



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 

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

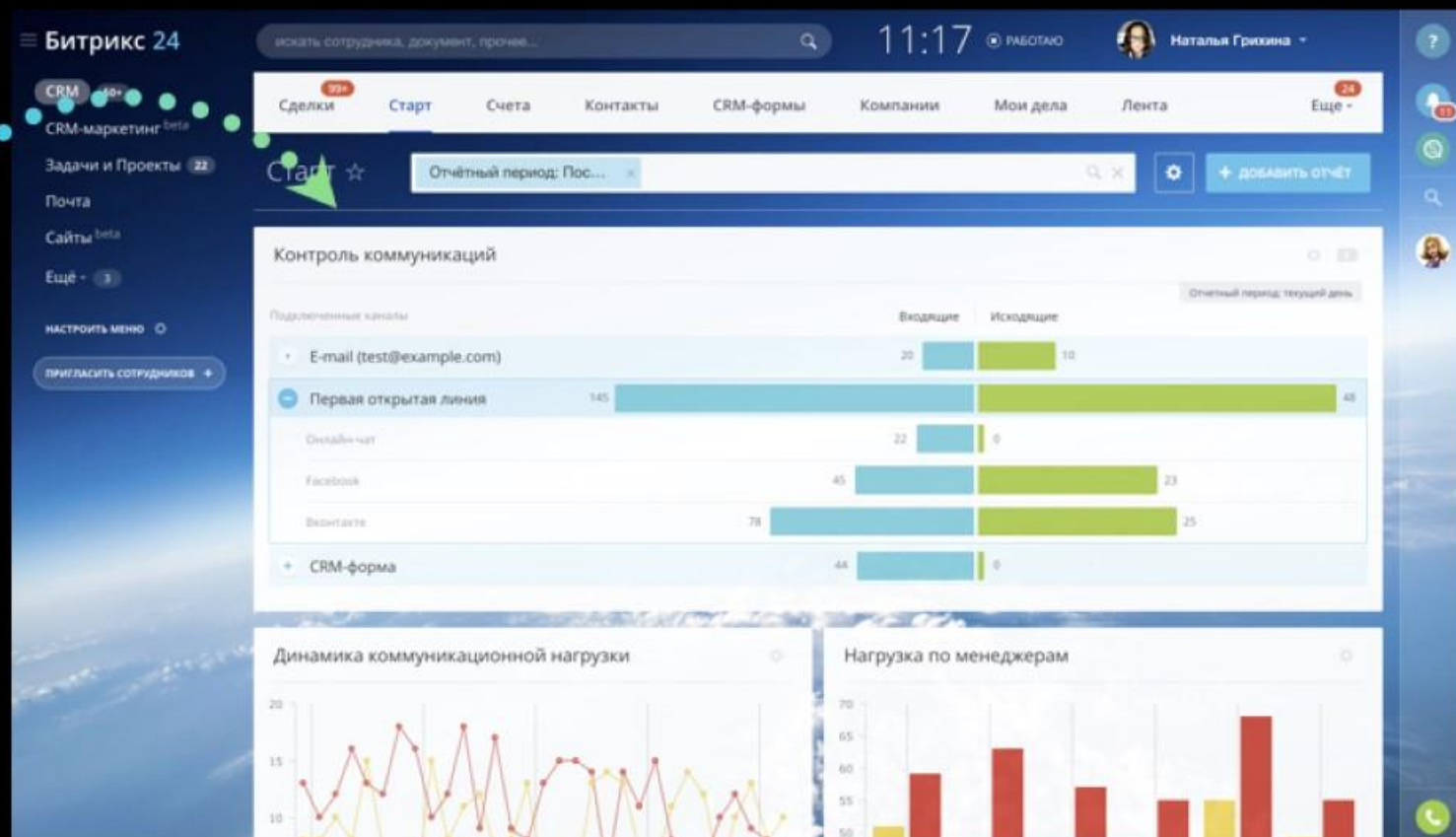
любой контакт с клиентом автоматически заносится в CRM

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. At the top, there's a search bar and navigation tabs for 'Сделки', 'Старт', 'Счета', 'Контакты', 'CRM-формы', 'Компании', 'Мои дела', 'Лента', and 'Еще'. The main area is a Kanban board with columns representing deal stages: 'Новая заявка (11)', 'В работе (3)', 'Договор (2)', 'Предоплата (2)', and 'Подготовка документов'. Each card in the board shows deal details like name, value, manager, and date. A bottom bar indicates deal status: '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	690 000 руб
Иван - Открытая линия 62 0 руб Без имени Иван 31 Января Дела + Запланировать	Яхта в Биргу 342 485 руб 15 Мар Дела + Запланировать	Тур на Гавайи 450 000 руб Наталья Григорина 9 Августа 2017 Дела + Запланировать	Тур в Мексику 280 000 руб Наталья Григорина 9 Августа 2017 Дела + Запланировать	Тур в Испанию 250 000 руб Наталья Григорина 9 Августа 2017 Дела + Запланировать
79114545601 - Входящий звонок 0 руб Без имени 23 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 во Францию 120 000 руб 1 Февраля 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)

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface for a client named 'Тур во Францию'. The interface is divided into several sections:

- Header:** 'Тур во Францию' with a status 'Туризм' and a 'ПРЕДЛОЖЕНИЕ' button.
- Timeline:** A horizontal bar showing stages: 'Новая заявка', 'В работе', 'Предоплата', 'Подготовка документов', and 'Завершить сделку'. The 'Предоплата' stage is currently active.
- Navigation:** Tabs for 'Общие', 'Товары', 'Предложения', 'Счета', 'Роботы', 'Бизнес-процессы', 'Связи', 'История', and 'Приложения'.
- Deal Summary:** 'о СДЕЛКЕ' with a value of '120 000 руб' and 'Сделка с валютой'. The deal is labeled 'Предоплата' and the client is 'Иван'.
- Communication Log:** A list of interactions:
 - 'Исходящий звонок' (Outgoing call) on 4 February 16:50: 'Рассказать про тур' to 'Иван +79114615899'. Status: 'Запланировано'.
 - 'Исходящий звонок' (Outgoing call) on 7 February 16:03: 'Исходящий на 7 911 461-58-99'. Duration: 48 seconds. Status: 'успешный звонок'. Content: 'договорились по программе тура Иван 7 911 461-58-99'.
 - 'Исходящее письмо' (Outgoing email) on 7 February 17:13: 'Программа тура' to 'Иван iv77@mail.ru'. Status: 'прочитано'. Content: 'Добрый день, Иван! Ваше путешествие начнется с интереснейшей экскурсии по Парижу :) Вас с Анейой встретит наш гид Жозе, ок... Подробнее'.
- Additional Info:** 'дополнительно' section with 'Дата начала: 1 Февраля 2018', 'Город: Калининград', 'Доступна для всех: нет', and 'Ответственный: Наталья Гришина'.

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 😊

Bitrix 24

искать сотрудника, документ, прочие...

16:37 PABOTAO Наталья Григина

Сделки 11

CRM-маркетинг beta

Задачи и Проекты 1

Почта

Сайты beta

Ещё -

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ

Сделки в работе - поиск

ТУРИЗМ СОЗДАНИЕ + ДОБАВИТЬ СДЕЛКУ

Сделки: 5 без дел 1 с просроченными делами

Канбан Список Календарь Отчеты

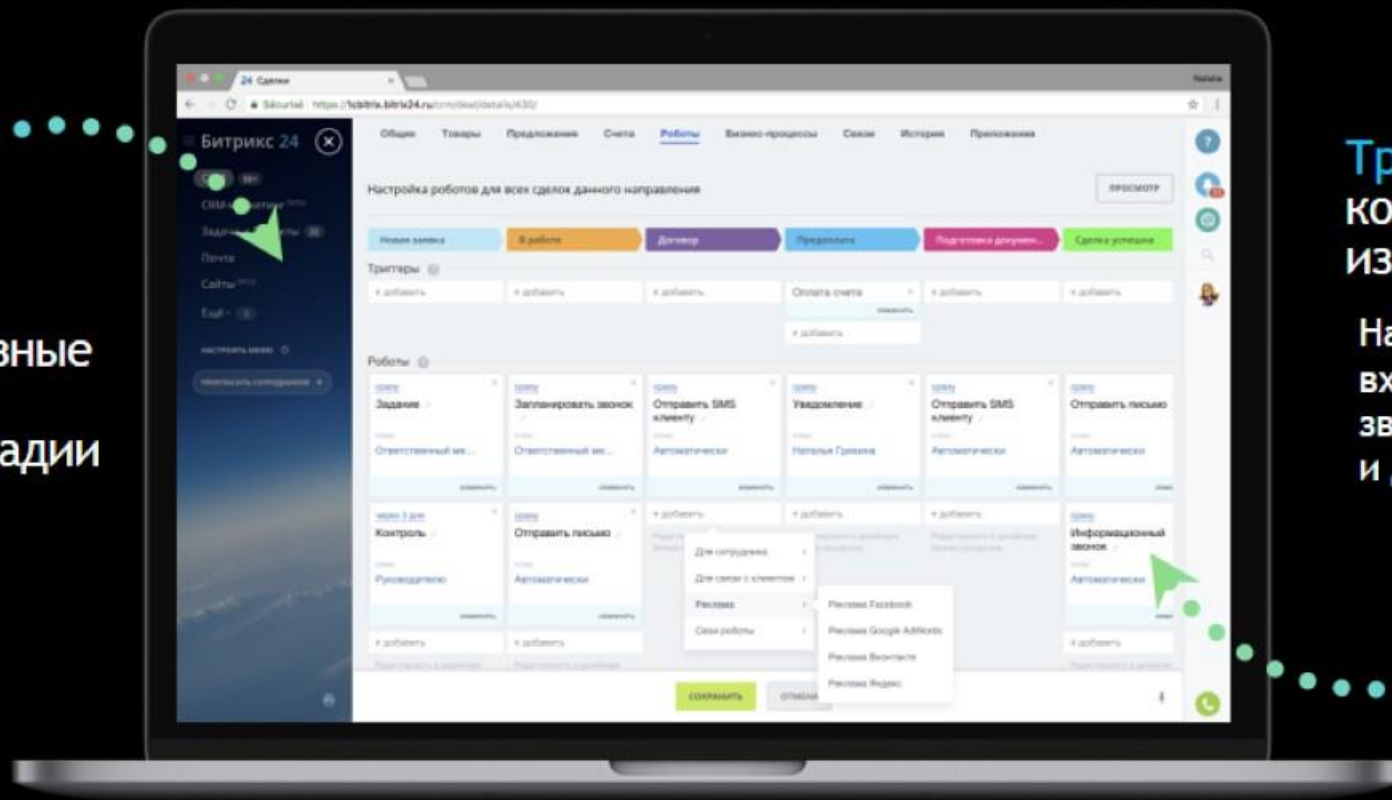
Новая заявка (11)	В работе (3)	Договор (2)	Предметная (2)	Подготовка документов
0 руб	797 485 руб	564 000 руб	530 000 руб	480 000 руб
Иван - Открытая линия 62 0 руб Без имени Иван 31 Января	Яхта в Биргу 342 485 руб 15 Мая Наталья Григина	Тур на Гавайи 450 000 руб 9 Августа 2017 Наталья Григина	Тур в Мексику 280 000 руб 9 Августа 2017 Наталья Григина	Тур в Испанию 250 000 руб 9 Августа 2017 Наталья Григина
79114545601 - Входящий звонок 0 руб Без имени 22 Ноябрь 2017	Тур по Луаре 185 000 руб 18 Августа 2017 Наталья Иванова	Тур во Францию 114 000 руб 1 Февраля Наталья Григина	Тур в Сингапур 250 000 руб 25 Октября 2017 Иван Сидоров	Тур в Австралию для Натальи 430 000 руб 7 Февраля Наталья Григина
Заполнение CRM-формы #68 0 руб Филипп Соловьев 7 Сентября 2017	Тур в Японию 270 000 руб 20 Сентября 2017 Николай Кузнецов			
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

Битрикс 24

искать сотрудника, документ, другое

13:02 РАБОТАЮ Екатерина Шеленкова

CRM

CRM-маркетинг

Задачи и Проекты

Календарь

Живая лента

Чат и звонки

Диск

Компания

Время и отчеты

Приложения

Открытые линии

1С + CRM Битрикс24

Еще

настроить меню

пригласить сотрудников

Поздравление 01 от 13 сентября 2017

Сегменты получателей:

Все покупатели + выбрать сегмент

Получателей на текущий момент: 875 583

Тема письма:

Тема письма для получателя

Тело письма:

Редактировать Просмотреть

МАГАЗИН

лучшие товары для вас

8 495 212-85-06

БЛОКИ СТИЛИ

Текст

ВЕСЕННЯЯ АКЦИЯ!

