



1С·БИТРИКС

# Как не упустить ни одного клиента

---

Никита Горбунов  
Менеджер отдела продаж «1С-Битрикс»

СОЦСЕТЬ КОМПАНИИ



ПРИЛОЖЕНИЯ24



ЗАДАЧИ И ПРОЕКТЫ

МОБИЛЬНОСТЬ



ЧАТ И ВИДЕОЗВОНКИ

БЕСПЛАТНО  
И НЕОГРАНИЧЕННО

# Битрикс 24

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ



ДОКУМЕНТЫ ONLINE

Работайте и общайтесь.  
С удовольствием!

ТЕЛЕФОНИЯ



БИТРИКС24 ДИСК

CRM

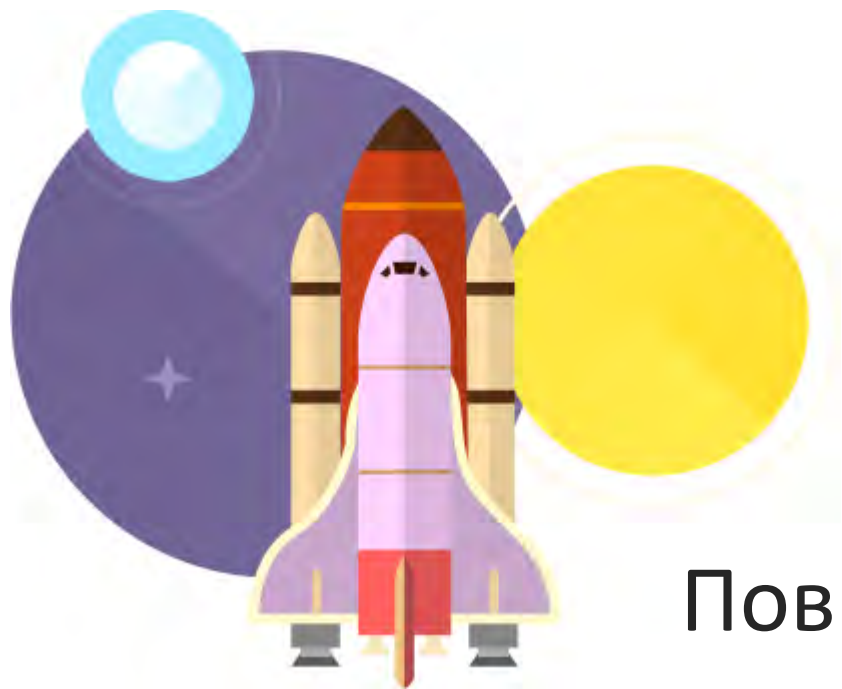


КАЛЕНДАРИ



ПОЧТА

БЕСПЛАТНО  
И НЕОГРАНИЧЕННО



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
- 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

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...





+ ДОБАВИТЬ

# Лента CRM

## ИЗБРАННОЕ

Живая лента

Задачи 6

Календарь

Мой Диск

CRM 3

1С+Битрикс24

Ещё 2

## ПРИЛОЖЕНИЯ

группы

группы ЭКСТРАНЕТ

Дизайн

CRM

Лента

ЛЕНТА
МОИ ДЕЛА 3
ЛИДЫ
КОНТАКТЫ 1
КОМПАНИИ 1
СДЕЛКИ 2
ЕЩЕ

Сообщение    Задача    Встреча    Звонок    E-mail    Моё    Вся CRM

Написать сообщение ...



**Наталья Сергеева** > Контакт: Владимир Артемов  
 Исходящий звонок (выполнен)

ВТ 15

Тема: Телефонный звонок  
 Когда: 15.12.2015 19:49:25  
 Клиент: Владимир Артемов 79114811356  
 Ответственный: Наталья Сергеева контент-менеджер

Записи: 00:00 00:00

### Нужно сделать

[Обсуждение](#)  
 19.03.2015 16:32 Наталья Сергеева  
 с Владимир Артемов по 1й канал  
 после новостей

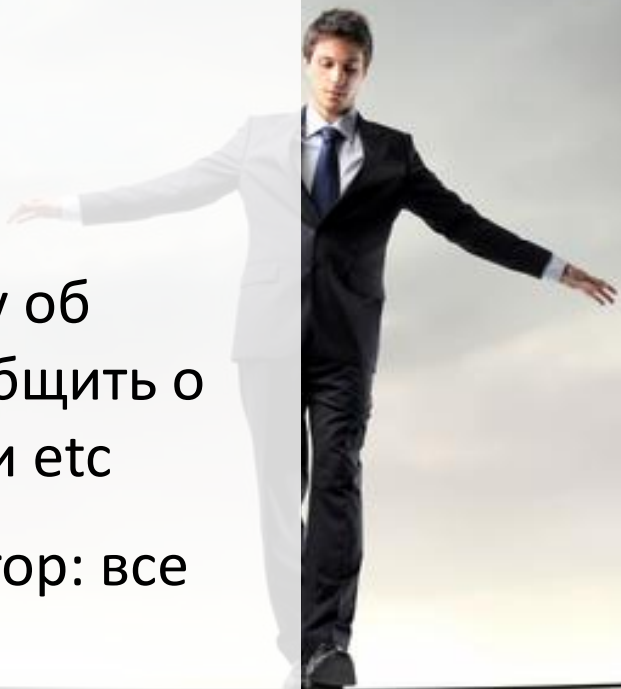
[Статья](#)  
 15.12.2015 19:34 Наталья Сергеева  
 с Програбли по предложение

[Новый договор](#)  
 15.12.2015 19:45 Наталья Сергеева  
 с Кузнецовф&со

1  
  
  
 24  
 1  
 Вт, 12 Ар  
 1  
  
  
  
 13  
 Онлайн



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



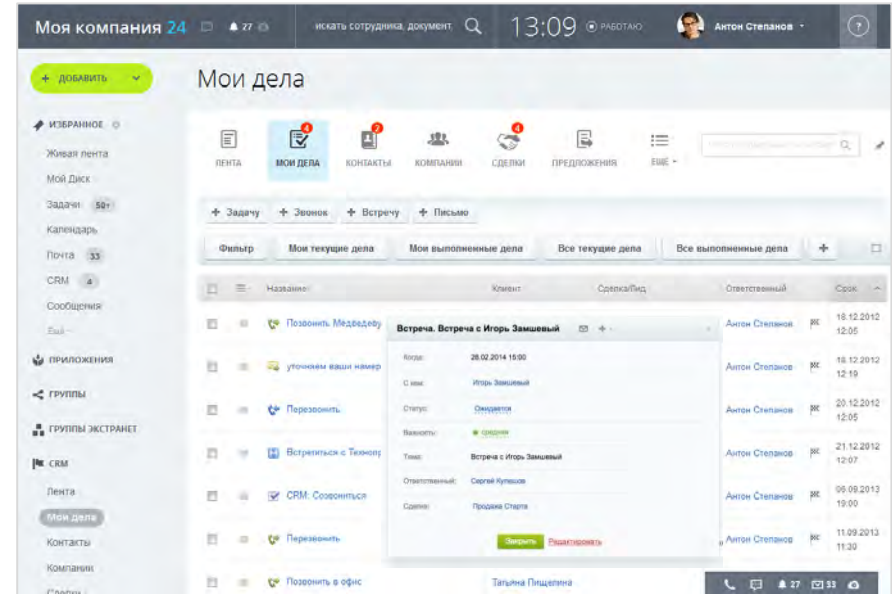
# В «Битрикс24»

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.





+ ДОБАВИТЬ

# Список лидов

ИЗБРАННОЕ

Живая лента

Задачи 5

Календарь

Мой Диск

Фотографии

Сообщения

CRM 4

Почта 1

Еще

ПРИЛОЖЕНИЯ

Все приложения

Добавить приложение

ГРУППЫ

Все группы

<https://1cbitrix.bitrix24.ru/crm/lead/>



ЛЕНТА



МОИ ДЕЛА



КОНТАКТЫ



КОМПАНИИ



СДЕЛКИ



ПРЕДЛОЖЕНИЯ



ЕЩЕ

Искать компанию, контакт...

Фильтр

Новые лиды

Мои лиды

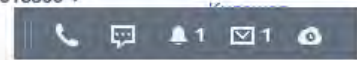
+

Добавить лид

| Лид   | Статус   | Дела  | Полное имя | Телефон      | Е-мэйл | Ответственный   |
|---|--|---|------------|--------------|--------|-----------------|
| <input type="checkbox"/> Входящий звонок<br>16:34<br>06.12.2014<br>Звонок | <div style="width: 50%;"></div><br>Назначен ответственный                | 06.12.2014 15:34<br>Телефонный звонок<br>для Сергей Рыжиков | <Без>      | 79118585222  |        | Сергей Рыжиков  |
| <input type="checkbox"/> Иван Михайлович<br>Звонок                        | <div style="width: 100%; background-color: green;"></div><br>Сквотирован | Дела отсутствующий  |            | +79114615899 |        | Наталья Грихина |
| <input type="checkbox"/> Узнавал про сайт<br>Звонок                       | <div style="width: 50%;"></div><br>Уточнение информации                  | Дела отсутствующий  | Денис      | +79114615899 |        | Сергей          |

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

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



# Клиентам можно позвонить сразу из CRM и даже записать разговор

24 Список контактов x

https://comrades.bitrix24.ru/crm/contact/list/

Фильтр Мои контакты Измененные мной +

Добавить контакт

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

0:21 12.03.2014



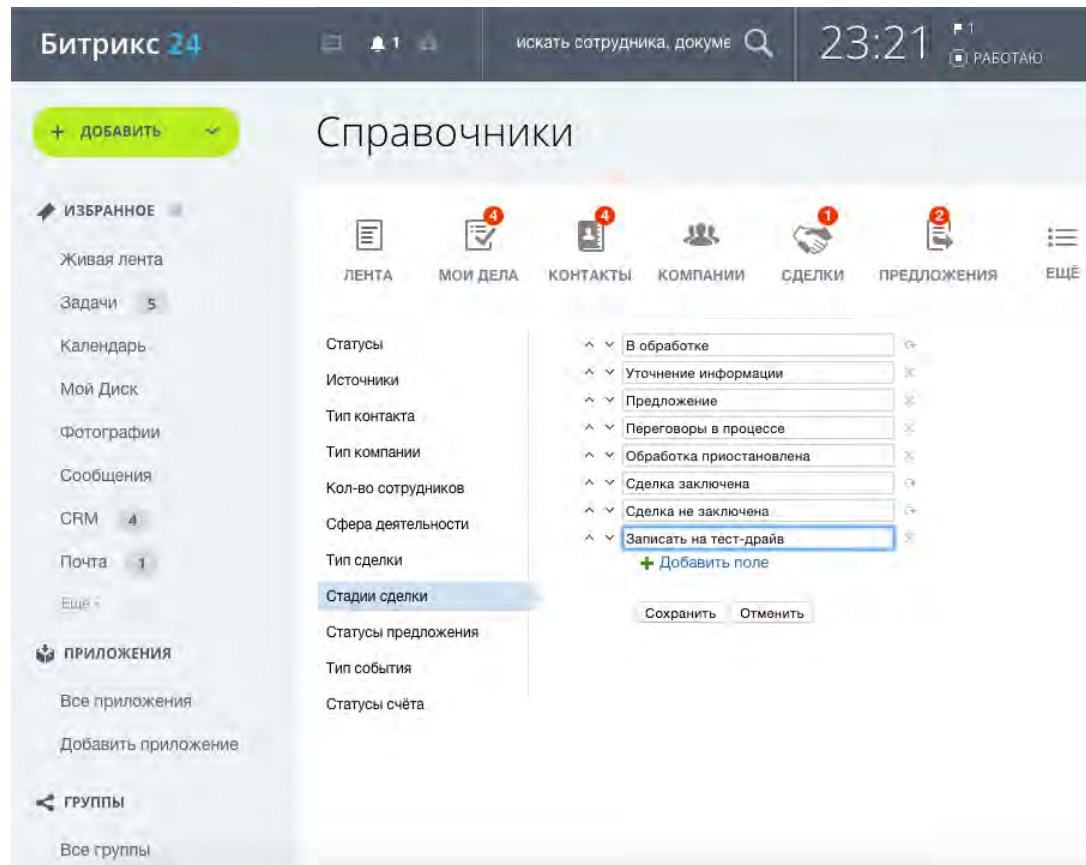
# В «Битрикс24» невозможно упустить важное

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.







