



Ход конем: выжимаем из бизнеса максимум

Артем Рябинков

Руководитель отдела развития бизнеса «1С-Битрикс»

Обгоняем конкурентов в кризис

В кризис нужно делать все тоже самое, но в 10 раз быстрее

От скорости и эффективности коммуникаций
зависит успешность вашего бизнеса



12

СОТРУДНИКОВ
БЕСПЛАТНО

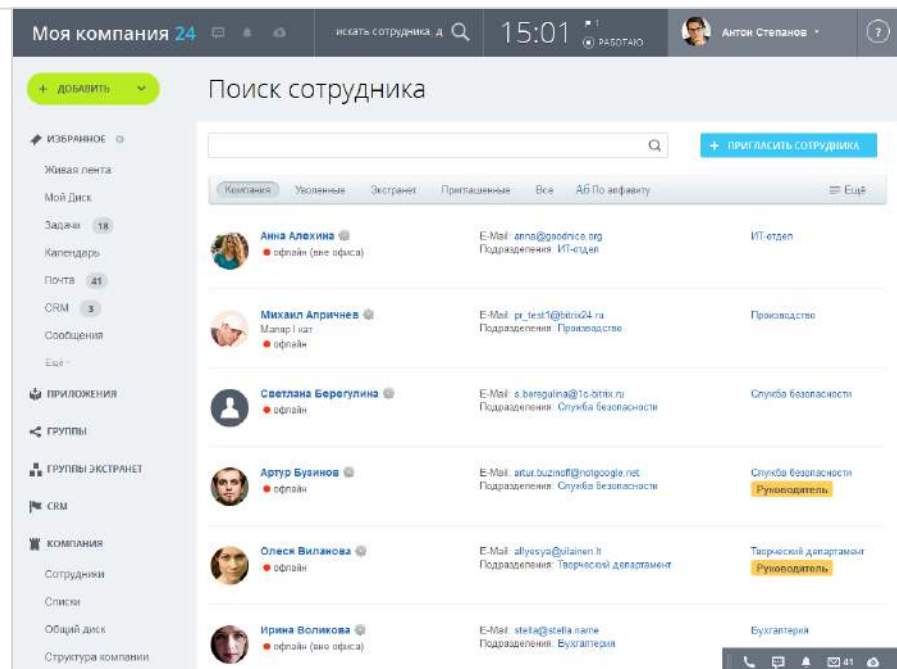
В «Битрикс24»

- Прозрачная структура компании
- От иерархии зависят права доступа сотрудников
- Быстрый поиск сотрудника
- Вы видите, какие задачи выполняет конкретный сотрудник, с какими клиентами работает, насколько эффективно работает



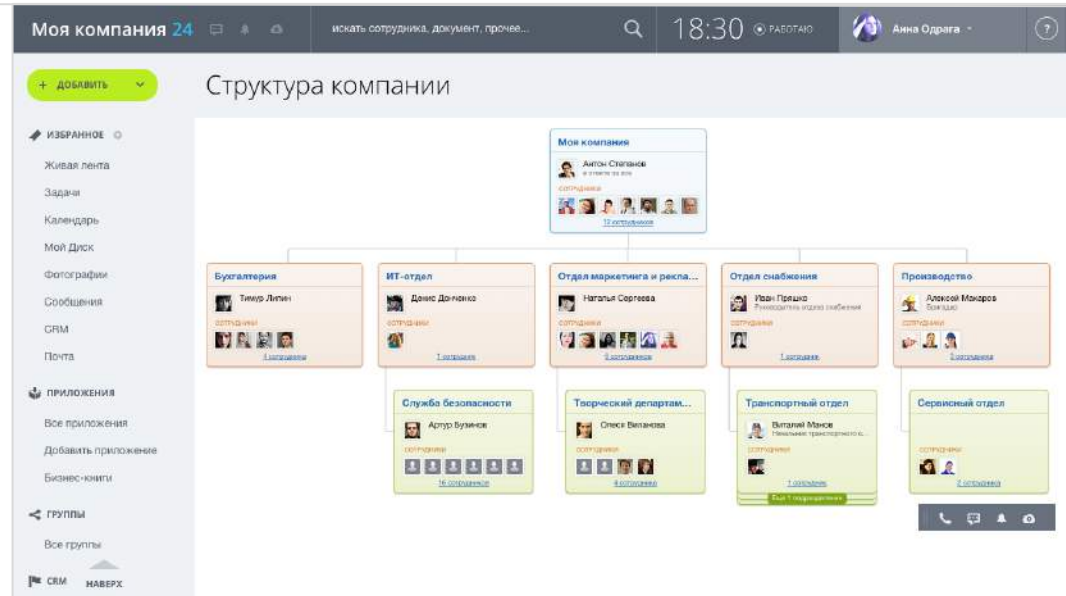
Список сотрудников

- быстрый поиск телефонов, e-mail сотрудников
- возможность сразу написать коллеге сообщение через Бизнес-чат
- справочник можно экспортировать в Excel, синхронизировать с Outlook
- возможность синхронизировать список сотрудников с Mac, iPhone, iPad или Android



Визуальная структура

- Прозрачность компании и всех рабочих процессов
- Можно «перетащить» мышкой сотрудника из одного отдела в другой, поменять руководителей отделов, добавить новых сотрудников



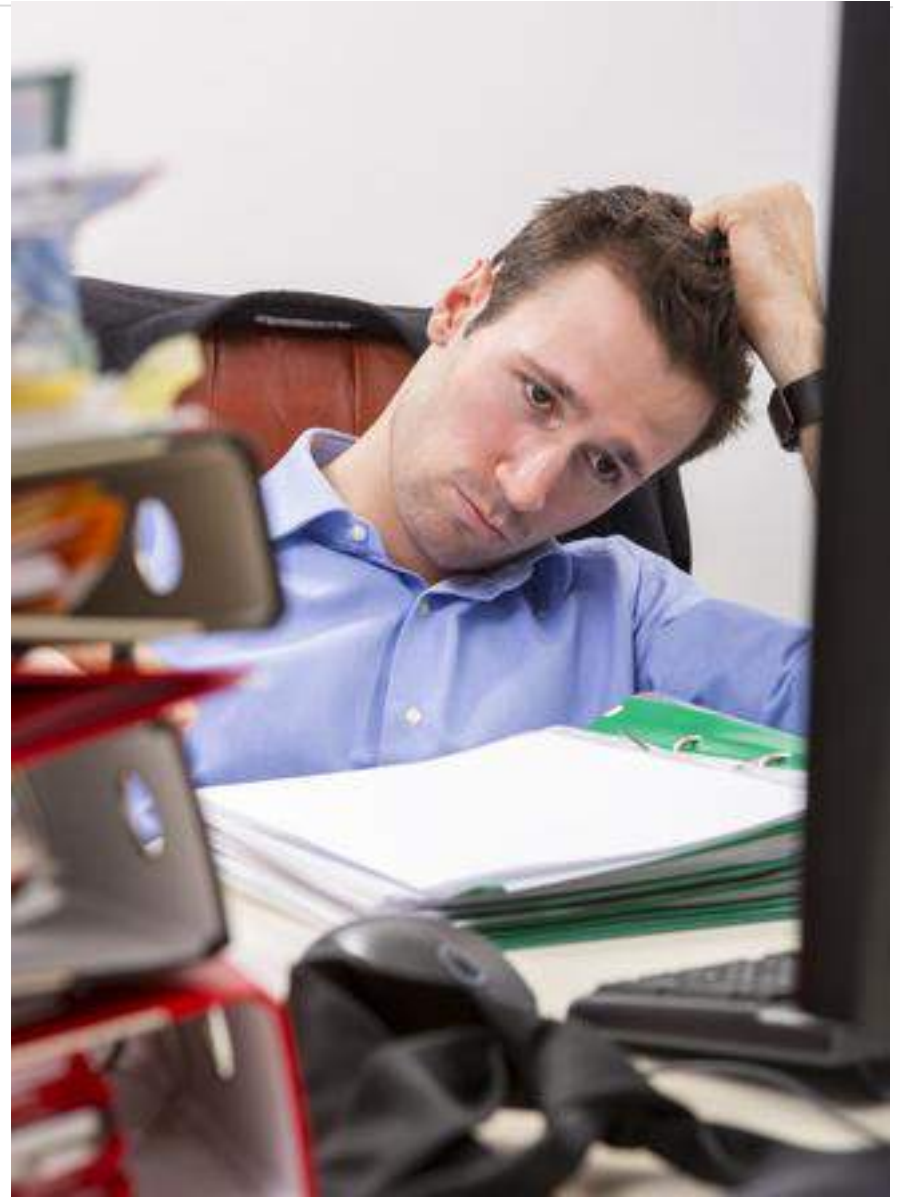
Быстрый доступ для оперативной реакции на изменения:

- к нужному сотруднику
- к нужным данным
- в нужный момент



Как обычно происходит

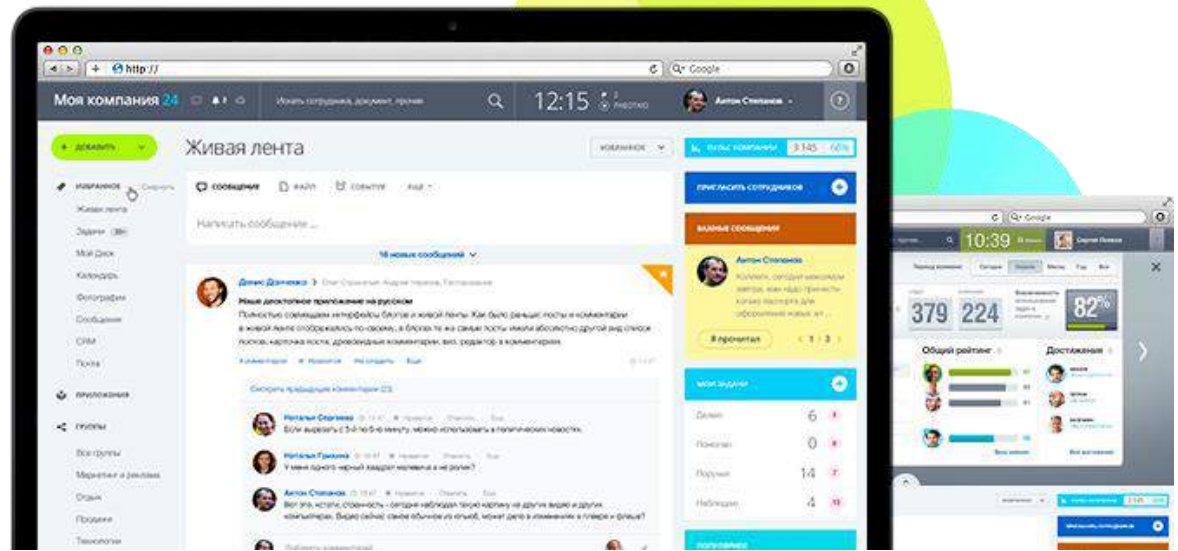
Сложно быстро найти
нужную информацию
(что-то в почте, в скайпе,
в sms, на листочках...)



