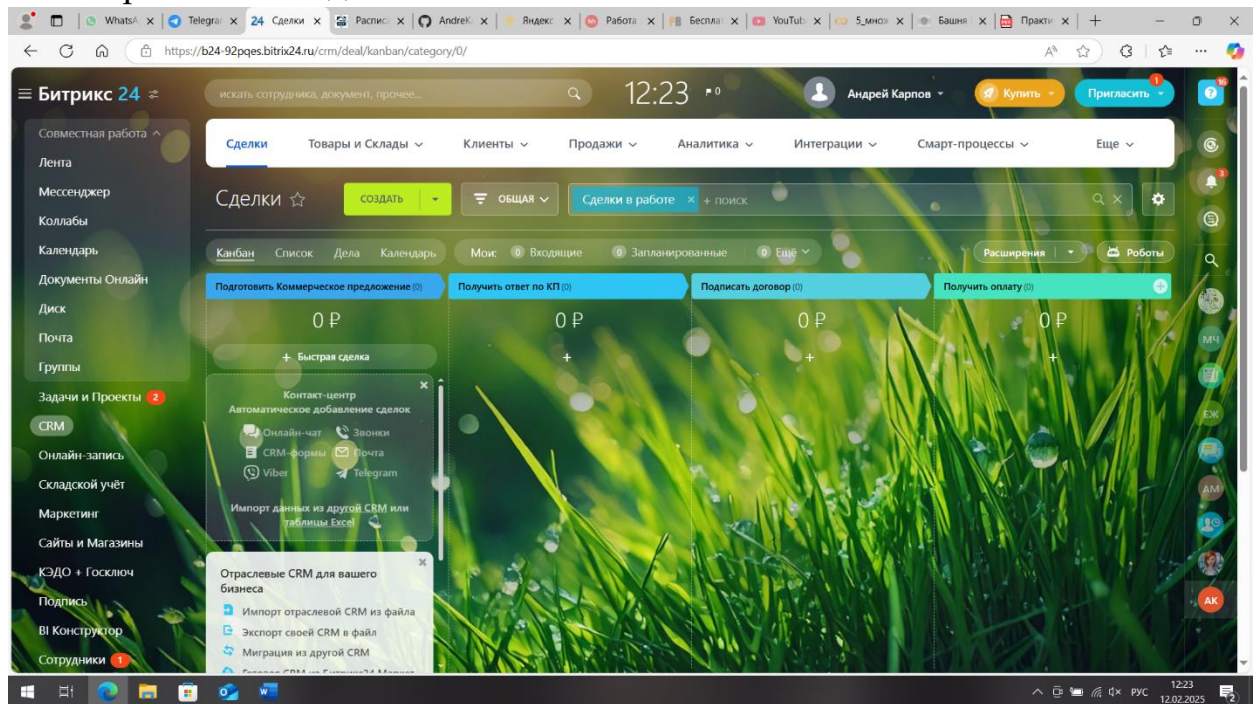
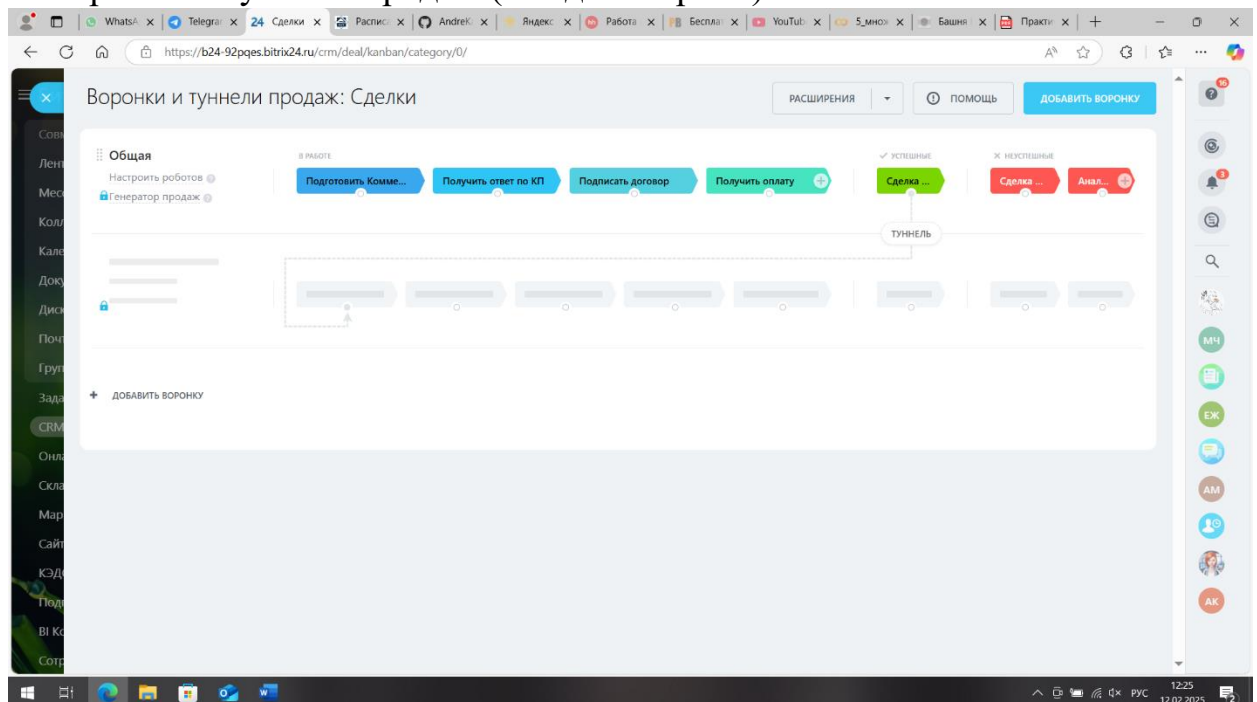


