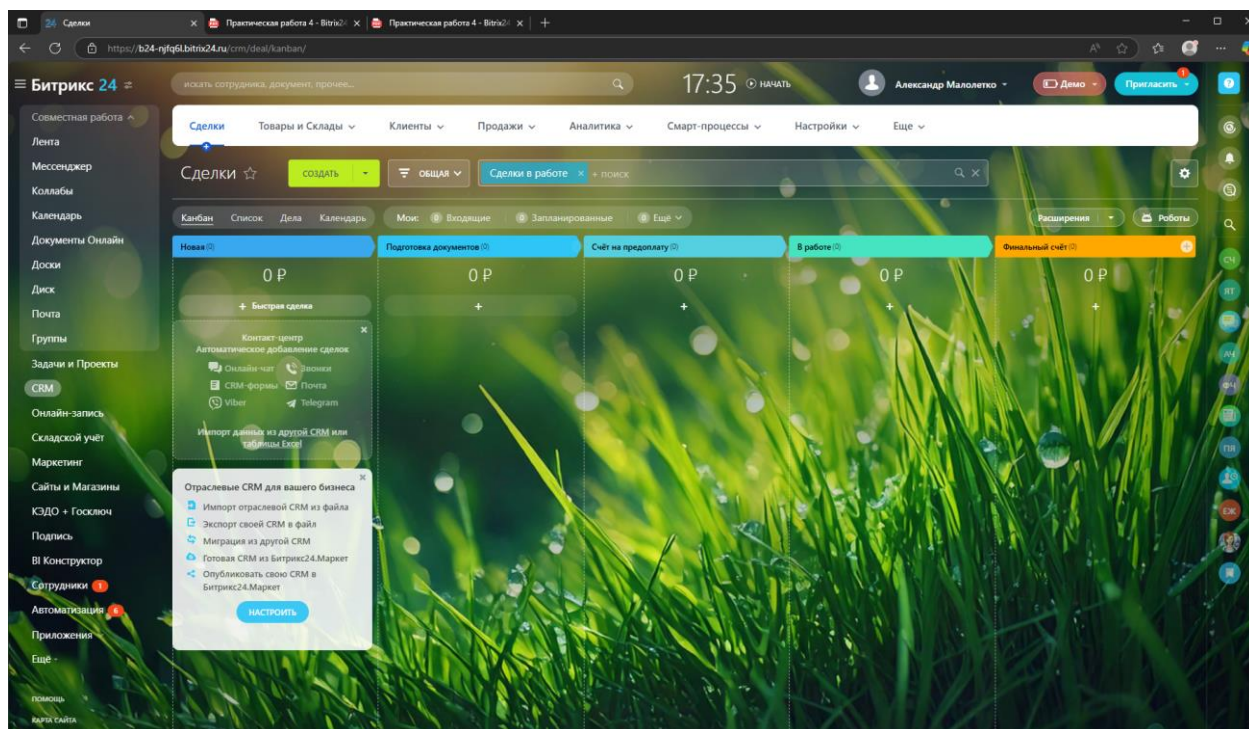
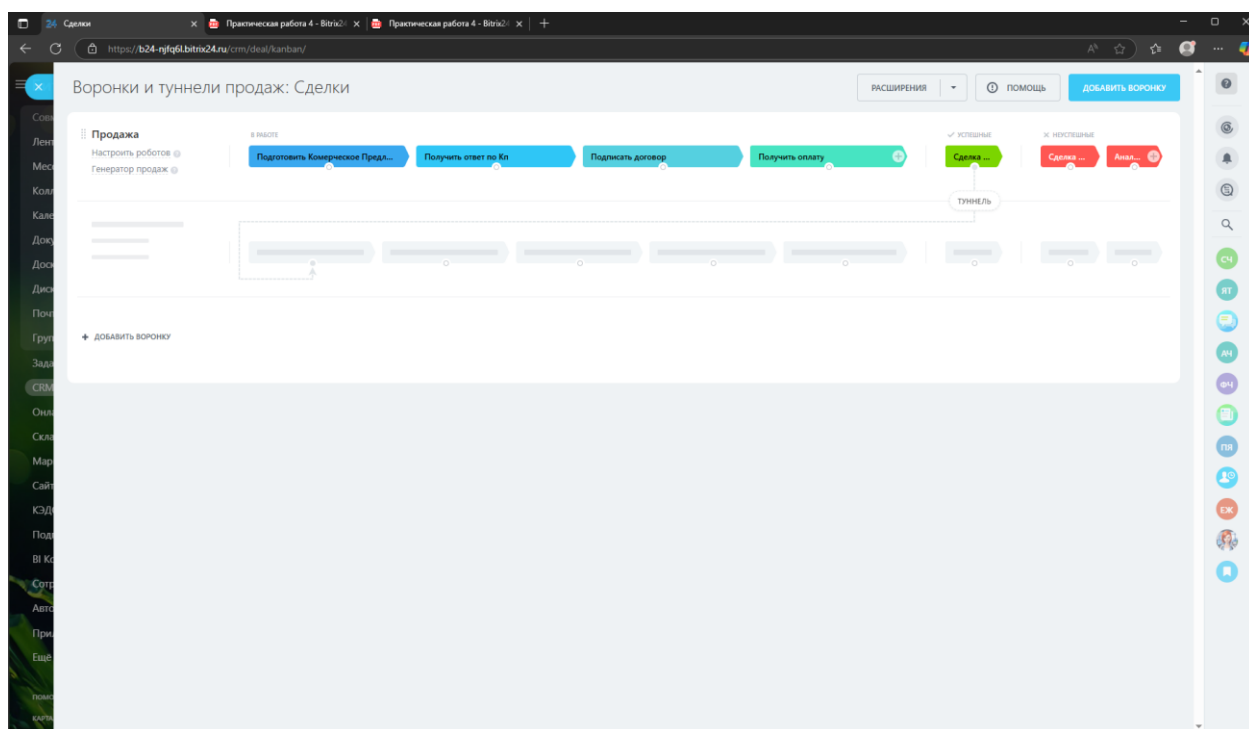


