан" (Not processed), and "Некачественный" (Poor quality). Below the workflow, there are tabs for "Карточка" (Card), "Товары" (Goods), "Счета" (Accounts), "Предложения" (Offers), "Автоматизация" (Automation), "Связи" (Connections), and "История" (History). The "Карточка" tab is active, showing details for a deal named "Стрижка и укладка". The deal is scheduled for "03 марта 2018" at "17:15". The service is "Стрижка с укладкой" (Haircut with styling) with a duration of "00:45". The resource is "Илья Карпов". A summary shows a total of "5 200". A calendar view is visible at the bottom, showing a grid for "24 Апрель, Вторник" and "25 Апрель, Среда". A green arrow points to a specific time slot on the calendar.

Напоминание клиенту
(с помощью роботов CRM)



Удобное резервирование
времени сотрудника

Печать документов в CRM

Создание и печать любых документов по шаблону: счетов, актов, товарных накладных, счетов-фактур, доверенностей, договоров

Создание своих шаблонов

Редактирование шаблона в любом текстовом редакторе (Word, Google Docs и др.)

CRM 50+

CRM-маркетинг beta

Задачи и Проекты 22

Почта

Счета beta

Ещё

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ +

ООО Визор

Готовая мебель

В обработке

Общие ТОВАРЫ

ВЫБРАТЬ ТОВАР

Наименован

1. Диван Комф

Добавить строку

Акт (Россия) 11

АКТ № 11 от 26.06.2018

Исполнитель:

Заказчик:

№	Наименование работ, услуг	Кол-во	Ед	Цена	Сумма
1	Диван Комфорт	3	шт	74100	222300

Итого: 222 300 руб
Итого к оплате: 222 300 руб

Общая стоимость выполненных работ, оказанных услуг: Двести двадцать две тысячи триста рублей 00 копеек

Заказчик не имеет претензий по срокам, качеству и объему товаров и услуг.

Исполнитель: ИИН: КПП: Адрес: Р/с: К/с: Банк: БИК: Телефон: 79118585222

Заказчик: ИИН: КПП: Адрес: Р/с: К/с: Банк: БИК: Телефон: 322223

М.П. / расшифровка подписи М.П. / расшифровка подписи

скачать в формате: PDF DOC

с подписями и печатью

Публичная ссылка

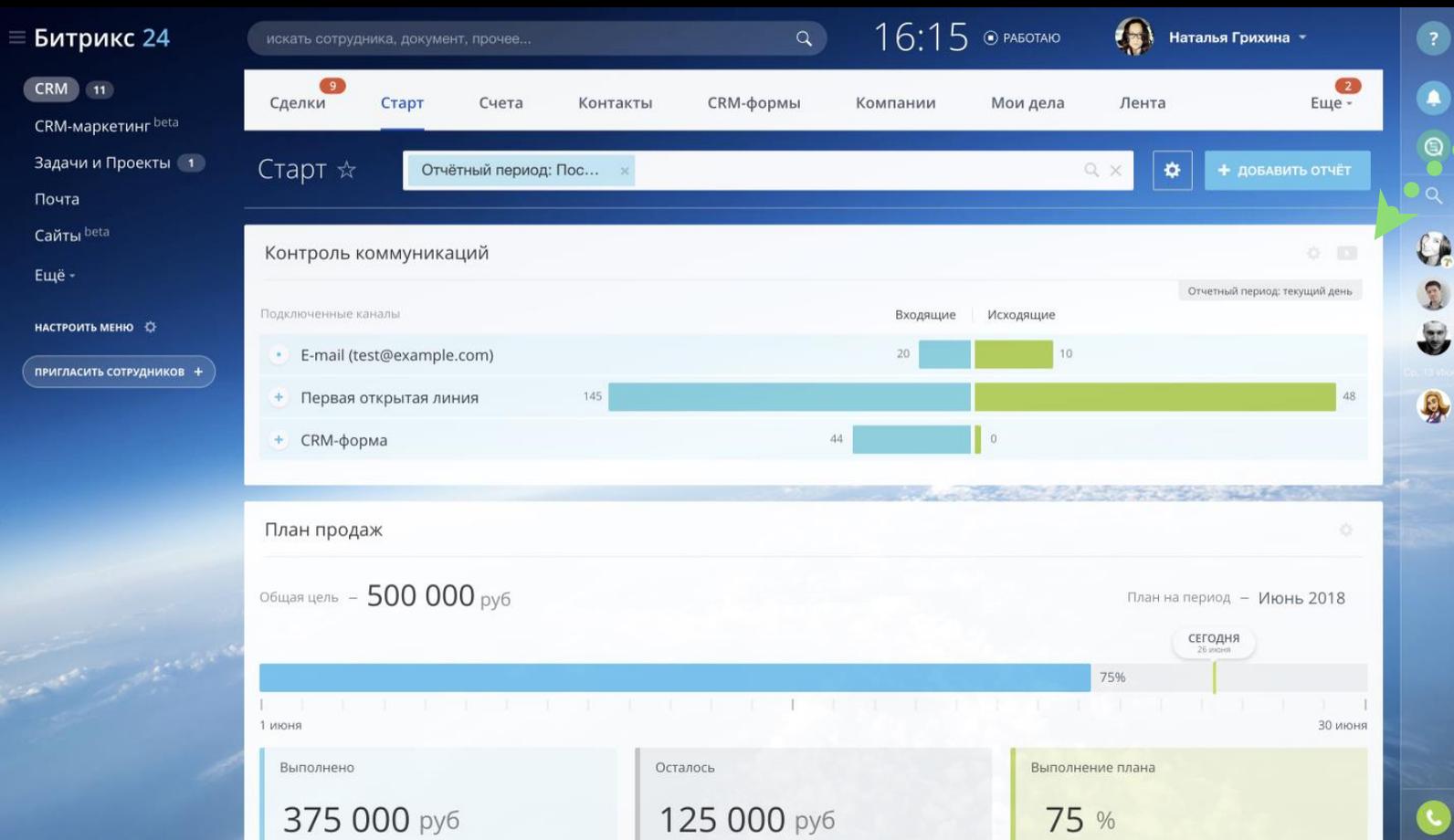
Редактировать шаблон

Редактировать документ

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

ОТПРАВИТЬ

Отчеты и аналитика



Отчеты по каналам
Отчеты по продажам
План продаж
Воронка продаж
Конструктор отчетов

Интеграция с 1С

двунаправленный обмен

Битрикс24[Ⓜ]

Двунаправленный обмен данными

В реальном режиме времени

Поддержка 1С:Бухгалтерия 3,
1С:Управление торговлей 10.3, 11
и 1С:УНФ 1.6



Контакты



Компании



Товары



Заказы



Битрикс24 CRM

помогает продавать больше



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



CRM сама ведет клиента по воронке продаж и подсказывает менеджеру, что делать



Роботы отправляют клиентам письма, sms, показывают рекламу и автоматизируют продажи



CRM-маркетинг помогает усилить первичные и повторные продажи

Битрикс24 Контакт-центр

помогает любить клиентов



Битрикс24[⌚] Контакт-центр

помогает любить клиентов

Телефония



Аренда номера телефона



Привязка номера



Своя АТС



Запись разговоров



Голосовое меню IVR



Перенаправление вызова



Обзвон



Интеграция с CRM



Подключение аппарата



Rest API

Сайт



Онлайн-чат



CRM-форма



Обратный звонок

Отчеты и аналитика



Журнал звонков



История диалогов



Аналитические отчеты

Электронная почта



Веб-клиент



Интеграция с CRM



Интеграция с Задачами



Интеграция с Живой лентой



Интеграция с Чатом

Управление



Маршрутизация входящих



Автоответчик



Оценка качества



Рабочее время

Соцсети и мессенджеры



Вконтакте



Facebook



Instagram



Viber



и другие



Права доступа



Шаблоны ответов



Соответствие Ф3-152



Мобильный Контакт-центр

Все коммуникации с клиентами

Простое подключение всех современных каналов коммуникаций с клиентами

Всё автоматически фиксируется в CRM

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. At the top, the header includes the Bitrix24 logo, a search bar, the time (13:02), the status (РАБОТАЮ), and the user's name (Екатерина Шеленкова). The main content area is titled 'Контакт-центр' and features a central message: 'Все способы контакта с вашими клиентами! Обрабатывайте все каналы внутри Битрикс24'. Below this message is a grid of 12 colorful buttons, each representing a communication channel and marked with a checkmark to indicate it is active. The channels are: Почта (green), Виджет на сайт (orange), Телефония (light blue), Форма на сайт (teal), Обратный звонок (red), Facebook сообщения (dark blue), Facebook комментарии (medium blue), VK (blue), Telegram (light blue), Instagram (pink), Viber (purple), and Skype, Slack... (blue). On the left side, a vertical navigation menu lists various CRM modules, with 'Контакт-центр' highlighted. On the right side, a vertical sidebar shows a list of user avatars and a '24' icon at the bottom.

Телефония

аренда номера или своя АТС

Битрикс 24

Тур во Францию

Новая заявка

Звонок на +79114615...

Иван

Дела

Рассказать про тур

04.02.2018 16:50:00

Сделки

Тур во Францию

120 000.00 руб

Предоплата

Предоплата

Ответственный:

Наталья Грихина

руководитель направления Битрикс24

Соединение установлено

Продолжительность разговора 00:44 мин.