+ 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

МЕНЮ: ЛЕНТА (4), МОИ ДЕЛА (4), КОНТАКТЫ (4), КОМПАНИИ (1), СДЕЛКИ (2)

Искать компанию, контакт

Фильтр | Новые сделки | Мои сделки

Добавить сделку

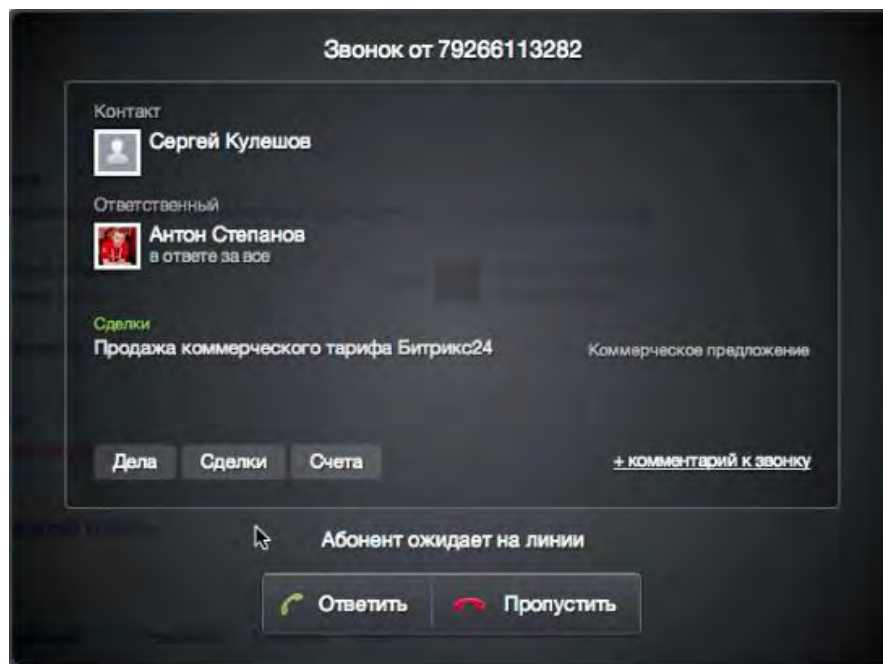
| Сделка  | Стадия сделки   | Дел   | Клиент  | Сумма/Валюта    | Ответственный       |
|---|---|---|---|-----------------|---------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Продажа КП Холдинг</li> <li>Комплексная продажа</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Переговоры в процессе</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>14 14:38</li> <li>звонки Илья</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Илья Баркунов</li> </ul>                           | 329 500.00 руб. | Екатерина Шеленкова |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Продажа интернет-магазина</li> <li>Продажа</li> </ul>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Сделка заключена</li> </ul>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Дела отсутствуют</li> </ul>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Иван Кузнецов</li> <li>КузнецовФ&amp;со</li> </ul> | 56 900.00 руб.  | Наталья Грихина     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Внедрение КП</li> <li>Продажа</li> </ul>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Уточнения информации</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Дела отсутствуют</li> </ul>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Евгений Анисимов</li> </ul>                        | 329 500.00 руб. | Сергей Кулецов      |

Клиент готов сделать покупку? Переведите сделку на новую стадию.

Завершить сделку

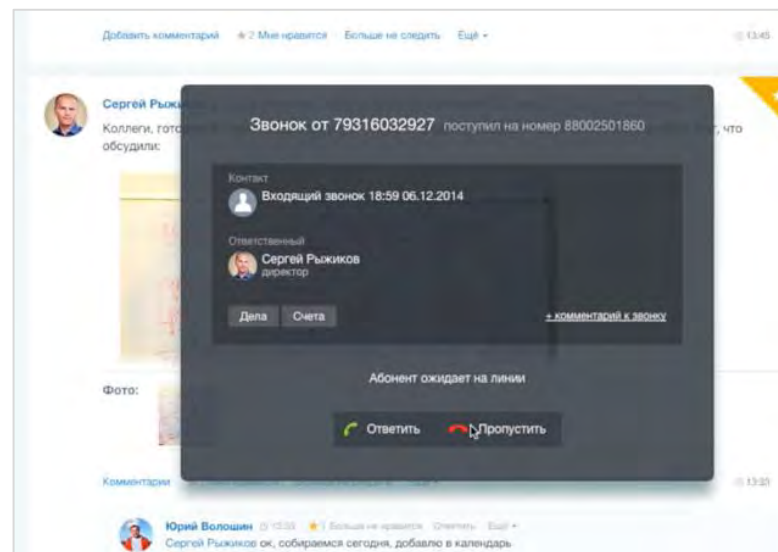
# Телефония в Битрикс24

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



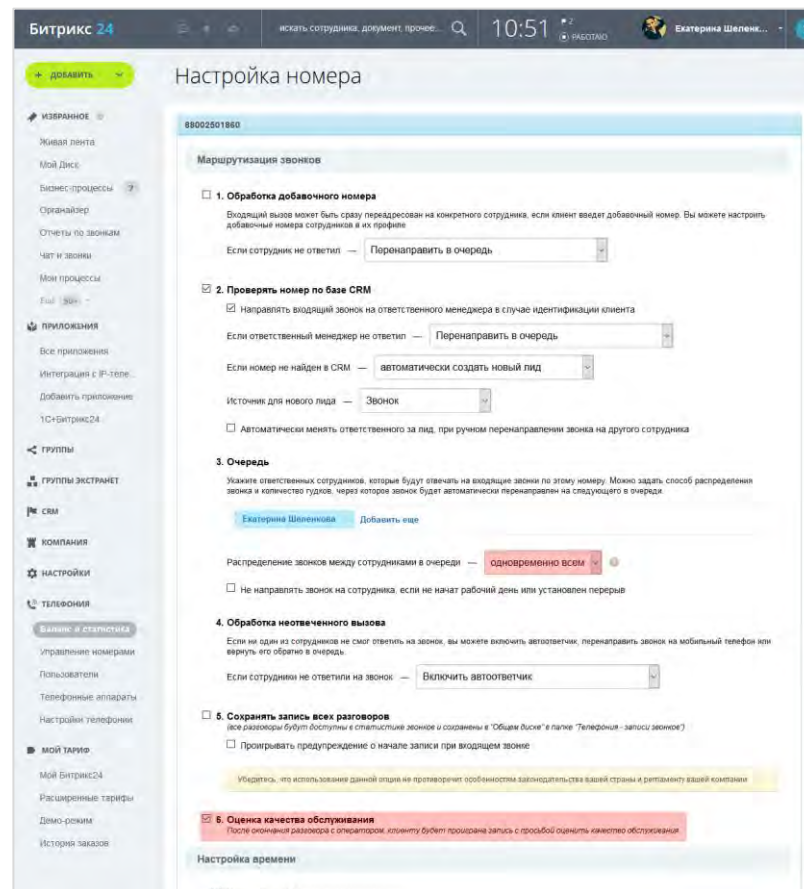
# «Битрикс24» – ваша виртуальная АТС

- Быстрое подключение
- Выгодно
- Неограниченное число входящих линий
- Маршрутизация звонков
- Запись разговоров
- Перенаправление во время вызова
- Интеграция с CRM
- Подключение своей АТС
- Можно использовать телефонный аппарат
- Бесконечная очередь
- Интеграция с бизнес-процессами компании

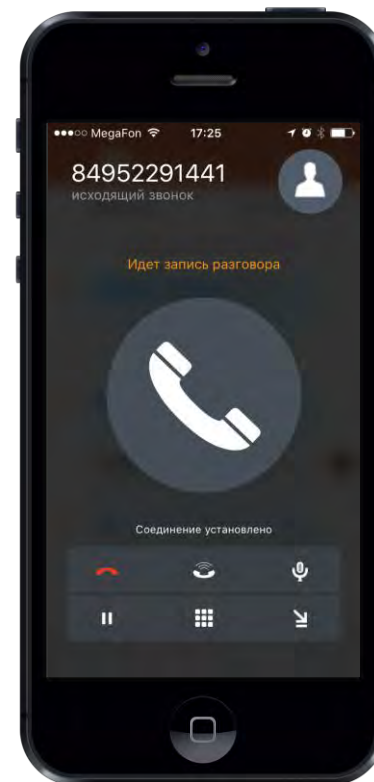
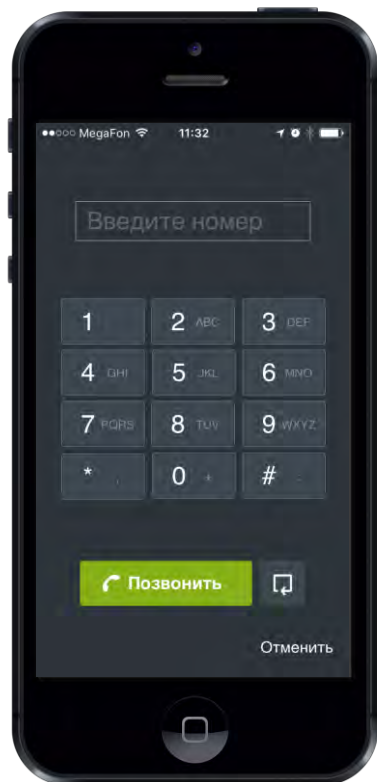


# Виртуальная АТС

- **Оценка качества обслуживания клиента**  
После окончания разговора с оператором клиенту будет предложено оценить качество обслуживания.
- **Одновременный звонок в «очередь»**  
Звонок поступит всем выбранным свободным сотрудникам сразу, и клиенту ответит тот, кто первым примет звонок.
- **Определение источника лида по номеру телефона**  
Автоматическое определение рекламного канала, по которому привлечен клиент.



# Битрикс24.Софтфон (VoIP)

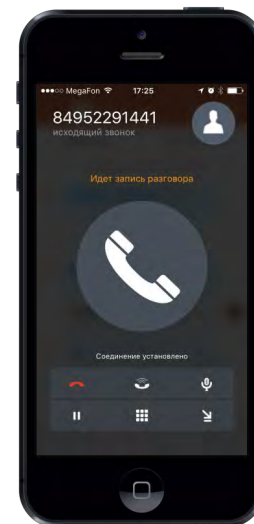
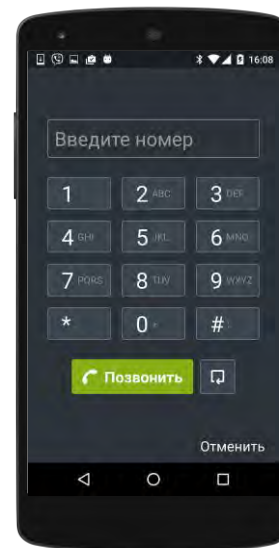




# Битрикс24.Софтфон (VoIP)

- Не привязан к месту, офису
- Экономит на покупке SIP-телефонных аппаратов, программных SIP-аппаратов
- Позволяет отключить перенаправление на мобильные телефоны и сэкономить на этом
- Поддерживает переадресацию и удержание звонков
- Поддерживает звонки на стационарные телефонные аппараты
- Работает на планшетах и смартфонах
- Интегрирован с Битрикс24.CRM

Бесплатно!