1. Настроил этапы сделки.



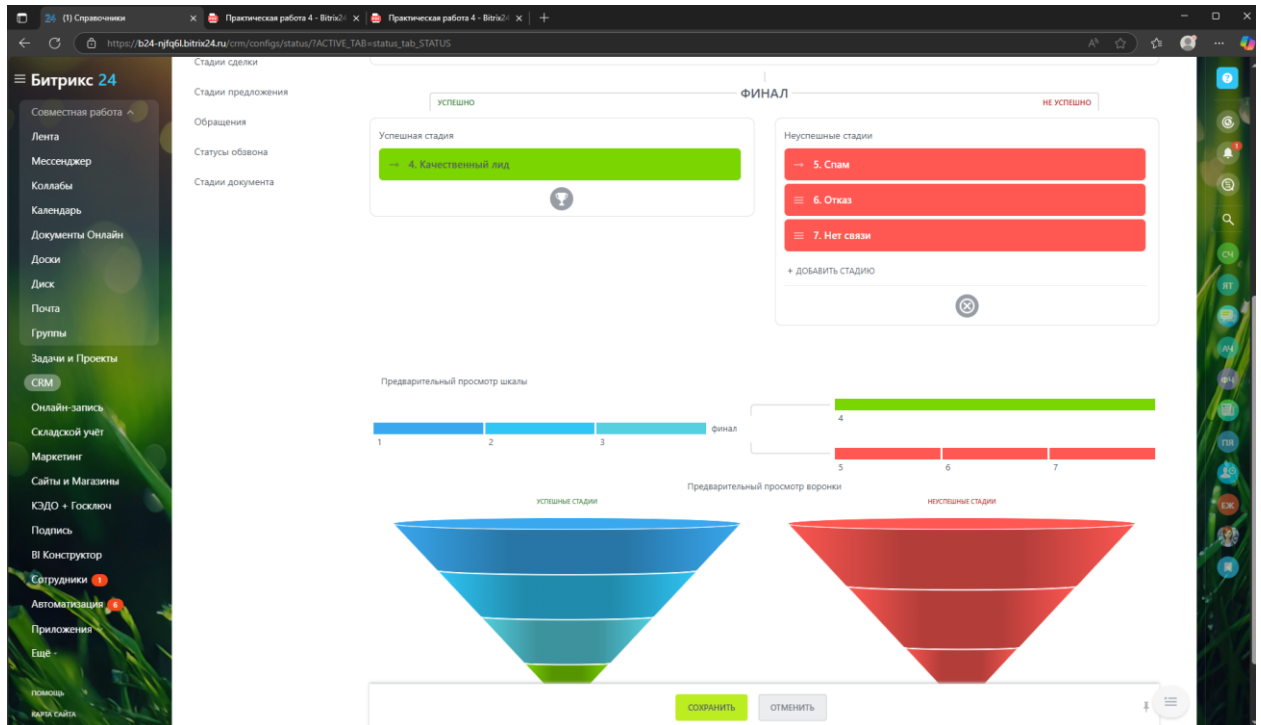
2. Воронки и туннели продаж(нет демоверсии).