В Битрикс24

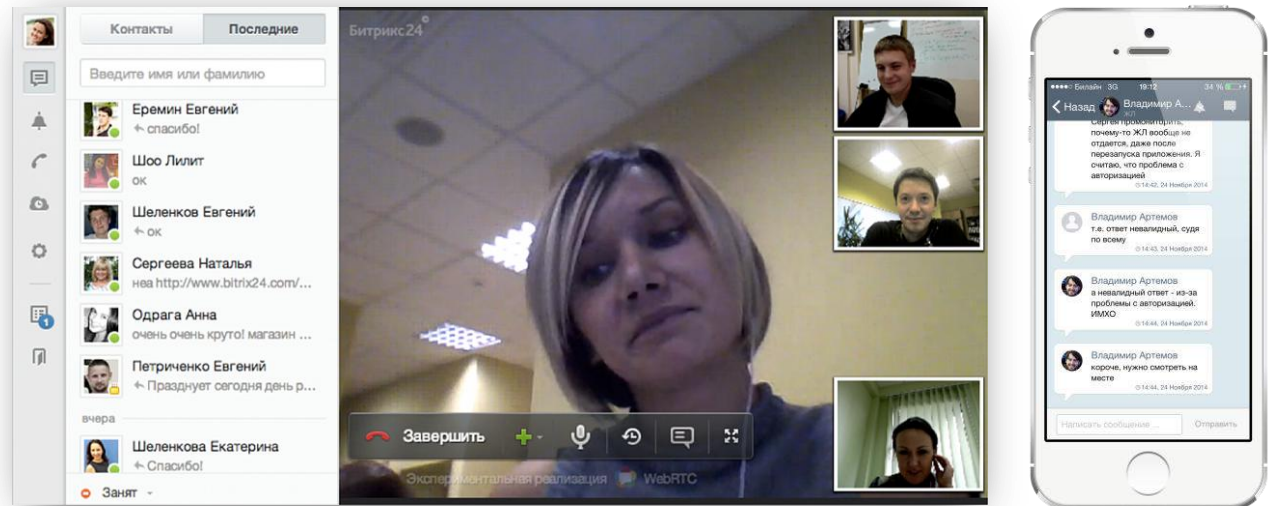
Единая «Живая Лента» всей компании:

- Быстрое обсуждение - быстрое принятие решений
- Моментальная реакция коллег
- Инструменты мотивации



Мгновенное общение

- Все контакты – под рукой
- Общение – с любого устройства: ноутбук, планшет, смартфон
- Коммуникации в любых форматах: видео, аудио, текст, файлы
- Каждый сотрудник всегда на связи и доступен в «один клик»



Как обычно происходит

Задачи на стикерах или в почте...

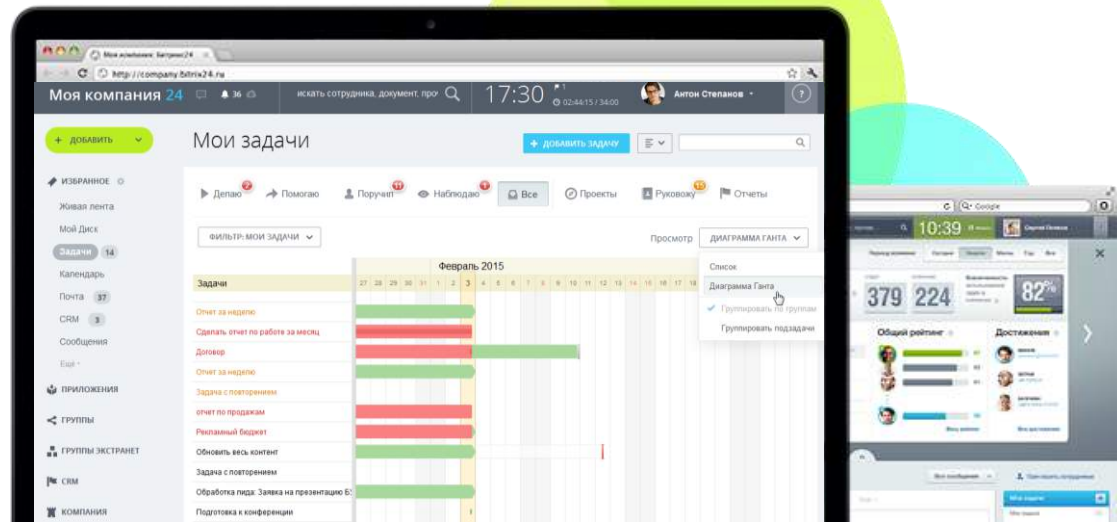
Задачи забываются, сроки срываются...

У директора в голове «кипящий котел» - непонятно, как контролировать весь этот хаос...



В Битрикс24

- Ни одно поручение не потеряется – все задачи зафиксированы.
- Удобный контроль – Битрикс24 всегда напомнит о сроках задач.
- Вы видите, кто работает над задачей, какие задачи просрочены, а какие - вообще без срока.
- По каждой задаче ведется учет затраченного времени.



Как обычно происходит

Вы тратите уйму времени и ресурсов на планирование и согласование встреч...

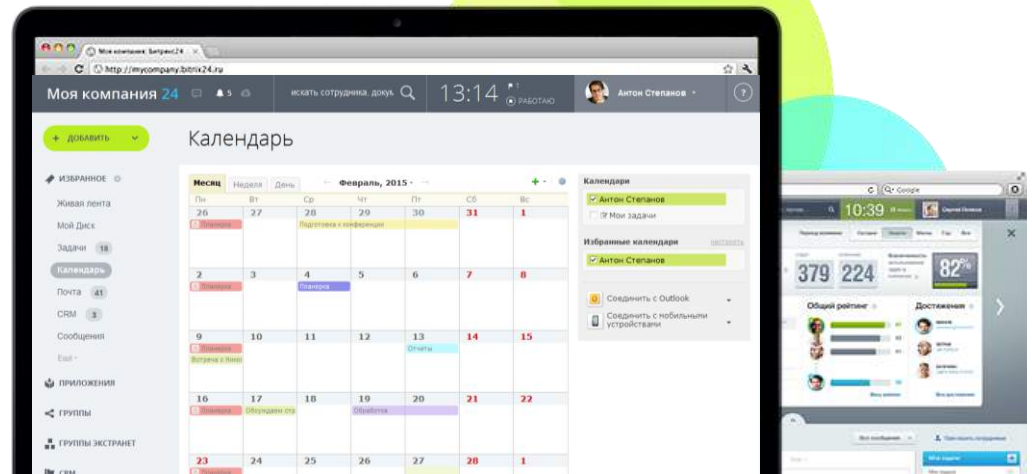
Вместо того, чтобы заниматься действительно важными делами.



В Битрикс24

Планировщик задач и дел спланирует все за вас и поможет эффективно организовать рабочий день:

- Интеграция с календарями на других устройствах
- Напоминания о предстоящих событиях
- Обсуждение событий
- Интеграция с iPhone, iPad, Android, MacOS, MS Outlook



Как обычно происходит

Сотрудники опаздывают, уходят «чуть пораньше», задерживаются на обеде...

А вы когда-нибудь считали, сколько в итоге времени отсутствует сотрудник за день? за месяц? за год?!

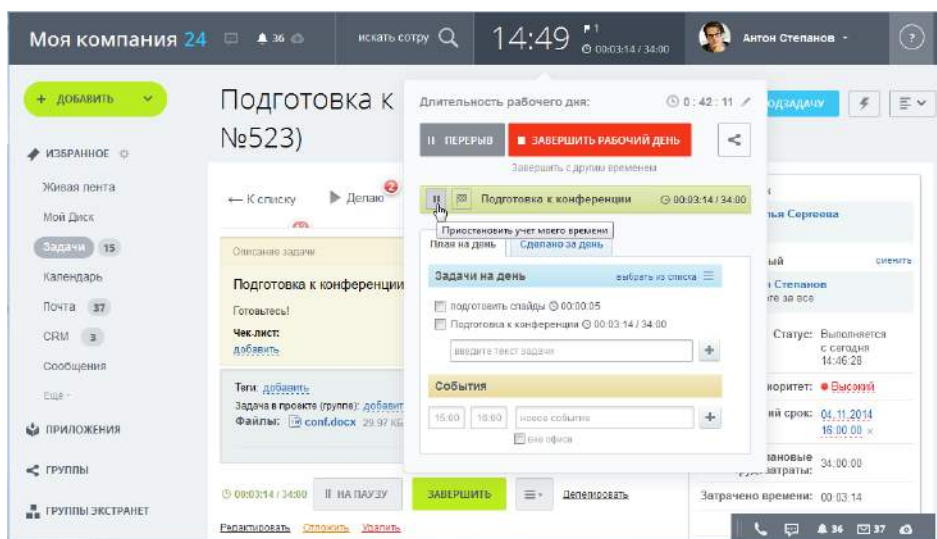
Сколько по факту работает каждый сотрудник?



В Битрикс24 - учет рабочего времени

только для тарифа «Компания»

Учет начала и конца рабочего дня, перерывов, отсутствий.



- Текущее время
- Время очередного события (если есть)
- Количество незакрытых задач этого дня
- Состояние (Работаю, Перерыв, Завершен)

Как обычно происходит

Ежедневно сотрудники занимаются не только своей основной работой, но и сталкиваются с необходимостью оформления документов, оплаты счетов, заявлений.

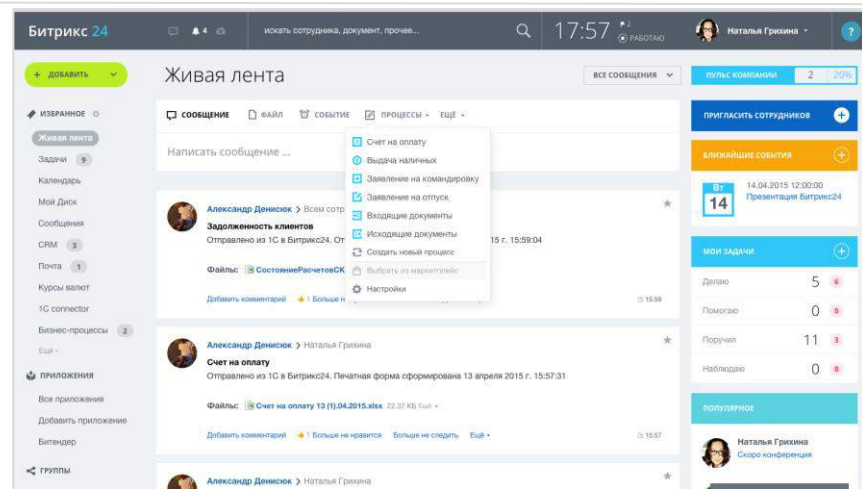
Хождение по кабинетам, поиск нужных людей, прочие неэффективные действия...

Вы считали, сколько времени сотрудников и ваших денег уходит на все это?



В Битрикс24

- Готовые бизнес-процессы
- Запуск и утверждение прямо из «Живой ленты»
- Визуальное представление каждого шага
- Делегирование заданий
- Делегирование прав управления
- Гибкая настройка



Не нужно тратить время на «бумажки», помнить всю цепочку действий процесса, контролировать передачу задачи от одного сотрудника другому — за вас это сделает Битрикс24.