# При входящем звонке открывается карточка клиента

The screenshot shows the Bitrix24 web interface. At the top, the browser address bar displays <https://1cbitrix.bitrix24.ru>. The header includes the Bitrix24 logo, a search bar with the text "искать сотрудника, документ, прочее...", the time "17:53", and the user's profile "Наталья Грихина".

The main content area is titled "Живая лента" (Live Feed). It features a search bar "Написать сообщение ..." and a filter menu with options: "СООБЩЕНИЕ", "ФАЙЛ", "СОБЫТИЕ", and "ЕЩЕ".

A message from "Наталья Грихина" is displayed, addressed to "Всем сотрудникам" (All employees) with the subject "коллеги, голосуем" (colleagues, we are voting). The message content is:

Выбирайте новогоднее меню :)

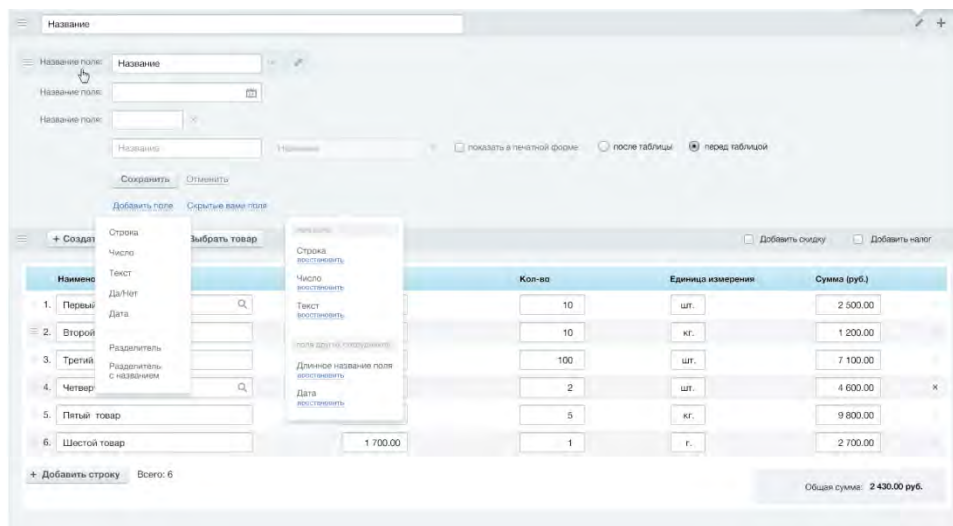
|                                      |   |        |
|--------------------------------------|---|--------|
| Дефолте из палубы с семечками кацуса | 4 | 66.67% |
| Крутоны в соусе фиеста               | 2 | 33.33% |
| Соловьиные язычки в оливках          | 4 | 66.67% |

Below the poll, there is a "Переголосовать" (Vote again) button. At the bottom of the message, it shows "Добавить комментарий" (Add comment), "★ 2 Мне нравится" (2 likes), "Больше не следить" (Stop following), and "Ещё" (More), along with the time "15:22".

The right sidebar contains several widgets: "ПУЛЬС КОМПАНИИ" (Company Pulse) showing 48 and 33%; "Битрикс24 Network" with a "НАЧАТЬ" (Start) button; "Десктоп приложение с Битрикс24.Диск" (Desktop application with Bitrix24.Disk) with a "УСТАНОВИТЬ" (Install) button; and "МОИ ЗАДАЧИ" (My Tasks) with a list of tasks: "Делаю" (1 task, 2 items), "Помогаю" (0 tasks, 0 items), and "Поручил" (0 tasks, 0 items).

# Подготовка коммерческого предложения

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



# Настраиваем коммерческое предложение

tortik39.ru

искать сотрудника, документ, прочее...



13:25

Работаю



Елена Волошина



+ Добавить

## Список предложений



Лента



Мои дела



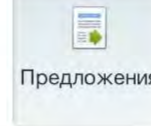
Контакты



Компании



Сделки



Предложения



Счета



Ещё

Искать компанию, контакт, лид, сделку

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><div style="width: 100%;"></div><div>Черновик</div></div> | 11 664.30 руб. |           |      | 26.05.2014       | Елена Волошина |
| <input type="checkbox"/> | 3           | <div><div style="width: 100%;"></div><div>Черновик</div></div> | 16 490.50 руб. |           |      | 27.05.2014       | Елена Волошина |

Отмечено: 0    Всего: 2    Страницы: 1

Для всех

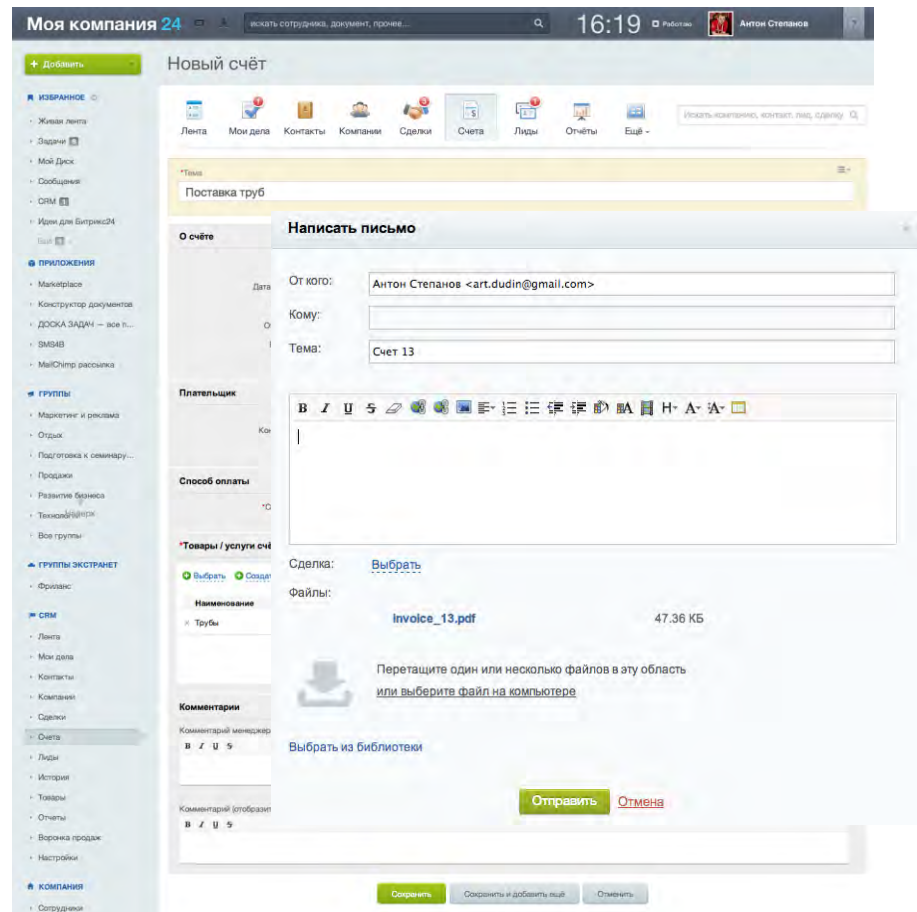


- действия -

Применить

# Выставление счета 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







+ ДОБАВИТЬ

# Список счетов



ЛЕНТА



МОИ ДЕЛА



КОНТАКТЫ



КОМПАНИИ



СДЕЛКИ



ПРЕДЛОЖЕНИЯ



СЧЕТА



ЕЩЕ

искать компанию, контакт

Фильтр

Мои выставленные

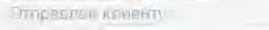
Мои оплаченные



Выставить счёт

| <input type="checkbox"/> | ☰ | Номер | Тема | Статус | Сумма | Связано с | Срок | ↕ | Дата создания |
|--------------------------|---|-------|------|--------|-------|-----------|------|---|---------------|
|--------------------------|---|-------|------|--------|-------|-----------|------|---|---------------|

|                          |   |   |          |                   |                |  |            |  |            |
|--------------------------|---|---|----------|-------------------|----------------|--|------------|--|------------|
| <input type="checkbox"/> | ☰ | 1 | Лицензия | Отправлен коммент | 56 900.00 руб. | Иван Кузнецов<br>КузнецовФ&со<br>Продажа интернет-магазина<br>3 - Интернет-магазин | 12.12.2014 |  | 07.12.2014 |
|--------------------------|---|---|----------|-------------------|----------------|--|------------|--|------------|



Подтверждён



Оплачен 329 500.00 руб.

ФИНТ  
Внедрение КП

1 -

Корпоративный портал:

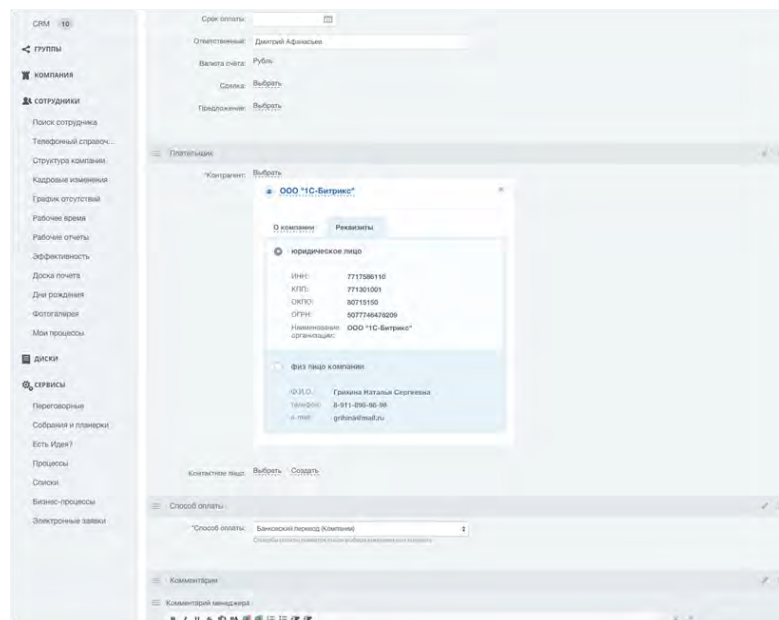
07.12.2014



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

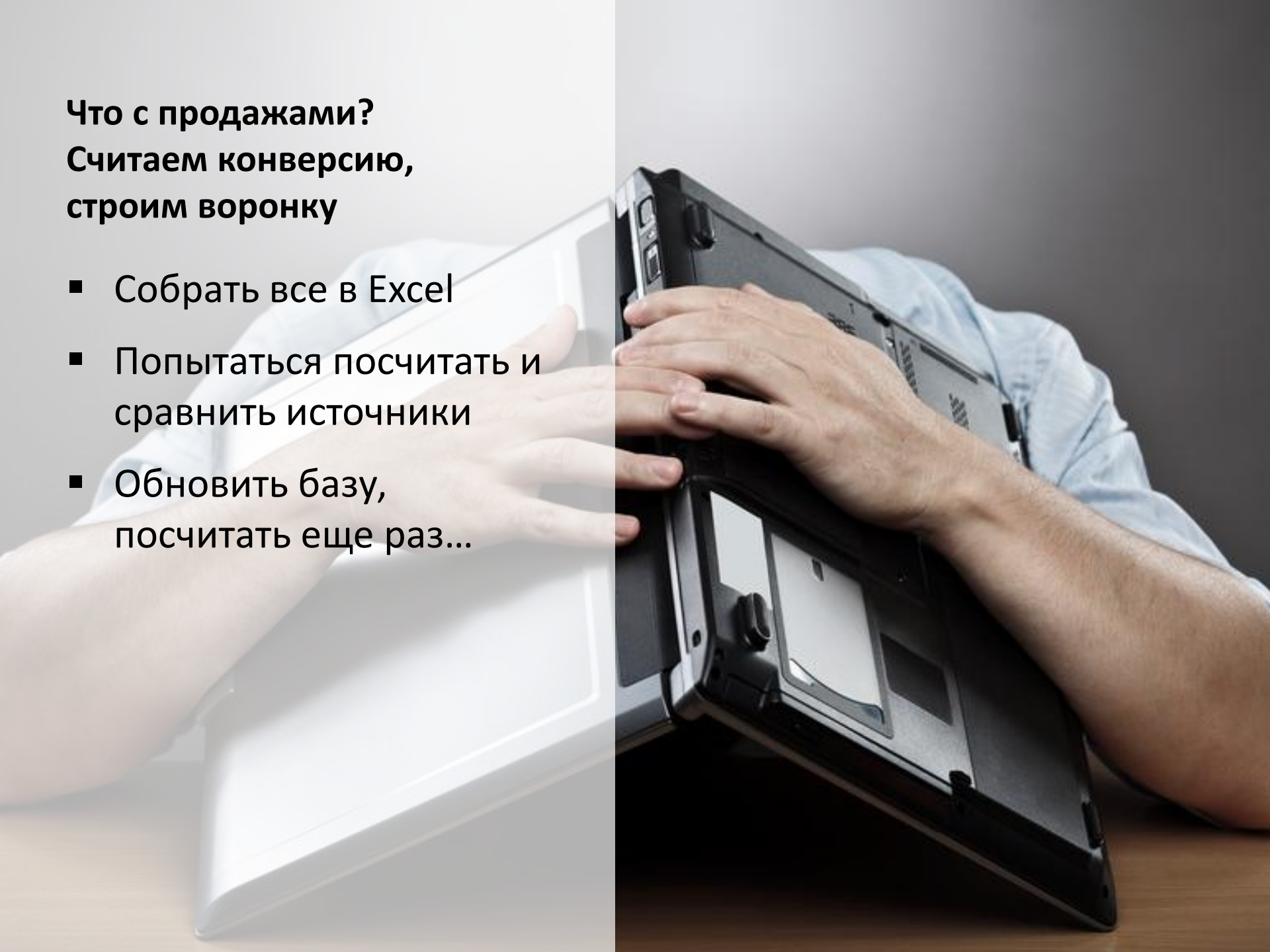
# Управление наборами реквизитов

- Множественные реквизиты для вас и клиентов - если в компании несколько юр. Лиц
- Автозаполнение по ИНН (из базы данных ФНС РФ)
- Автоматическое заполнение при создании документов CRM
- Готовые пресеты для разных валют
- Легкая кастомизация



## Что с продажами? Считаем конверсию, строим воронку

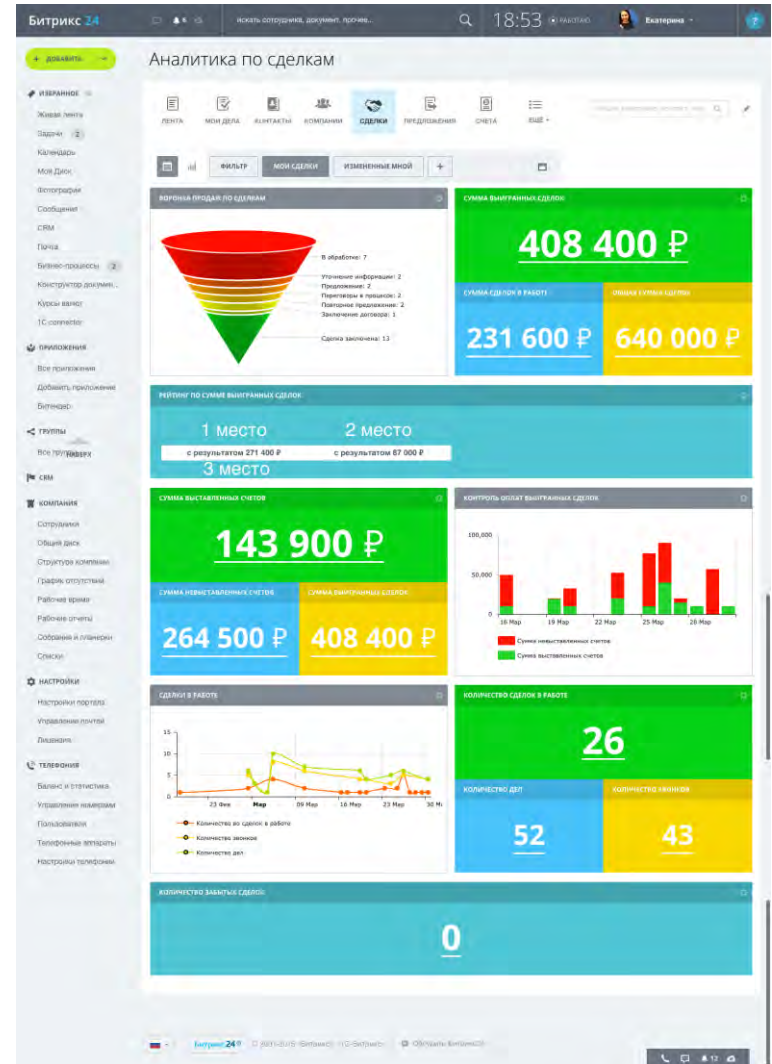
- Собрать все в Excel
- Попытаться посчитать и сравнить источники
- Обновить базу, посчитать еще раз...



# В «Битрикс24»

- Аналитические отчеты по сделкам, лидам, контактам, компаниям, счетам и предложениям.
- Сводный отчет
- Отчет по телефонии
- Готовые наборы отчетов для менеджера и руководителя
- Рейтинг сотрудника

*Оценивайте эффективность менеджеров, прогнозируйте доход, анализируйте клиентов!*



# Все переписываются в мессенджерах

Люди привыкли общаться через цифровые каналы



В мессенджерах:

- Быстро: ответ приходит мгновенно
- Доступно: много дешевых смартфонов
- Удобно: телефон всегда с собой

Того же ждут от общения с компанией:

- Скорости
- Удобства
- Личного внимания

Компании сейчас этого дать не могут. *Это долго, дорого и сложно.*



# История повторяется

## До АТС



В компаниях сейчас – как с телефоном до появления АТС:

- Не дозвониться
- Звонок не переключить
- Клиента не узнают
- Ему отвечают долго
- Клиент недоволен

VS



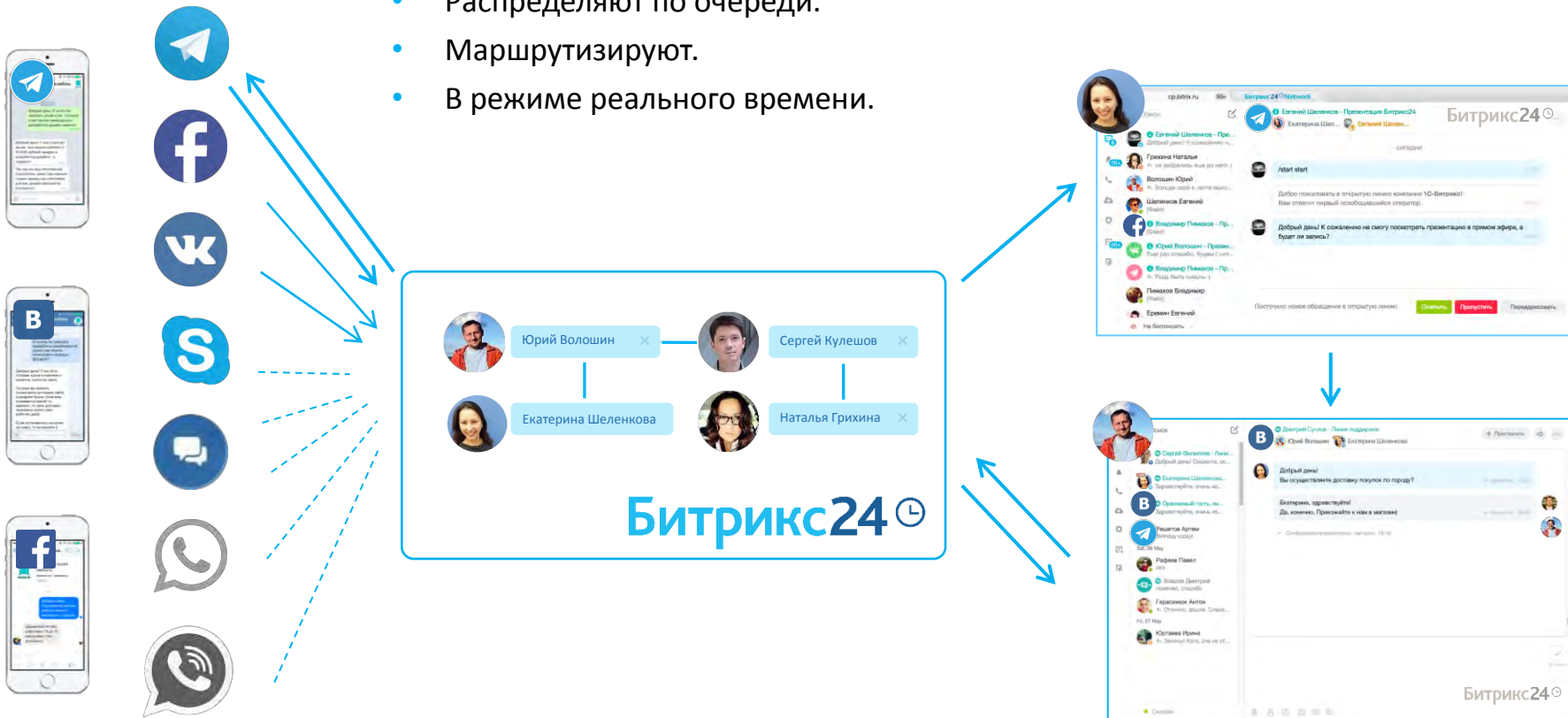
## Сегодня

Клиенты пишут в соцсети и мессенджеры:

- Перенаправить коллегам вопрос нельзя
- Нужно постоянно проверять новые сообщения в разных аккаунтах
- Отвечают долго
- Клиент недоволен

# Как работают Открытые линии

- Собирают сообщения со всех каналов.
- Распределяют по очереди.
- Маршрутизируют.
- В режиме реального времени.