РЕГУЛЯРНАЯ СДЕЛКА

Ничего не выбрано

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПОЛЯ

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

9 Августа 2017

Добрый день, Иван! Ваше путешествие начнется с интереснейшей экскурсии по Парижу :) Вас с Анной встретит наш гид Жозе, он... Подробнее

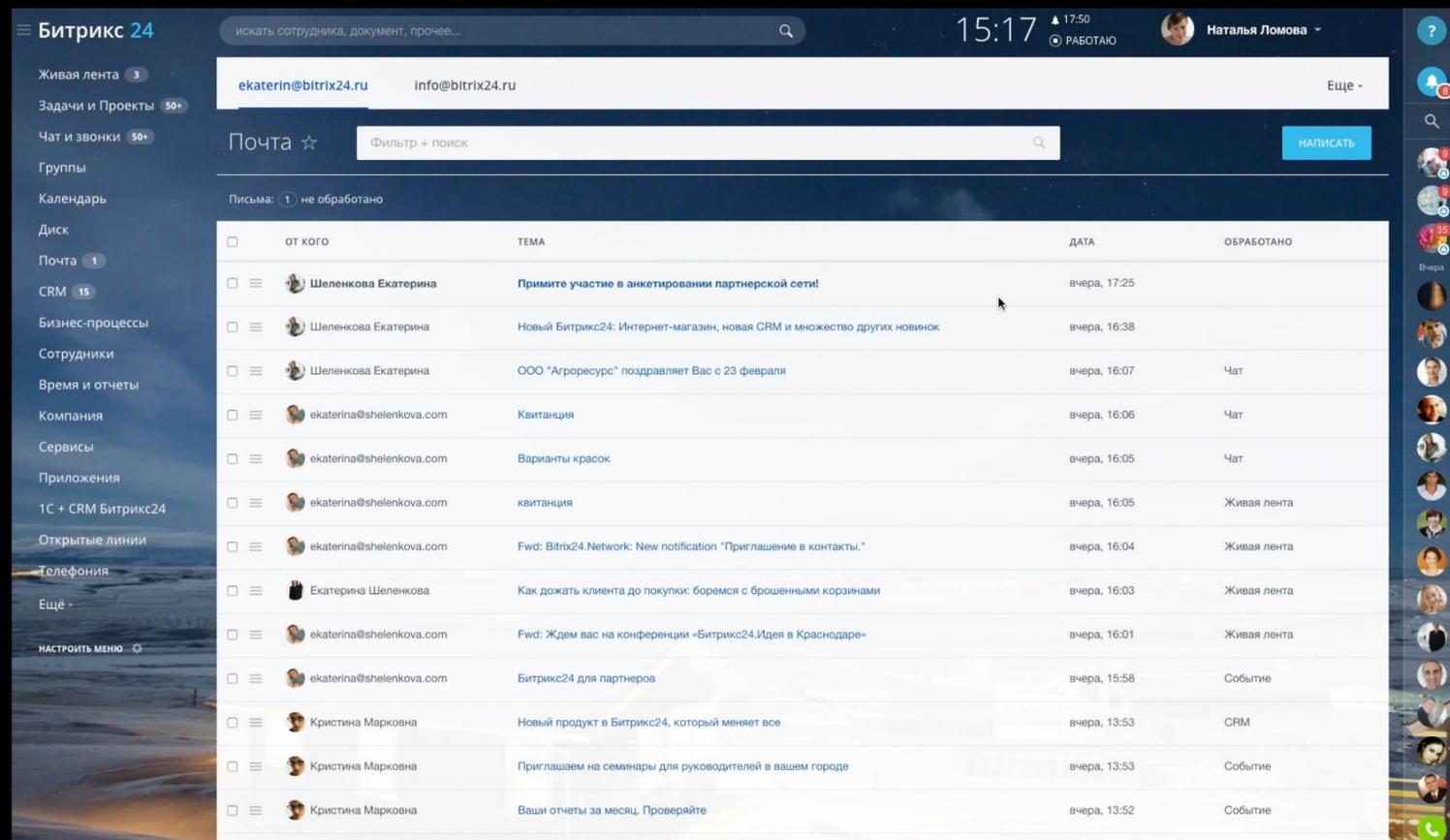
Подключите телефон к Битрикс24: можно арендовать телефонный номер, подключить свой телефон или даже собственную АТС. Настройте свой сценарий развития событий при обращении клиента

Всё сохранится в CRM

Битрикс24. Почта

встроенный веб-клиент

Сразу из письма легко
поставить задачу:
выбираете ответственного,
срок - и всё готово!



Битрикс 24

искать сотрудника, документ, прочев...

15:17 17:50 РАБОТАЮ Наталья Ломова

ekaterin@bitrix24.ru info@bitrix24.ru Ещё -

Почта ☆ Фильтр + поиск НАПИСАТЬ

Письма: 1 не обработано

	от кого	ТЕМА	ДАТА	ОБРАБОТАНО
<input type="checkbox"/>	Шеленкова Екатерина	Примите участие в анкетировании партнерской сети!	вчера, 17:25	
<input type="checkbox"/>	Шеленкова Екатерина	Новый Битрикс24: Интернет-магазин, новая CRM и множество других новинок	вчера, 16:38	
<input type="checkbox"/>	Шеленкова Екатерина	ООО "Агроресурс" поздравляет Вас с 23 февраля	вчера, 16:07	Чат
<input type="checkbox"/>	ekaterina@shelenkova.com	Квитанция	вчера, 16:06	Чат
<input type="checkbox"/>	ekaterina@shelenkova.com	Варианты красок	вчера, 16:05	Чат
<input type="checkbox"/>	ekaterina@shelenkova.com	квитанция	вчера, 16:05	Живая лента
<input type="checkbox"/>	ekaterina@shelenkova.com	Fwd: Bitrix24.Network: New notification "Приглашение в контакты."	вчера, 16:04	Живая лента
<input type="checkbox"/>	Екатерина Шеленкова	Как дожать клиента до покупки: боремся с брошенными корзинами	вчера, 16:03	Живая лента
<input type="checkbox"/>	ekaterina@shelenkova.com	Fwd: Ждем вас на конференции «Битрикс24.Идея в Краснодаре»	вчера, 16:01	Живая лента
<input type="checkbox"/>	ekaterina@shelenkova.com	Битрикс24 для партнеров	вчера, 15:58	Событие
<input type="checkbox"/>	Кристина Марковна	Новый продукт в Битрикс24, который меняет все	вчера, 13:53	CRM
<input type="checkbox"/>	Кристина Марковна	Приглашаем на семинары для руководителей в вашем городе	вчера, 13:53	Событие
<input type="checkbox"/>	Кристина Марковна	Ваши отчеты за месяц. Проверьте	вчера, 13:52	Событие

Открытые линии

подключите соцсети и мессенджеры к CRM

Подключение каналов коммуникаций обновить

Онлайн-чат

Ссылка: публичная ссылка не установлена
[изменить](#) [отключить](#)

Viber [развернуть](#)

Telegram [развернуть](#)

Вконтакте [свернуть](#) [отключить](#)

Выбор группы или публичной страницы или мероприятия шаг 2 из 3

Вы авторизованы как: **Грихина Наталья** [Удалить привязку](#)

Выберите группу или публичную страницу или мероприятие Вконтакте, которые необходимо подключить к Открытой линии Битрикс24:

Лучшие туры [подключить публичную страницу](#)

Самые необычные экскурсии [подключить группу](#)

Facebook: Сообщения [развернуть](#)

Facebook: Комментарии [развернуть](#)

Instagram [развернуть](#)

Битрикс24.Network [развернуть](#)

Skype, Slack, Office365 e-m... [развернуть](#)



Подключите ВКонтакте, Facebook, Instagram и другие цифровые каналы к Открытым линиям и отвечайте всем из единого чата своей компании

Все консультации из Открытых линий сразу же попадают в CRM. Вся история клиента в карточке CRM

Бесплатный чат на сайт

Поставьте чат на сайт и получайте контакты в CRM

Установите чат на свой сайт и отвечайте клиентам в режиме реального времени

Все контакты и история переписки автоматически сохранятся в CRM

COMPANY 24

OUR TOURS POPULAR TOURS DISCOUNT PURPOSES SERVICES GALLERY

ВСЕГО \$610.00

ПАРИЖ, ФРАНЦИЯ

Самый романтичный город планеты! Если вы не видели Париж, вы не видели мир!

ЗАКАЗАТЬ

← Открытая линия Лучшие туры везде ×

сегодня

Диалог №132

день добрый!

у вас есть туры по всей Франции, не только в Париж?

Наталья: день добрый! да, конечно, можем подобрать города, которые вы сами захотите посетить 😊

Представьтесь, пожалуйста

Иван

Электронная почта

+7 () - - -

ОТПРАВИТЬ

Заряжено Bitrix24®

Маршрутизация входящих

все звонки и сообщения распределяются между сотрудниками по правилам очереди

Настройка открытой линии ☆

Открытая линия Лучшие туры везде

Название открытой линии — Открытая линия Лучшие туры везде

Подключенные каналы коммуникаций — [WhatsApp] [Telegram] [VK] [Facebook] [Instagram] [SMS] [Email]

Маршрутизация обращения

1. Проверять клиента по базе CRM

Направлять обращение на ответственного сотрудника в случае идентификации клиента

Если клиент не найден в CRM — автоматически создать новый лид ⌵
(новый лид будет создан только при получении информации, необходимой для обратного обращения к клиенту)

Источник для нового лида — Источник открытой линии ⌵ ⓘ

Автоматически менять ответственного за лид, при ручном перенаправлении диалога на другого сотрудника

2. Очередь

Укажите ответственных сотрудников, которые будут отвечать на входящие обращения в этой открытой линии. Можно задать способ распределения обращений и время, через которую обращение будет автоматически перенаправлено на следующего в очереди.