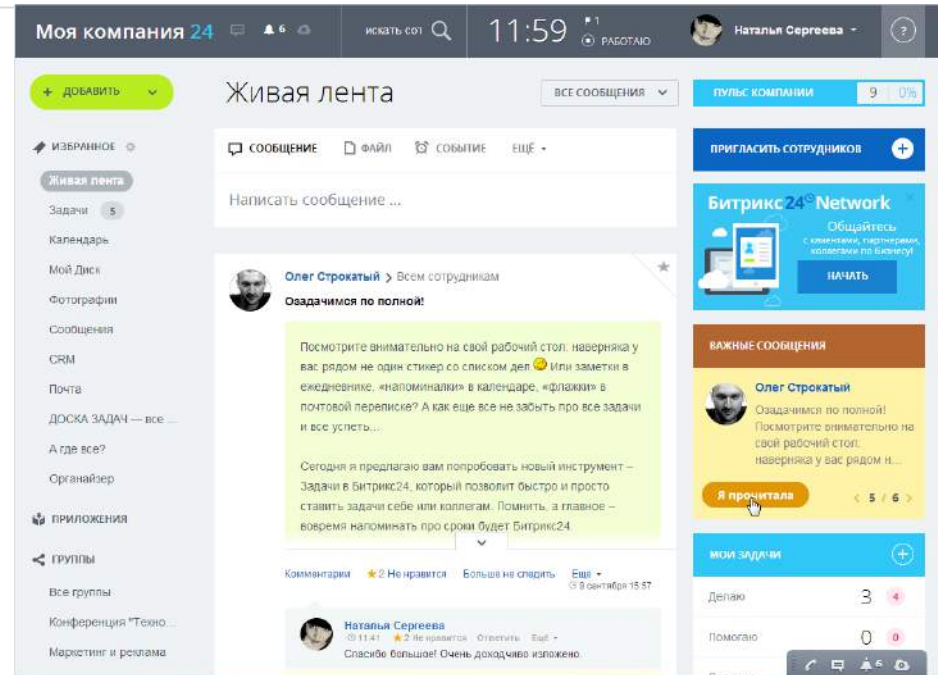
Делаем своих сотрудников счастливыми

Вовлечение и мотивация

Быстрая адаптация сотрудника

Объявления (важные сообщения):

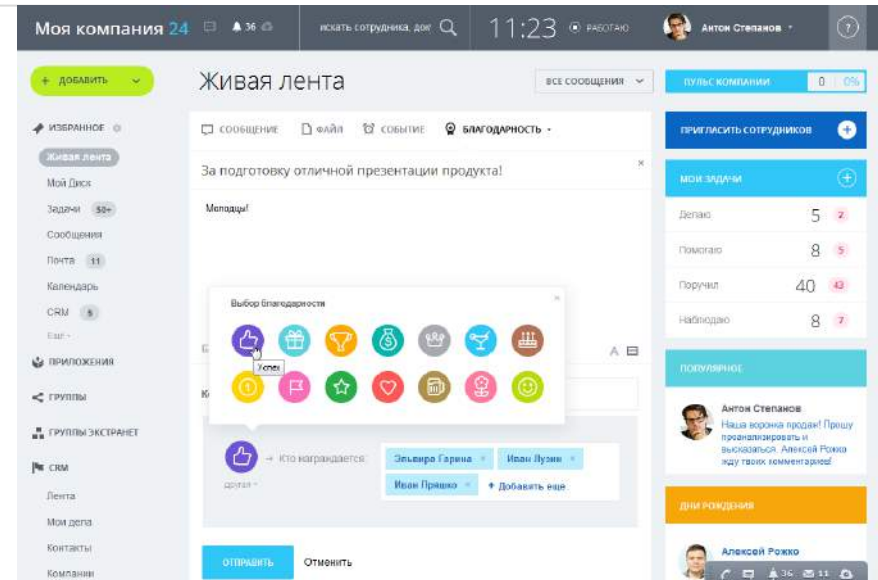
- Сотрудники быстро входят в курс дел, знакомятся с приказами и другими важными новостями компании.
- Объявления собираются в правом верхнем углу портала и не исчезают оттуда, пока сотрудник их не прочитает.



Признание достижений сотрудника

Благодарности (бейджи)

- Позволяют выделить человека, показать пример желательного сценария работы
- Нематериальное поощрение
- Благодарность значительно усиливается за счет социальных коммуникаций в виде лайков и комментариев
- Отражается в карточке пользователя как история благодарностей
- Заменяет «доску почета»



Рейтинги для азарта 😊

«Пuls компании» визуально показывает уровень вовлеченности и активности каждого человека, а также дает возможность сравнить свою активность с коллегами и всей компанией.

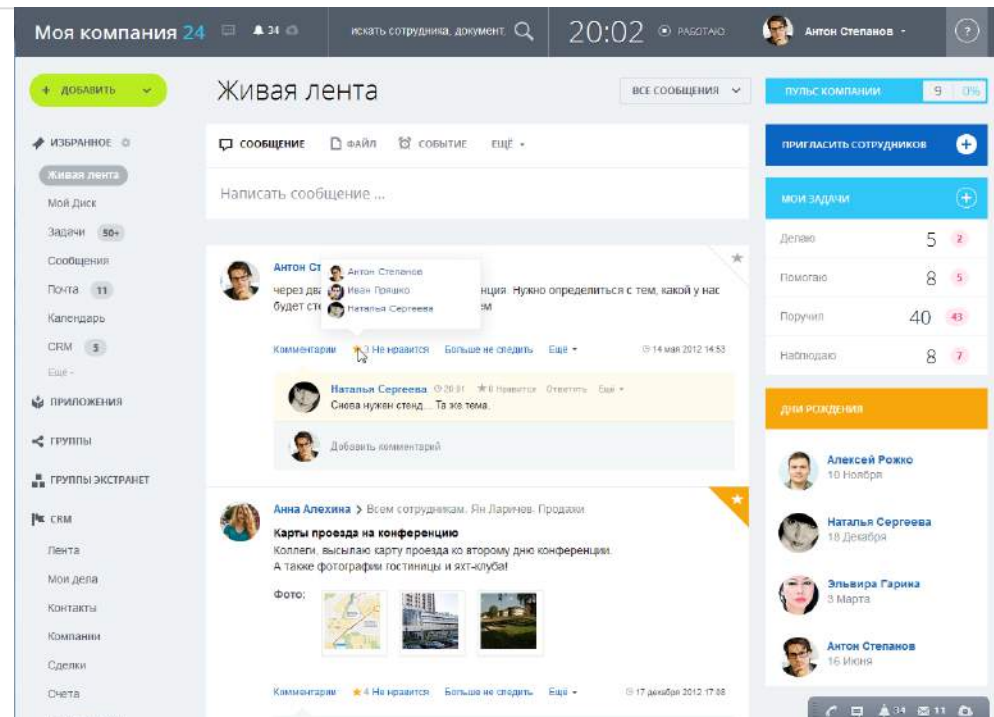



«Лайк» от начальника – бесценен 😊

Сотрудники получают ответную реакцию от коллег и руководства на все свои действия:


- Сообщения в Живой ленте и чате
- Комментарии
- Задачи и т.д.

Все оценки контента влияют на рейтинг сотрудника на портале.





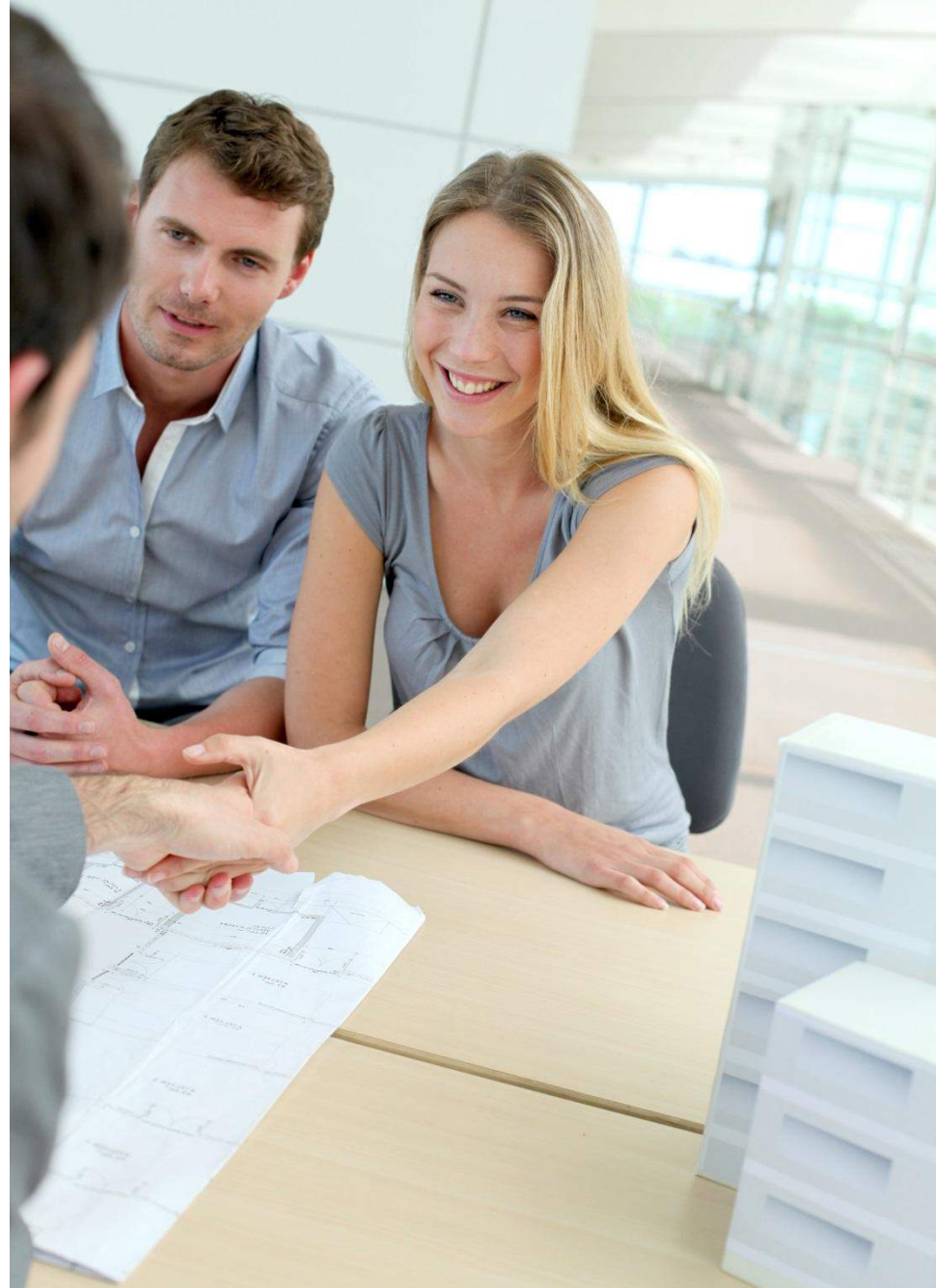
Повышаем лояльность клиентов и
уровень продаж



