



1С·БИТРИКС

12 инструментов для отрыва от конкурентов: повышаем эффективность работы компании

Руководитель отдела внедрения Битрикс24
Михаил Полянин

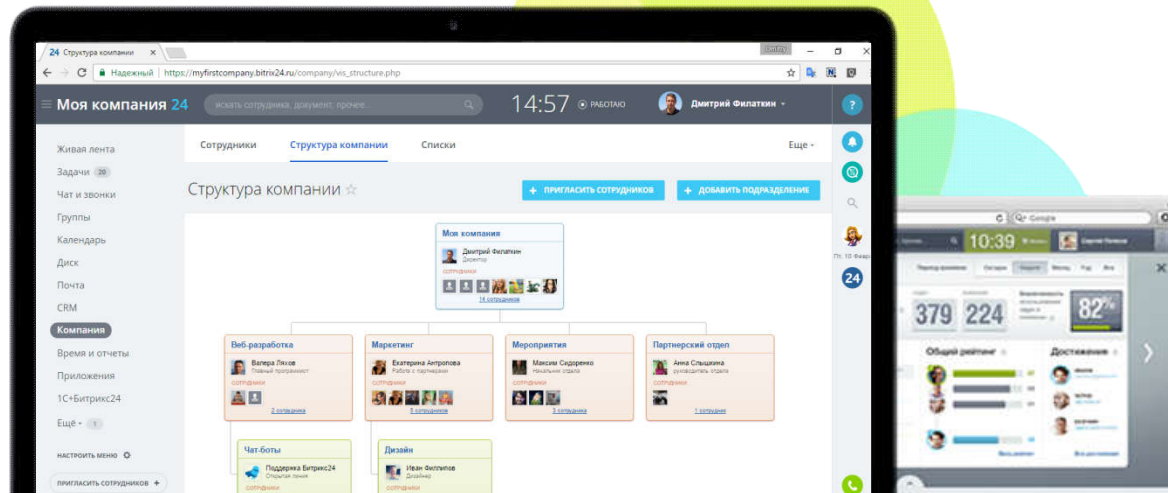
Что такое Битрикс24?

полный комплект инструментов для организации работы
компании



Организация работы в Битрикс24

- Прозрачная структура компании
- От иерархии зависят права доступа сотрудников
- Быстрый поиск нужного сотрудника
- Вы видите: какие задачи выполняет сотрудник, с какими клиентами работает и его эффективность





Задачи и проекты

РАБОТА С ДОКУМЕНТАМИ

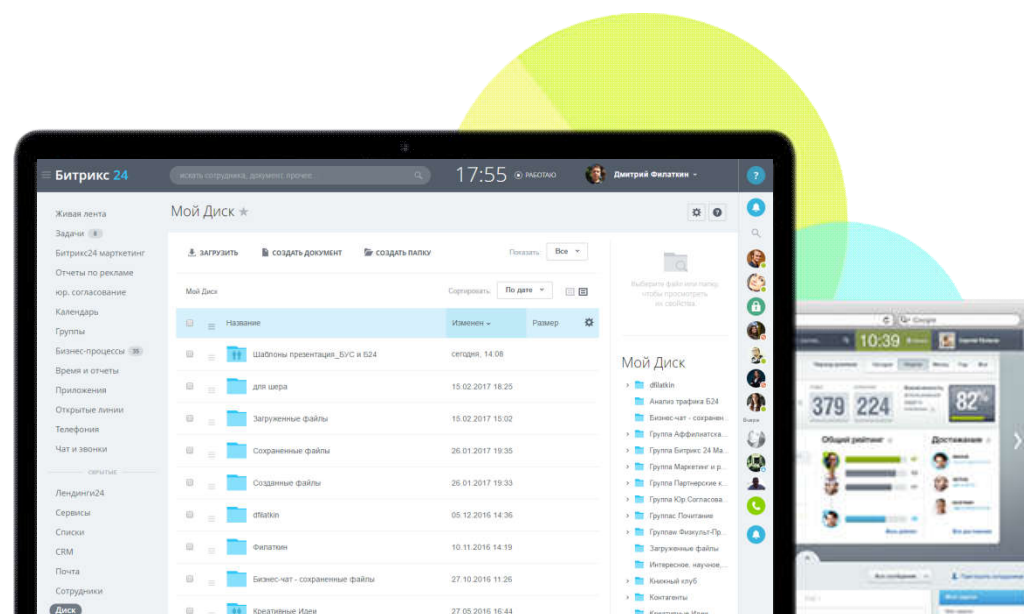
Как обычно

Уходит сотрудник, а вместе с ним уходят накопленные знания и важные документы: договоры, информация о клиентах и партнерах и т.д.



Работа с документами и файлами Битрикс24

- единое корпоративное хранилище данных
- важные документы, отчеты, презентации и файлы всегда доступны
- совместная работа над документами
- всегда актуальные версии документов у всех сотрудников
- редактирование документов в онлайн (GoogleDocs, MS Office Online, Office 365 для бизнеса) и на компьютере



Моя компания: Битрикс24

http://company.bitrix24.ru

искать сотрудника, документ, прочее

11:53 14:10 Антон Степанов

Редактировать в MS Office Online Сохранить EULA-Bitrix24-1.docx Последняя версия

1/5 < > 🔍 🖨

Редактировать в Google Docs
Редактировать в MS Office Online
Редактировать на моём компьютере

**ЛИЦЕНЗИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ
НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ЭВМ
«Битрикс24»**

Уважаемый Пользователь! Перед началом любого использования Программы внимательно ознакомьтесь с условиями ее использования, содержащимися в настоящем Соглашении. Установка, запуск, воспроизведение или иное начало использования Программы означает надлежащее заключение настоящего Соглашения и Ваше полное согласие со всеми его условиями. Если Вы не согласны безоговорочно принять условия настоящего Соглашения, Вы не имеете права использовать Программу.

Настоящее Лицензионное соглашение (далее – Соглашение) заключается между ООО «1СБитрикс» (далее – Лицензиар) и любым физическим лицом, индивидуальным предпринимателем, юридическим лицом (далее – Администратор портала).

1. ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ

- 1.1. Программа** – программа для ЭВМ «Битрикс24» всех редакций (как в целом, так и ее компоненты), размещенная на внешних серверах, являющаяся представленной в объективной форме совокупностью данных и команд, в том числе, исходного текста, базы данных, аудиовизуальных произведений, включённых Лицензиаром в состав указанной программы для ЭВМ, а также любая документация по ее использованию.
- 1.2. Сайт** – сайт Лицензиара, расположенный в сети Интернет по адресу <http://www.bitrix24.ru/>.
- 1.3. Авторизованный пользователь** – пользователь, зарегистрированный в Программе и авторизовавшийся в ней как минимум один раз.
- 1.4. Портал** – информационный ресурс, являющийся совокупностью данных одной Программы с уникальным идентификатором, с помощью которого группируются объекты программы (информационные блоки, веб-формы, форумы, шаблоны, шаблоны писем и другие) для их совместного отображения и использования, обычно в одном внешнем виде, языке интерфейса, доменном имени или каталоге.
- 1.5. Использование Программы** – любые действия, связанные с функционированием Программы в соответствии с ее назначением.
- 1.6. Техническая поддержка** – мероприятия, осуществляемые Лицензиаром в установленных им пределах и объемах для обеспечения функционирования Программы, включая информационно-консультационную поддержку Пользователей по вопросам использования Программы.
- 1.7. Лицензионный договор** – письменный договор, на основании которого Лицензиар или иное лицо, имеющее соответствующие права, предоставили Администратору портала право на использование Программы на условиях выбранной Администратором портала лицензии.
- 1.8. Учетная запись** – запись в системе Лицензиара, хранящая данные, позволяющие идентифицировать Администратора портала и/или Авторизованного пользователя.
- 1.9. Личный кабинет** – закрытая область Сайта, позволяющая Администратору портала осуществлять авторизацию новых пользователей, управлять их Учетными записями и управлять Порталом и его настройками. Для входа в Личный кабинет используются уникальное имя и пароль, полученные Администратором портала при регистрации на Сайте.

2. ПРЕДМЕТ СОГЛАШЕНИЯ

Bitrix24.docx 25 КБ Антон Степанов 24.05.2012

Bitrix24_FAQ.docx 25 КБ Антон Степанов 24.05.2012



УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

- 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?

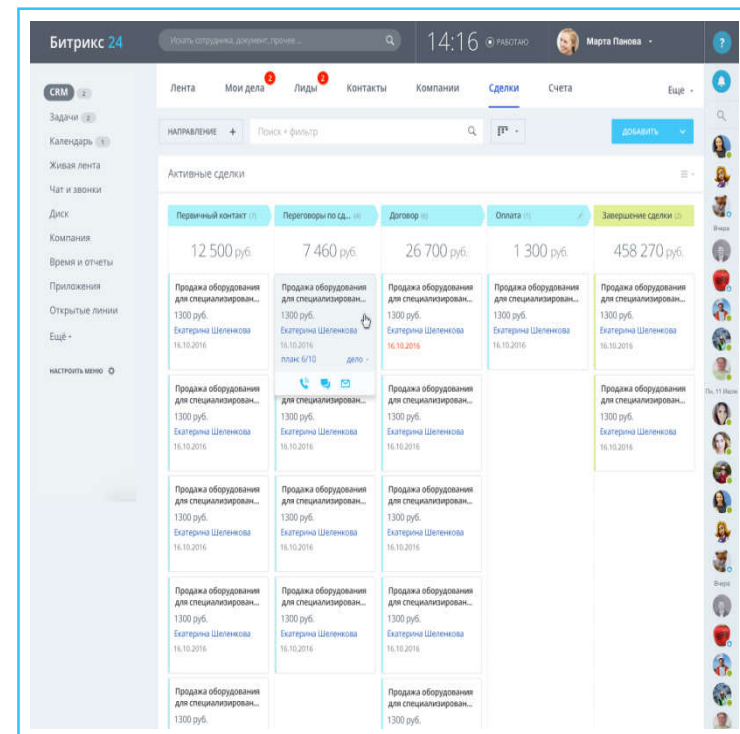


Канбан

Простой способ классифицировать лиды и сделки

- В CRM – везде, где есть статусы: лиды, сделки, коммерческие предложения, счета
- drag and drop перемещение элементов между статусами
- Суммарная статистика по статусу
- Канбан - один из вариантов представления элементов в CRM
- Доступен во всех тарифах

Сразу видно, что делать и где сложности
Легко оценить объем работы и распределить нагрузку



A woman with blonde hair, wearing a white shirt and a dark vest, is sitting at a desk. She is wearing a black headset with a microphone and is looking down at a laptop. The background is a plain, light-colored wall. The image has a dark, semi-transparent overlay.

ЗВОНКИ

Расширенная телефония

- **Оценка качества обслуживания клиента**

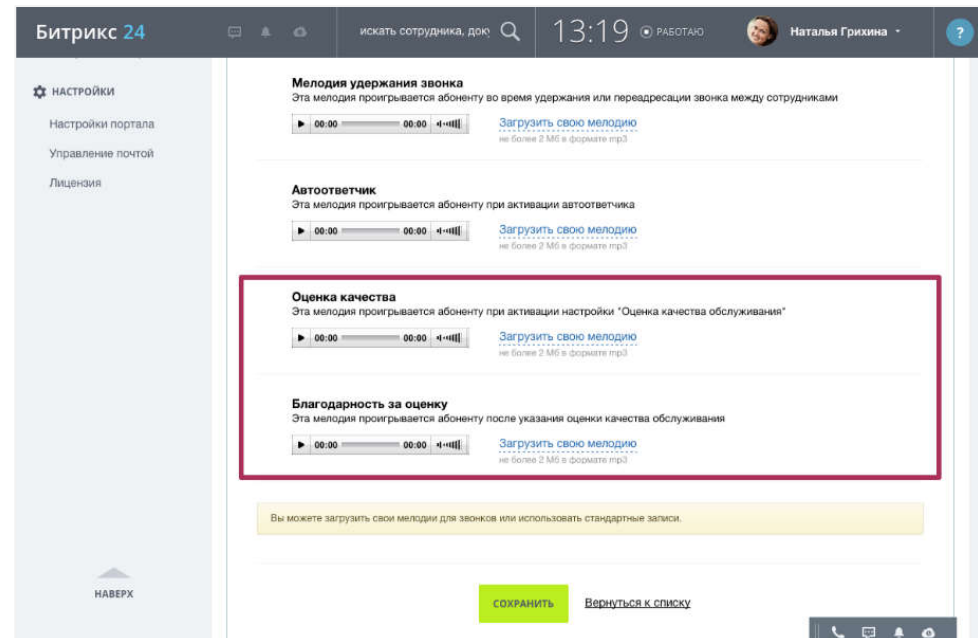
После окончания разговора с оператором клиенту будет предложено оценить качество обслуживания.