Наталья Грихина × Олег Строкаты × Максим Сидоренко × Евгений Шеленков × Сергей Кулешов ×
Иван Филипов × Анна Одрага × Добавить еще

Распределение обращений между сотрудниками в очереди — равномерно ⌵ ⓘ

Удобная организация работы в компании

Распределение по очереди (на группу сотрудников), одновременно всем или равномерно

Автоответчик

Быстрые ответы

Учет рабочего времени при маршрутизации

Все звонки, письма и чаты автоматически сохраняются в CRM

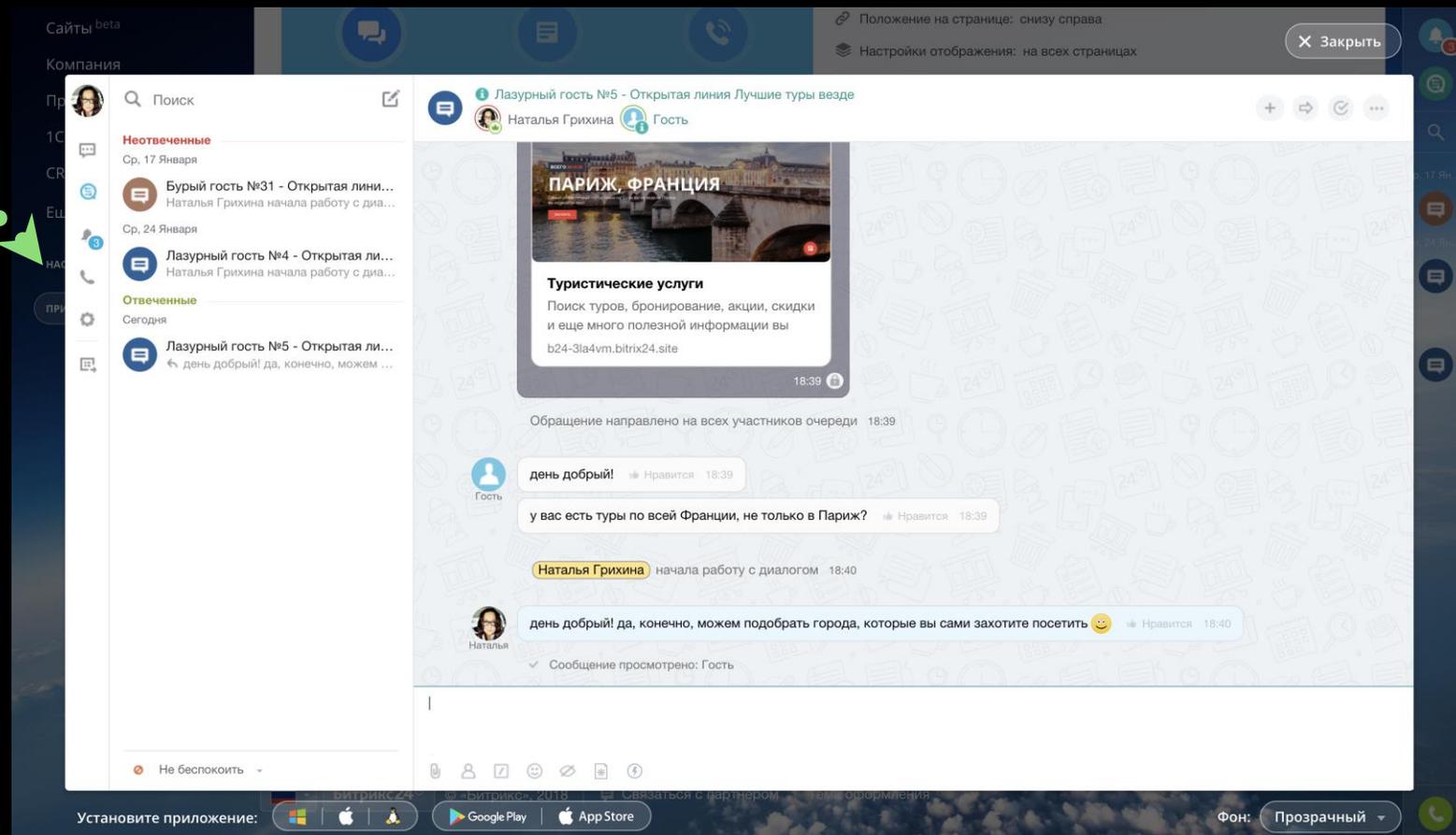
Персональное обслуживание

CRM узнает клиента всегда

Всегда видна история общения с клиентом

CRM узнает клиента даже между разными каналами коммуникаций

Автоматическое определение постоянных клиентов по ФИО, емейлу, телефону



Оценка качества

клиентом и руководителем

Отправлять запрос оценки качества обслуживания

1. Настройка текста для оценки качества в Онлайн-чате и Битрикс24.Network:

Текст для запроса оценки

ПОЖАЛУЙСТА, ОЦЕНИТЕ
КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ.
[ИЗМЕНИТЬ](#)



Положительная оценка

СПАСИБО ЗА ОЦЕНКУ!
[ИЗМЕНИТЬ](#)





Отрицательная оценка

ОЧЕНЬ ЖАЛЬ, ЧТО МЫ НЕ СМОГЛИ
ПОМОЧЬ ВАМ, МЫ ПОСТАРАЕМСЯ
СТАТЬ ЛУЧШЕ.
[ИЗМЕНИТЬ](#)



* - длина каждой фразы не должна превышать 100 символов.

2. Настройка текста для оценки качества в других каналах:

Текст для запроса оценки

Пожалуйста, оцените качество
обслуживания.
Отправьте: 1 - хорошо, 0 - плохо
[ИЗМЕНИТЬ](#)



Положительная оценка

Спасибо за оценку!
[ИЗМЕНИТЬ](#)



Отрицательная оценка

Очень жаль, что мы не смогли
помочь вам, мы постараемся
стать лучше.
[ИЗМЕНИТЬ](#)

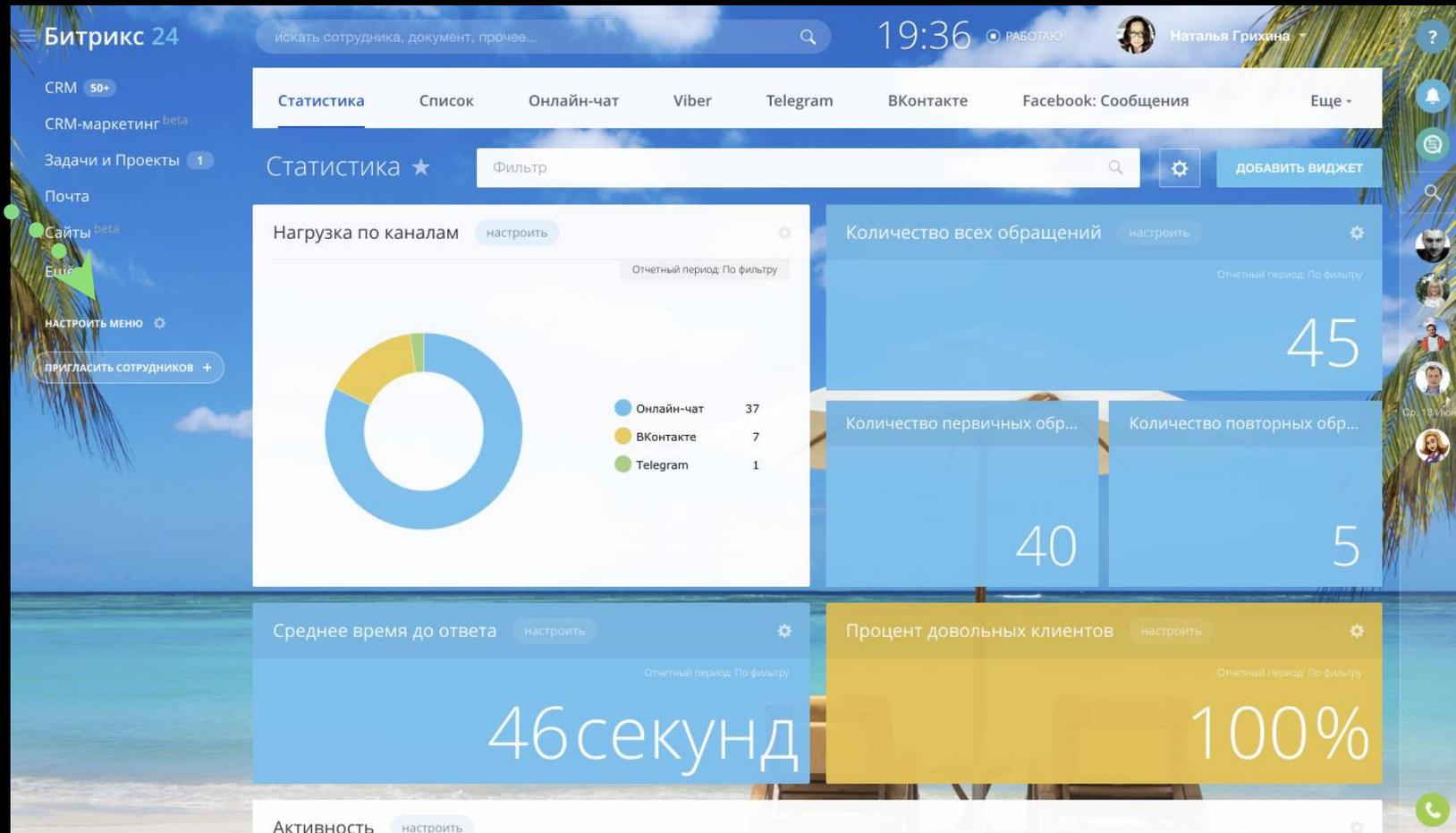
* - обязательно укажите значения для оценки "1" и "0" иначе ваши клиенты не смогут оценить качество обслуживания.