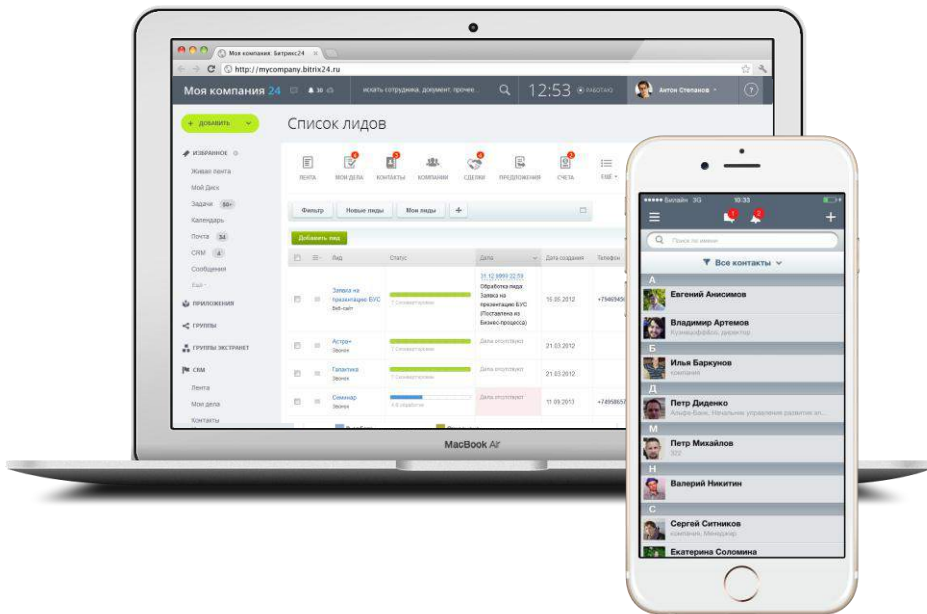
- Кропотливая работа с «холодными» контактами...
- Превращение их в потенциальных клиентов...
- Формирование доверительных отношений с клиентами...
- Позвонить, встретиться, написать, напомнить, поздравить, перезвонить, отправить предложение...

Как организовать работу максимально эффективно?

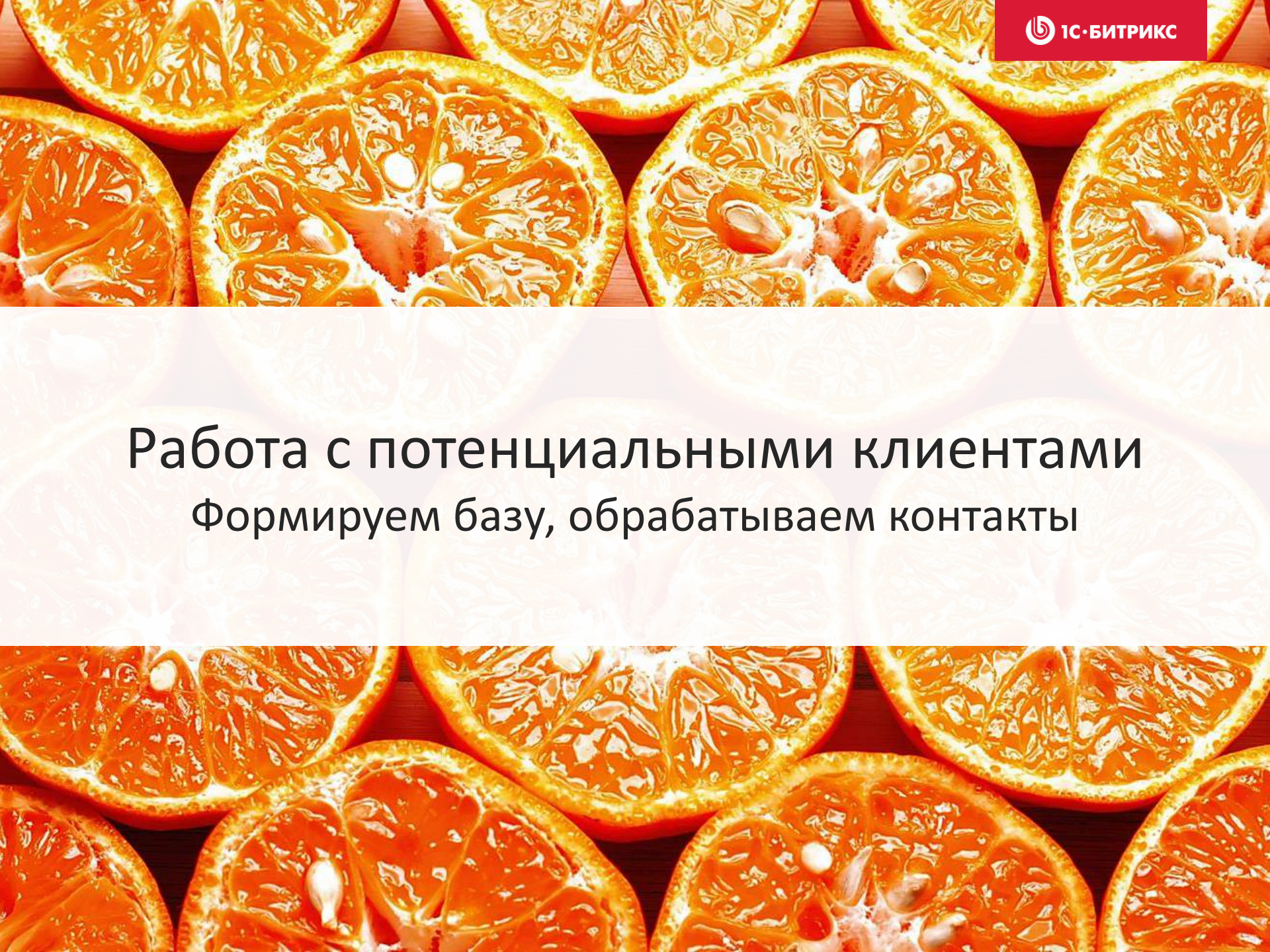
Как продавать больше?



CRM в «Битрикс24»



- CRM включена в информационное пространство вашей компании, это не отдельный инструмент для отдела продаж, а часть инфраструктуры компании
- Впервые CRM интегрирована с виртуальной АТС
- Расширенная аналитика сделок
- Автоматизация работы менеджеров
- Мобильная CRM
- Интеграция с 1С
- Интеграция с сайтом



Работа с потенциальными клиентами

Формируем базу, обрабатываем контакты

Как обычно происходит

Контакты поступают из самых разных источников: телефонные звонки, визитки, сайт, заказы в интернет-магазине, внешние базы...

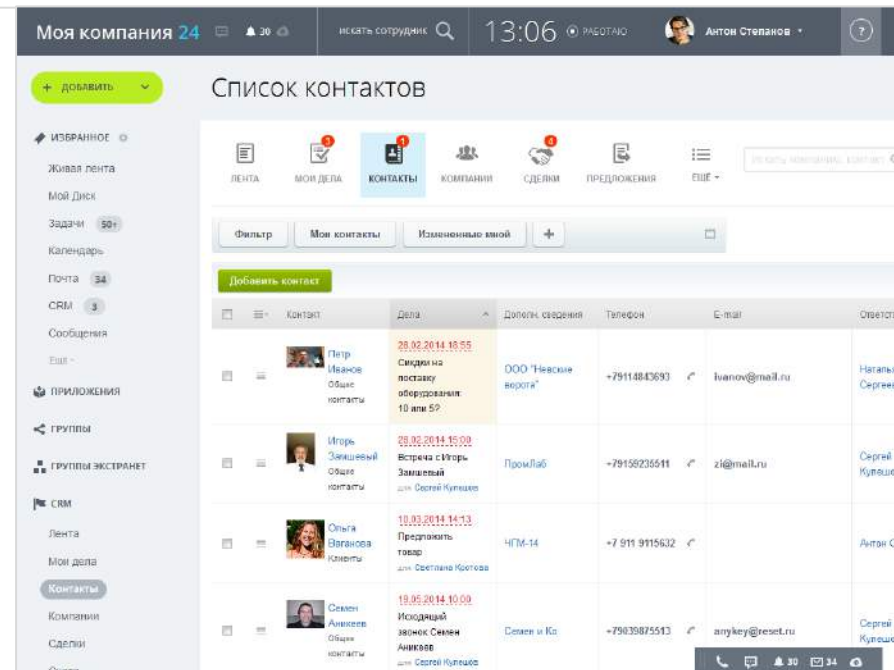
В результате:

- Все в разных файлах
- У разных сотрудников разные версии
- Файлы хаотично обновляются
- Нужный контакт сложно найти
- Что-то проанализировать – не реально...



В «Битрикс24»

- Единая база клиентов для всех сотрудников
- Распределение прав доступа к данным между сотрудниками
- Полная история клиента
- Быстрый поиск по базе клиентов
- Звонок клиенту напрямую из CRM с записью разговора
- Импорт контактов из Outlook, Яндекс.Почты, Gmail, Mail.ru и других источников
- Поиск и удаление дубликатов
- Интеграция с вашим сайтом и интернет-магазином
- Аналитические отчеты





Любой пропущенный звонок фиксируется
как лид в CRM

- ГРУППЫ ЭКСТРАНЕТ
- Фриланс
- CRM
- Лента
- Мои дела
- Контакты
- Компании
- Сделки
- Счета
- Предложения
- Лиды
- История
- Товары
- Отчеты
- Воронка продаж
- Настройки
- КОМПАНИЯ
- Сотрудники
- Общий диск

Добавить комментарий ★ 2 Мне нравится Больше не следить Ещё ▾ 15:22



Сергей Рыжиков > Всем сотрудникам
За релиз Битрикс24!



Добавить комментарий ★ 2 Мне нравится Больше не следить Ещё ▾ 13:49



Сергей Рыжиков > Всем сотрудникам



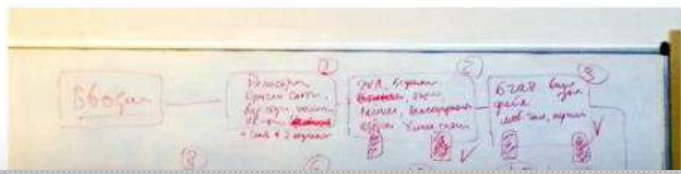
Коллеги, мы отлично поработали над новым релизом! Всем спасибо! Завтра - выходной! 😊

✓ С сообщением ознакомлен, уже прочитали 4 пользователей

Добавить комментарий ★ 2 Мне нравится Больше не следить Ещё ▾ 13:45



Сергей Рыжиков > Юрий Волошин, Наталья Грихина, Екатерина Шеленкова и еще 3 получателя
Коллеги, готовимся к презентации Битрикс24! Нужно продумать каркас и подготовить все сценарии. Вот, что обсудили:



08 Встреча с Иван Кузнецов

Вт 09 09.12.2014 10:00:00
Встреча

Вт 09 09.12.2014 13:00:00
Совещание

МОИ ЗАДАЧИ +

Делаю	2	1
Помогаю	0	0
Поручил	6	6
Наблюдаю	0	0

ПОПУЛЯРНОЕ

Сергей Рыжиков
Коллеги, готовимся к презентации Битрикс24! Нужно продумать каркас и подготовить все сценарии. Вот, ...