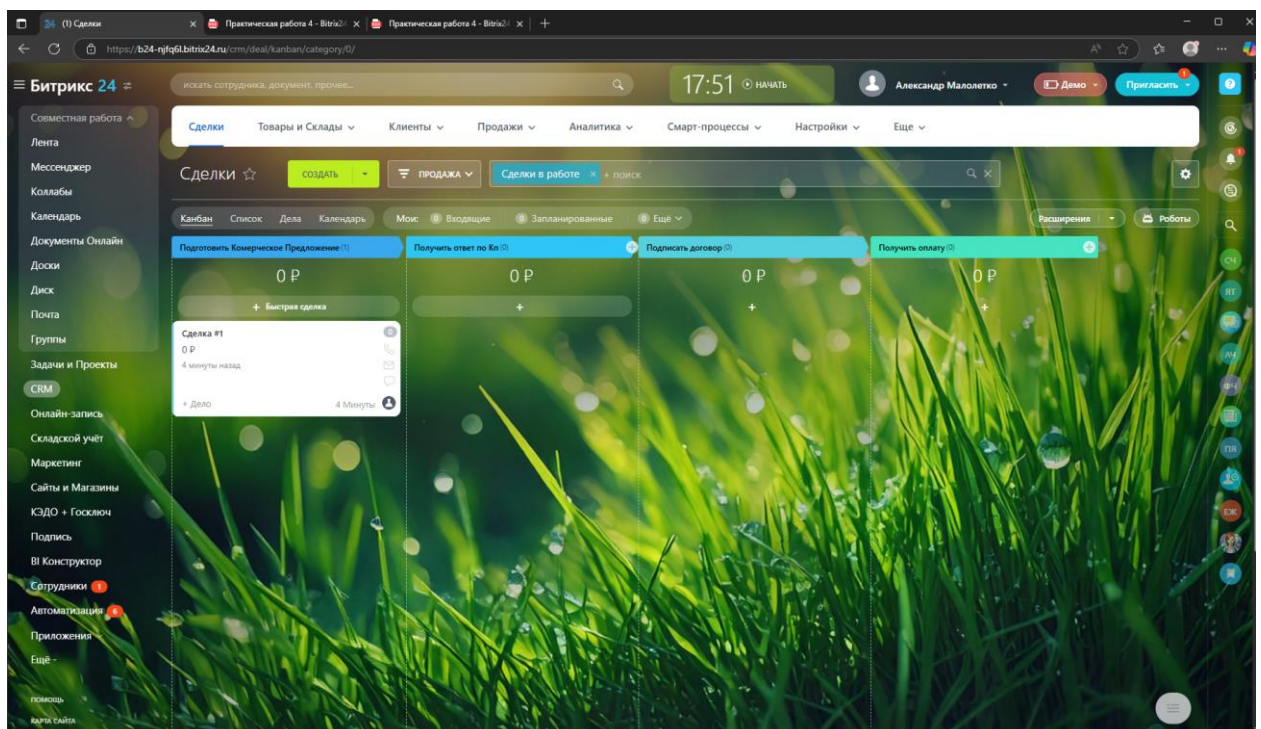
Воронка позволяет разделить единый путь на шаги, на которых компания выполняет разные задачи для получения сделок. Это помогает детальнее изучить процесс и определить, какие цели и этапы оказались провальными. Также воронка сужает фокус бизнеса до конкретной группы пользователей. Туннели помогают разным отделам компании легко и быстро обмениваться информацией о сделках. Это как мосты, которые