- **Одновременный звонок в «очередь»**

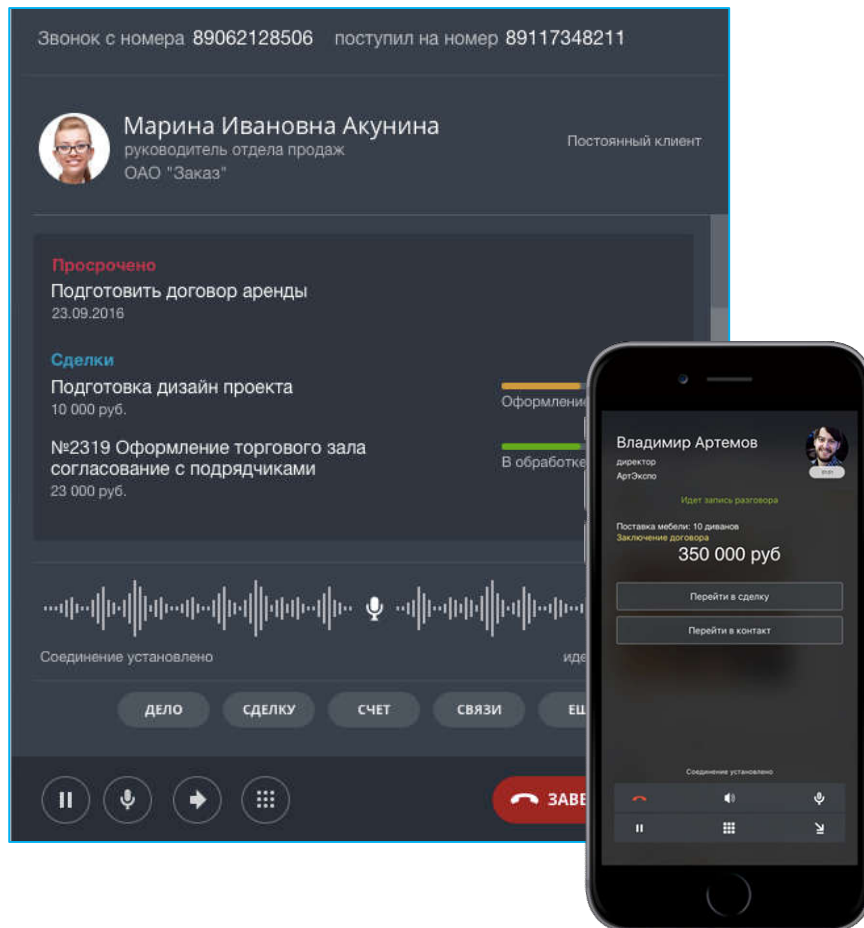
Звонок поступит всем выбранным свободным сотрудникам сразу, и клиенту ответит тот, кто первым примет звонок.

- **Определение источника лида по номеру телефона**

Автоматическое определение рекламного канала, по которому привлечен клиент.



Телефония в Битрикс24



- Готовая виртуальная АТС
- Неограниченное число входящих
- Входящие звонки – бесплатно
- Маршрутизация звонков
- Внутренние номера
- Автоматическая запись разговоров
- Оценка разговора клиентом
- Встроенная интеграция с CRM
- Интеграция с бизнес-процессами
- Битрикс24.Софтфон
- Открытый API телефонии