1. Настроил этапы сделки.



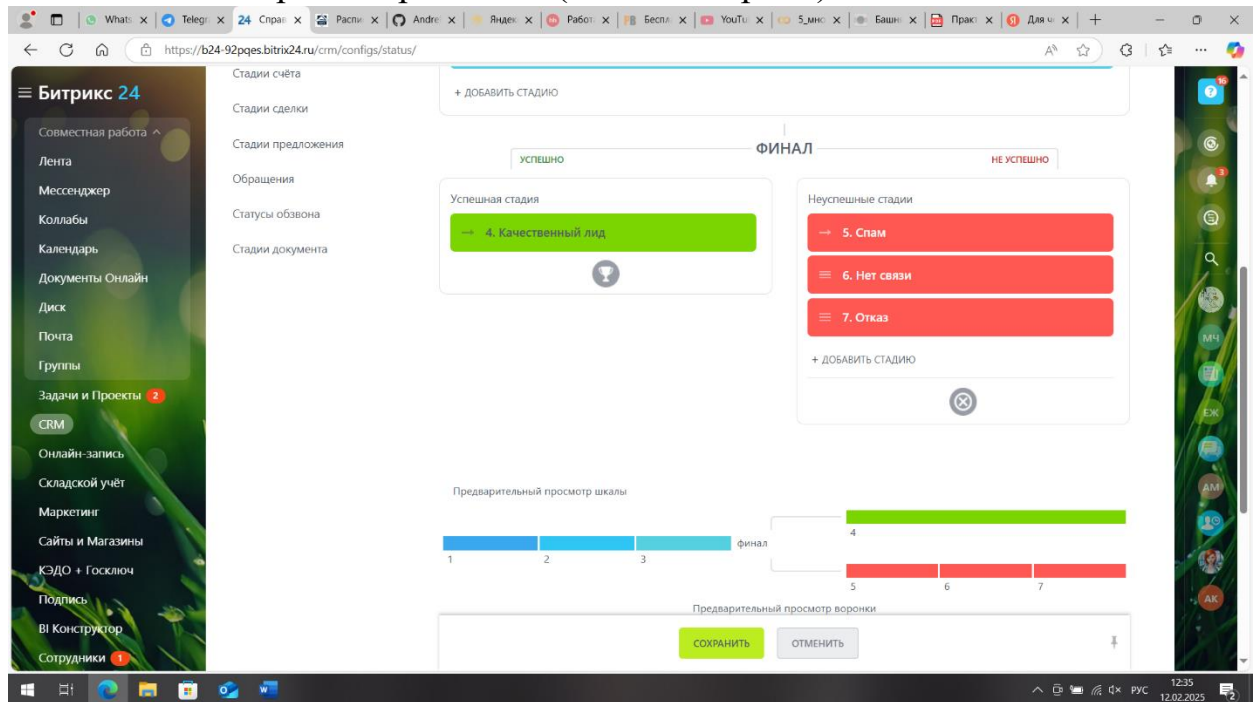
2. Воронки и туннели продаж (нет демоверсии).