соединяют разные стадии продаж. Часто с одним клиентом работают несколько отделов. Например, один занимается поиском клиентов, другой — заключением сделок, а третий — поддержкой клиентов после продажи. Туннели позволяют автоматически передавать всю информацию о сделке из одного отдела в другой.

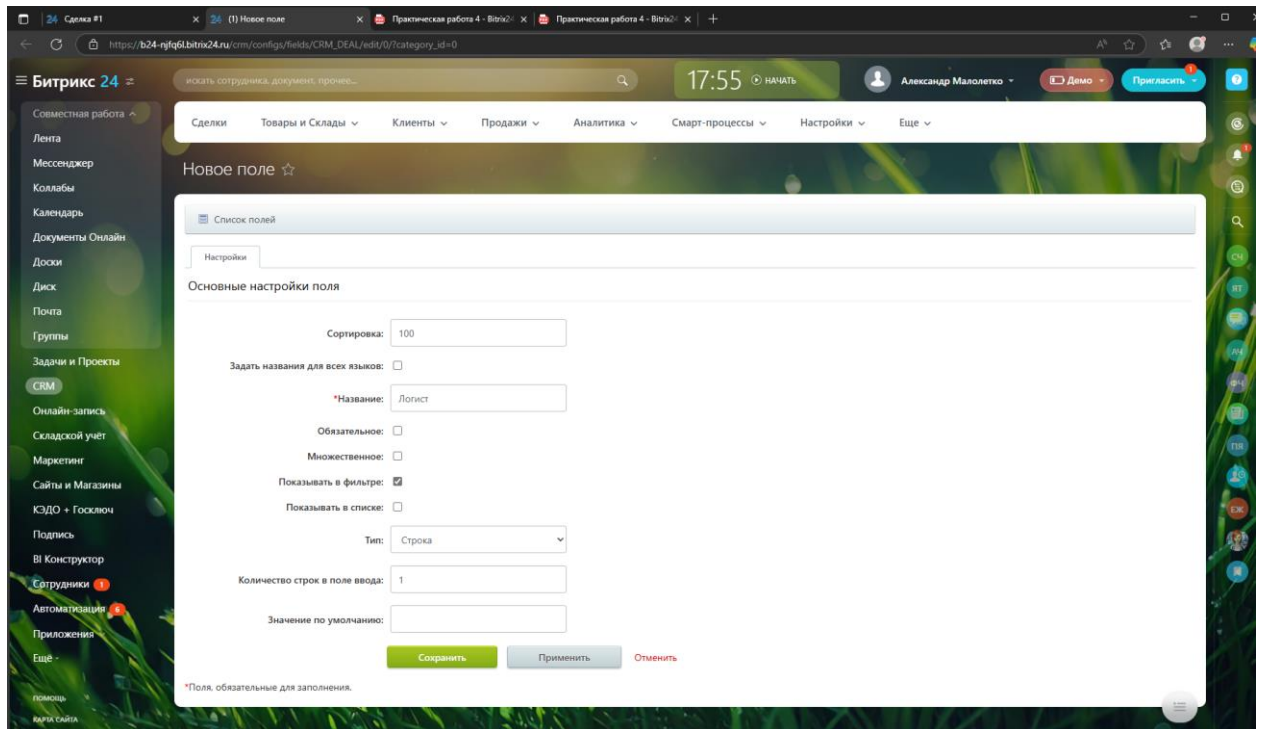
3. Частично настроил справочник (нет демоверсии).