КОММУНИКАЦИИ С КЛИЕНТАМИ

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

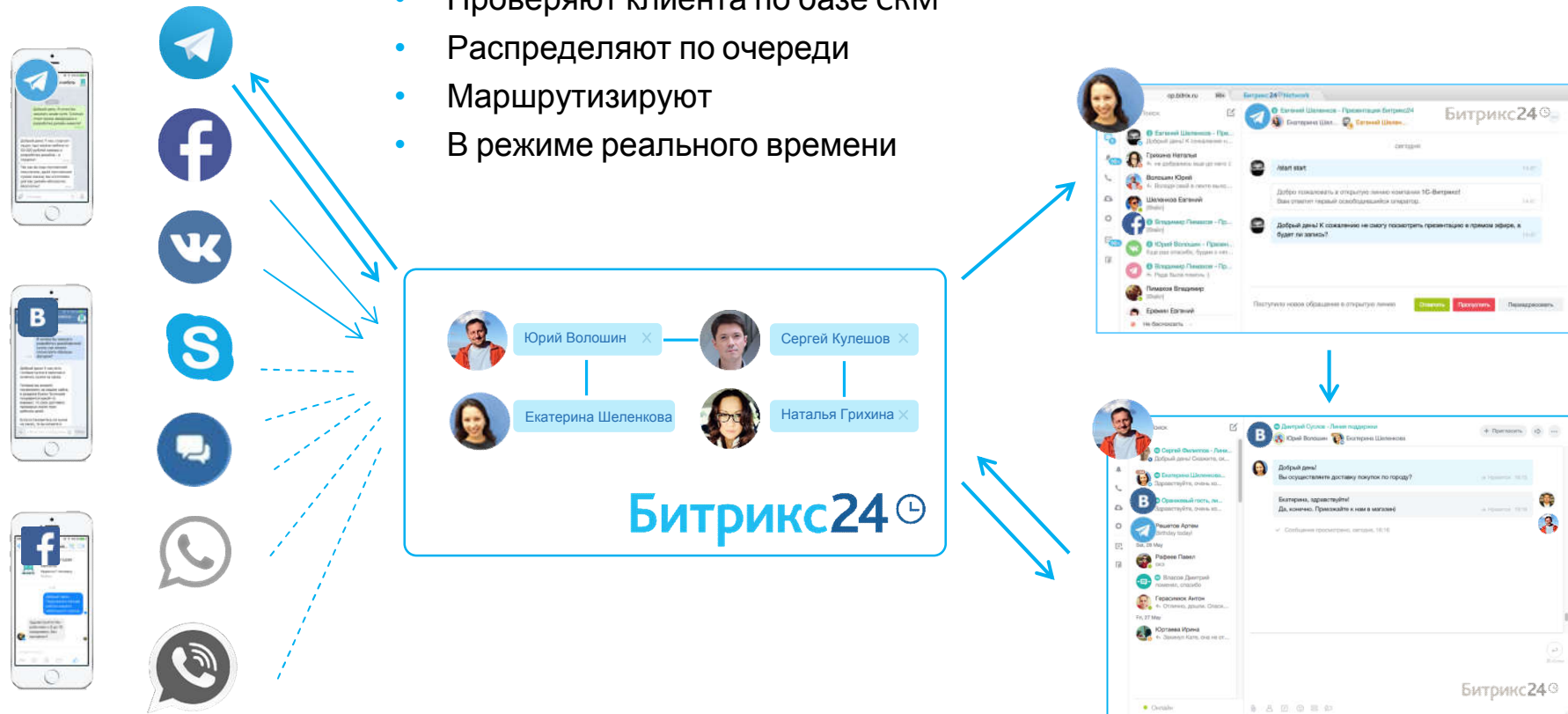
Того же ждут от общения с компанией:

- Скорости
- Удобства
- Личного внимания

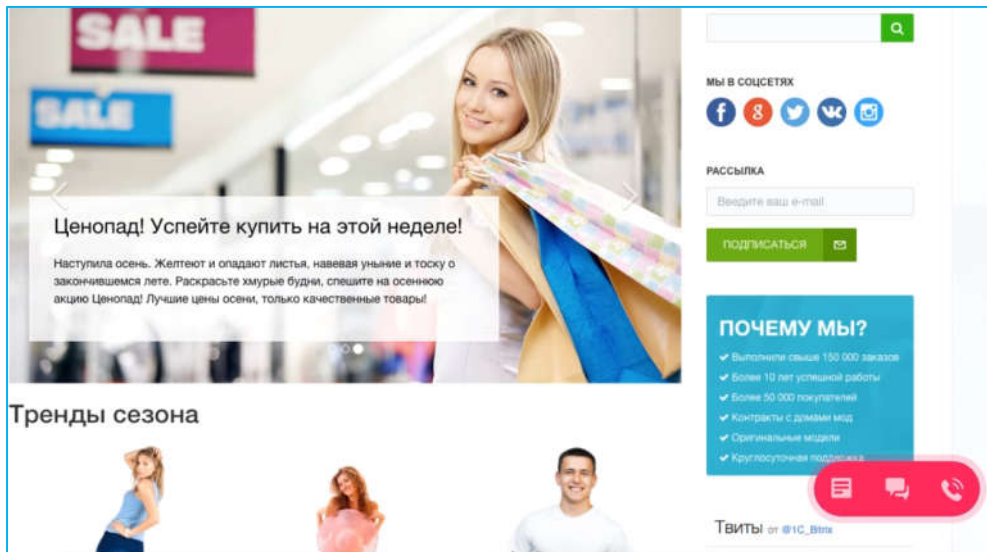
Компании сейчас этого дать не могут. *Это долго, дорого и СЛОЖНО.*

Как работают Открытые линии

- Собирают сообщения со всех каналов
- Проверяют клиента по базе CRM
- Распределяют по очереди
- Маршрутизируют
- В режиме реального времени



Виджет на сайт: 3 в 1

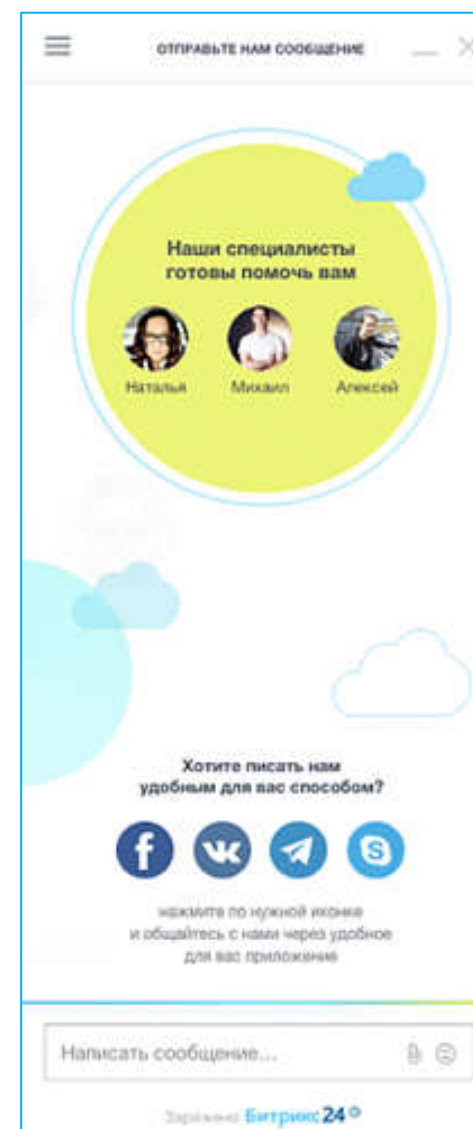


- Комплексный виджет: онлайн-чат, обратный звонок, форма обратной связи
- Настройка внешнего вида
- Выбор положения на сайте
- Адаптивное приветствие на каждой странице
- Доступен на всех тарифах Битрикс24
- Бесплатно