скидки до 75%

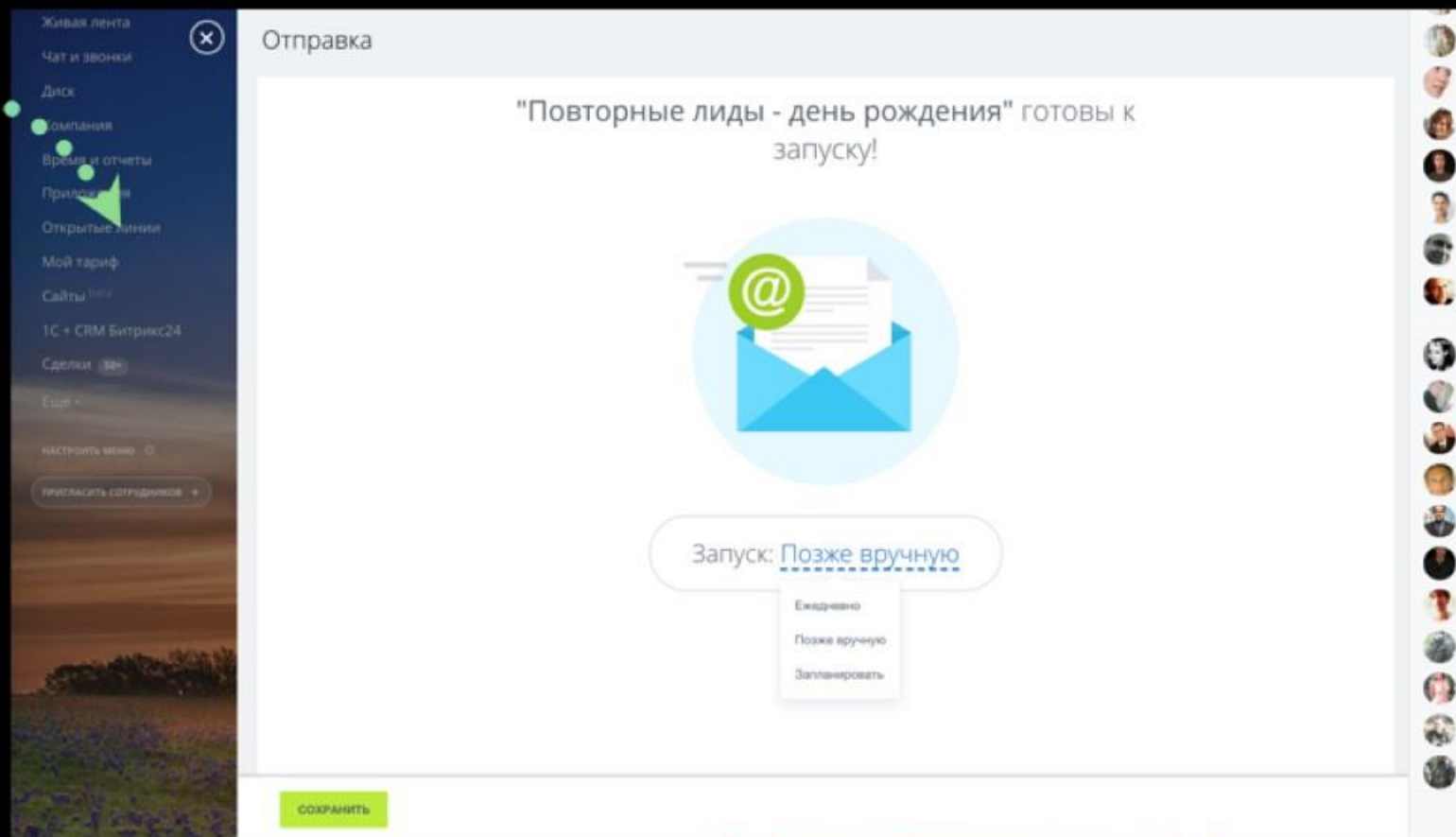
Повторные продажи

Увеличение конверсии в продажи

Генератор продаж

Повторные лиды и сделки

Расписание запуска



The screenshot displays a CRM interface with a sidebar on the left and a main content area on the right. The sidebar contains a menu with items: Живая лента, Чат и звонки, Диск, Компания, Время и отчеты, Приложения, Открытые линии, Мой тариф, Сайты, IC + CRM Битрикс24, Сделки, and others. A green arrow points to the 'Приложения' item. The main content area is titled 'Отправка' and shows a campaign launch configuration screen. The text reads: 'Повторные лиды - день рождения' готовы к запуску! Below this is an icon of an envelope with an '@' symbol. A dropdown menu for 'Запуск:' is open, showing options: 'Позже вручную', 'Ежедневно', 'Позже вручную', and 'Запланировать'. A green 'СОХРАНИТЬ' button is at the bottom left of the main area. A vertical strip of user avatars is visible on the far right edge.

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 status of "В работе" (In progress). The interface includes a sidebar with navigation options like "CRM", "Контакт-центр", and "Задачи и Проекты". The main content area shows a form for booking a resource, with fields for "Дата и время начала" (03 марта 2018, 17:15) and "Услуга и длительность" (Стрижка с укладкой, 00:45). A calendar view at the bottom shows a grid of days with colored bars representing booked time slots for various staff members (Илья Карпов, Ольга, Илья, Артур).

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 so

CRM-маркетинг beta

Задачи и Проекты 22

Почта

Счета beta

Ещё

настроить меню

пригласить сотрудников

000 Визор

Госзаказ мебель

В обработке

Общие Товары

ВЫБРАТЬ ТОВАР

Наименован

1. Диван Кофе

Добавить строку

Акт (Россия) 11

печать

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

ОТПРАВИТЬ

печать в формате:

PDF DOC

с подписями и печатью

Публичная ссылка

Редактировать шаблон

Редактировать документ

АКТ № 11 от 26.06.2018

Исполнитель:

Заказчик:

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

Итого: 222 300 руб

Итого коплатки: 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: Заказчик:

ИНН: ИНН:

КПП: КПП:

Адрес: Адрес:

Р/с: Р/с:

№: №:

Банк: Банк:

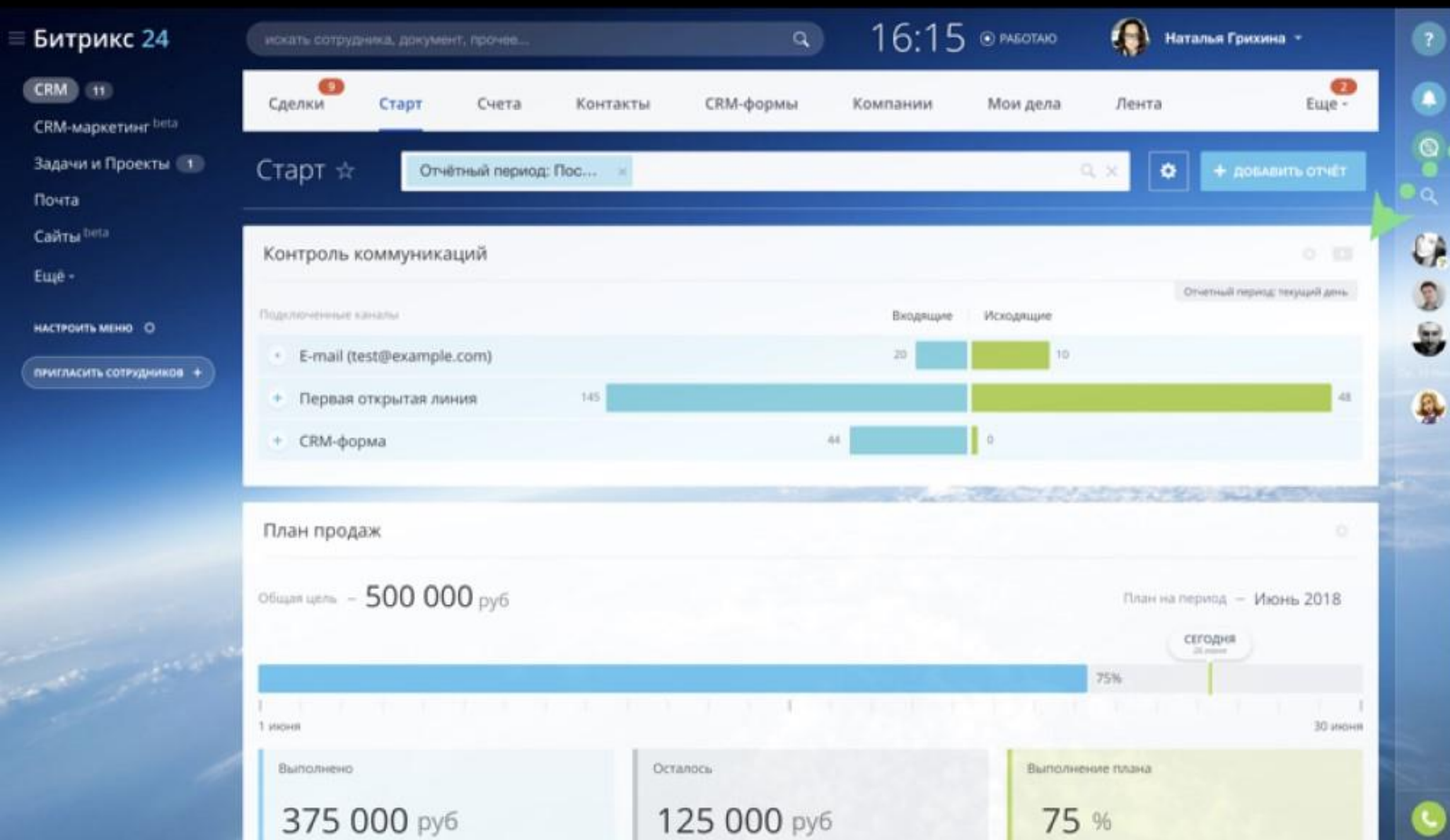
БИК: БИК:

Телефон: 7912986222 Телефон: 322229

И. П. И. П.