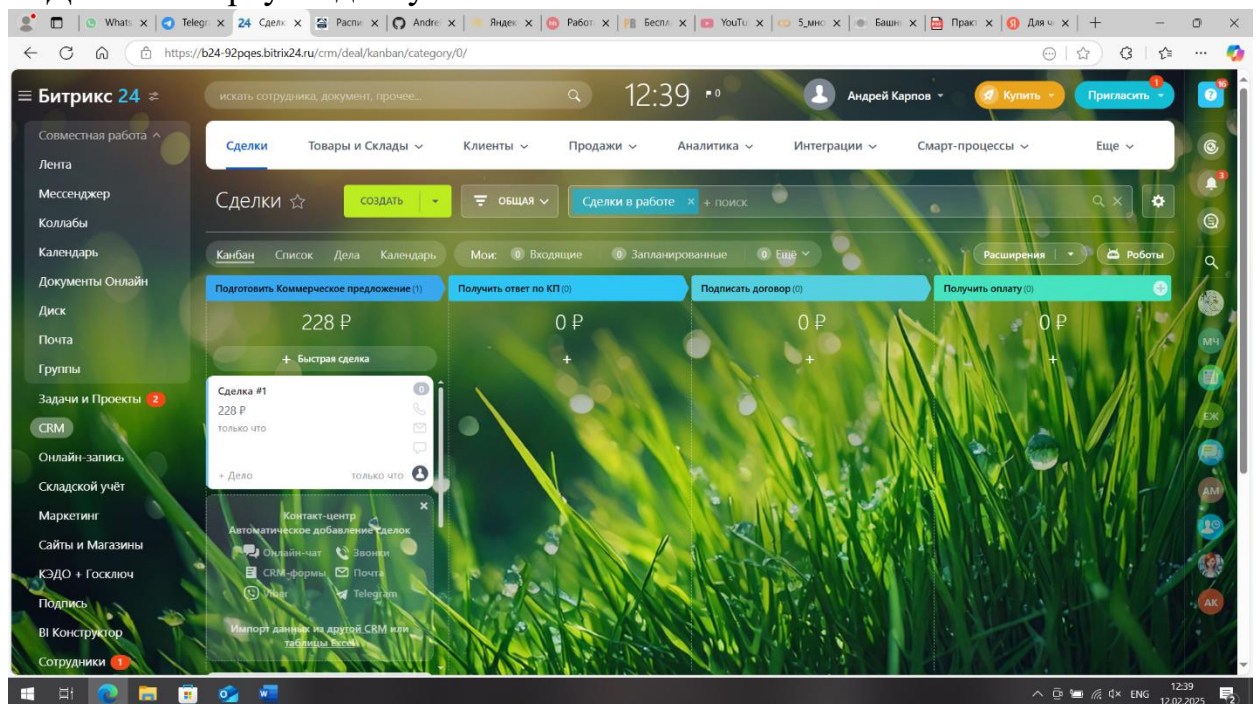
Воронка позволяет разделить единый путь на шаги, на которых компания выполняет разные задачи для получения сделок. Это помогает детальнее изучить процесс и определить, какие цели и этапы оказались провальными. Также воронка сужает фокус бизнеса до конкретной группы пользователей

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.