# Открытые линии в Битрикс24



- Объединение всех цифровых каналов коммуникаций с клиентами  
Вконтакте, Facebook, Телеграмм, Skype, Viber  
в планах: Whatsapp и другие
  - Распределение сообщений по правилам очереди
  - Перенаправление сообщений другим сотрудникам
  - Общение с клиентом в реальном времени
- Создание нескольких «линий» (например: для продаж и поддержки)
  - Идентификация клиента в CRM
  - Запись всех «разговоров» в CRM
  - Статистика по работе с сообщениями клиентов
  - Анализ уровня удовлетворенности клиента

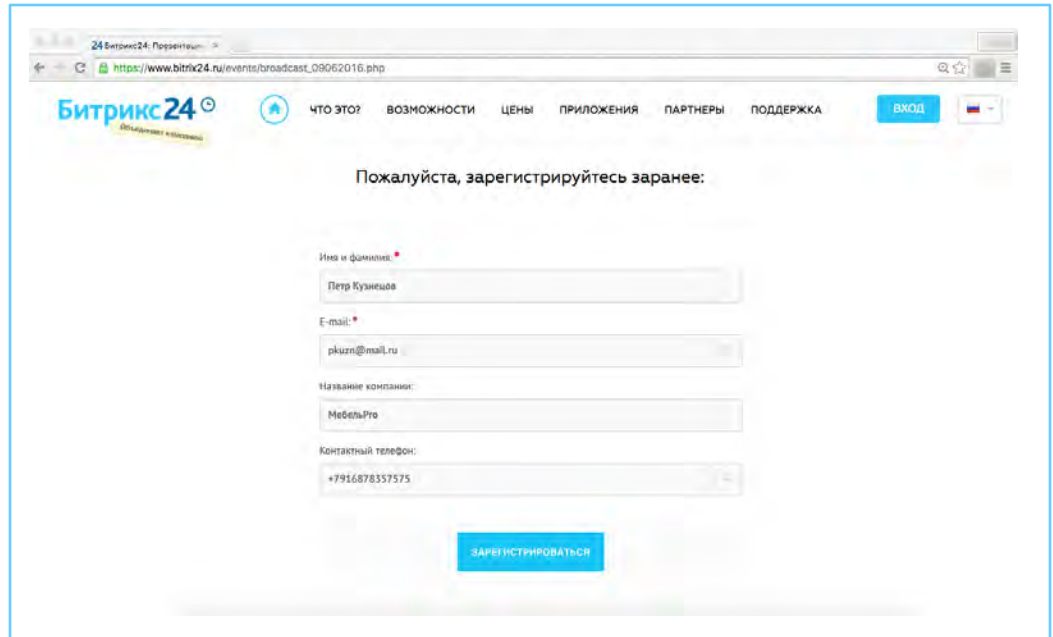
# Онлайн-чат на сайт

- Один онлайн-чат – одна открытая линия
- Легко поставить на любой сайт (HTML-код)
- Настройка внешнего вида
- Настройка параметров показа
- Публичная страница для открытой линии (например, канал для отдела маркетинга, продаж)
- Интеграция с Открытыми линиями
- Интеграция с CRM
- Адаптивный дизайн



# CRM-формы

- форма обратной связи
- анкета клиента
- заявка на кредит
- регистрация на мероприятие
- запись на прием
- предзаказ
- резюме и т.д.



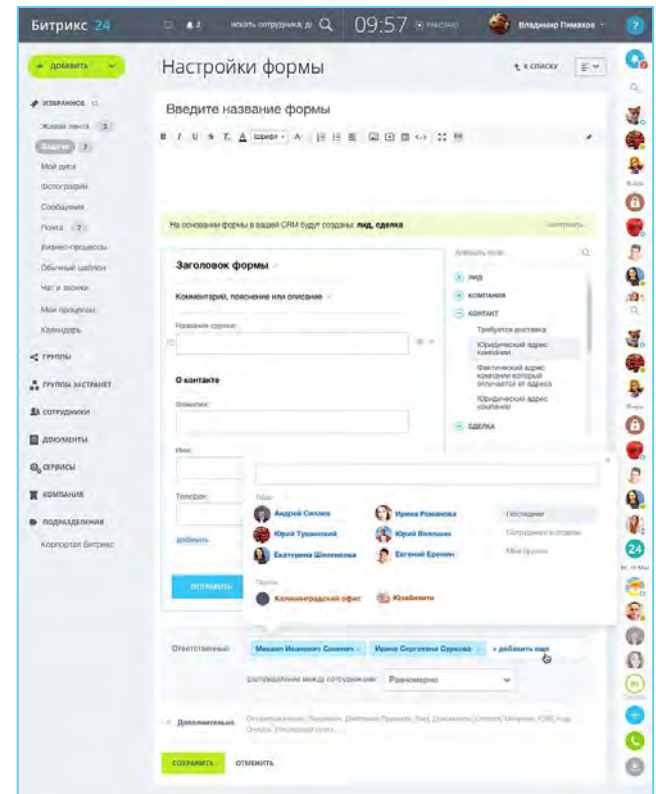
The image shows a screenshot of a web browser displaying a registration form for Bitrix24. The browser's address bar shows the URL: [https://www.bitrix24.ru/events/broadcast\\_09062016.php](https://www.bitrix24.ru/events/broadcast_09062016.php). The page header includes the Bitrix24 logo and navigation links: "ЧТО ЭТО?", "ВОЗМОЖНОСТИ", "ЦЕНЫ", "ПРИЛОЖЕНИЯ", "ПАРТНЕРЫ", "ПОДДЕРЖКА", and a "ВХОД" button. The main heading of the form is "Пожалуйста, зарегистрируйтесь заранее:". The form fields are: "Имя и фамилия:" with the value "Петр Кузнецов"; "E-mail:" with the value "pkuzn@mail.ru"; "Название компании:" with the value "МебельPro"; and "Контактный телефон:" with the value "+7916878357575". A blue "ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ" button is located at the bottom of the form.

Цель любой веб-формы – получить контакт, лид, дополнить информацию о клиенте и записать все это в CRM

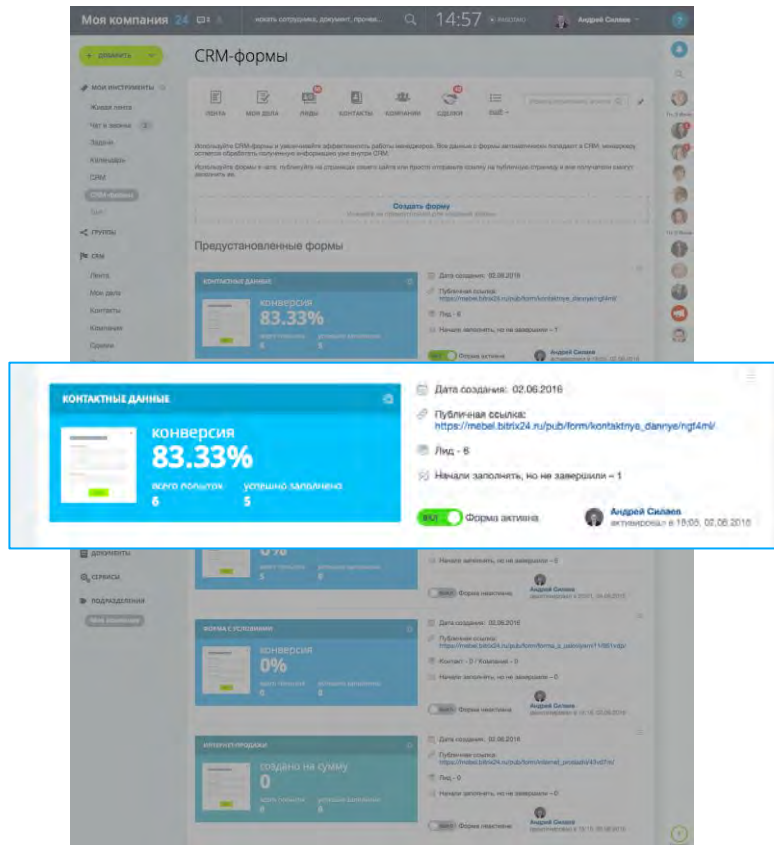


# Полная интеграция с CRM

- Выбор полей для CRM-формы из любых сущностей CRM (лид, контакт, компания, сделка, счета и коммерческие предложения)
- Автосохранение результатов в любые сущности CRM в реальном времени
- Идентификация клиента в CRM
- Обработка результатов по правилам очереди
- Уведомление ответственного менеджера



# Готовые CRM-формы

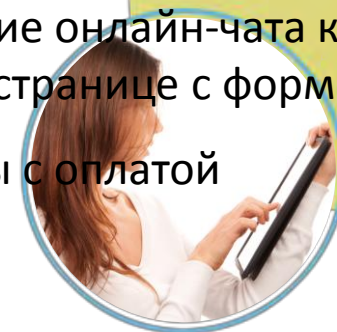


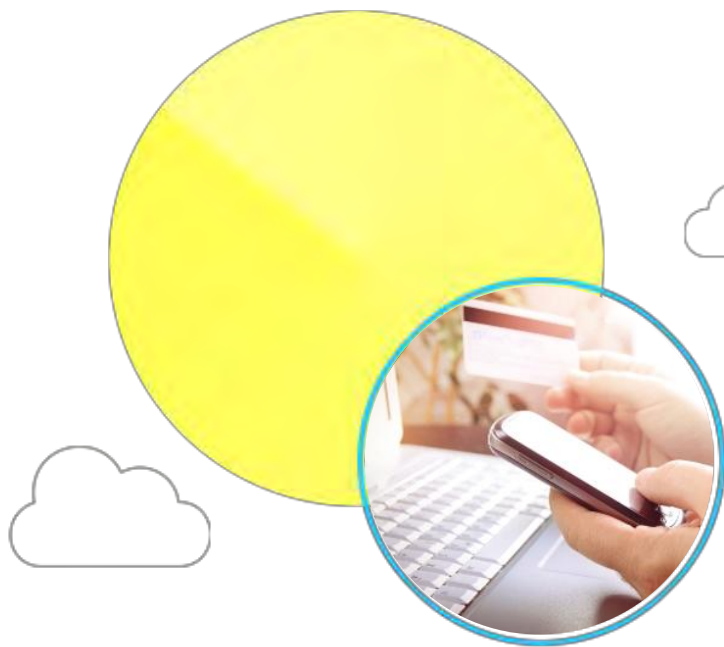
На основании предустановленной формы легко можно создать свою.