редактировка подписи редактировка подписи

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

Электронная почта



Веб-клиент



Интеграция с CRM



Интеграция с Задачами



Интеграция с Живой лентой



Интеграция с Чатом

Соцсети и мессенджеры



Вконтакте



Facebook



Instagram



Viber



и другие

Сайт



Онлайн-чат



CRM-форма



Обратный звонок

Отчеты и аналитика



Журнал звонков



История диалогов



Аналитические отчеты

Управление



Маршрутизация входящих



Автоответчик



Оценка качества



Рабочее время



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 profile (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 with a checkmark indicating it is active:

- Почта (Green)
- Виджет на сайт (Orange)
- Телефония (Light Blue)
- Форма на сайт (Teal)
- Обратный звонок (Red)
- Facebook сообщения (Dark Blue)
- Facebook комментарии (Dark Blue)
- VK (Dark Blue)
- Telegram (Light Blue)
- Instagram (Pink)
- Viber (Purple)
- Skype, Slack... (Light Blue)

The left sidebar contains a navigation menu with items: CRM, Контакт-центр (highlighted), Задачи, Проекты, Календарь, Живая лента, Чат и звонки, Почта, Диск, Компания, Время и отчеты, Приложения, Открытые линии, 1С + CRM Битрикс24, and Еще. At the bottom of the sidebar are buttons for 'НАСТРОИТЬ МЕНЮ' and 'ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ'.

Телефония

аренда номера или своя АТС

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. On the left is a sidebar with navigation options like 'Чат и звонки', 'Задачи и Проекты', 'Календарь', 'Живая лента', 'Диск', 'Телефония', 'Открытые линии', 'Сайты', 'Компания', 'Приложения', and '1С + CRM Битрикс24'. The main window shows a card for a client named 'Иван' with a phone number '+791146158888'. A call log is visible, showing a call on 04.02.2018 at 16:50:00. The call details include the subject 'Рассказать про тур', the amount '120 000 руб.', and the status 'Предоплата'. The responsible person is listed as 'Наталья Гришина'. At the bottom of the call log, there are buttons for 'КОММЕНТАРИЙ', 'ДЕЛКУ', 'СЧЕТ', and a red 'ЗАВЕРШИТЬ' button. The background shows a card for a deal titled 'Тур во Францию' with a value of 120 000 руб. and a date of 8 августа 2017.

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

Живая лента (8)

Задачи и Проекты (16)

Чат и звонки (16)

Группы

Календарь

Диск

Почта (3)

CRM (16)

Бизнес-процессы

Сотрудники

Время и отчеты

Компания

Сервисы

Приложения

1С + CRM Битрикс24

Открытые линии

Телефония

Ещё -

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

15:17 1750 РАБОТАЮ Наталья Ломова

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

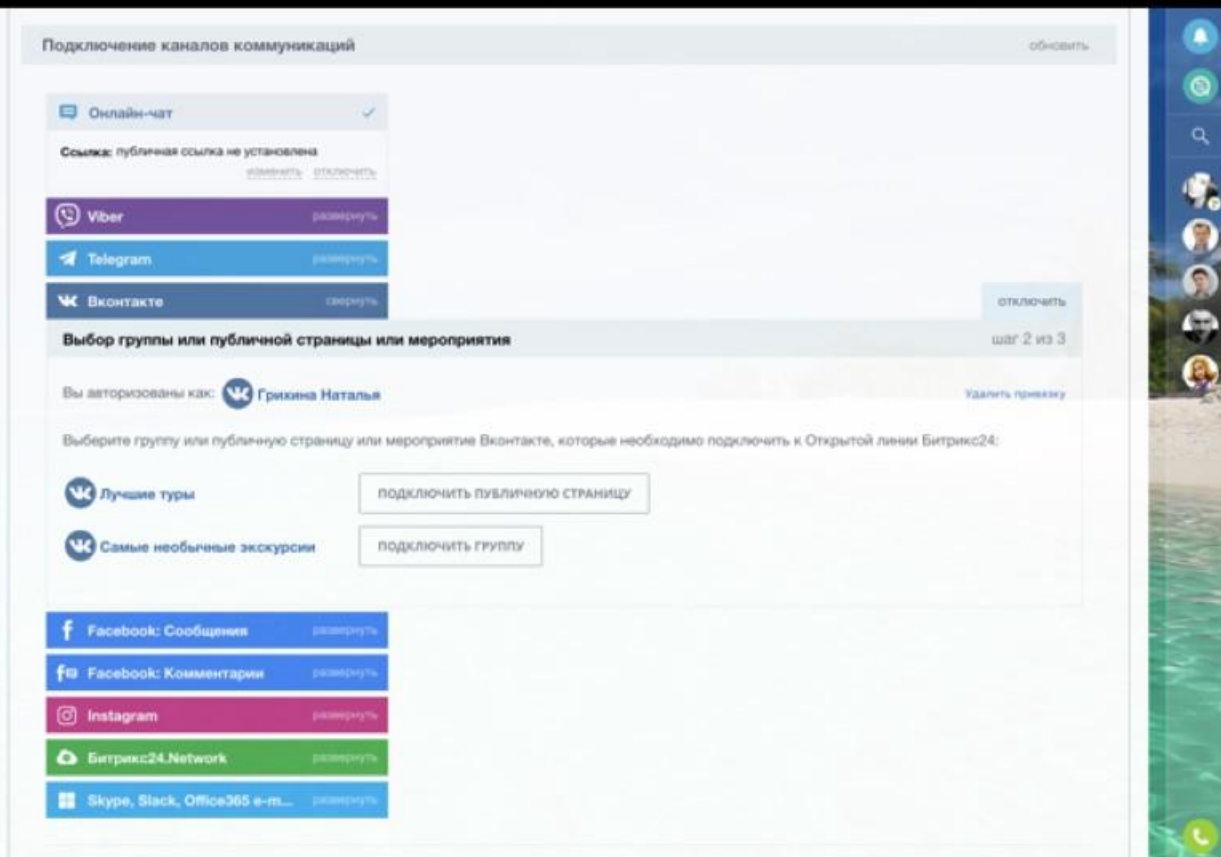
Почта ☆ Фильтр + поиск НАПИСАТЬ

Письма: 1 не обработано

	от кого	ТЕМА	ДАТА	ОБРАБОТАНО
<input type="checkbox"/>	Шеленцова Екатерина	Принять участие в анкетировании партнерской сети	январь, 17:25	
<input type="checkbox"/>	Шеленцова Екатерина	Новый Битрикс24: Интернет-магазин, новая CRM и множество других нововведений	январь, 16:38	
<input type="checkbox"/>	Шеленцова Екатерина	ООО "Архорусс" поздравляет Вас с 23 февраля	январь, 16:07	Чат
<input type="checkbox"/>	ekaterina@bitrix24.com	Контракты	январь, 16:06	Чат
<input type="checkbox"/>	ekaterina@bitrix24.com	Варианты красок	январь, 16:05	Чат
<input type="checkbox"/>	ekaterina@bitrix24.com	контракты	январь, 16:05	Живая лента
<input type="checkbox"/>	ekaterina@bitrix24.com	Find: Bitrix24 Network: New notification "Приглашение в контакты."	январь, 16:04	Живая лента
<input type="checkbox"/>	Екатерина Шеленцова	Как дожать клиента до покупки: боремся с брошенными корзинами	январь, 16:03	Живая лента
<input type="checkbox"/>	ekaterina@bitrix24.com	Find: Ждем вас на конференции «Битрикс24.Идем в Краснодар»	январь, 16:01	Живая лента
<input type="checkbox"/>	ekaterina@bitrix24.com	Битрикс24 для партнеров	январь, 15:58	События
<input type="checkbox"/>	Кристина Маркова	Новый продукт в Битрикс24, который меняет все	январь, 13:53	CRM
<input type="checkbox"/>	Кристина Маркова	Приглашаем на семинары для руководителей в вашем городе	январь, 13:53	События
<input type="checkbox"/>	Кристина Маркова	Ваши отчеты за месяц. Проверьте	январь, 13:52	События

Открытые линии

подключите соцсети и мессенджеры к CRM



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

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

Дисконт №132

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 😊

Представьтесь, пожалуйста

Иван

Электронная почта

+7 () - - -

ОТПРАВИТЬ

Зарегистрировано 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] [Viber] [Skype] [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 которое обращение будет автоматически перенаправлено на следующего в очереди.

Наталья Гризона — Олег Стрелкатый — Максим Сидоренко — Евгений Шелепов — Сергей Кулецов —
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

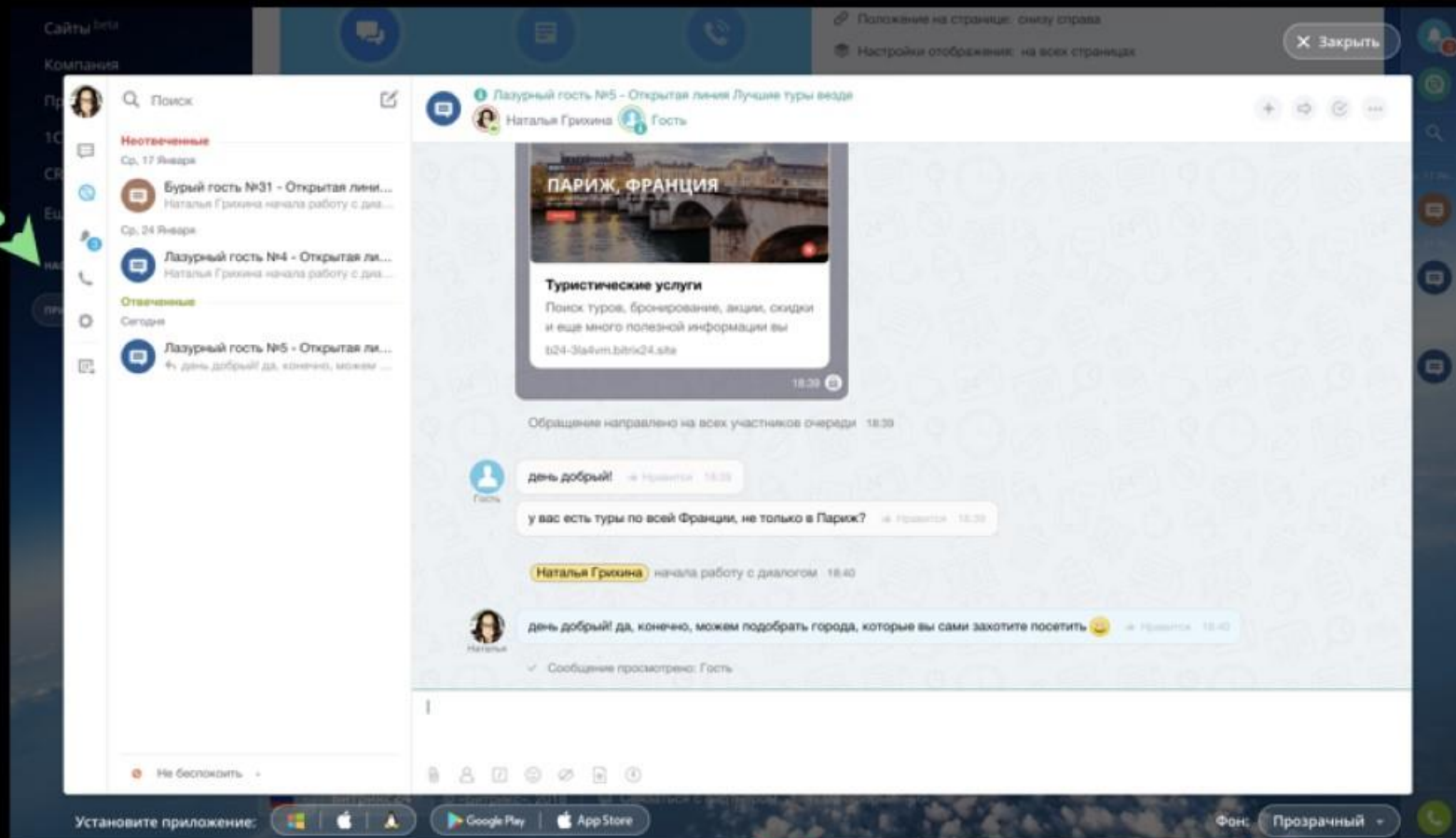
Персональное обслуживание

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



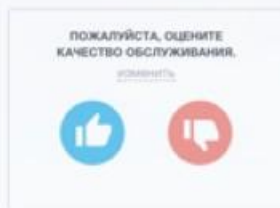
Оценка качества

клиентом и руководителем

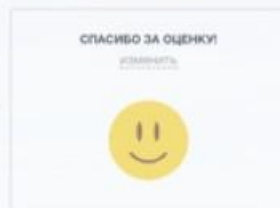
Отправлять запрос оценки качества обслуживания

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

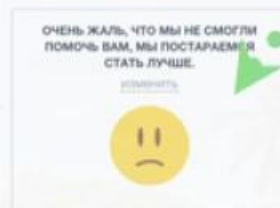
Текст для запроса оценки



Положительная оценка



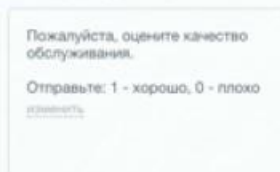
Отрицательная оценка



* - длина каждой фразы не должна превышать 100 символов.