☎ 17 📧



Лиды можно автоматически распределять между разными менеджерами. Например, в зависимости от суммы контракта.

МОИ ИНСТРУМЕНТЫ

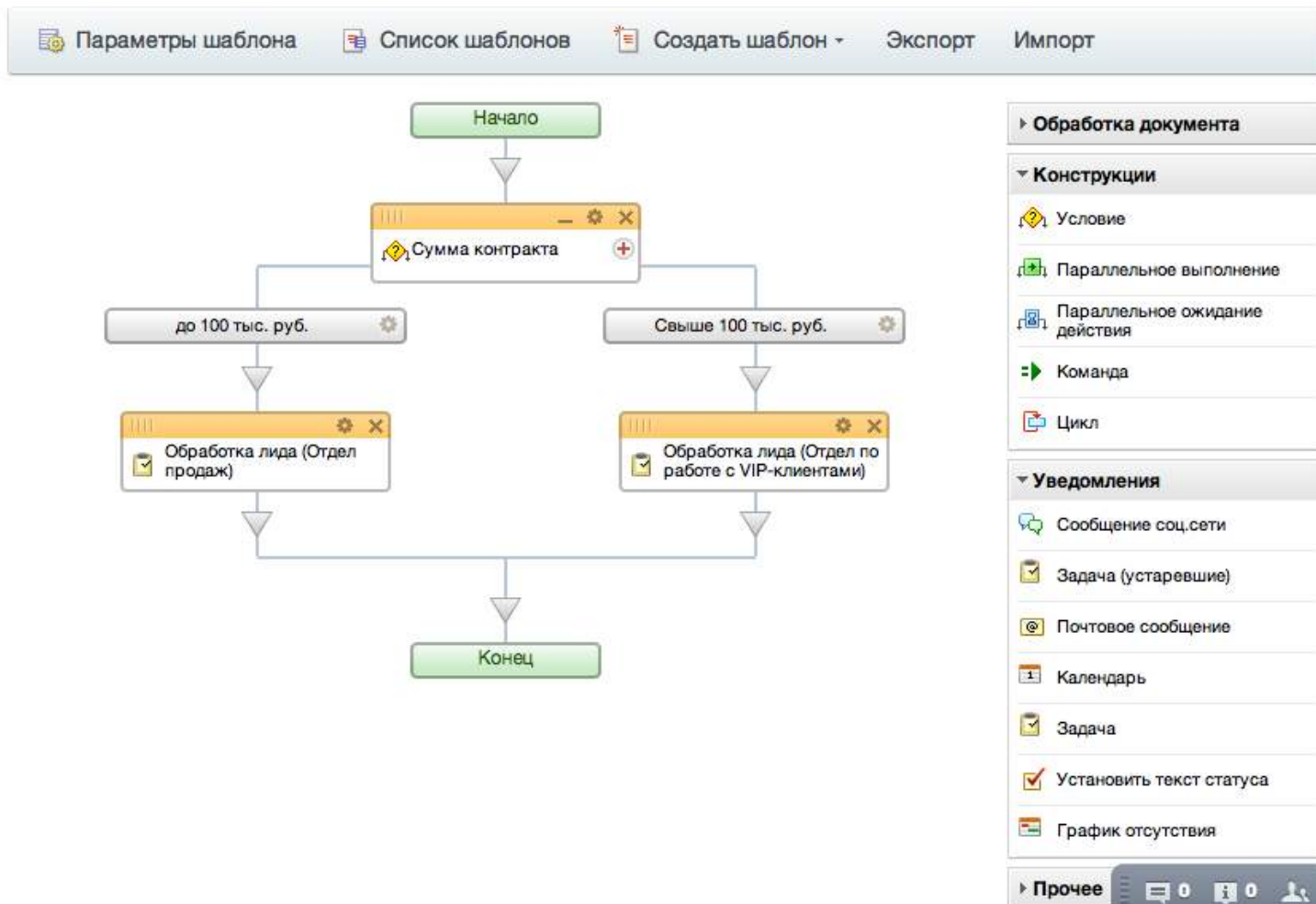
- Живая лента
- Задачи
- Календарь
- Файлы
- Фотографии
- Сообщения


ГРУППЫ**ГРУППЫ ЭКСТРАНЕТ**

- Фриланс

CRM


- Контакты
- Компании
- Сделки
- Лиды
- События





Как из потенциального клиента сделать лояльного?

Готовим план: список дел с напоминаниями



Как обычно происходит

- Важно не забыть напомнить клиенту об акции, скидке, сообщить о новом поступлении etc
- Человеческий фактор: все всё забывают
- Список напоминаний - на стикерах, они теряются



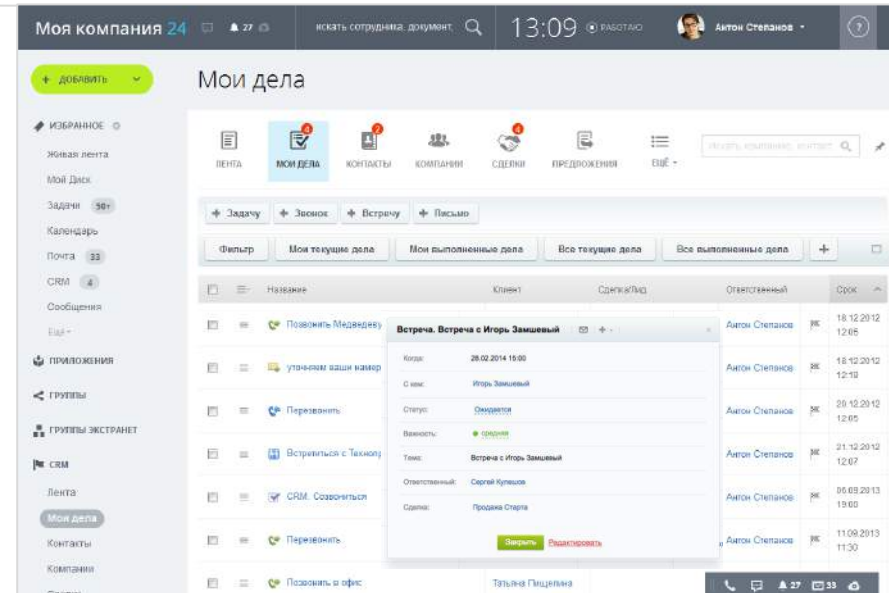
В «Битрикс24»

Для каждого контакта формируется список дел:

- Задачи
- Звонки
- Встречи
- Письма
- Другие события

Дела распределяются по расписанию.

Менеджер видит список всех дел на день и получает уведомления с напоминаниями.



Моя компания 24 | 13:09 | АНТОН СТЕПАНОВ

искать сотрудника документ

ДОБАВИТЬ

Мои дела

МЕНЮ МОИ ДЕЛА КОНТАКТЫ КОМПАНИИ СДЕЛКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЕЩЕ

Задачи Звонки Встречи Письма

Фильтр: Мои текущие дела | Мои выполненные дела | Все текущие дела | Все выполненные дела

Название	Клиент	Сделки/Лид	Ответственный	Срок
Позвонить Медведеву	Встреча. Встреча с Игорем Замшевым		Антон Степанов	18.12.2012 12:05
установить адрес канера	Игорь Замшевич		Антон Степанов	18.12.2012 12:10
Позвонить	Ожидает		Антон Степанов	20.12.2012 12:05
Встретиться с Тихомиров	Встреча с Игорем Замшевым		Антон Степанов	21.12.2012 12:07
CRM: Созвониться	Сергей Куликов		Антон Степанов	05.09.2013 19:00
Позвонить	Продажа Старпа		Антон Степанов	11.09.2013 11:30
Позвонить в офис	Татьяна Пидцелана			

Детали задачи: Встреча. Встреча с Игорем Замшевым
 Когда: 28.02.2014 15:00
 С кем: Игорь Замшевич
 Статус: Ожидает
 Важность: средняя
 Тема: Встреча с Игорем Замшевым
 Ответственный: Сергей Куликов
 Сделки: Продажа Старпа
 Действия: Закрыть, Отключить



+ ДОБАВИТЬ

Список лидов

ИЗБРАННОЕ

Живая лента

Задачи 5

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM 4

Почта 1

Ещё -

ПРИЛОЖЕНИЯ

Все приложения

Добавить приложение

ГРУППЫ

Все группы



ЛЕНТА



МОИ ДЕЛА



КОНТАКТЫ



КОМПАНИИ



СДЕЛКИ



ПРЕДЛОЖЕНИЯ



ЕЩЁ

Искать компанию, контакт, ...

Фильтр

Новые лиды

Мои лиды



Добавить лид

Лид	Статус	Дела	Полное имя	телефон	е-маш	Ответственный
<input type="checkbox"/> <ul style="list-style-type: none"> Входящий звонок 16:34 06.12.2014 Звонок 	<p>Назначен ответственный</p>	<p>06.12.2014 15:34</p> <p>Телефонный звонок</p> <p>для: Сергей Рыжиков</p>	<Без>	79118585222		Сергей Рыжиков
<input type="checkbox"/> <ul style="list-style-type: none"> Иван Михайлович Звонок 	<p>Сконвертирован</p>	Дела отсутствующи		+79114615899		Наталья Грихина
<input type="checkbox"/> <ul style="list-style-type: none"> Узнавал про сайт Звонок 	<p>Уточнение информации</p>	Дела отсутствующи	Денис	06.12.2014	+79114615899	Сергей

Запланируйте заранее ваши дальнейшие шаги: звонок потенциальному клиенту, встречу, задачу, письмо.