Онлайн-чат на сайт

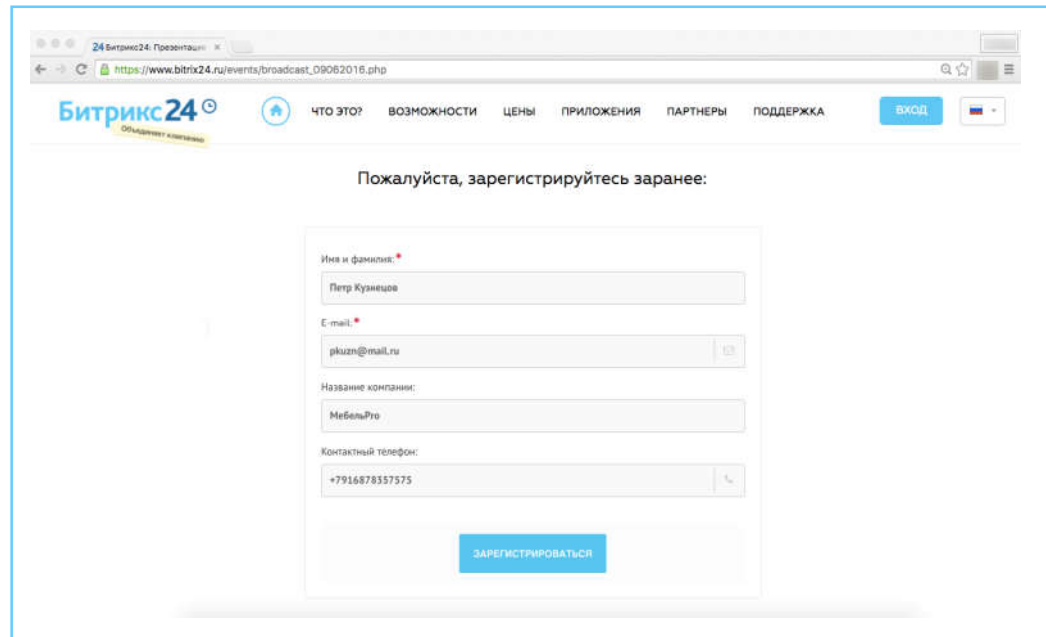
Онлайн-чат на сайт - один из каналов открытых линий

- 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



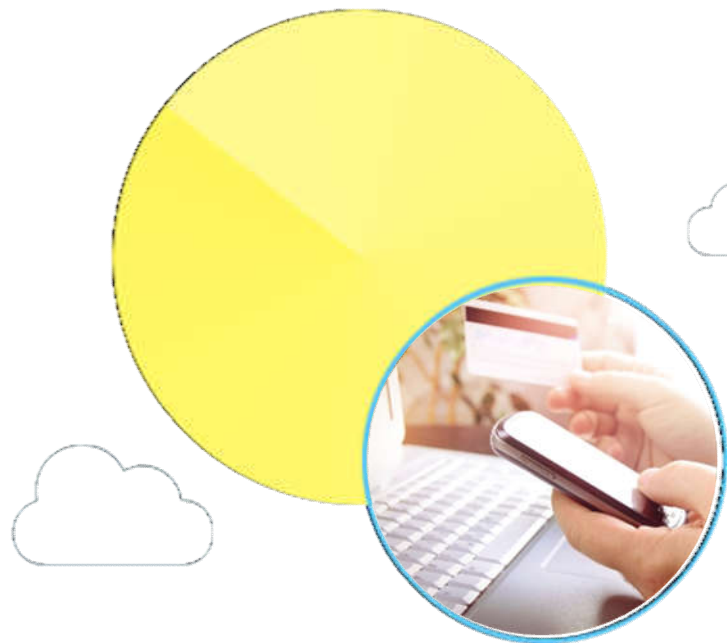
CRM-формы

- 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 on the Bitrix24 website. The browser's address bar shows the URL: 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.

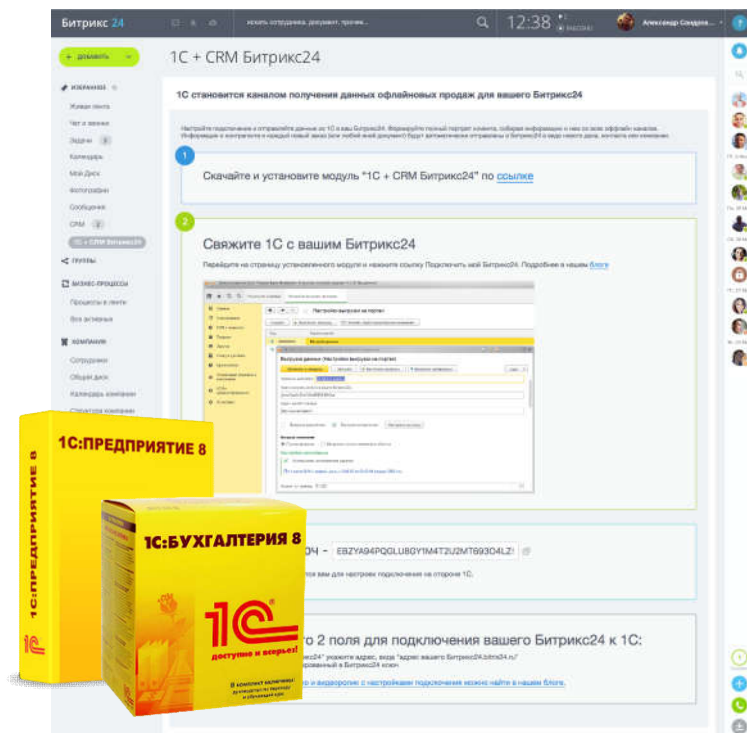
Цель любой веб-формы – получить контакт, лид, дополнить информацию о клиенте и записать данные в CRM



Простое подключение платежных систем

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

A white industrial robot arm with blue and yellow accents is shown in a factory setting, holding a blue panel. The background is blurred, showing industrial equipment and lights.