2. Настройка текста для оценки качества в других каналах:

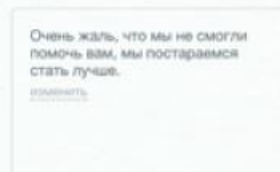
Текст для запроса оценки



Положительная оценка



Отрицательная оценка



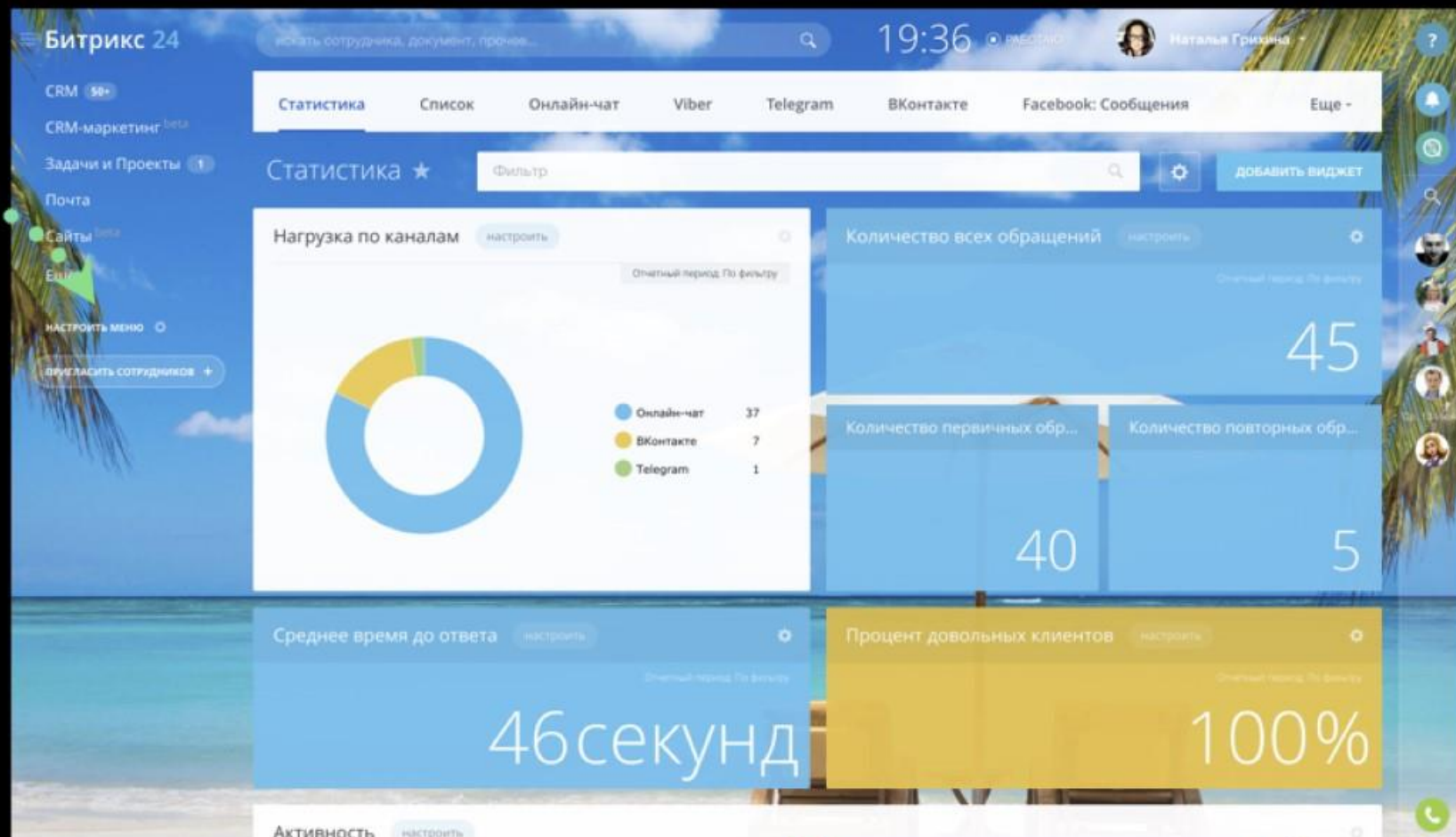
* - обязательно укажите значения для оценки "1" и "0" иначе ваши клиенты не смогут оценить качество обслуживания.

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



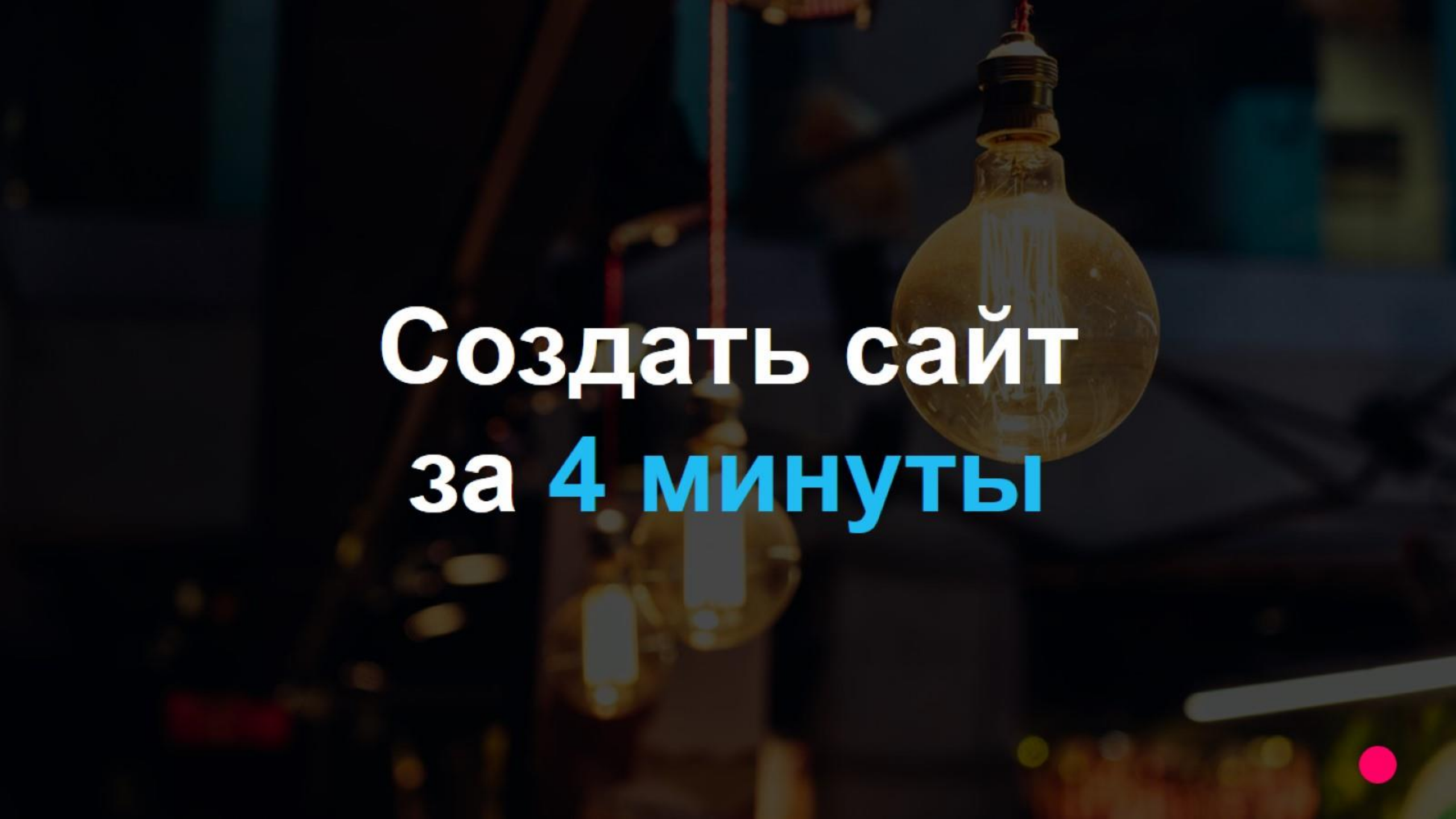
Бесплатный
хостинг



Бесплатный
чат на сайт



Внутри CRM

A glowing lightbulb hangs from a cord against a dark background with bokeh lights. The text is overlaid on the image.

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 services: Сайты (10%), Почта, CRM (90%), CRM-маркетинг (10%), and Инициативы и Проекты (1). Below the menu are options to '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 has a background image of a plate of avocado and lime slices. Text on the page includes 'DISHES FOR VEGANS', 'GREEN NATURE', and 'SPECIAL VEGAN TOMATO SOUP'. A notification bubble from 'Ольга Кравченко' is visible in the bottom right of the preview. On the right side of the interface, there is a 'Ресторан' (Restaurant) 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 seven color swatches. At the bottom right, there are 'СОЗДАТЬ' (CREATE) and 'ОТМЕНИТЬ' (CANCEL) buttons. A vertical sidebar on the far right contains various utility icons like help, notifications, search, and user avatars.