- Добавить событие
- Добавить задачу
- Написать письмо
- Добавить звонок
- Добавить встречу































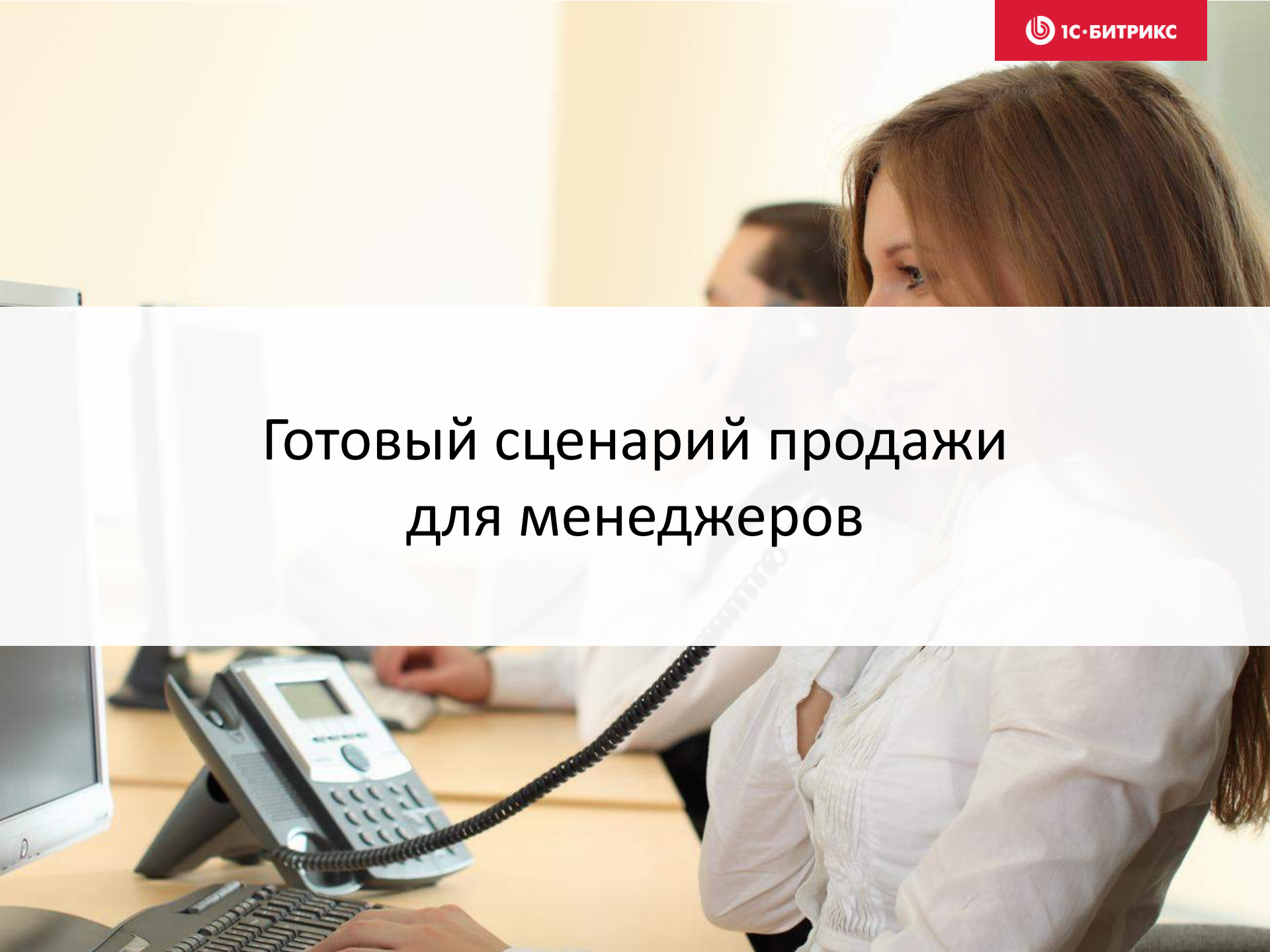
Клиентам можно позвонить сразу из
CRM и даже записать разговор

- Календарь
- Мой Диск
- Фотографии
- Сообщения
- CRM
- Почта
- MailChimp рассылка
- Идеи для Битрикс24
- ПРИЛОЖЕНИЯ**
- Все приложения
- Конструктор документов
- ДОСКА ЗАДАЧ — все п...
- SMS4B
- ГРУППЫ**
- Маркетинг и реклама
- Отдых
- Подготовка к семинару ...
- Продажи
- Развитие бизнеса

Фильтр Мои контакты Измененные мной +

Добавить контакт 

Контакт	Дела	Дополн. сведения	Телефон	E-mail	Ответственный
   Игорь Замшевый Общие контакты	28.02.2014 16:00 Встреча с Игорь Замшевый	ПромЛаб	+79159235511 	zi@mail.ru	Сергей Кулешов
   Семен Аникеев Общие контакты	19.05.2014 11:00 Исходящий звонок Семен Аникеев	Семен и Ко	+79039875513 	anykey@reset.ru	Сергей Кулешов
   Иван Малышин Общие контакты	Дела отсутствуют Добавить дело		89265256533 	malyshin@1c-bitrix.ru	Сергей Кулешов
   Сергей Кулешов Общие контакты	Дела отсутствуют		89266113282 	s.kuleshov@1c-bitrix.ru	Сергей Кулешов
   Анатолий Сергеев Общие контакты	Дела отсутствуют		+78952254141 	a_sergeev@gmail.com	Сергей Кулешов
   Сергей Петров Общие контакты	Дела отсутствуют	ПромЛаб	+79516548822 	petrovss@arenda.ru	Сергей Кулешов
   Артем Плющенко Общие контакты	Дела отсутствуют		+78991254477 	pluar@gibrid.ru	Сергей Кулешов



Готовый сценарий продажи для менеджеров

Как обычно происходит

- Учим нового менеджера неделю, месяц, год...
- Что-то все равно упускается (менеджер забывает уточнить у клиента о доставке или, к примеру, о банте на коробку)



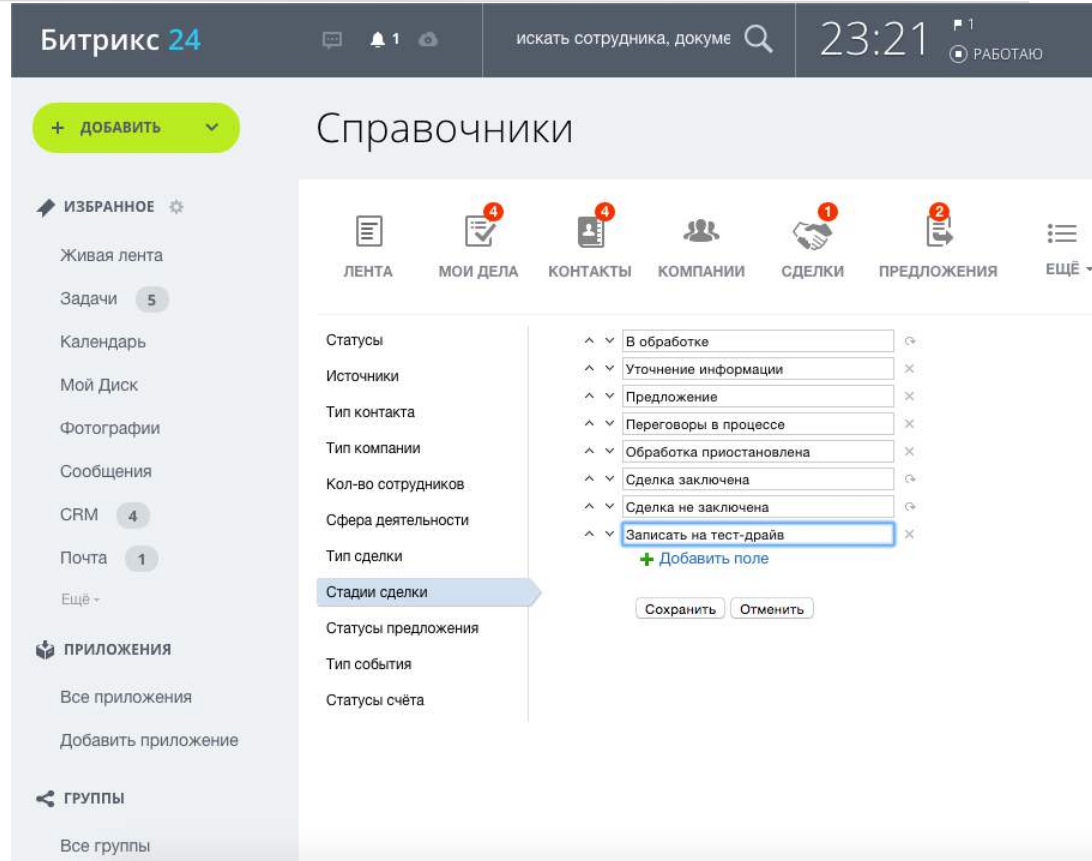
В «Битрикс24»

Вы настраиваете:

- поля карточки клиента
- стадии сделки
- коммерческого предложения

Так, как это необходимо для *ваших продаж в вашей компании.*

Менеджер «ведет» клиента по этим стадиям и ничего не упустит.



The screenshot shows the Bitrix24 interface. At the top, there is a header with the logo 'Битрикс 24', a search bar, and the time '23:21' with a 'РАБОТАЮ' (Working) indicator. Below the header, there is a navigation bar with icons for 'ЛЕНТА', 'МОИ ДЕЛА', 'КОНТАКТЫ', 'КОМПАНИИ', 'СДЕЛКИ', and 'ПРЕДЛОЖЕНИЯ'. The main content area is titled 'Справочники' (Reference) and shows a list of deal stages. The 'Стадии сделки' (Deal Stages) section is highlighted, and a dropdown menu is open, showing a list of stages: 'В обработке', 'Уточнение информации', 'Предложение', 'Переговоры в процессе', 'Обработка приостановлена', 'Сделка заключена', 'Сделка не заключена', and 'Записать на тест-драйв'. The 'Записать на тест-драйв' stage is selected and highlighted. Below the list, there are buttons for 'Сохранить' (Save) and 'Отменить' (Cancel).



+ ДОБАВИТЬ

Список сделок

ИЗБРАННОЕ

Живая лента

Задачи 5

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM 4

Почта 1

Ещё -

ПРИЛОЖЕНИЯ

Все приложения

Добавить приложение

ГРУППЫ

Все группы



ЛЕНТА



МОИ ДЕЛА



КОНТАКТЫ



КОМПАНИИ

Фильтр

Новые сделки

Мои сделки

Добавить сделку

<input type="checkbox"/>	Сделка	Стадия сделки	Дата	Клиент	Сумма/Валюта	Ответственный
<input type="checkbox"/>	Продажа КП Холдинг Комплексная продажа	Переговоры в процессе Исходящий звонок Илья	08.12.2014 14:38	Илья Баркунов	329 500.00 руб.	Екатерина Шеленкова
<input type="checkbox"/>	Продажа интернет-магазина Продажа	Сделка заключена Дела отсутствуют		Иван Кузнецов Кузнецовф&со	56 900.00 руб.	Наталья Грихина
<input type="checkbox"/>	Внедрение КП Продажа	Уточнение информации Дела отсутствуют		Евгений Анисимов	329 500.00 руб.	Сергей Кудачев

Клиент готов сделать покупку? Переведите сделку на новую стадию.

Завершить сделку



Когда звонит клиент...