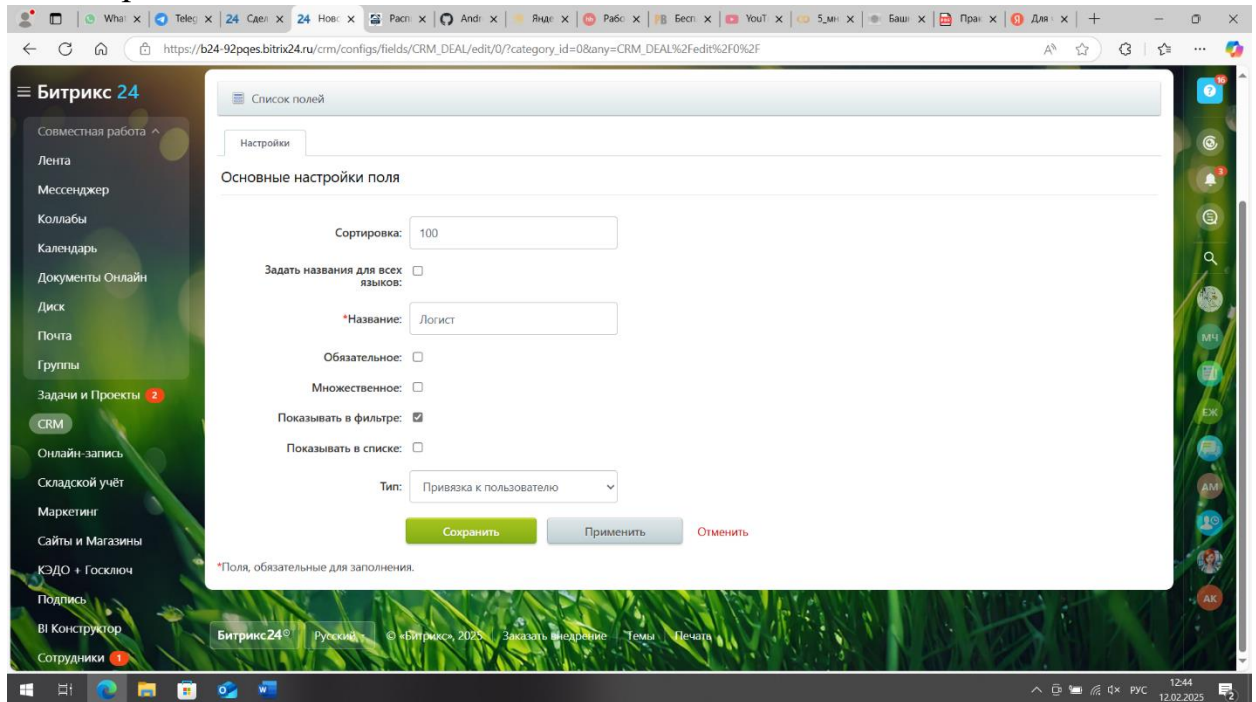
3. Частично настроил справочник (нет демоверсии).



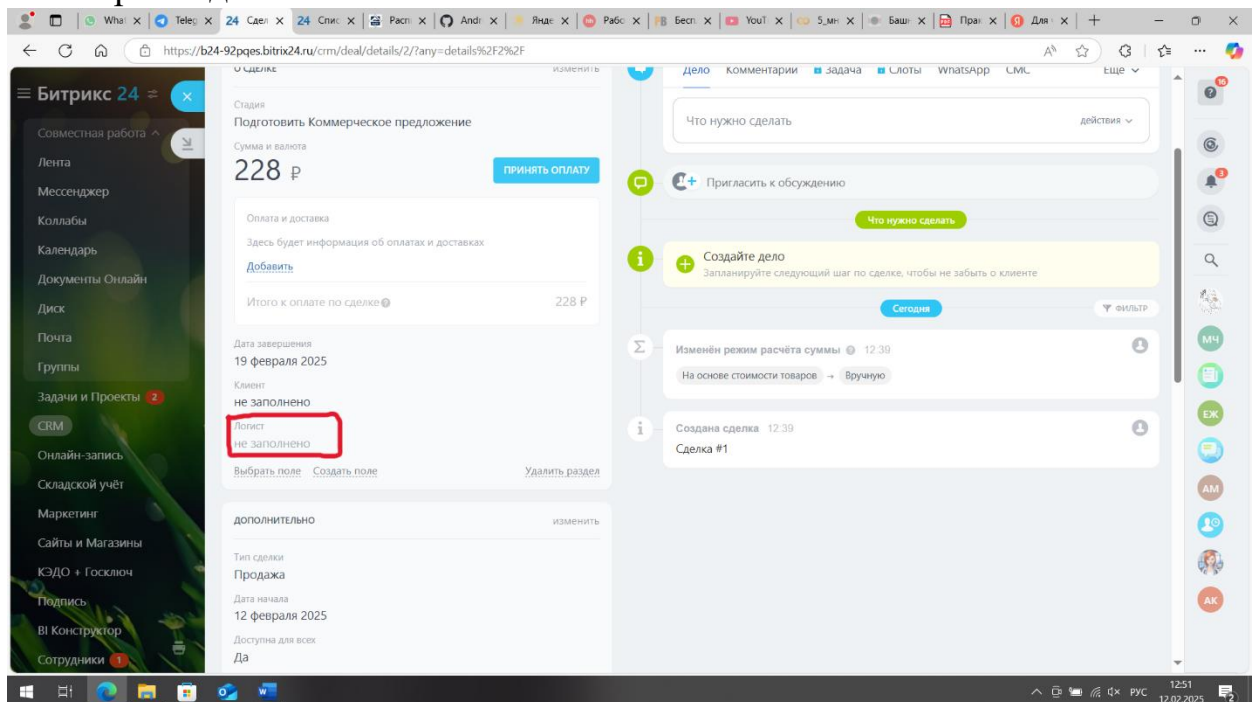
4. Добавил первую сделку.