Простой конструктор

очень простой 😊

Моя компания ✕

Живая лента
Задачи и Проекты (86)
Чат и звонки (86)
Группы
Календарь
Диск
Почта (8)
CRM (86)
Бизнес-процессы
Сотрудники
Время и отчеты
Компания
Сервисы
Приложения
1С + CRM Битрикс24
Открытые данные
Телефоны
Интернет-магазин
Еще +
Настроить меню

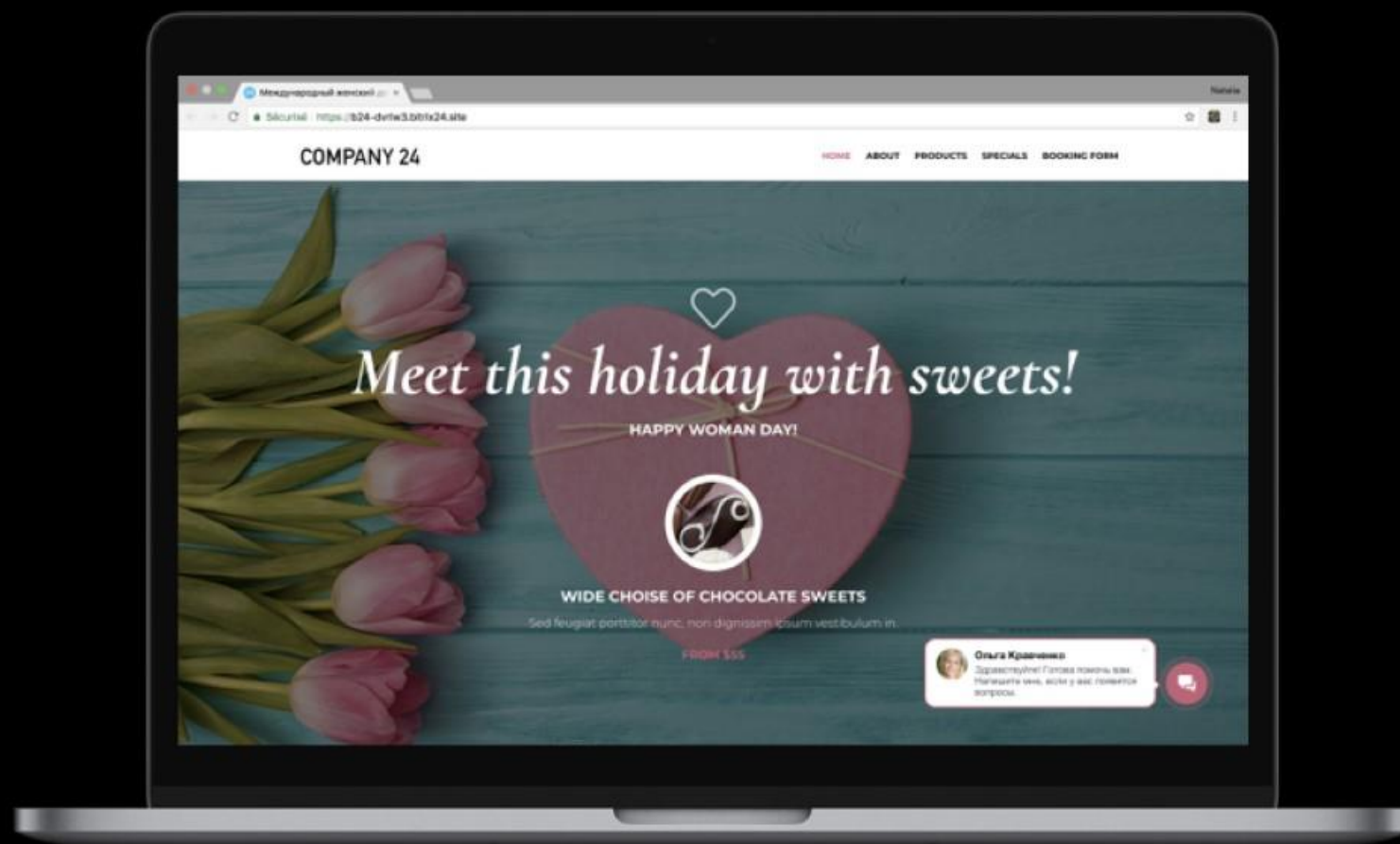
Выберите подходящий шаблон

День защитника Отечества День защитника Отечества - отличный повод поздравить мужчину! А...	Международный женский день Международный женский день - отличный повод поздравить своих детей!...	День защитника Отечества Лучшие подарки для мужчин!...	Международный женский день Международный женский день - отличный повод поздравить своих детей!...	День защитника Отечества С праздником, дорогие мужчины!...
Международный женский день Международный женский день - отличный повод поздравить своих детей!...	День святого Валентина Happy Valentine's Day!...	Валентинов день День всех влюбленных - это не только романтичный и волшебный праздник!...	День всех влюбленных День всех влюбленных - это не только романтичный и волшебный праздник!...	Агентства Современный сайт для агентства Бизнес + услуги консалтинга, обучения...
Архитектура Выполните и выложите свой бизнес-сайт. Создайте сайт для своей компании!...	Бизнес Выборите оптимальные специализации для своего сайта или приложения!...	Благотворительность Заинтересованы в благотворительности? Давайте доведем до лучших результатов!...	Бухгалтерские услуги Помощь в сфере бухгалтерского учета, ведения бухгалтерии, услуги налоговых консультантов!...	Консалтинг Качественный анализ и аудит бизнеса, необходимые услуги бухгалтерии. Вот так!...
Корпоративный Создайте современный сайт для своей компании. Проявите творчество!...	Курсы Мы уже подготовили для вас готовый сайт, который вы сможете изменить!...	Мероприятия Планируете и проводить мероприятия? Тогда вам точно нужен сайт! Расскажите нам!...	Мобильное приложение Приложение мобильным устройством без сайта, приложениям невозможно!...	Музыка Готовый шаблон сайта поможет вам максимально быстро создать сайт!...
Недвижимость Создайте современный сайт для своей компании. Проявите творчество!...	Ресторан Создайте современный сайт для своей компании. Проявите творчество!...	СПА Создайте современный сайт для своей компании. Проявите творчество!...	Свадебные услуги Создайте современный сайт для своей компании. Проявите творчество!...	Спорт Создайте современный сайт для своей компании. Проявите творчество!...

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

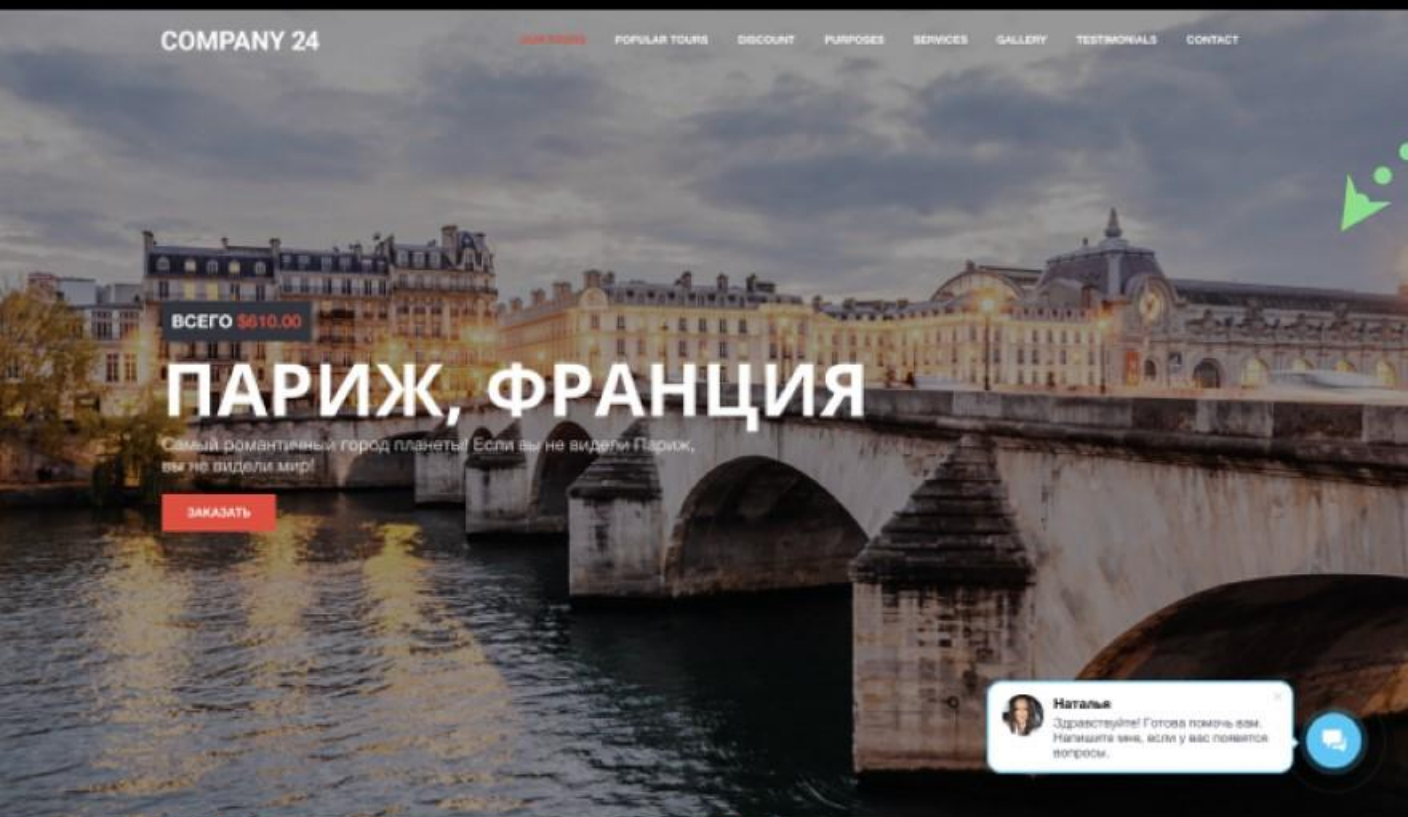
Адаптация сайта

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 в 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

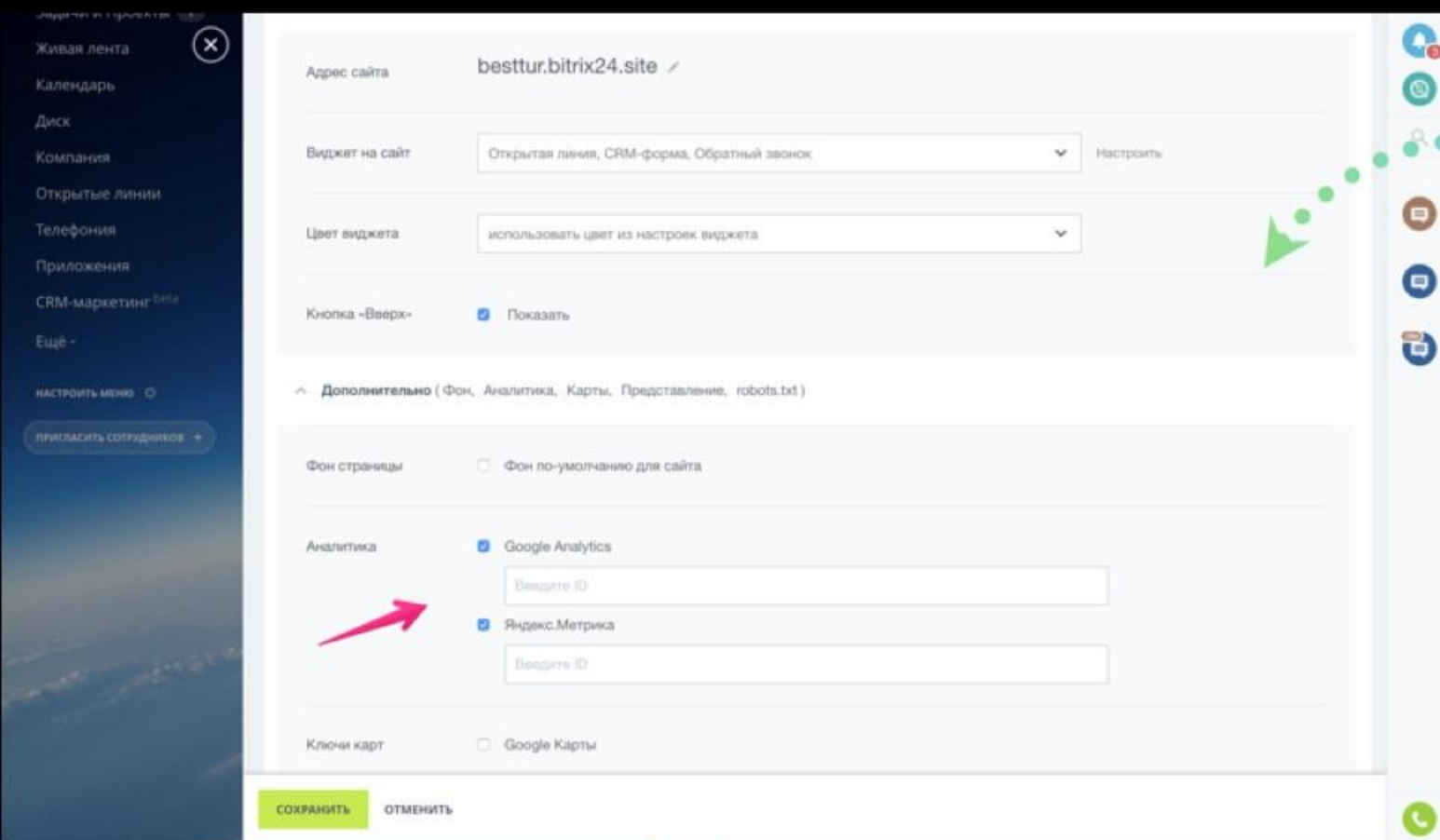
The image shows a screenshot of the Bitrix24 CRM interface. On the left is a dark sidebar menu with the Bitrix24 logo and various navigation options like 'Сайты', 'CRM', 'Чат и звонки', 'Задачи и Проекты', 'Ленточная лента', 'Календарь', 'Диск', 'Компания', 'Открытые линии', 'Телефония', 'Приложения', 'CRM-маркетинг', and 'Ещё'. A blue arrow points from the text 'он уже создан внутри CRM' to the 'Ленточная лента' option in the sidebar.