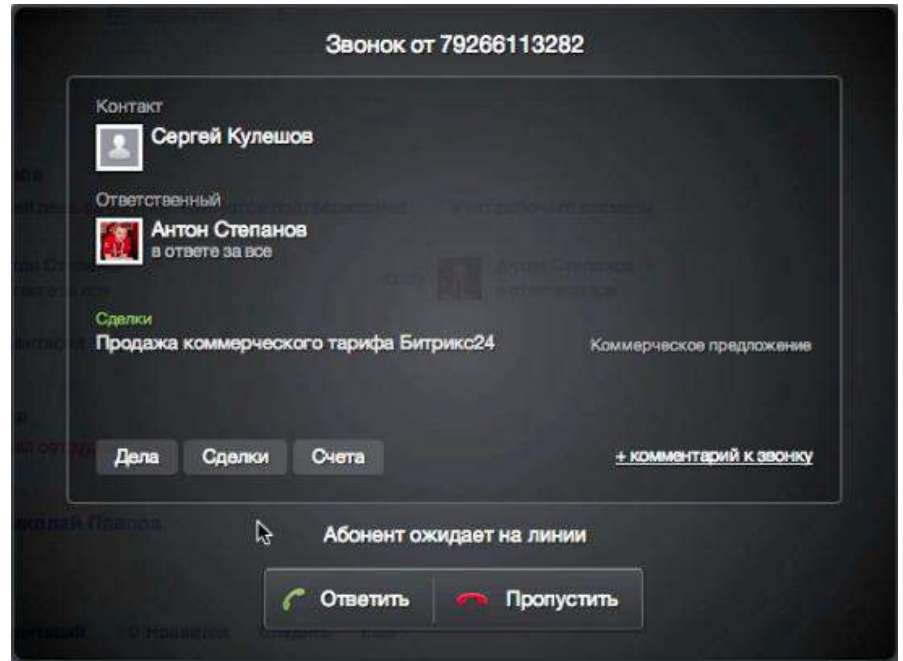
Как обычно происходит

- «Кто это??????»
- Сложно определить, кто звонит
- Еще сложнее вспомнить историю общения с этим клиентов
- Максимум, телефонные номера клиентов хранятся в адресной книге, но список редко обновляется



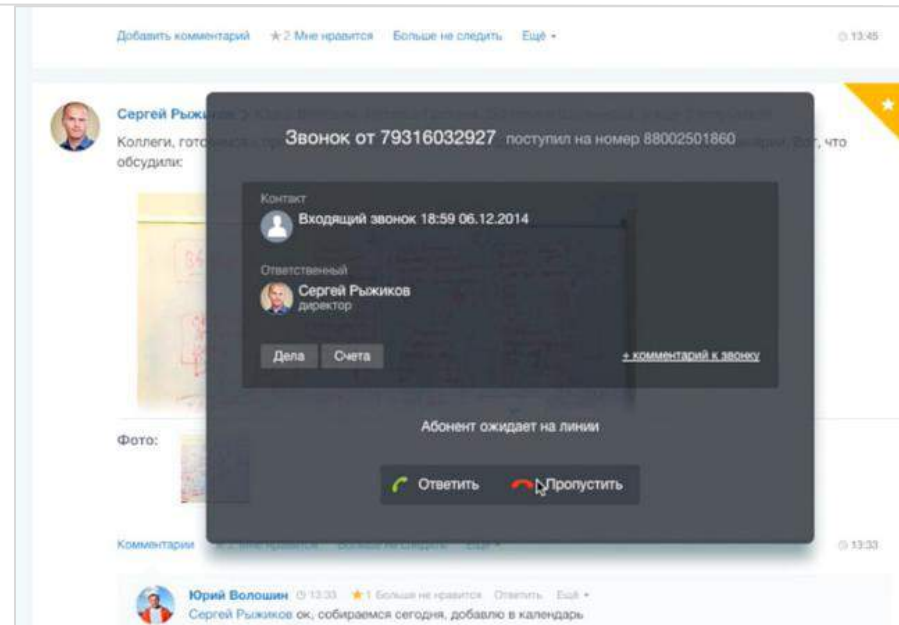
В «Битрикс24»

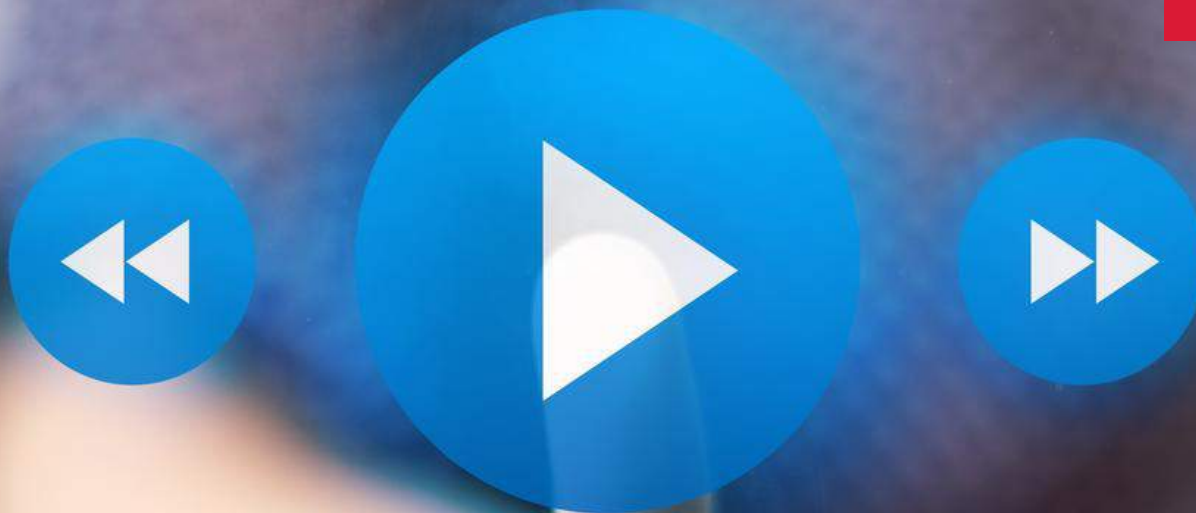
- Карточка клиента открывается сразу при звонке
- Видна вся история сделок и предпочтений клиента
- Запись разговора сохраняется и прикрепляется к карточке клиента



Битрикс24 – ваша виртуальная АТС

- Быстрое подключение
- Выгодно
- Неограниченное число входящих линий
- Маршрутизация звонков
- Запись разговоров
- Перенаправление во время вызова
- Встроенная интеграция с CRM
- Подключение своей АТС
- В дополнение к гарнитуре можно использовать телефонный аппарат
- Бесконечная очередь
- Все интегрировано с бизнес-процессами компании





При входящем звонке открывается
карточка клиента



+ ДОБАВИТЬ

Живая лента

ВСЕ СООБЩЕНИЯ

ПУЛЬС КОМПАНИИ 48 33%

🗨️ СООБЩЕНИЕ 📁 ФАЙЛ 📅 СОБЫТИЕ ⋮ ЕЩЕ -

Написать сообщение ...



Наталья Грихина > Всем сотрудникам ✎

коллеги, голосуем 😊

Выбирайте новогоднее меню :)

Дефлоте из палабы с семечками кацуса	4	66.67%
Крутоны в соусе фиеста	2	33.33%
Соловьиные язычки в оливках	4	66.67%

[Переголосовать](#)

Добавить комментарий ★ 2 Мне нравится Больше не следить Ещё -

🕒 15:22

Битрикс24 Network

Общайтесь с клиентами, партнерами, коллегами по бизнесу!

[НАЧАТЬ](#)

Десктоп приложение с Битрикс24.Диск

[УСТАНОВИТЬ](#)

МОИ ЗАДАЧИ

Делаю	1	2
Помогаю	0	0
Поручил	0	0

Наблюд

📌 ИЗБРАННОЕ ⚙️

Живая лента

Задачи 2

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM

Почта

📁 ПРИЛОЖЕНИЯ

Все приложения

👥 ГРУППЫ

Все группы

📁 CRM



Готовим коммерческое предложение

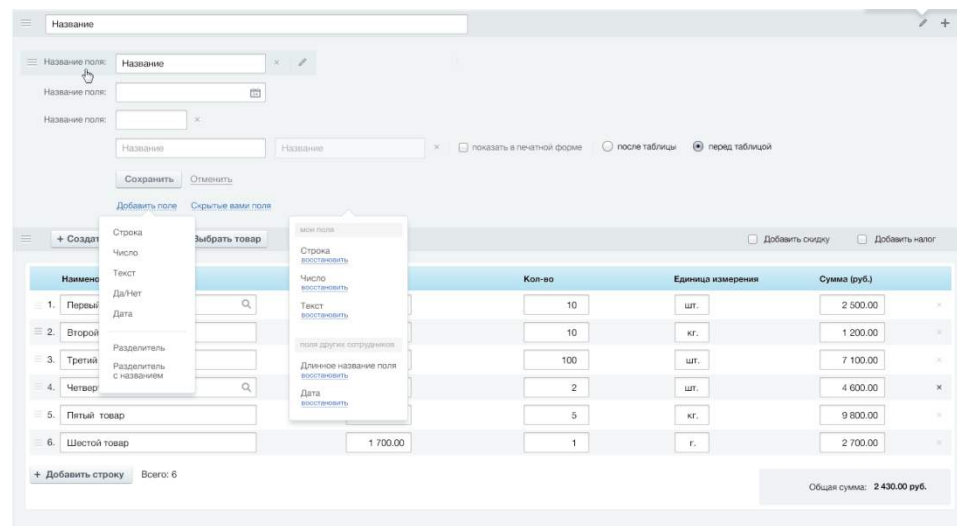
Как обычно происходит

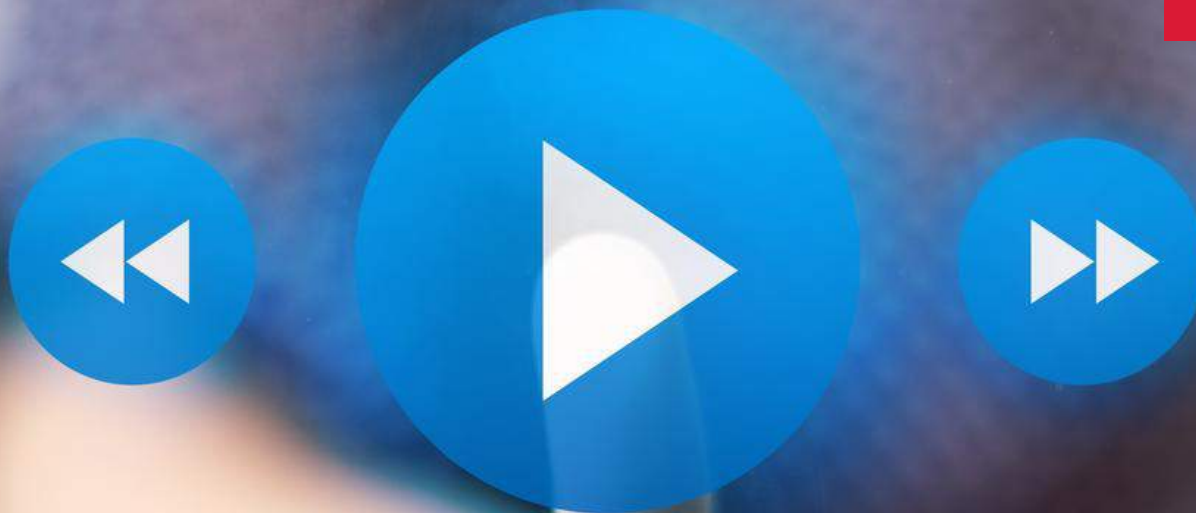
- Сбор информации от клиента
- Расчет стоимости
- Подготовка файла с коммерческим предложением
- Файлы хранятся у менеджеров
- Переписка с клиентом по почте и правки в предложении, возникают несколько версий файла...