- Контактные данные
- Оценка качества обслуживания
- Обращение
- Форма с условиями
- Онлайн-продажи

# Возможности CRM-форм

- Полная интеграция с Битрикс24.CRM
- Проверка правильного заполнения полей
- Нотификация на почту клиенту
- Публичные страницы для CRM-форм
- Разные варианты внешнего вида формы
- Размещение CRM-формы на сайт (внутри страницы и виджет)
- CRM-формы на мобильных устройствах
- Сквозная аналитика результатов и подсчет конверсии
- Интеграция с Google Analytics и Яндекс.Метрикой
- Интеграция с Открытыми линиями
- Подключение онлайн-чата к публичной странице с формой
- CRM-формы с оплатой





# Простое подключение платежных систем

# Платежные системы в счетах онлайн

Быстрое подключение к CRM



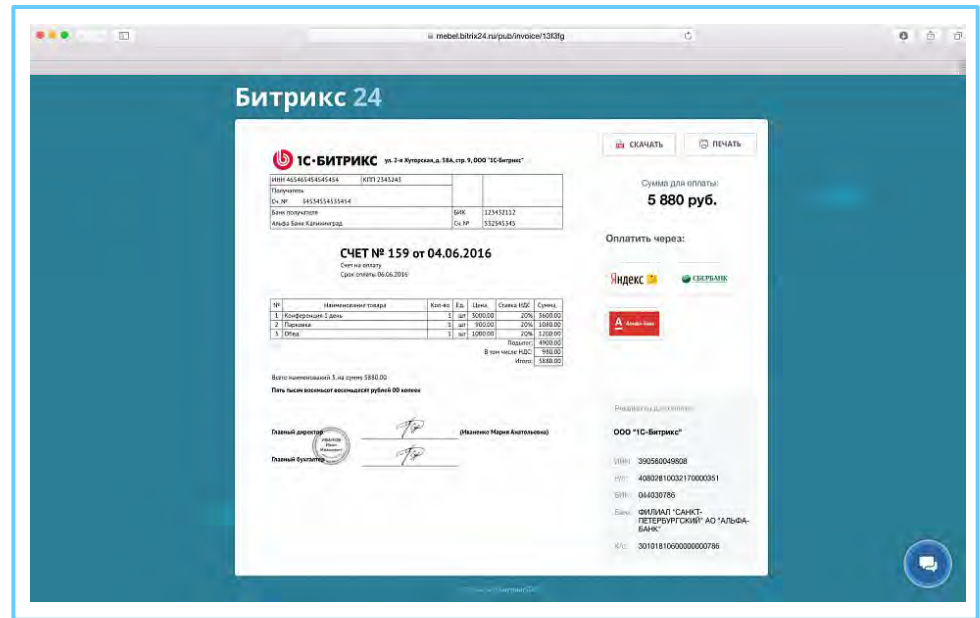
- банковские карты
- электронные деньги
- интернет-банкинг





# Счета онлайн в Битрикс24

- Публичная страница для каждого счета в CRM
- Онлайн-оплата счетов в CRM
- Быстрое подключение ПС к CRM  
Яндекс.Касса, АльфаКлик, PayPal, Authorize.net  
скоро: СбербанкОнлайн, Приватбанк
- Автоматическое получение статуса оплаты в CRM
- Подключение онлайн-чата на страницу счета (с автовыбором ответственного)



# Email-трекер в CRM

Вы работаете в своей почтовой программе – Битрикс24.CRM все заполняет сама



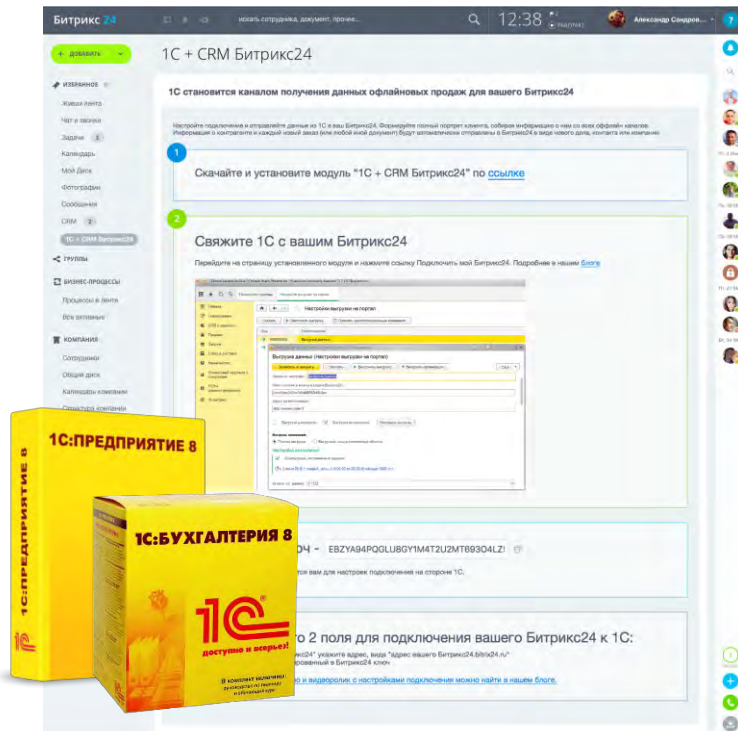
- Подключение к CRM почтового ящика для каждого сотрудника (IMAP)
- Трекинг входящих и исходящих писем в CRM
- Автоматическое создание лидов по новым входящим и исходящим письмам
- Сохранение переписки с известными контактами в карточке клиента
- Ящики @bitrix24 и со своим доменом подключаются к CRM автоматически

В CRM вся переписка с клиентами по электронной почте сохраняется в истории. Даже если сотрудник уволится, информация останется в CRM.

# 1С-трекер в Битрикс24.CRM

1С-трекер работает незаметно для вас  
связывает офлайн-продажи с онлайн-CRM в режиме реального времени

- Быстрое и простое подключение 1С к Битрикс24.CRM
- Выгрузка всей истории продаж и клиентов из 1С:Управление торговлей, 1С:ERP и всех торговых систем на платформе 1С:Предприятие
- Выгрузка любых документов и клиентов из 1С:Бухгалтерии и всех учетных систем на платформе 1С:Предприятие (название, номер, сумму, ответственного, ссылку на документ в 1С)
- Идентификация клиента и поиск дубликатов по ФИО, телефону, email, идентификатору контрагента
- Подключение любого количества 1С к одному Битрикс24



# 1С-трекер в Битрикс24.CRM



- Обогащение CRM: это дополнительный источник данных о клиенте
- Данные поступают в CRM в режиме реального времени и автоматически
- У вас – полная информация о суммах покупок клиента

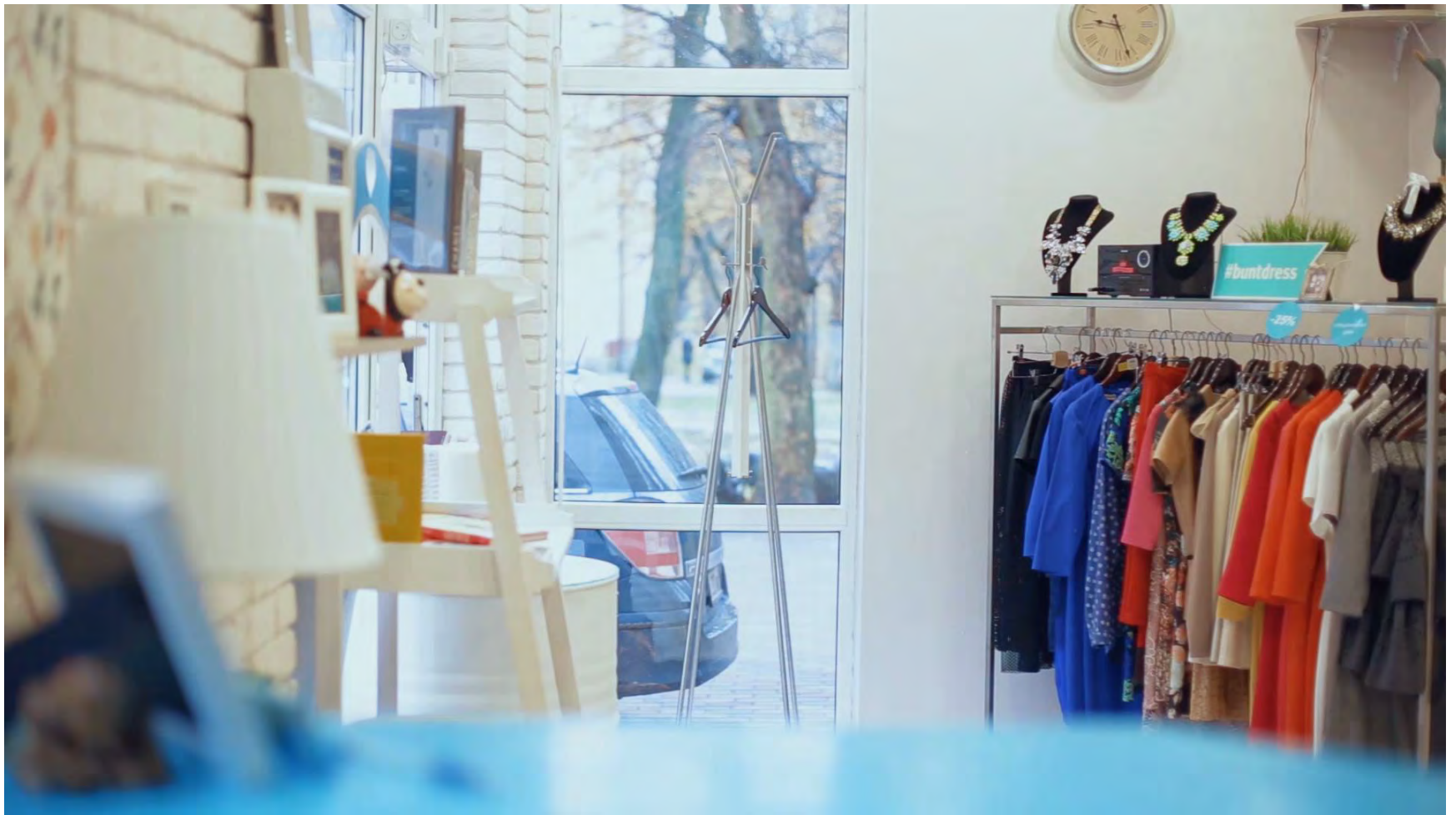


Все это – без дополнительных затрат денег, времени и сил



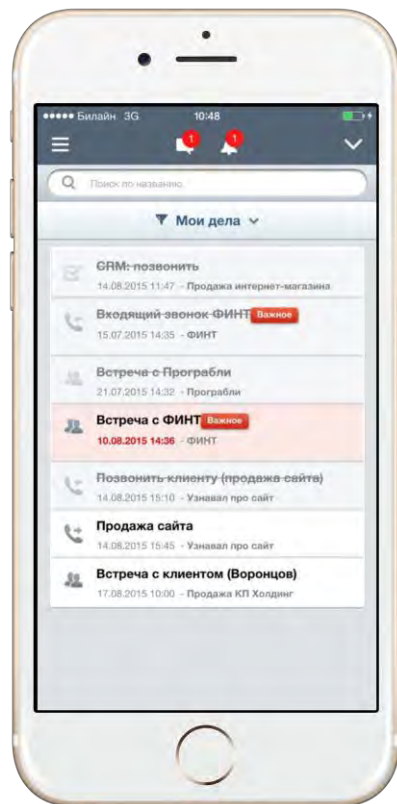
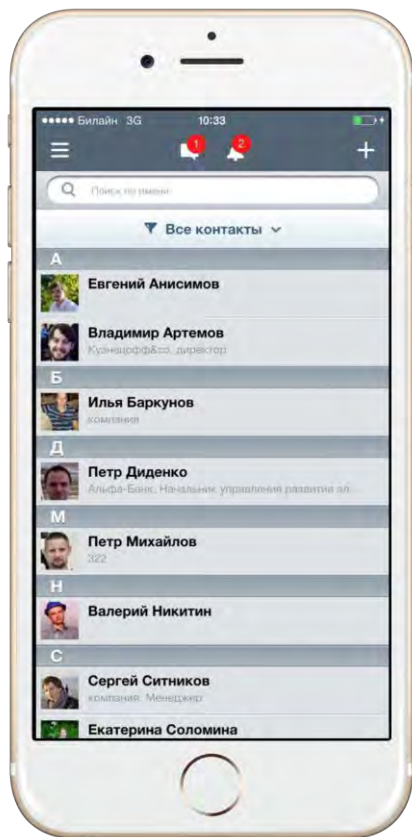
Что еще?