The main area displays a lead card for 'Лазурный гость №5 - Открытая линия Лучшие туры везде'. The card has a status bar with 'Новый' (New) in pink, 'Выявляем интерес' (Detecting interest) in pink, 'Подтвердил' (Confirmed) in grey, and 'Завершить обработку лида' (Finish lead processing) in green. Below the status bar are tabs for 'Общие' (General), 'Товары' (Products), 'Предложения' (Offers), 'Роботы' (Bots), 'Бизнес-процессы' (Business processes), 'Связи' (Connections), 'История' (History), and 'Приложения' (Applications).

The 'Общие' tab shows lead details: 'Статус: Выявляем интерес', 'Сумма и валюта: 0 руб', 'Имя: Иван', and 'Мессенджер: Онлайн-чат'. There is an 'Онлайн-чат' button. The 'дополнительно' (Additional) section shows 'Источник: Онлайн-чат - Открытая линия фитнес-центра' and 'Доступен для всех: да'. The 'Ответственный' (Responsible) field shows 'Наталья Гришина, руководитель направления Битрикс24'.

On the right, a chat window is open. It shows a 'Запланировано' (Scheduled) message and a 'Чат' (Chat) message from 'Гость' (Guest) at 19:00. The chat messages are: 'день добрый!', 'у вас есть туры по всей Франции, не только в Париж?', and 'день добрый! да, конечно, можем подобрать города, которые вы сами захотите посетить :)'. Below the chat is a 'Исходящий звонок' (Outgoing call) at 12:11 and a 'Статус изменён' (Status changed) at 12:11.

Яндекс.Метрика и Google.Analitics



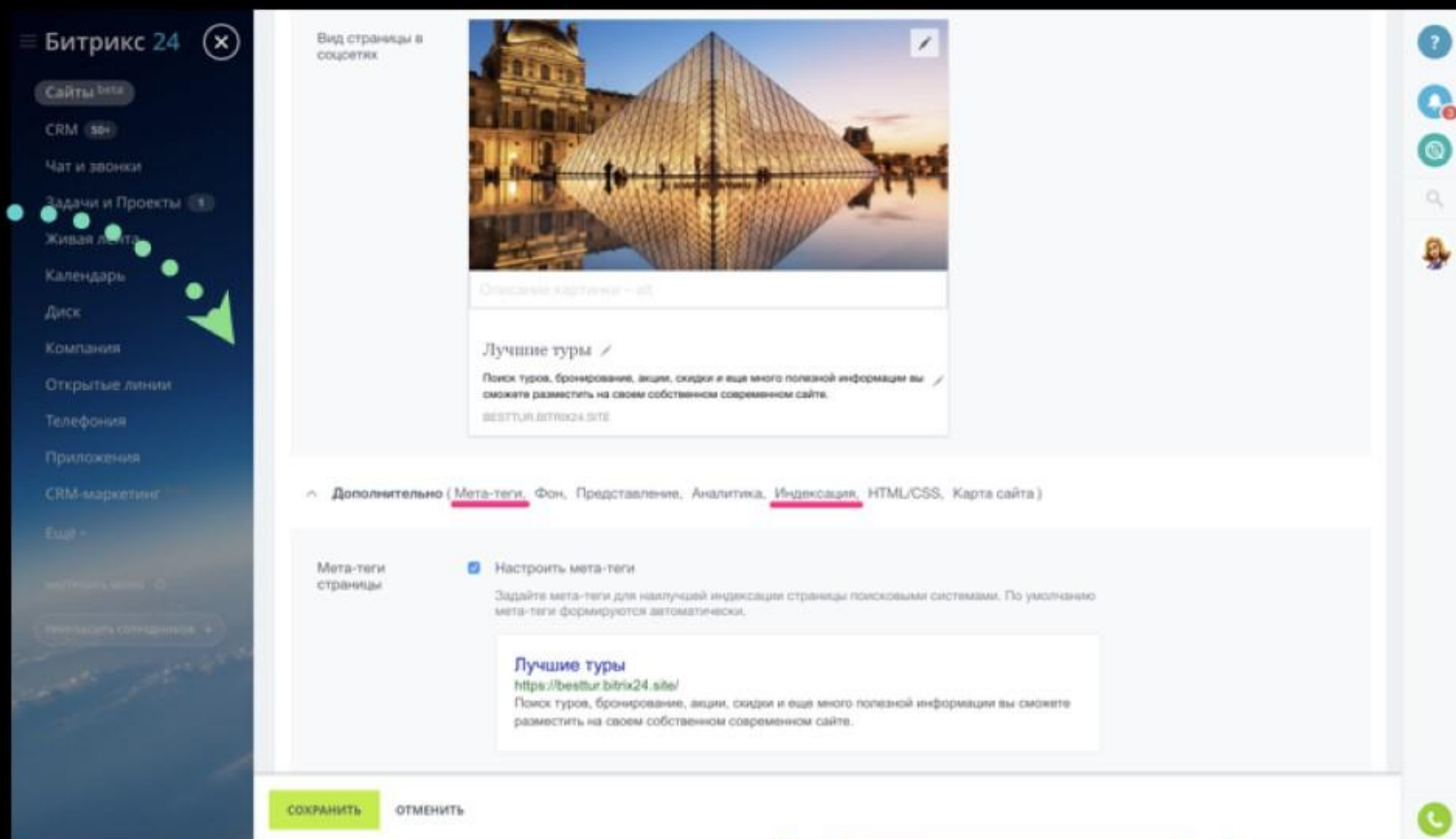
В один клик в настройках подключите Яндекс.Метрика и Google.Analitics, чтобы получать полную статистику по сайту

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!



The image shows a screenshot of the Bitrix24 interface. On the left, the 'Сайты' (Sites) menu item is highlighted with a green arrow. The main area displays a preview of a website page with the following content:

- 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.
- БЕСТТУР.BITRIX24.SITE

Below the preview, there are additional settings for 'Дополнительно' (Additional), including 'Мета-теги' (Meta-tags), 'Фон' (Background), 'Представление' (Presentation), 'Аналитика' (Analytics), 'И-индексация' (Indexing), 'HTML/CSS', and 'Карта сайта' (Sitemap).

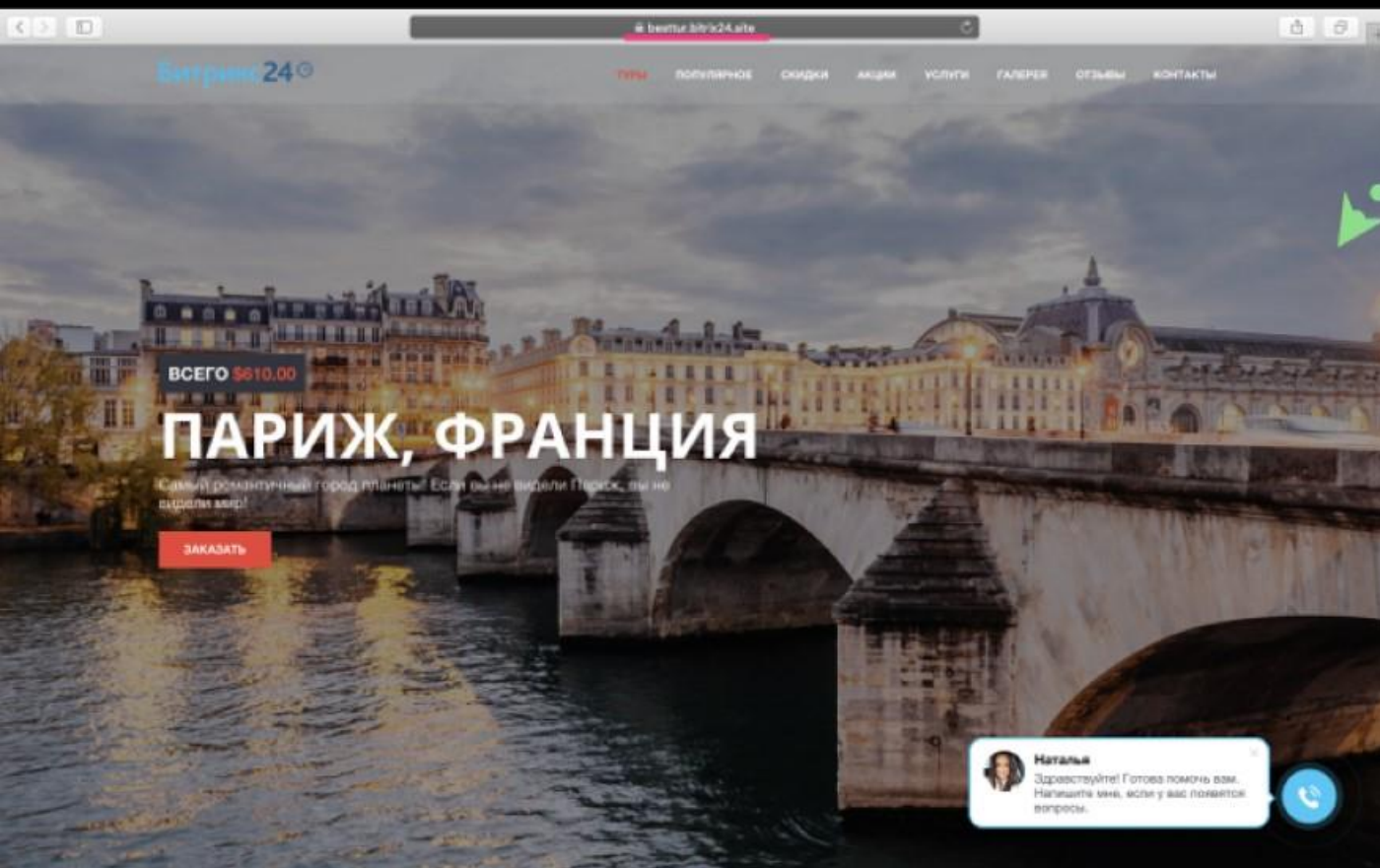
The 'Мета-теги страницы' (Page meta-tags) section is expanded, showing the option to 'Настроить мета-теги' (Configure meta-tags). The text below reads: 'Задайте мета-теги для наилучшей индексации страницы поисковыми системами. По умолчанию мета-теги формируются автоматически.'

The 'Лучшие туры' (Best tours) meta-tag is configured with the URL 'https://besttur.bitrix24.site/'. The text below reads: 'Поиск туров, бронирование, акции, скидки и еще много полезной информации вы сможете разместить на своем собственном современном сайте.'