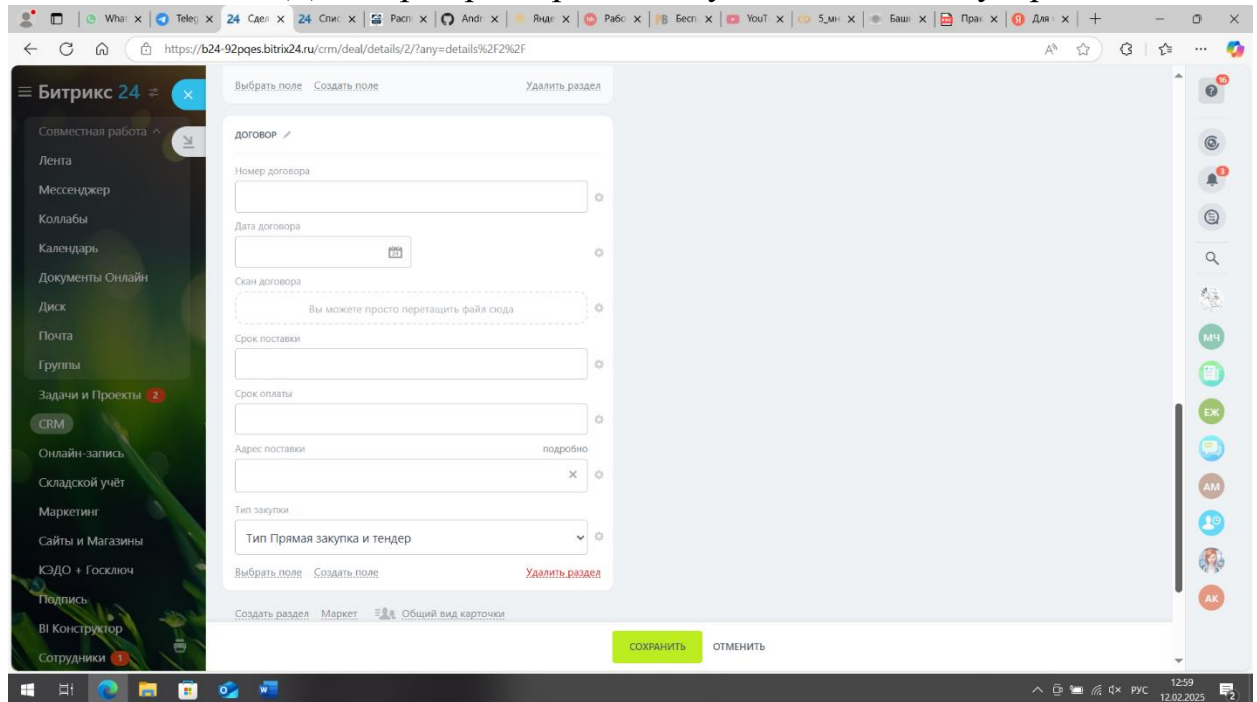
5. Настроил дополнительные поля.



6. Выбрал заданное поле “Логист”.



7. Создали поле “Договор” предварительно удалив поле “Регулярные сделки”.



8. Добавил the best товар in the world.