Настройка языковых предпочтений

Следите за тем, как ваши менеджеры общаются: как быстро они отвечают, какие оценки ставят клиенты, сами оценивайте диалоги

Аналитические отчеты

Благодаря полученным отчётам вы сможете узнать нагрузку по времени, оценить эффективность как самих каналов коммуникаций, так и работу операторов



Битрикс24 ⌚ Контакт-центр

помогает любить клиентов



Ваш Facebook, Instagram, ВКонтакте, телефон и почта подключены к Битрикс24



Контакты, вся переписка и записи разговоров с клиентами сохраняется в CRM



Ни один потенциальный клиент не будет потерян!



Вы отвечаете клиентам быстро и там, где им удобно. Клиенты это ценят!

Битрикс24  **Сайты**

помогают продавать

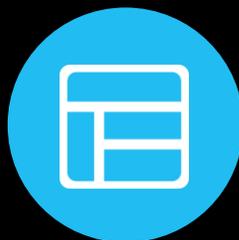


Битрикс24 Сайты

помогают продавать



Простой
конструктор



Готовые
шаблоны



Готовые
блоки



Адаптация для
мобильных устройств



SEO



Бесплатный
хостинг



Бесплатный
чат на сайт



Внутри CRM



Создать сайт
за 4 минуты



Готовые шаблоны

для разных сфер
бизнеса

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

The screenshot displays the Bitrix24 website builder interface. On the left, a sidebar menu lists various tools: Сайты beta, Почта, CRM 50+, CRM-маркетинг beta, and Инициативы и Проекты 1. A green arrow points to the 'Сайты beta' option. Below the menu are buttons for 'НАСТРОИТЬ МЕНЮ' and 'ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ +'. The main workspace shows a preview of a restaurant website template. The template features a header with 'COMPANY 24' and navigation links: HOME, ABOUT, MENU, SPECIAL, OUR FOOD, SERVICES, OUR TEAM, BOOKING FORM, CONTACT. The main content area displays a large image of a plate of avocado and lime slices with the text 'DISHES FOR VEGANS' and 'GREEN NATURE'. Below this, there is a section for 'SPECIAL VEGAN TOMATO SOUP' with a price tag of '\$7.99'. A chat window is visible in the bottom right corner, showing a message from 'Ольга Краченко'. At the bottom of the workspace, there are two buttons: 'СОЗДАТЬ' and 'ОТМЕНИТЬ'. On the right side of the interface, there is a 'Ресторан' section with a description: 'У вас есть кафе, ресторан или кондитерская? Тогда вам точно нужен сайт, ведь это современный инструмент рекламы вашего бизнеса, а главное, инструмент привлечения новых клиентов!'. Below this is a 'Цветовая палитра' (Color palette) with several color swatches. A vertical sidebar on the far right contains various icons for help, notifications, chat, search, and user profiles.

Простой конструктор

очень простой 😊

Моя компания

Выберите подходящий шаблон

Живая лента
Задачи и Проекты 50+
Чат и звонки 50+
Группы
Календарь
Диск
Почта 2
CRM 15
Бизнес-процессы
Сотрудники
Время и отчеты
Компания
Сервисы
Приложения
1С + CRM Битрикс24
Открытые линии
Телефония
Интернет-магазин
Ещё -
НАСТРОИТЬ МЕНЮ

День защитника Отечества
Международный женский день
День защитника Отечества
Международный женский день
День защитника Отечества

Международный женский день
День святого Валентина
Валентинов день
День всех влюблённых
Агентства

Архитектура
Бизнес
Благотворительность
Бухгалтерские услуги
Консалтинг

Корпоративный
Курсы
Мероприятия
Мобильное приложение
Музыка

Недвижимость
Ресторан
СПА
Свадебные услуги
Спорт

Создайте современный сайт для своей компании. Привлекайте новых клиентов. ...

Мы уже подготовили для вас готовый сайт, который вы сможете наполнить! ...

Организуете и проведете мероприятия? Тогда вам точно нужен сайт! Расскажите ...

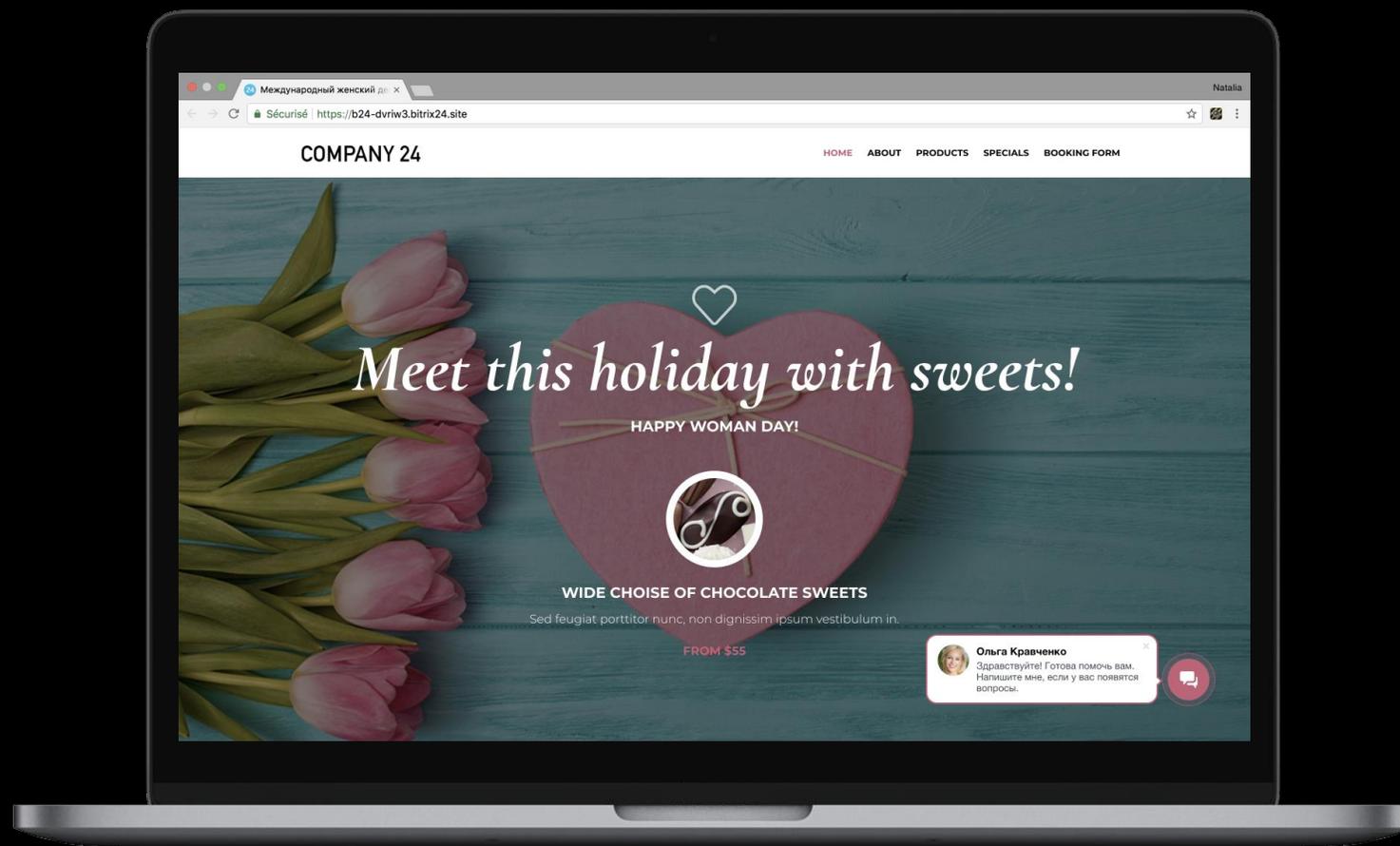
Продвижение мобильных решений без сайта, практически невозможно. ...

Готовый шаблон сайта позволит вам максимально быстро создать свой ...