At the bottom of the settings panel, there are two buttons: 'СОХРАНИТЬ' (Save) and 'ОТМЕНИТЬ' (Cancel).

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



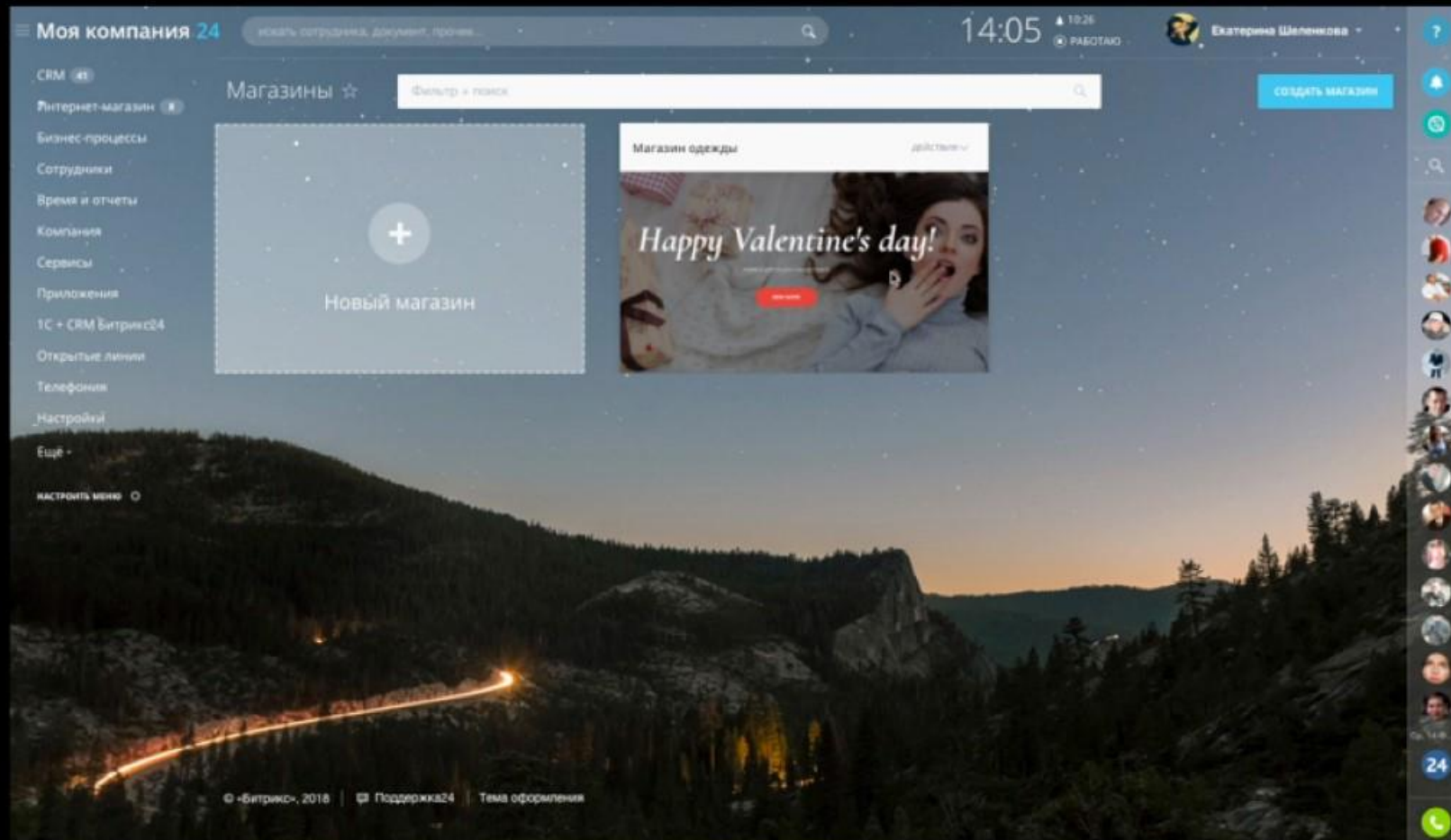
SEO



Поддержка Ф3-152

Начните продавать через 15 минут!

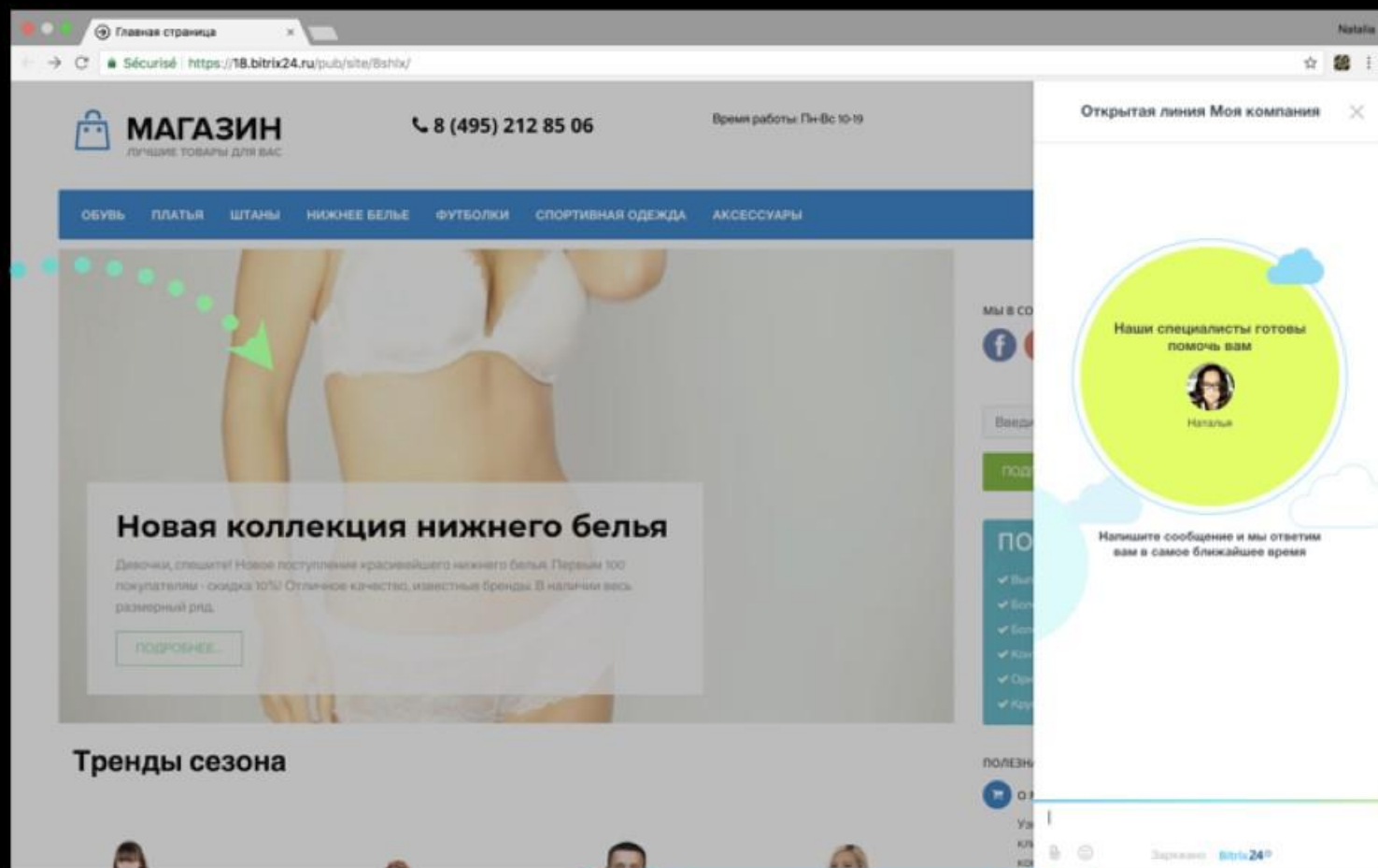
- Быстро и легко! Доступно даже для непрофессионала
- Вы получаете готовый интернет-магазин
- Идеально работает с мобильных устройств



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

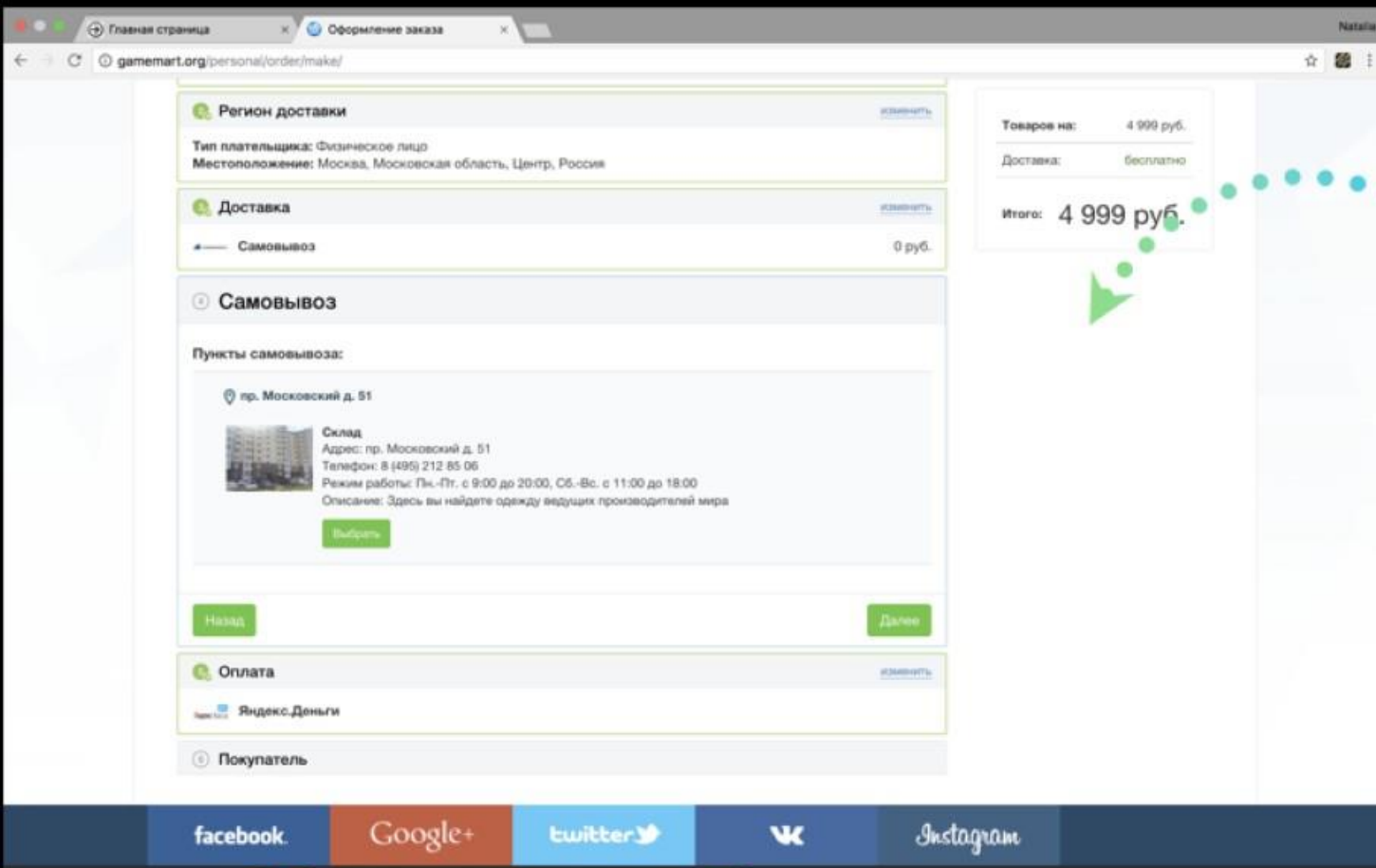


Купоны



Импорт из
Instagram

Склады и остатки



The screenshot shows a web browser window with the URL `gamemart.org/personal/order/make/`. The page is titled "Оформление заказа" (Order Form) and is for a user named "Natalia".