# Мобильная CRM:

доступны все сценарии браузерной версии



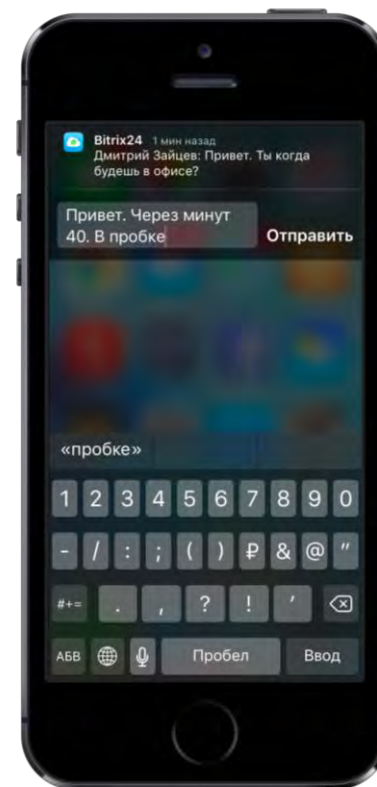
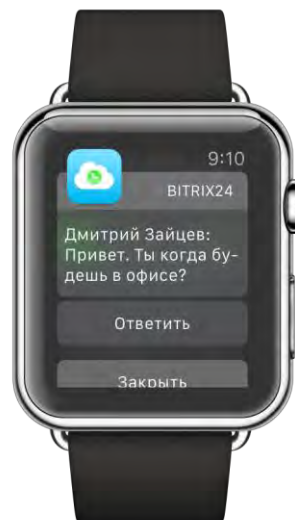
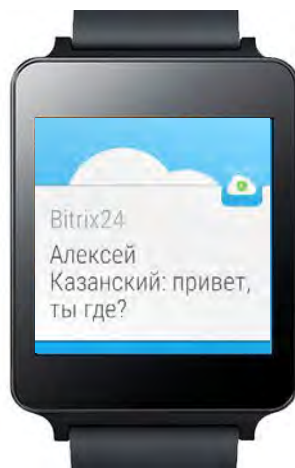
Установите мобильное приложение «Битрикс24» на свой смартфон или планшет и всегда оставайтесь на связи!

Работайте с CRM откуда угодно - из аэропорта, кафе, из любой точки, где есть Интернет.

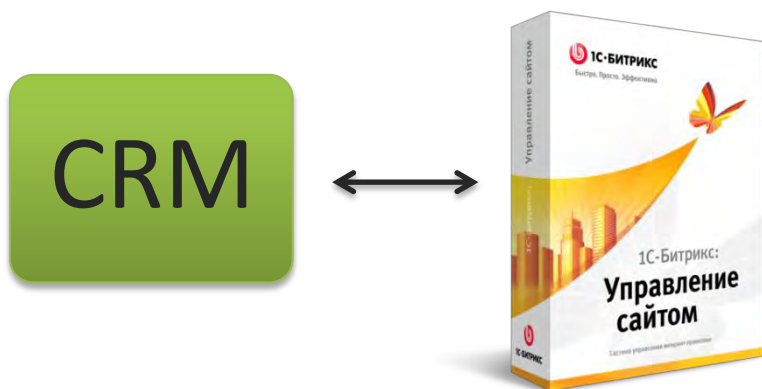


# Поддержка «Умных вещей»

- Ответ на сообщение через push-уведомления (без запуска приложения)
- Ответ на сообщение «голосом» с помощью часов Apple Watch или Android Wear



# CRM и интернет-магазин



- загрузка данных о заказах в CRM
- регулярный двунаправленный обмен данными между интернет-магазином и CRM
- обработка заказов прямо в CRM
- объединение в CRM заказов из разных интернет-магазинов
- бизнес-процесс для автоматического распределения «лидов» между менеджерами (например, в зависимости от суммы контракта)
- «воронка» для оценки эффективности продаж
- и многое другое



A space shuttle is shown ascending vertically against a dark blue sky with scattered white clouds. The shuttle is white with a prominent red nose cone and red external tank. It is surrounded by white solid rocket boosters. The shuttle is oriented upwards, and its engines are visible at the base. The overall scene conveys a sense of speed and upward motion.

Ускоряемся

# Как обычно

Сложно быстро найти  
нужную информацию

Почта, скайп, sms,  
стикеры, записи ...





# В «Битрикс24»

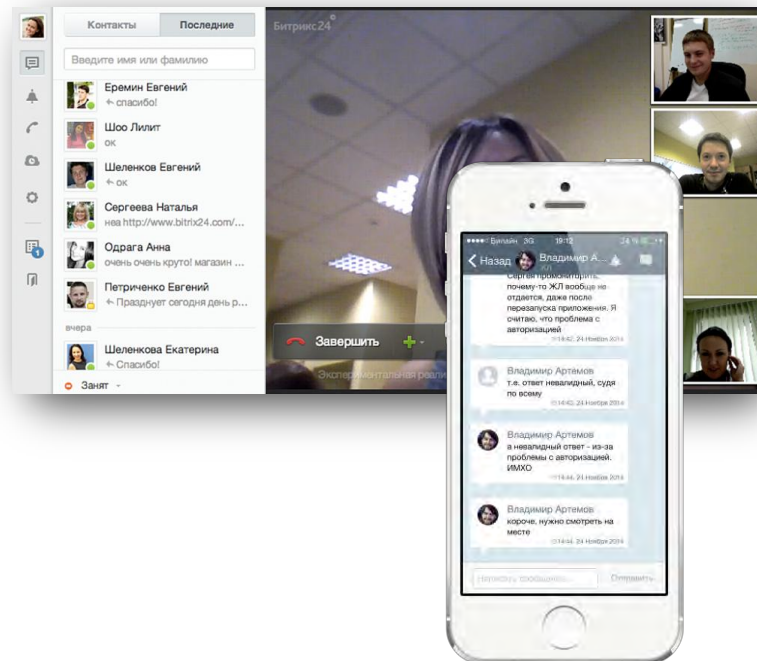
## Единая «Живая Лента» всей компании

- 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»



# Вместо почты:

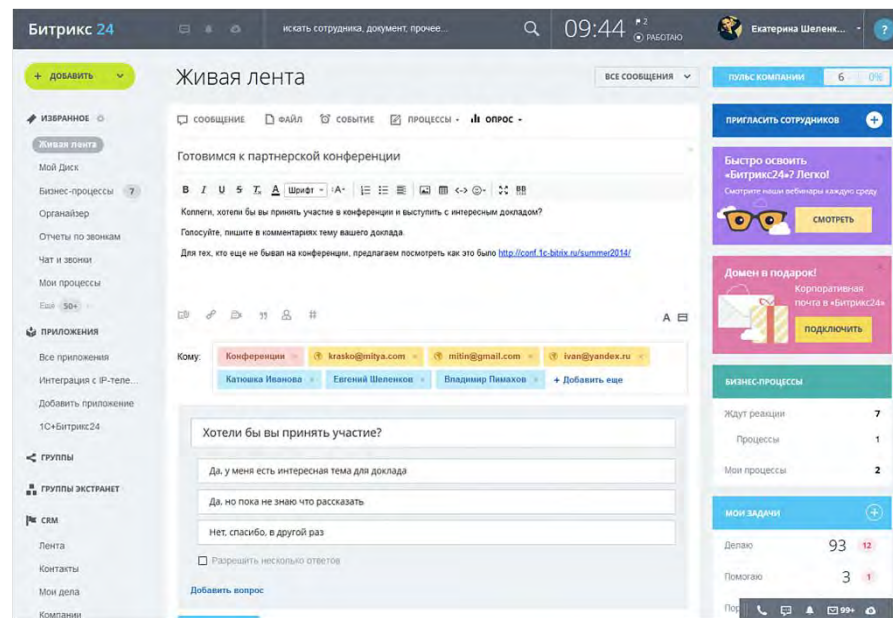
коммуникации с партнерами, клиентами и подрядчиками

Хотите обсудить что-то с коллегами из других компаний?

Просто добавьте E-mail партнера, подрядчика или клиента в список получателей, и они подключатся к обсуждению на публичной страничке, получив ссылку в письме.

Обратный сценарий: обсуждайте письмо из e-mail в Битрикс24 со всеми заинтересованными сторонами

Без авторизации.

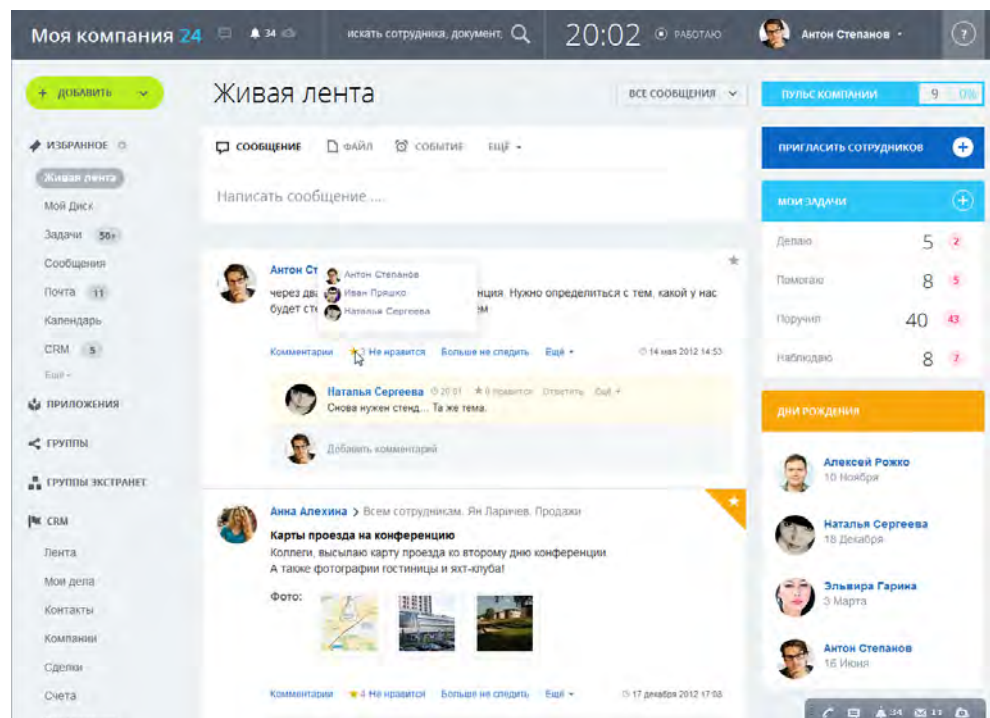


# «Лайк» от начальника – бесценен 😊

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.



# Как обычно

Задачи на стикерах или в почте...

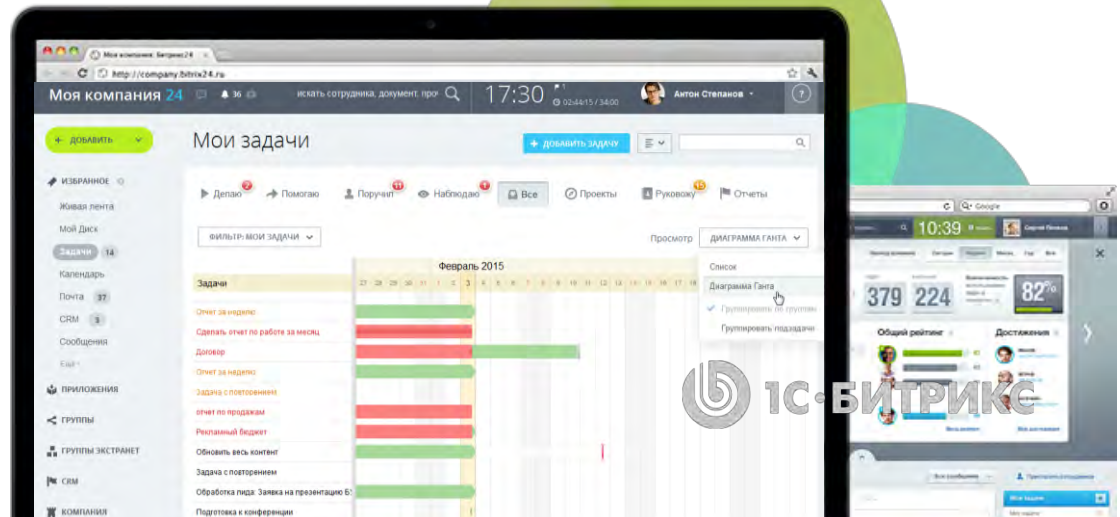
Задачи забываются, сроки срываются...