Роботы в CRM

автоматизация продаж

Автоматизация продаж

Точность. Скорость. Контроль

- Снижайте влияние человеческого фактора
- Автоматизируйте стандартные действия
- Контролируйте весь процесс продаж
- Быстро вводите в работу новых сотрудников



Роботы CRM для сотрудника

- **Запланировать дело (инструкция сотруднику):**
- Запланировать звонок
- Запланировать встречу
- Поставить задачу
- Уведомления
- Создать сделку (повторные продажи)
- Создать лид
- Изменить поле
- Сменить ответственного
- Проконтролировать (если не сделано вовремя, уведомить директора)

Робот - Дело

Выполнить: сразу до конца рабочего дня указать время: через 5 минут

Необходимо обработать лид и перевести его на следующий этап.

Кому:

Ответственный менеджер

если действие не выполнено, но статус изменился - завершить робота.

ПРИМЕНИТЬ ОТМЕНИТЬ

Роботы CRM для рекламы



- **Запустить таргетированную рекламу** в Яндекс, Вконтакте скоро: Google, Facebook, Instagram
- Снять рекламу

Как это работает:

- У вас есть номер телефона клиента или e-mail – покажите ему свою рекламу
- Показывайте рекламу всем потенциальным клиентам (лидам)
- Автоматически выключайте показ рекламы после покупки
- Показывайте другие рекламные объявления для повторных продаж

A screenshot of a web interface titled "Показывать рекламу Яндекс" (Show Yandex ads). The interface includes a close button (X) in the top right corner. Below the title, there are two rows of options: "Выполнить:" (Execute) with options "сразу" (immediately) and "до конца рабочего дня" (until the end of the workday), and "указать время:" (specify time) with the option "через 5 минут" (in 5 minutes). Below this is a section "Настроить рекламную кампанию:" (Configure advertising campaign). It features the Yandex logo, a profile picture of "Андрей Силаев" (Andrey Silaev), and an "отключить" (turn off) button. Underneath is a section "Добавлять телефон/e-mail в сегменты:" (Add phone/e-mail to segments). It has two rows: "e-mail" with a checked checkbox and a dropdown menu set to "новые клиенты" (new clients), and "телефон" (phone) with an unchecked checkbox and a dropdown menu also set to "новые клиенты". At the bottom right, there are two buttons: "ПРИМЕНИТЬ" (APPLY) in blue and "ОТМЕНИТЬ" (CANCEL) in grey.



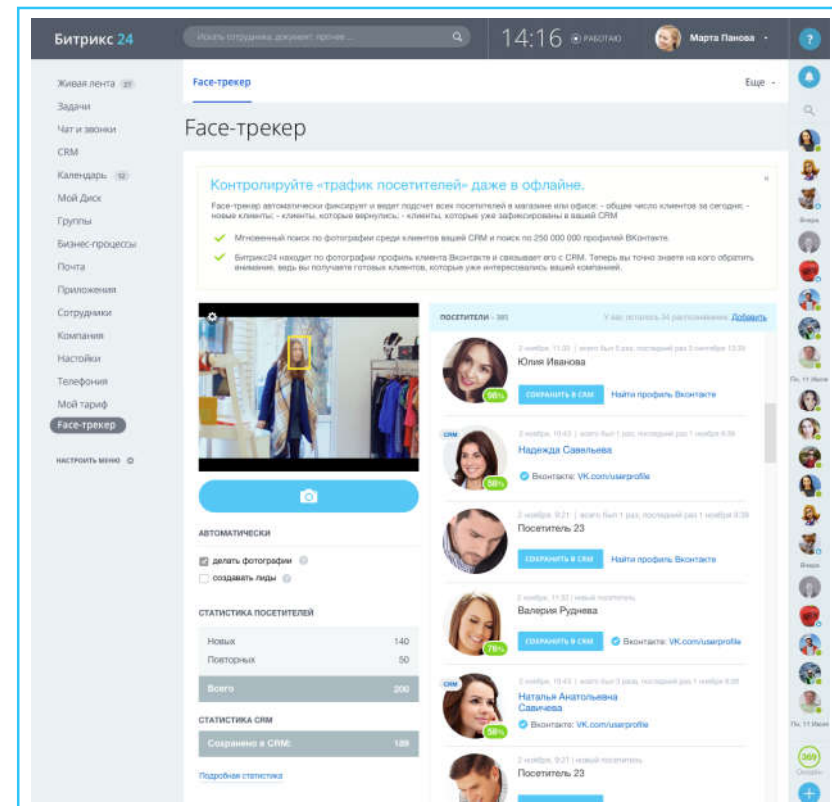
Распознавание лиц бизнес-сценарии

Face-трекер

Узнавайте клиентов в лицо

- Автоматический подсчет клиентов в магазине или офисе:
 - общее число клиентов за сегодня
 - сколько из них новых
 - сколько вернулись
- Визуальная идентификация каждого клиента (в карточке: фιο, число визитов, когда был последний раз)
- Автоматический учет информации в CRM

Контролируйте «трафик» даже в офлайне.