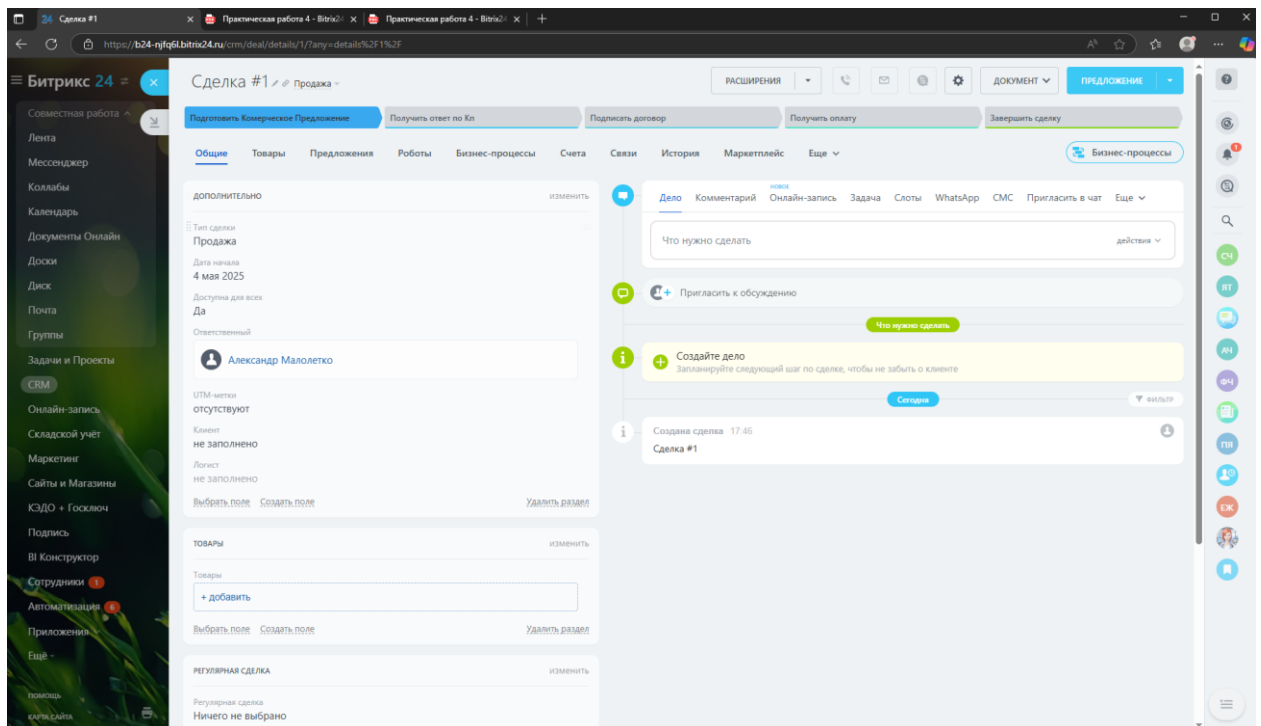
4. Добавил первую сделку



5. Настроил дополнительные поля.



6. Выбрал заданное поле “Логист”.



[illegible][illegible]