В «Битрикс24»

- Формирование коммерческого предложения для клиентов по нужному вам шаблону
- Добавление товаров сразу из каталога
- Расчет стоимости с учетом скидок и налогов
- Возможность распечатать, отправить по e-mail
- Отслеживание статусов коммерческого предложения





Настраиваем коммерческое предложение
под свой бизнес



+ Добавить

Список предложений

ИЗБРАННОЕ

- Живая лента
- Задачи
- Календарь
- Мой Диск
- Фотографии
- Сообщения
- CRM 2
- Почта

ПРИЛОЖЕНИЯ

- Все приложения

ГРУППЫ

ГРУППЫ ЭКСТРАНЕТ

CRM

- Лента
- Мои дела
- Контакты

Лента
 Мои дела
 Контакты
 Компании
 Сделки
 Предложения
 Счета
 Ещё

Искать компанию, контакт, лид, сдел

Фильтр
 Новые предложения
 Мои предложения
 +

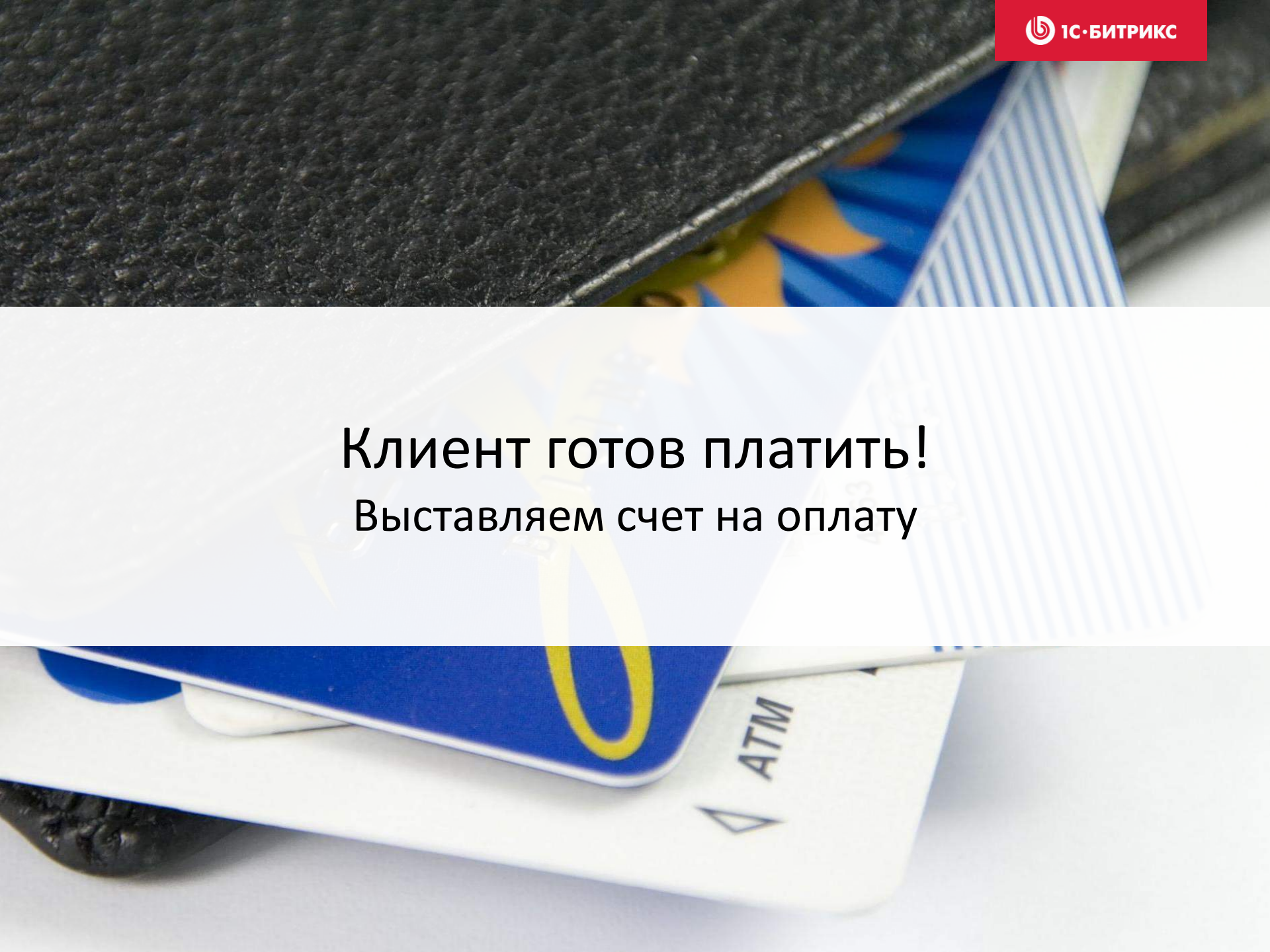
Добавить предложение

<input type="checkbox"/>	Предложение	Статус	Сумма/Валюта	Связано с	Срок	Дата выставления	Ответственный
<input type="checkbox"/>	1	<div style="width: 20%; background-color: blue;">Черновик</div>	11 664.30 руб.			26.05.2014	Елена Волошина
<input type="checkbox"/>	3	<div style="width: 20%; background-color: blue;">Черновик</div>	16 490.50 руб.			27.05.2014	Елена Волошина

Отмечено: 0 Всего: 2 Страницы: 1

Для всех

 - действия -



Клиент готов платить!
Выставляем счет на оплату

ATM

Как обычно происходит

- Менеджер запрашивает у бухгалтерии счет
- Клиент ждет...
- Отправляет клиенту и ждет оплату
- Уточняет у бухгалтерии
- Клиент ждет...



В «Битрикс24»

- Счет можно оформить сразу в CRM и отправить клиенту по email
- Счет можно оформить с мобильного сразу на встрече с клиентом
- Счет будет продублирован в 1С
- Информация об оплате счета поступит из 1С в CRM и менеджер это сразу увидит

Моя компания 24 16:19 Рабочий Антон Степанов

Новый счёт

Поставка труб

Написать письмо

От кого: Антон Степанов <art.dudin@gmail.com>

Кому:

Тема: Счет 13

invoice_13.pdf 47.36 KB

Отправить Отмена



+ ДОБАВИТЬ

Список счетов

ИЗБРАННОЕ

Живая лента

Задачи 5

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM 4

Почта

Ещё -

прилож

Все прил

Добавить приложение

группы

Все группы



ЛЕНТА



МОИ ДЕЛА



КОНТАКТЫ



КОМПАНИИ



СДЕЛКИ



ПРЕДЛОЖЕНИЯ



СЧЕТА



ЕЩЕ

Искать компанию, контак

Фильтр

Мои выставленные

Мои оплаченные

+

Выставить счёт

Номер Тема Статус Сумма Связано с Срок Дата создания

Оплату счета можно подтвердить вручную или автоматически принять из «1С»



Отправлен клиенту

Подтверждён

56 900.00 руб.

Иван Кузнецов
КузнецовФ&со
Продажа интернет-магазина
3 - Интернет-магазин

12.12.2014

07.12.2014

3

Лицензия КП

Оплачен

329 500.00 руб.

ФИНТ
Внедрение КП
1 -
Корпоративный портал:



«Что у нас с продажами?»

Считаем конверсию, строим воронку продаж

Как обычно происходит

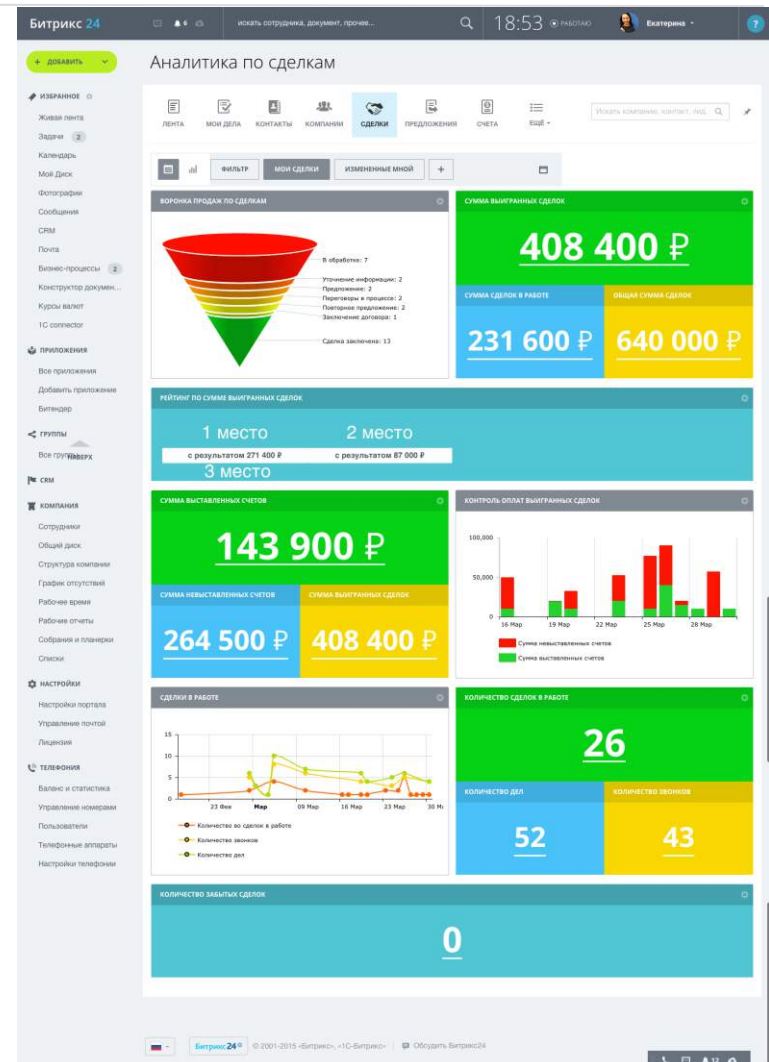
- Собрать все в Excel
- Попытаться посчитать и сравнить источники
- Обновить базу, посчитать еще раз...



В «Битрикс24»

- Аналитические отчеты для лидов, контактов, компаний, сделок, счетов и других элементов CRM
- Отчет по телефонии
- Готовые наборы отчетов для менеджера и руководителя
- Рейтинг сотрудника
- Воронка продаж

Оценивайте эффективность менеджеров, прогнозируйте доход, анализируйте клиентов!



Интернет-магазин + CRM + «1С»



Комплексное решение для построения
эффективных интернет-продаж

CRM Битрикс24 «в облаке»

- Быстрое подключение – начать работать можно сразу после регистрации в облачном сервисе
- Не нужно долго изучать и осваивать.
- Достаточно любого браузера
- Не нужно устанавливать ПО
- Не нужно внедрять
- Можно начать с бесплатного тарифа для 12 сотрудников
- **130+** дополнительных приложений для CRM!
- **600 000** компаний уже выбрали Битрикс24.



www.bitrix24.ru

НАЧАТЬ БЕСПЛАТНО

Спасибо за внимание.
Вопросы?