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

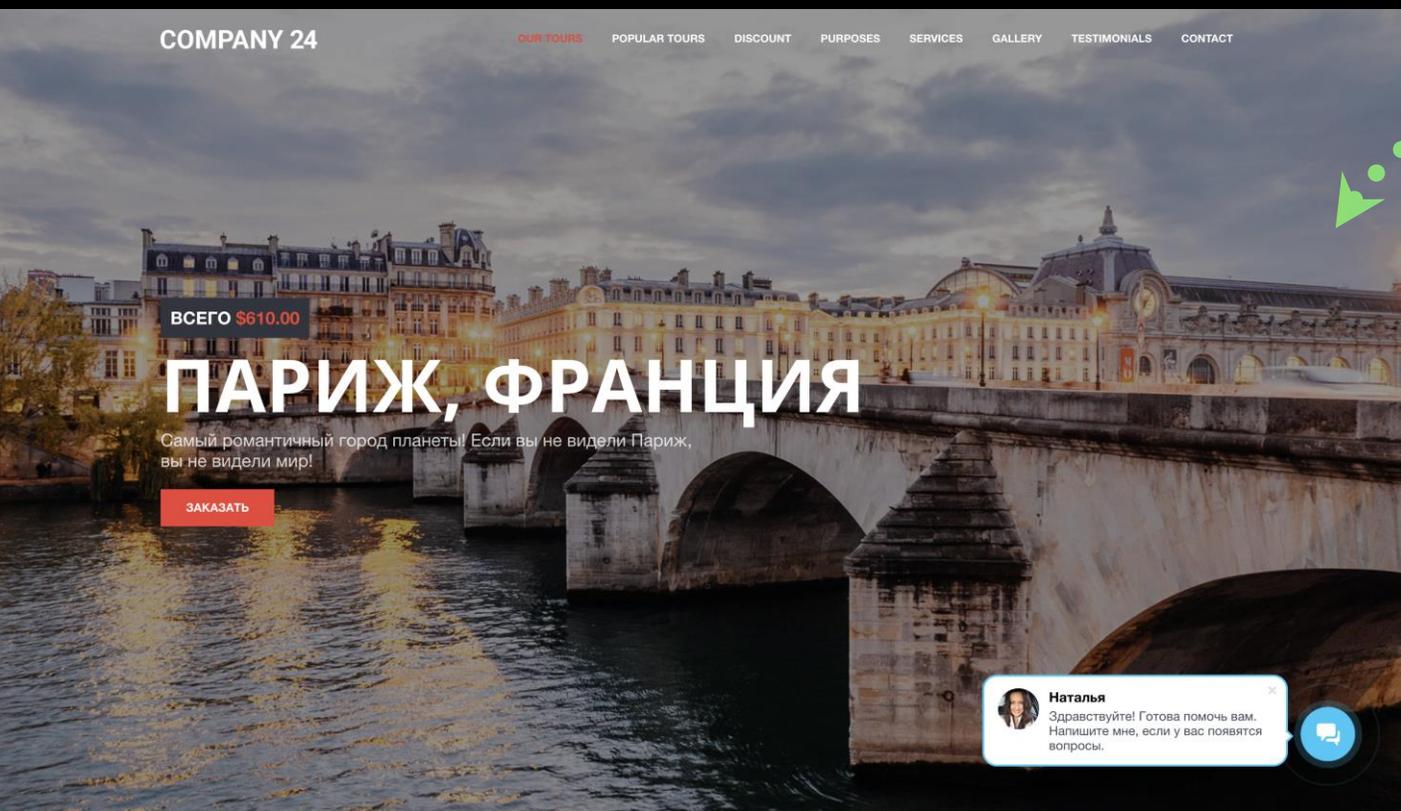
Адаптация сайта

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 the following items: Сайты beta, CRM 50+, Чат и звонки, Задачи и Проекты 1, Киевля лента, Календарь, Диск, Компания, Открытые линии, Телефония, Приложения, CRM-маркетинг, and Ещё -. Below the menu are options for 'НАСТРОИТЬ МЕНЮ' and 'пригласить сотрудников +'. The main area shows a lead card for 'Лазурный гость №5 - Открытая линия Лучшие туры везде'. The lead status is 'Выявляем интерес', and the amount is '0 руб'. The source is 'Онлайн-чат - Открытая линия фитнес-центра'. The responsible person is 'Наталья Грихина, руководитель направления Битрикс24'. A chat window is open on the right, showing a message from 'Гость' at 19:00: 'Чат открытой линии - "Лазурный гость №5 - Открытая линия Лучшие туры везде" (Онлайн-чат) день добрый! у вас есть туры по всей Франции, не только в Париж? день добрый! да, конечно, можем подобрать города, которые вы сами захотите посетить :)'. The chat history shows an outgoing call at 12:11 and a status change at 12:11. The top navigation bar includes icons for phone, mail, chat, settings, and a 'СДЕЛКУ + КОНТАКТ' button. The lead card has tabs for 'Общие', 'Товары', 'Предложения', 'Роботы', 'Бизнес-процессы', 'Связи', 'История', and 'Приложения'. The lead status bar shows 'Новый', 'Выявляем интерес', 'Подтвердил', and 'Завершить обработку лида'.

Яндекс.Метрика и Google.Analitycs

Задачи и проекты

Живая лента

Календарь

Диск

Компания

Открытые линии

Телефония

Приложения

CRM-маркетинг ^{beta}

Ещё

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ

Адрес сайта `besttur.bitrix24.site`

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

Цвет виджета: использовать цвет из настроек виджета

Кнопка «Вверх» Показывать

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

Фон страницы Фон по-умолчанию для сайта

Аналитика

Google Analytics

Введите ID

Яндекс.Метрика

Введите ID

Ключи карт Google Карты

СОХРАНИТЬ ОТМЕНИТЬ

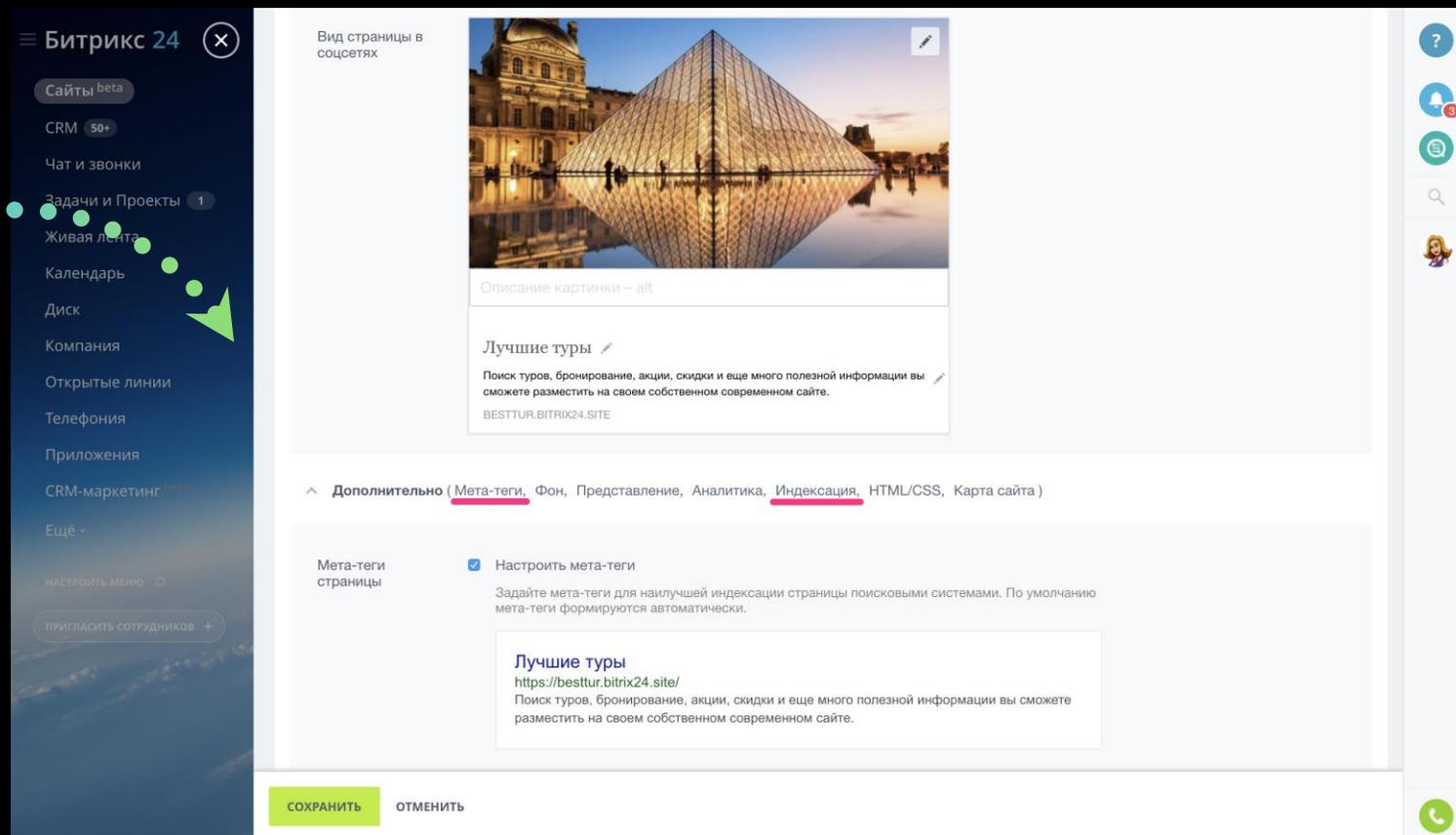
В один клик в настройках подключите Яндекс.Метрика и Google.Analitycs, чтобы получать полную статистику по сайту