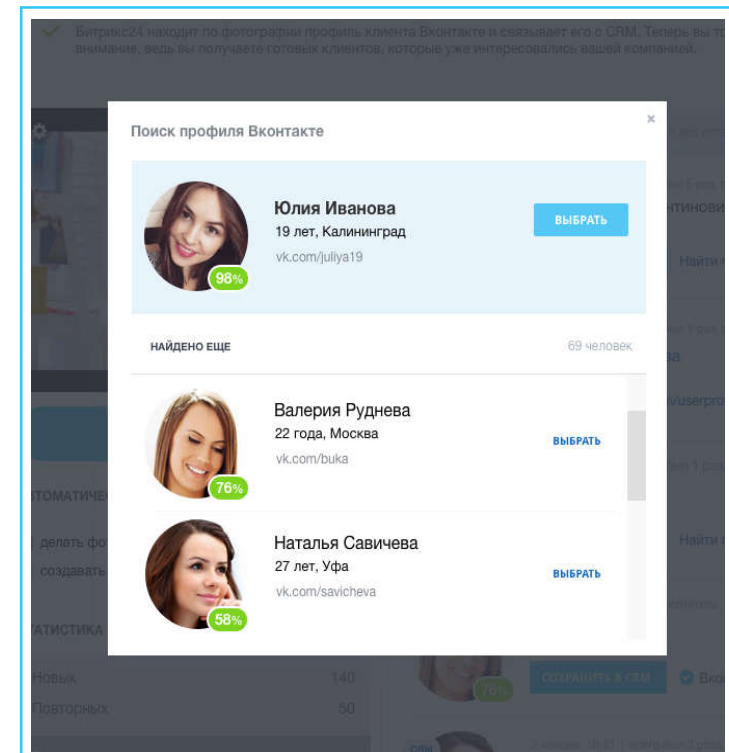
Поиск по фото Вконтакте

прямой канал для коммуникации с вашими клиентами

- Мгновенный поиск по 300 000 000 профилей ВКонтакте
- Битрикс24 находит по фотографии профиль клиента Вконтакте и связывает его с CRM
- Это прямой канал для коммуникаций с клиентом например, чтобы пригласить всех, кто пришел в офис/магазин/на мероприятие в вашу группу ВК



Вероятность распознавания 70%

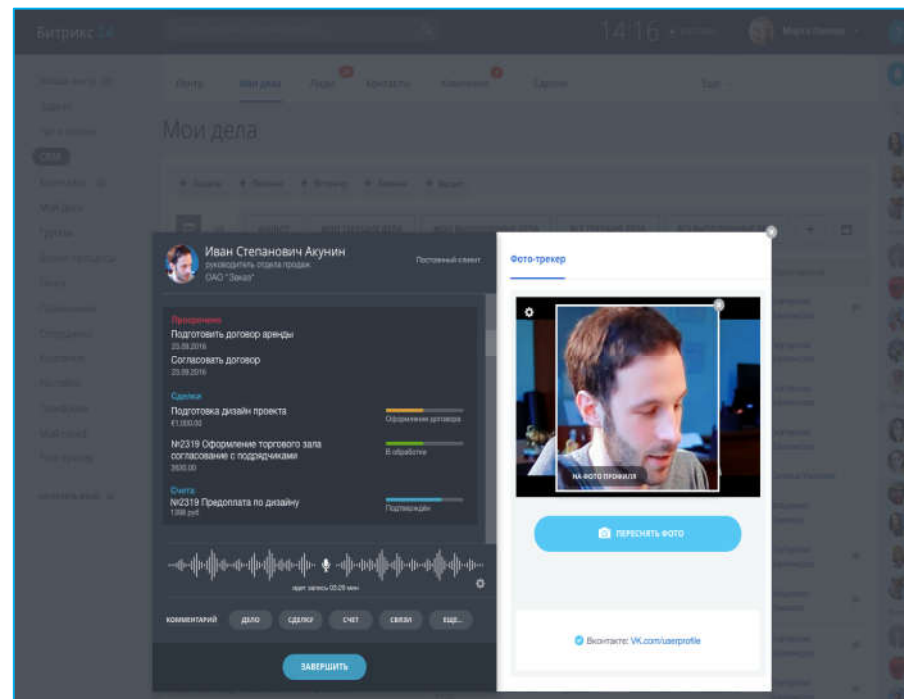


Визит-трекер

Все встречи – под контролем в CRM

- Фиксация каждой встречи в CRM
- Распознавание по лицу
- Автоматическое создание нового контакта
- Автоматическая аудиозапись встречи (протокол встречи с клиентом, протокол заказа)
- Настраиваемая карточка дела «Личная встреча»

В CRM сохраняется вся история общения с клиентом



A close-up photograph of a person's hands using a utility knife to cut open a cardboard box. The box is light brown and the background is a bright yellow wall. The image has a dark, semi-transparent overlay.

ПОЧТА

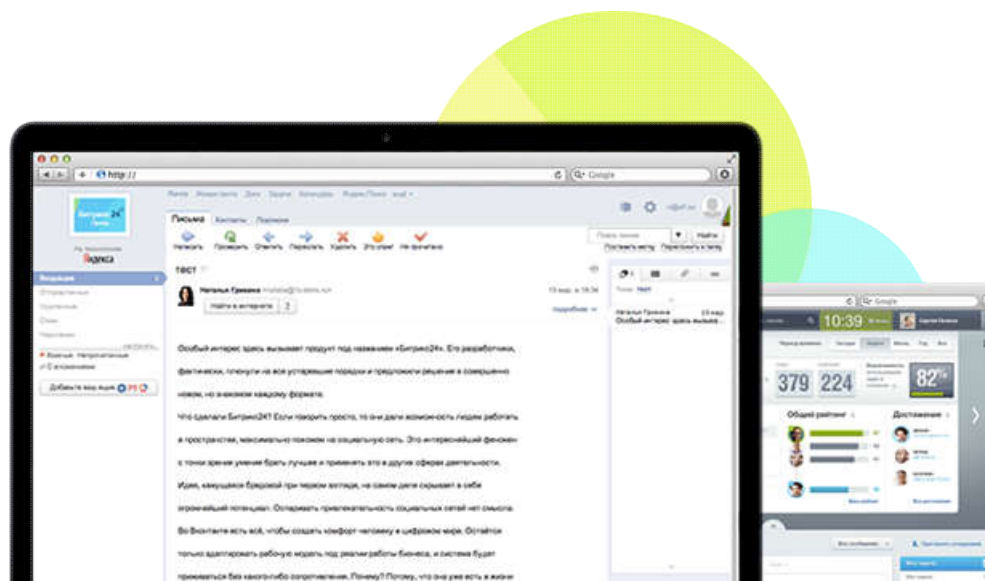
Битрикс24.Почта

готовый почтовый сервер для вашей компании

- Вся переписка сохраняется в Битрикс24
- Неограниченное число ящиков @bitrix24
- Управление ящиками сотрудников
- Быстрый доступ к почте из «Битрикс24»
- Уведомления о новых письмах
- Неограниченный объем места
- Антивирус
- Антиспам
- Бесплатно