The main content area is divided into several sections:

- Регион доставки** (Delivery Region): Includes fields for "Тип плательщика: Физическое лицо" (Payer type: Individual) and "Местоположение: Москва, Московская область, Центр, Россия" (Location: Moscow, Moscow region, Center, Russia).
- Доставка** (Delivery): Shows "Самовывоз" (Self-pickup) selected, with a price of "0 руб." (0 rubles).
- САМОВЫВОЗ** (SELF-PICKUP): A section titled "Пункты самовывоза:" (Self-pickup points:). It lists a warehouse at "пр. Московский д. 51" (Pr. Moskovskiy d. 51). The warehouse details include: "Склад" (Warehouse), "Адрес: пр. Московский д. 51" (Address: Pr. Moskovskiy d. 51), "Телефон: 8 (495) 212 85 06" (Phone: 8 (495) 212 85 06), "Режим работы: Пн.-Пт. с 9:00 до 20:00, Сб.-Вс. с 11:00 до 18:00" (Operating hours: Mon.-Fri. 9:00-20:00, Sat.-Sun. 11:00-18:00), and "Описание: Здесь вы найдете одежду ведущих производителей мира" (Description: Here you will find clothing from leading manufacturers of the world). A "Выбрать" (Select) button is present.
- Оплата** (Payment): Shows "Яндекс.Деньги" (Yandex.Money) as the selected payment method.
- Покупатель** (Buyer): A section for buyer information.

On the right side, a summary box displays:

- Товаров на: 4 999 руб. (Goods for: 4,999 rubles)
- Доставка: бесплатно (Delivery: free)
- Итого: 4 999 руб. (Total: 4,999 rubles)

At the bottom of the page, there are social media sharing buttons for Facebook, Google+, Twitter, VK, and Instagram.

Поддержка нескольких складов

Учет остатков на складе

Складской учет (документы)

Платежные системы



Службы доставки







НОВА
ПОШТА



KAZPOST



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, consisting of the word "ATOL" in a bold, red, sans-serif font.The logo for Orange DATA, featuring the words "orange" and "data" in white lowercase letters on a purple rectangular background. A yellow dotted arc is positioned between the two words.The logo for 1C, consisting of the number "1" and the Cyrillic letter "С" in a white, stylized font. A registered trademark symbol (®) is located to the upper right of the "С".

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 shows a screenshot of a CRM system interface. On the left, there is a sidebar menu titled "Моя компания" (My Company) with a close button (X). The menu items include: CRM (33), Интернет-магазин (3), Бизнес-процессы, Сотрудники (with a green arrow pointing to it), Время и отчеты, Компания, Сервисы, Приложения, 1С + CRM Битрикс24, Открытые линии, Телефония, Настройки, SMS.RU, and Ещё (More). At the bottom of the menu is "НАСТРОИТЬ МЕНЮ" (Configure Menu). The main area displays a detailed view of an order: "Заказ ID (33), № 33". The order status is "Новый" (New), with other statuses like "Оплачен", "Обработан", "Отправлен", and "Завершить обработку отг..." visible. Below the status are tabs for "Общие", "Товары", "Оплаты", "Чеки", "Отгрузки", "Роботы", "Анализ заказа", "История", and "Приложения". The "Общие" (General) tab is active, showing "ПАРАМЕТРЫ ЗАКАЗА" (Order Parameters) with fields for "Сумма и валюта" (8 896 руб.), "Создан" (26 Февраля 2018), "ПОКУПАТЕЛЬ" (Buyer) (Екатерина Шеленкова), "КОММЕНТАРИЙ ПОКУПАТЕЛЯ" (Buyer Comment) (SMS), and "ОТВЕТСТВЕННЫЙ" (Responsible). On the right, a "Таймлайн" (Timeline) shows communication history: "Комментарий" (Comment), "Ждать" (Wait), "Звонок" (Call), "SMS", "Письмо" (Email), "Задача" (Task), and "Ещё" (More). A "Запланировано" (Scheduled) notification states: "У вас нет запланированных дел. Запланируйте встречу, звонок или другое дело с клиентом." (You have no scheduled tasks. Schedule a meeting, call, or other task with the client.) Below this, a "Статус изменен" (Status changed) notification at 16:38 shows the transition from "Обработан" (Processed) to "Отправлен" (Shipped). An "SMS-сообщение" (SMS message) at 16:38 says: "Товар подготовлен и отгружен!" (Goods are prepared and shipped!) for Екатерина Шеленкова. Another "Статус изменен" (Status changed) notification at 16:37 shows the transition from "Новый" (New) to "Обработан" (Processed). At the bottom, an "Исходящий звонок" (Outgoing call) at 16:37 is marked as "успешный звонок" (successful call).

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 33', 'Интернет-магазин', 'Бизнес-процессы', 'Сотрудники', 'Время и статусы', 'Компания', 'Сервисы', 'Приложения', '1С + CRM Битрикс24', 'Открытые линии', 'Телефония', 'Настройки', 'SMS.RU', and 'Ещё'. A green arrow points to the 'Время и статусы' option.

The main area shows the configuration for 'Заказ ID (33), № 33'. It features a progress bar with stages: 'Новый', 'Оплачен', 'Обработан', 'Отправлен', and 'Завершить обработку от...'. Below this, a navigation bar includes 'Общие', 'Товары', 'Оплаты', 'Чеки', 'Отгрузки', 'Роботы', 'Анализ заказа', 'История', and 'Приложения'. A 'ПРОСМОТР' button is visible.

The 'Настройка роботов для всех заказов' section contains another progress bar with stages: 'Новый', 'Оплачен', 'Обработан', 'Отправлен', and 'Завершён'. Below it, there are sections for 'Триггеры' and 'Роботы'. The 'Роботы' section shows a configuration for 'Отправить SMS клиенту' with a dropdown menu open, listing options: 'Для сотрудника', 'Для связи с клиентом', 'Реклама', and 'Свои роботы'. The dropdown also lists actions: 'Задание', 'Запланировать встречу', 'Запланировать звонок', 'Изменение документа', 'Контроль', 'Ожидание', 'Отправить SMS', 'Сменить ответственного', and 'Сменить статус'. A 'СОХРАНИТЬ' button is at the bottom.

CRM-маркетинг в Интернет-магазине

Bitrix 24

Купили платье в прошлом месяце

ФОРМА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Лиды

Выбрать получателей из лидов CRM

выбрано: 0

Клиенты

Тип клиента: Контакт | Дата создания сделок... | и ещё 1

выбрано: 1235, из них Email - 1235, Телефон - 1068, Мессенджер - 750

Динамический список получателей.

Свой список

+ загрузить

Статический список получателей.

СОХРАНИТЬ | ОТМЕНА

**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

Двухнаправленный обмен
с 1С в реальном режиме времени

Битрикс24[⌚]



Контакты



Компании



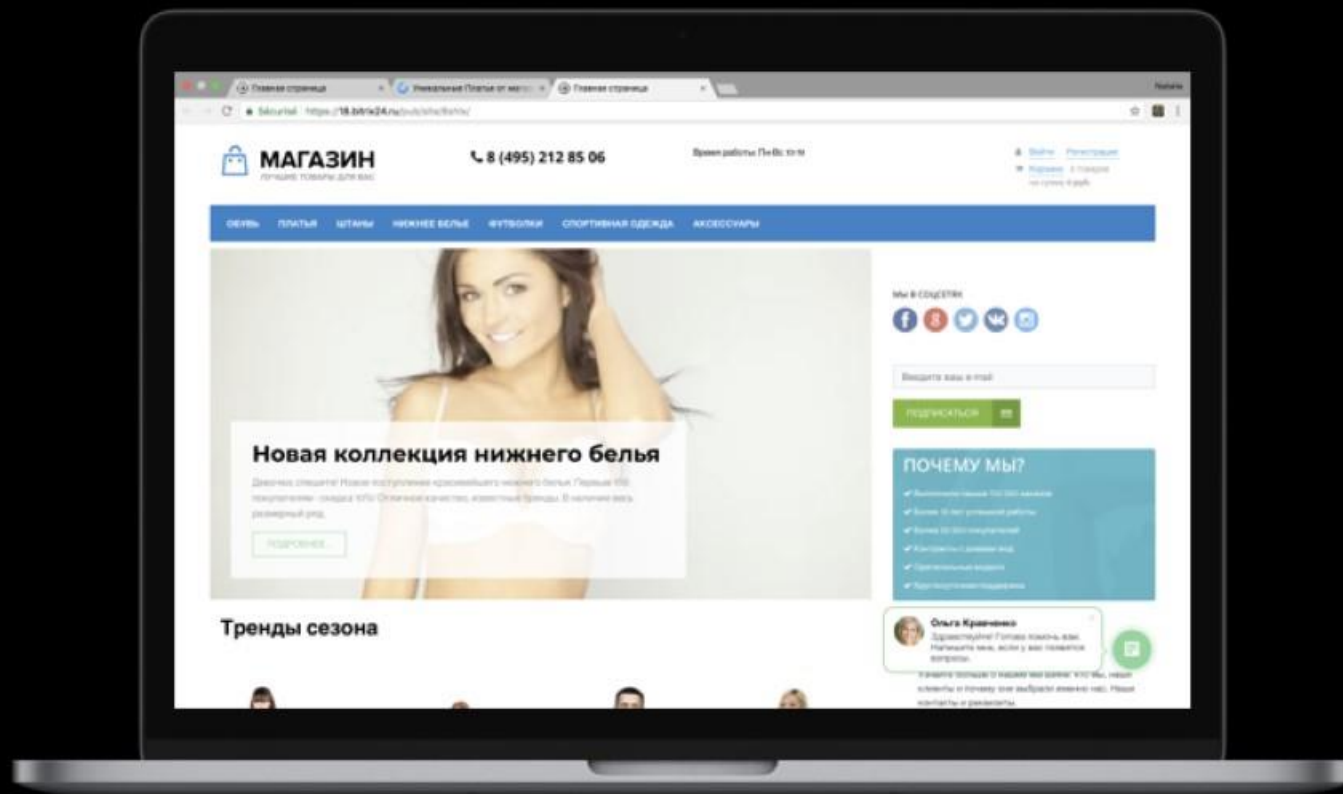
Товары



Заказы



Бесплатный хостинг



Интернет-магазины бесплатно размещаются в домене

[.bitrix24.shop](https://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 user named Наталья Григина. The main section is titled "CRM" and lists various integrations, many of which are free. A green arrow points from the "CRM" menu item in the left sidebar to the "CRM" section header. The integrations listed include:

- @втосекретарь (Бесплатно)
- Банк Точка (Бесплатно)
- Modulbank (Бесплатно)
- Облачная АТС Билайн (Бесплатно, установлено)
- «Билайн» АТС Коннектор (Бесплатно)
- Интеграция с Asterisk (Бесплатно)
- Скрипты продаж Hyper-Scri... (Бесплатно, установлено)
- JivoSite (Бесплатно)
- Конструктор документов (990 руб./мес.)
- Автоматическая рассылка Ю... (Бесплатно)
- Проверка телефонов (Бесплатно)
- Roistat (Бесплатно)
- Мои Звонки - Android (Бесплатно)
- Tilda Publishing Forms (Бесплатно)
- Скрипты (Бесплатно)
- 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