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

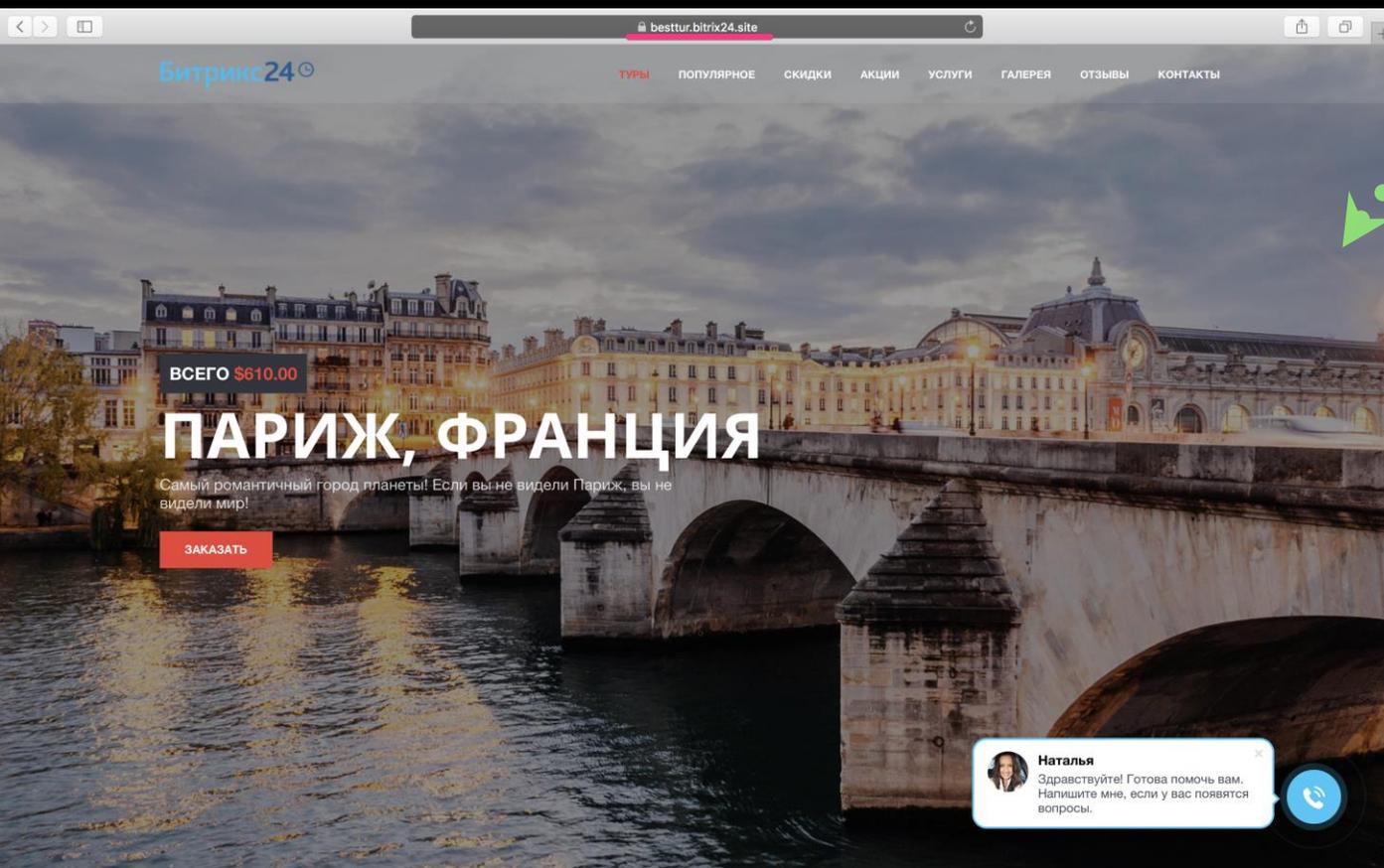
Задайте мета-теги для наилучшей индексации страницы поисковыми системами. По умолчанию мета-теги формируются автоматически.

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

Битрикс24 Сайты

помогают продавать



Вы легко создадите сайт сами в простом и удобном конструкторе.



На сайте уже есть онлайн-чат, обратный звонок, форма заявки.



Все контакты клиентов с сайта сразу заносятся в CRM.



Вам не нужен хостинг. Сайт готов и работает!

Создавайте сайты сами! Бесплатно!

Битрикс24 ⌚ **Интернет-магазин**
помогает продавать онлайн



Битрикс24 Интернет-магазин

помогает продавать онлайн

Быстрый старт



Простой конструктор



Мастер настройки



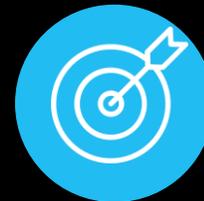
Бесплатный хостинг



Идеален с мобильных устройств



CRM внутри



CRM-маркетинг



Автоматизация продаж

Профессиональное управление



SKU



Скидки и купоны



Платежные системы



Службы доставки



Высокая конверсия в продажи



Кассы



Поддержка Ф3-54



Склады



Торговые предложения



1С



Импорт и экспорт



Аналитика продаж



SEO



Поддержка Ф3-152

Начните продавать через 15 минут!

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

Моя компания 24 | искать сотрудника, документ, прочее... | 14:05 | 10:26 | РАБОТАЮ | Екатерина Шеленкова

CRM 41 | Интернет-магазин 8 | Магазины ☆ | Фильтр + поиск | СОЗДАТЬ МАГАЗИН

Бизнес-процессы
Сотрудники
Время и отчеты
Компания
Сервисы
Приложения
1С + CRM Битрикс24
Открытые линии
Телефония
Настройки
Еще -
НАСТРОИТЬ МЕНЮ

Магазин одежды | действия

Happy Valentine's day!

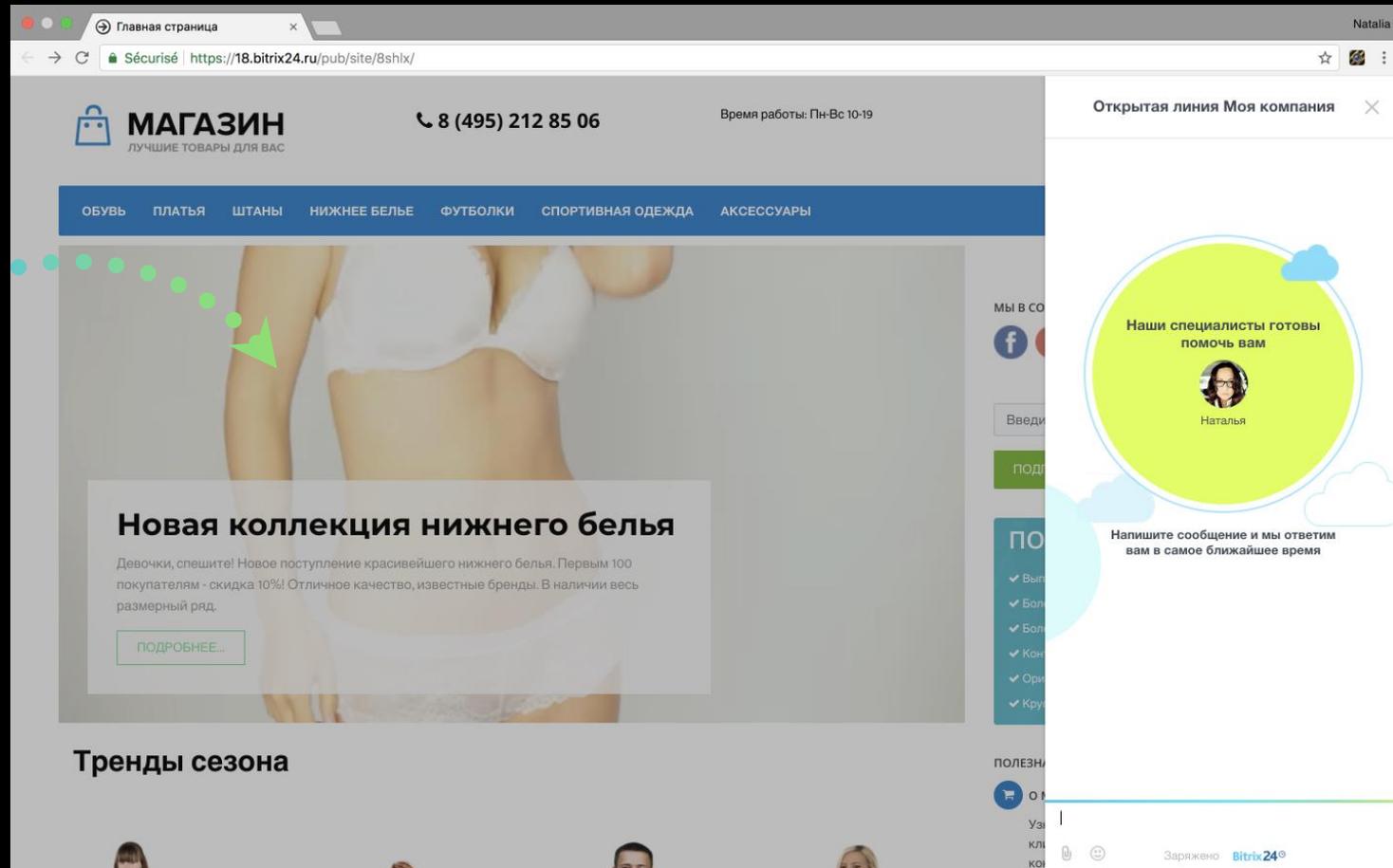
Новый магазин

© «Битрикс», 2018 | Поддержка24 | Тема оформления

Всё для конверсии

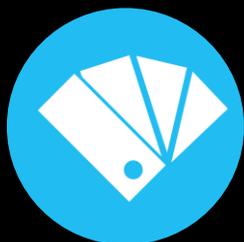
Все инструменты для удержания клиента и конверсии в покупателя:

- Онлайн-консультант
- Удобное представление товаров
- Перс.раздел с поддержкой в чате
- Умный фильтр
- Сравнение товаров
- Проработанная корзина и оформление заказа
- SEO
- Поддержка Ф3 152 (персданные)



Управление каталогом товаров

единый каталог товаров с CRM

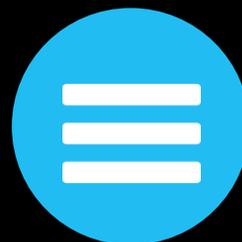


SKU

идентификатор
товарной позиции



Единицы
измерения



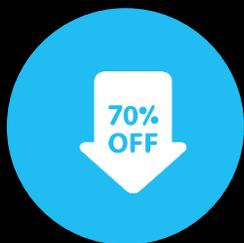
Наборы
и Комплекты



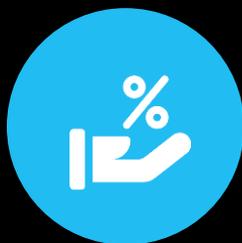
Диапазон цен



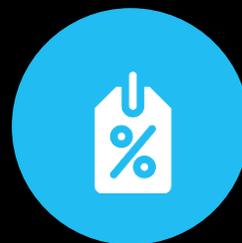
Типы цен



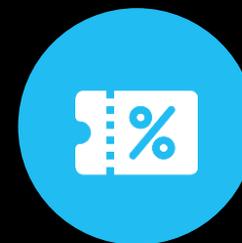
Фиксированные
скидки



Накопительные
скидки



Конструктор
скидок



Купоны



Импорт из
Instagram

Склады и остатки

The screenshot shows the checkout process on gamemart.org. The browser tabs include 'Главная страница' and 'Оформление заказа'. The URL is 'gamemart.org/personal/order/make/'. The page is divided into several sections:

- Регион доставки:** Includes fields for 'Тип плательщика' (Физическое лицо) and 'Местоположение' (Москва, Московская область, Центр, Россия).
- Доставка:** Shows 'Самовывоз' for 0 руб.
- Самовывоз:** Lists 'Пункты самовывоза' with one option: 'пр. Московский д. 51'. Below it is a 'Склад' card with address, phone, and hours, and a 'Выбрать' button.
- Оплата:** Shows 'Яндекс.Деньги' as the payment method.
- Покупатель:** A section for customer information.

On the right side, a summary box displays: 'Товаров на: 4 999 руб.', 'Доставка: бесплатно', and 'Итого: 4 999 руб.'. A green arrow points from the 'Итого' value to the warehouse selection area. A blue dotted line connects the warehouse selection area to the text on the right.

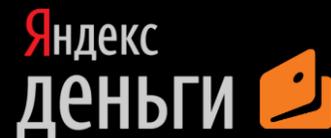
At the bottom, there are social media icons for facebook, Google+, twitter, vk, and Instagram.

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 Orange DATA, consisting of a purple rounded rectangle with the words "orange" and "data" in white lowercase letters, separated by a dotted orange arc.The logo for 1C, featuring the number "1" and the Cyrillic letter "С" in a stylized white font, with a registered trademark symbol (®) to the 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 image displays a CRM system interface. On the left, a sidebar menu titled "Моя компания" (My Company) lists various sections: CRM (32), Интернет-магазин (5), Бизнес-процессы, Сотрудники, Время и отчеты, Компания, Сервисы, Приложения, 1С + CRM Битрикс24, Открытые линии, Телефония, Настройки, SMS.RU, and an "Ещё" (More) button with a count of 1. A green arrow points from the "Сотрудники" (Employees) section to the main content area. The main content area shows a detailed view of "Заказ ID (33), № 33" (Order ID (33), No. 33). The order status is "Новый" (New), with other stages like "Оплачен" (Paid), "Обработан" (Processed), "Отправлен" (Shipped), and "Завершить обработку отг..." (Complete processing of order...). The order details include: "ПАРАМЕТРЫ ЗАКАЗА" (Order Parameters) with a sum of 8 896 rubles, created on 26 February 2018; "ПОКУПАТЕЛЬ" (Buyer) information for Екатерина Шеленкова; "КОММЕНТАРИЙ ПОКУПАТЕЛЯ" (Buyer Comment) with the text "SMS"; and "ОТВЕТСТВЕННЫЙ" (Responsible) field. The right side of the interface shows a communication timeline with messages, status changes, and a planned meeting notification.

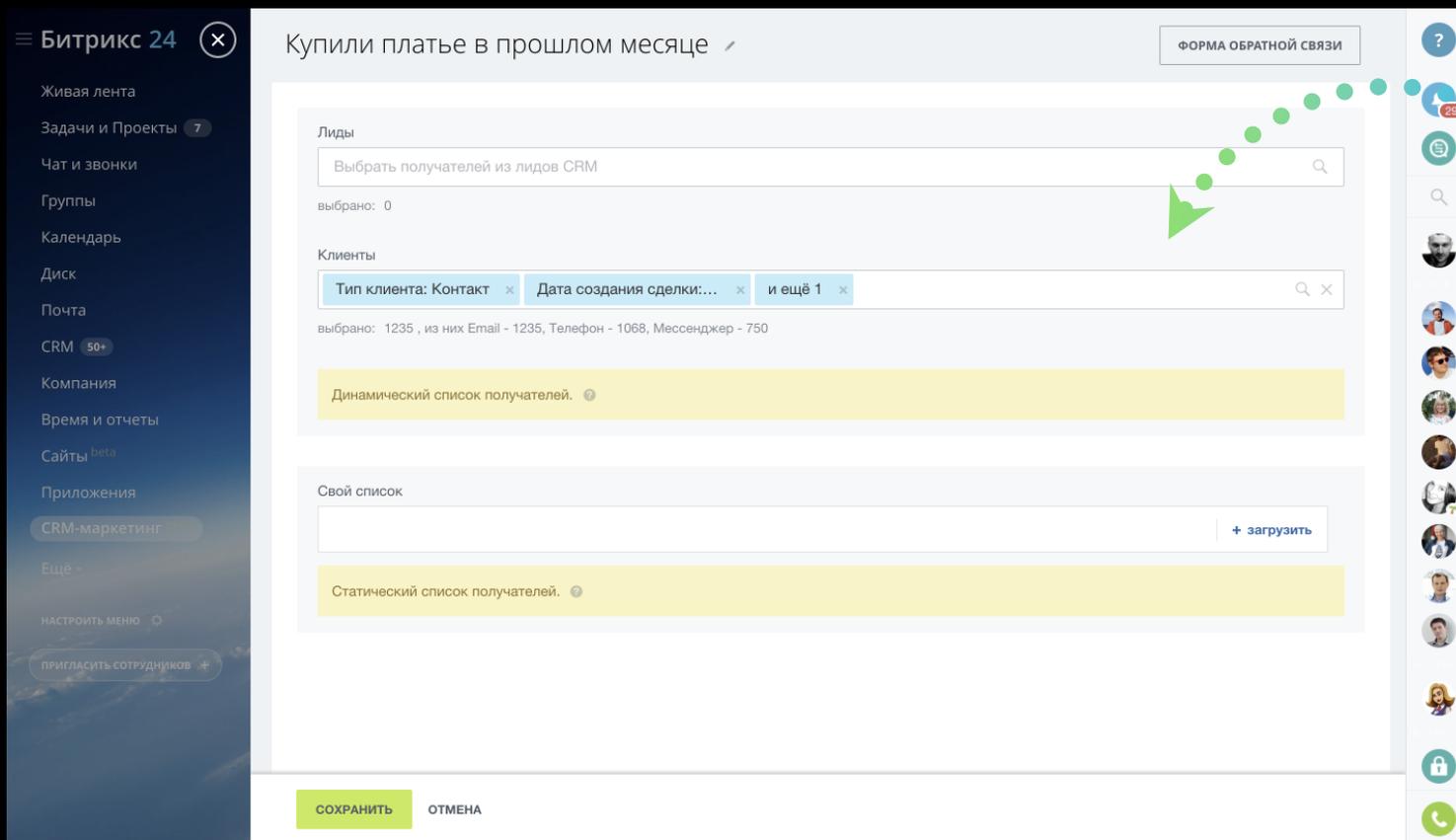
Роботы Интернет-магазина

Автоматизируйте продажи в Интернет-магазине

Роботы CRM проведут клиента по вашей воронке продаж до покупки

The screenshot displays a CRM interface for order management. On the left, a sidebar menu titled 'Моя компания' includes options like CRM (32), Интернет-магазин (5), Бизнес-процессы, Сотрудники, and others. A green arrow points to 'Время и события'. The main area shows 'Заказ ID (33), № 33' with a progress bar: Новый, Оплачен, Обработан, Отправлен, and Завершить обработку отг... The 'Роботы' tab is active, showing 'Настройка роботов для всех заказов'. Below this, there are sections for 'Триггеры' and 'Роботы'. A specific robot is configured to 'Отправить SMS клиенту' 'Автоматически' 'сразу, по условию'. A dropdown menu is open, listing actions such as 'Для сотрудника', 'Для связи с клиентом', 'Реклама', 'Свои роботы', 'Задание', 'Запланировать встречу', 'Запланировать звонок', 'Изменение документа', 'Контроль', 'Ожидание', 'Отправить SMS', 'Сменить ответственного', and 'Сменить статус'. A 'СОХРАНИТЬ' button is visible at the bottom.