Совместн
о с

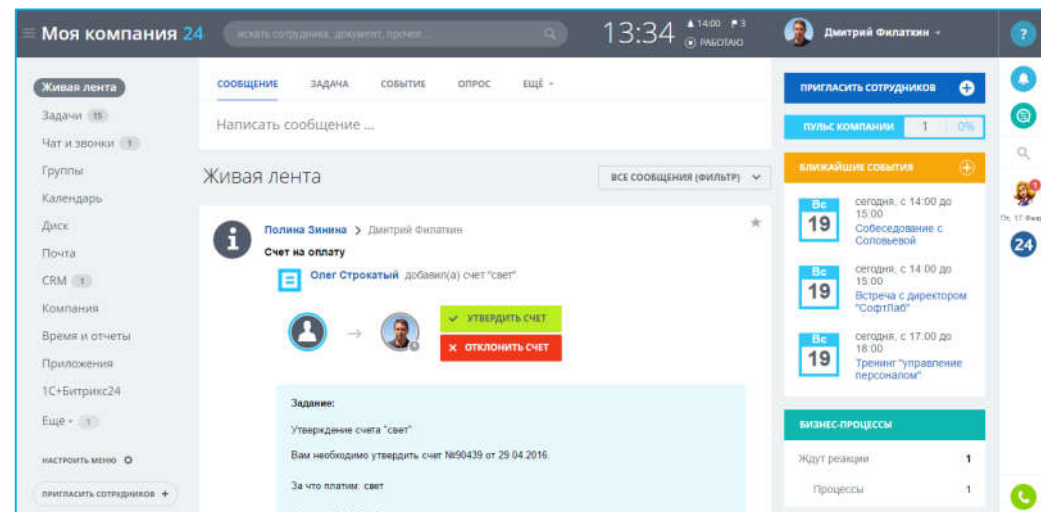
ЯНДЕКС и



АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Пять предустановленных бизнес-процессов

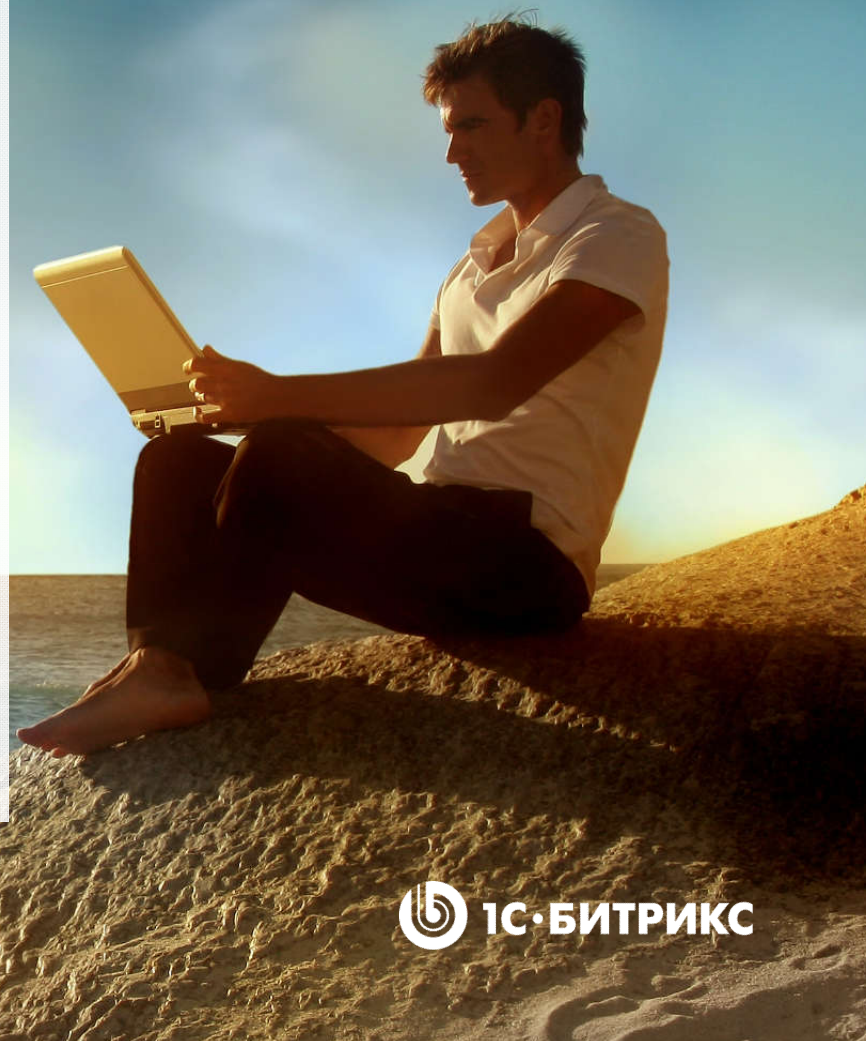
- счета на оплату
- выдача наличных/отчет/возврат
- исходящие документы
- заявление на отпуск
- заявление на командировку



Вы можете самостоятельно создавать и настраивать процессы любой сложности, или находить готовые в Маркетплейс

Битрикс24 «в облаке» Бесплатный и неограниченный

- Весь комплект инструментов для работы вашей компании
- Удобный, понятный, современный интерфейс
- Быстрое подключение – начать работать можно сразу после регистрации
- Достаточно любого браузера
- Не нужно устанавливать ПО
- **1 500 000+** компаний по всему миру уже работают в Битрикс24



bitrix24.ru/create.php?p=312587

НАЧАТЬ БЕСПЛАТНО

Промокод: webc-5g-17



1С·БИТРИКС

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!
ВОПРОСЫ?

Михаил Полянин
599-427 (доб. 25)
b24@web-c.ru