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

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

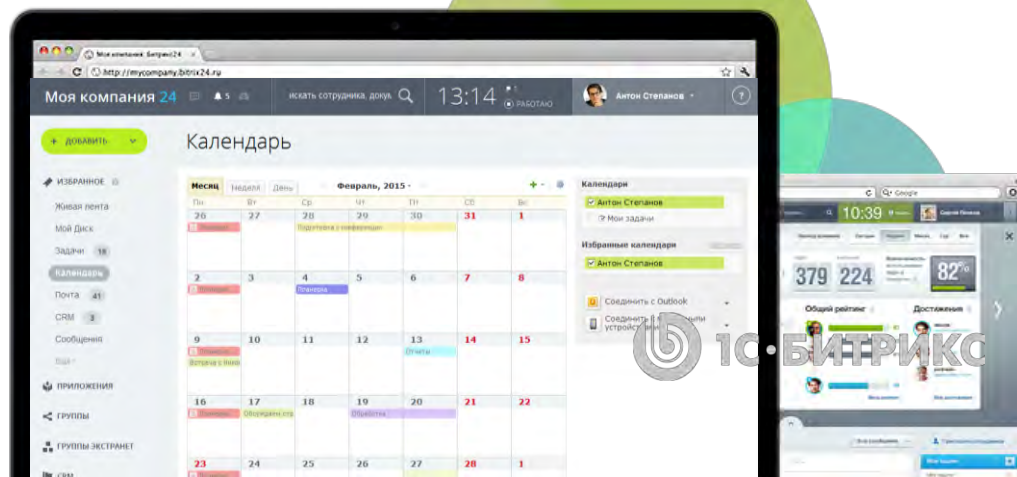
Вместо того, чтобы заниматься действительно важными делами.



# 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

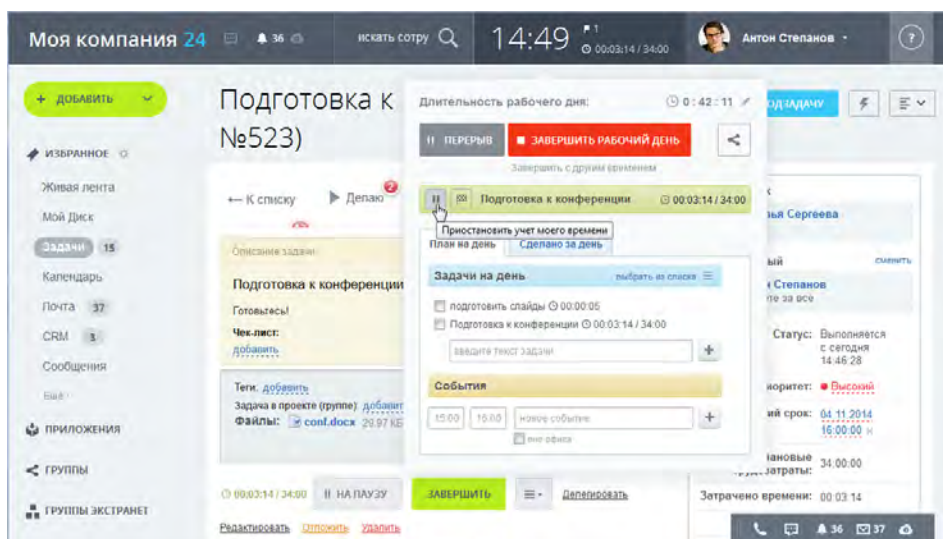


Сотрудники опаздывают, уходят «чуть пораньше», задерживаются на обеде...

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»



- Текущее время
- Время очередного события (если есть)
- Количество незакрытых задач этого дня
- Состояние (Работаю, Перерыв, Завершен)
- Учет начала и конца рабочего дня, перерывов, отсутствий





## Как обычно

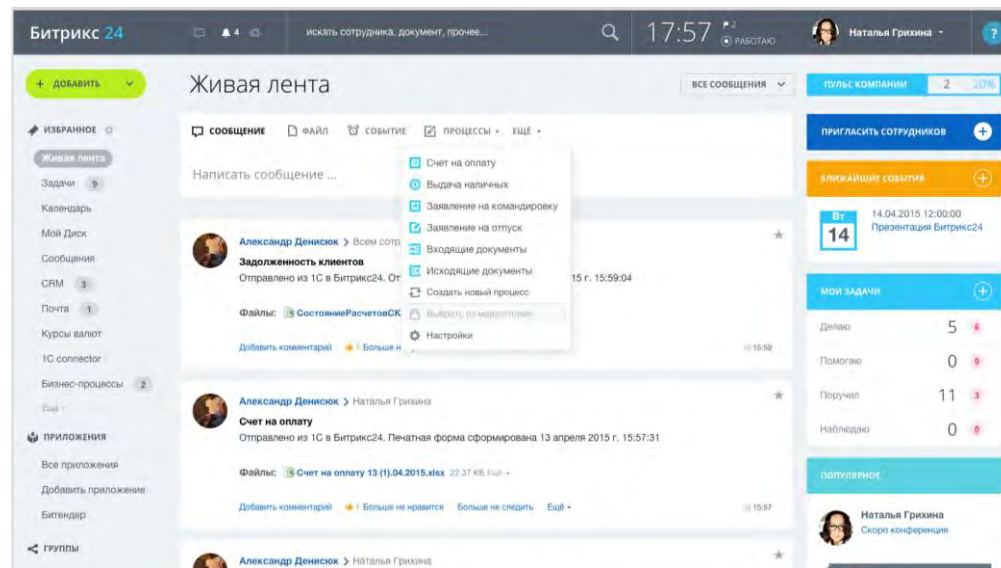
Ежедневно сотрудники занимаются не только своей основной работой, но и сталкиваются с необходимостью оформления документов, оплаты счетов, заявлений.

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



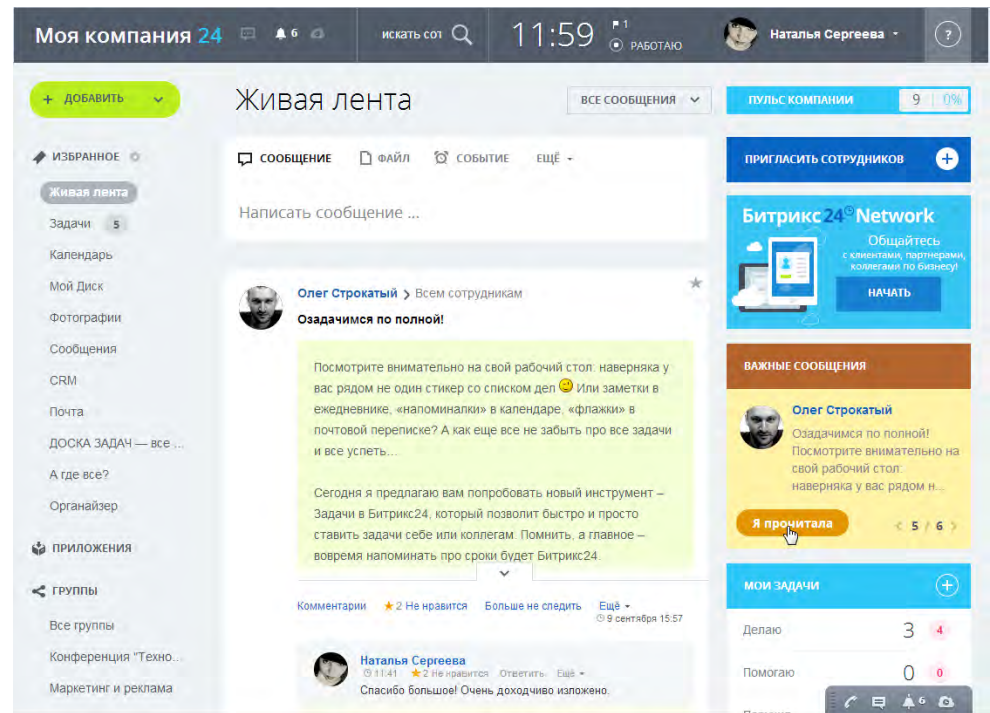
Не нужно тратить время на «бумажки», помнить всю цепочку действий процесса, контролировать передачу задачи от одного сотрудника другому — за вас это сделает «Битрикс24».



# 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.



# Все для быстрой регистрации

- Саморегистрация компаний с подтверждением/без подтверждения администратора
- Приглашать могут все сотрудники/только администратор
- Автоматическая регистрация без подтверждения, если указать домен организации

Битрикс 24 Network

Уважаемые клиенты бизнес-школы «Финансист». Теперь у нас есть свой Битрикс24, мы сможем совместно обсуждать важные вопросы и делиться интересными темами, находками. Регистрируйтесь и присоединяйтесь к нам.

### Регистрация

Войти через соцсети:

или зарегистрироваться

Имя:

Фамилия:

\*E-Mail:

\*Пароль:

[Пожалуйста, используйте Битрикс24 только в рамках своей компании]

\*Подтверждение пароля:


Я принимаю условия [Пользовательского соглашения](#)

В дальнейшем вы сможете изменить и дополнить данные аккаунта на странице изменений своего профиля.

© 2001-2016 Битрикс, LLC. Служба. Рубцовск. Рубцовск-16. Битрикс. Мультимедиа.

# Битрикс24

## бесплатный и неограниченный

| Тариф              | Проект  | Проект+<br><small>новый</small> | Команда                   | Компания         |
|--------------------|---|---------------------------------|---------------------------|------------------|
|                    | Бесплатно   | 990 руб./мес.                   | 5 490 руб./мес.           | 10 990 руб./мес. |
| Пользователи       |  неограниченно | неограниченно                   | неограниченно             | неограниченно    |
| Место в облаке     | 5 Гб <small>Еще</small>   | 24 Гб <small>Еще</small>        | 100 Гб <small>Еще</small> | неограниченно    |
| Бизнес-инструменты | 12 пользователей  | 24 пользователя                 | неограниченно             | неограниченно    |

# Марта

- Личный помощник  
для каждого сотрудника



- **Общается с пользователем**
- **Поддерживает разговор на общие темы**
- **Позволяет находить статьи из Поддержки24**
- **Напоминает и рекомендует функции Битрикс24**
- **Будет выполнять команды – поставить задачу, заполнить CRM, напоминать о встречах**

# 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!
- **> 1 200 000** компаний уже выбрали Битрикс24.





[www.bitrix24.ru](http://www.bitrix24.ru)

НАЧАТЬ БЕСПЛАТНО





1С·БИТРИКС

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!  
ВОПРОСЫ?

---