CRM-маркетинг в Интернет-магазине



The screenshot shows the Bitrix24 CRM interface. The main window is titled "Купили платье в прошлом месяце" (Bought a dress last month). The interface is divided into several sections:

- Лиды (Leads):** A search bar with the text "Выбрать получателей из лидов CRM" (Select recipients from CRM leads). Below it, it says "выбрано: 0" (selected: 0).
- Клиенты (Clients):** A search bar with filters: "Тип клиента: Контакт" (Client type: Contact), "Дата создания сделки:..." (Deal creation date: ...), and "и ещё 1" (and 1 more). Below it, it says "выбрано: 1235, из них Email - 1235, Телефон - 1068, Мессенджер - 750" (selected: 1235, of which Email - 1235, Phone - 1068, Messenger - 750).
- Свой список (My list):** A section with a "+ загрузить" (+ load) button and a "Статический список получателей." (Static list of recipients.) label.

At the bottom of the interface, there are two buttons: "СОХРАНИТЬ" (SAVE) and "ОТМЕНА" (CANCEL). A green arrow points from the "Лиды" section towards the right side of the interface.

**Продавайте больше
и автоматизируйте повторные продажи**

**Делайте выборки и
сегментируйте клиентов**

**Динамические сегменты
пополняются автоматически**

**CRM сама создаст повторные
лиды и сделки для выбранных
сегментов**

Обмен с 1С

Битрикс24[Ⓛ]

Двухнаправленный обмен
с 1С в реальном режиме времени



Контакты



Компании



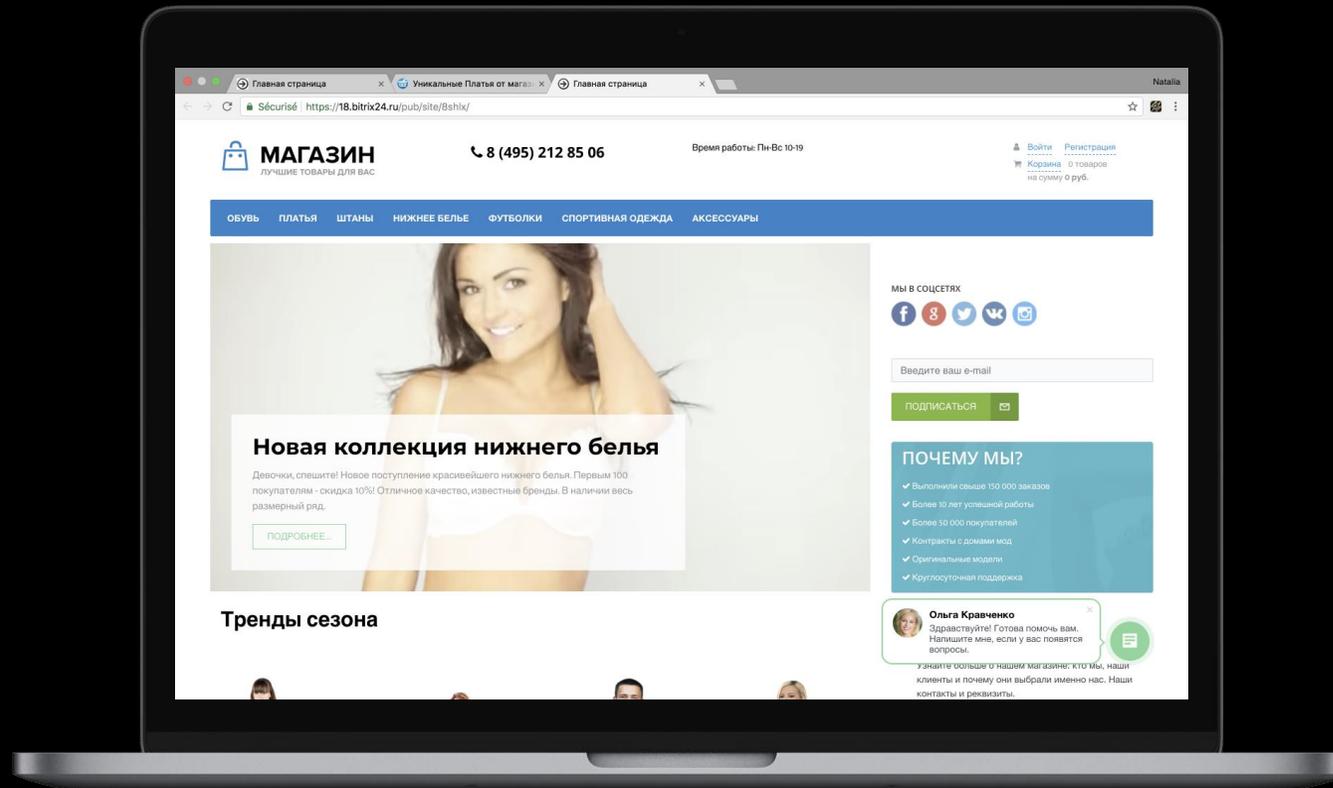
Товары



Заказы



Бесплатный хостинг



Интернет-магазины бесплатно размещаются в домене

.bitrix24.shop

или в любом вашем домене

Интернет-магазин и CRM
единое целое

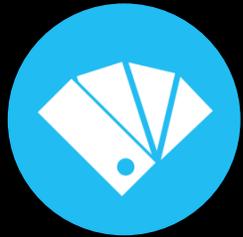
Битрикс24[⌚] Интернет-магазин

помогает продавать онлайн



Быстрый старт

- Быстрое создание
- Персональный раздел
- Корзина
- Умный фильтр
- Чат на сайт
- Бесплатный хостинг



Профессиональное управление

- Каталог товаров
- Платежные системы
- Службы доставки
- Склады и остатки
- Настройка скидок



CRM

- Общение с клиентом внутри CRM
- Заказы в CRM
- Роботы и триггеры
- Обмен 1С



CRM-маркетинг

- Рассылки
- Реклама
- Повторные продажи
- Автоматизация повторных продаж

Битрикс24

помогает бизнесу работать



Компания



Задачи и Проекты



CRM



Контакт-центр



Сайты и Магазины

Приложения24

Расширьте возможности вашего Битрикс24, интегрируйте с разными сервисами, банками, платежными системами

The screenshot displays the Bitrix24 application marketplace. The interface is in Russian and shows a grid of available integrations. A green arrow points from the 'CRM' category in the left sidebar to the 'CRM' section of the marketplace. The marketplace is titled 'CRM' and includes a search bar and filters for 'Лучшее' (Best), 'Категории' (Categories), 'Покупки' (Purchases), and 'Обновления (3)' (Updates (3)).

Icon	Application Name	Price	Status
@втосекретарь	@втосекретарь	Бесплатно	
Банк Точка	Банк Точка	Бесплатно	
Modulbank	Modulbank	Бесплатно	
Облачная АТС Билайн	Облачная АТС Билайн	Бесплатно	✓ установлено
«Билайн» АТС Коннектор	«Билайн» АТС Коннектор	Бесплатно	
Интеграция с Asterisk	Интеграция с Asterisk	Бесплатно	
Скрипты продаж Hyper-Scri...	Скрипты продаж Hyper-Scri...	Бесплатно	✓ установлено
JivoSite	JivoSite	Бесплатно	
Конструктор документов	Конструктор документов	990 руб./мес.	
Автоматическая рассылка Ю...	Автоматическая рассылка Ю...	Бесплатно	
Проверка телефонов	Проверка телефонов	Бесплатно	
Roistat	Roistat	Бесплатно	
Мои Звонки - Android	Мои Звонки - Android	Бесплатно	
Tilda Publishing Forms	Tilda Publishing Forms	Бесплатно	
Скрипты	Скрипты	Бесплатно	
SMS-уведомления	SMS-уведомления	Бесплатно	

Сколько стоит Битрикс24

CRM
БЕСПЛАТНО

	ПРОЕКТ	ПРОЕКТ+	CRM+	КОМАНДА	КОМПАНИЯ
	Бесплатно	990 ₹ 1190 ₹	2 490 ₹ 2990 ₹	4 990 ₹ 5990 ₹	9 990 ₹ 11990 ₹
Сотрудники	12	24	6	50	неограниченно
Место в облаке	5 Гб	24 Гб	50 Гб	100 Гб	неограниченно
Возможности	CRM Задачи и проекты Контакт-центр Сайты и магазины Чат, Диск, HR, Календарь	+ Роботы в лидах Запись разговоров без ограничений Зависимости в Ганте	+ Все возможности CRM для 6 сотрудников	+ Роботы в сделках Экстранет Бизнес-процессы Интеграция CRM с 1С	+ Контроль рабочего времени Отчеты руководителю Свой домен

Цена за месяц при покупке на год

Битрикс24

помогает бизнесу работать

Начните прямо сейчас

bitrix24.ru