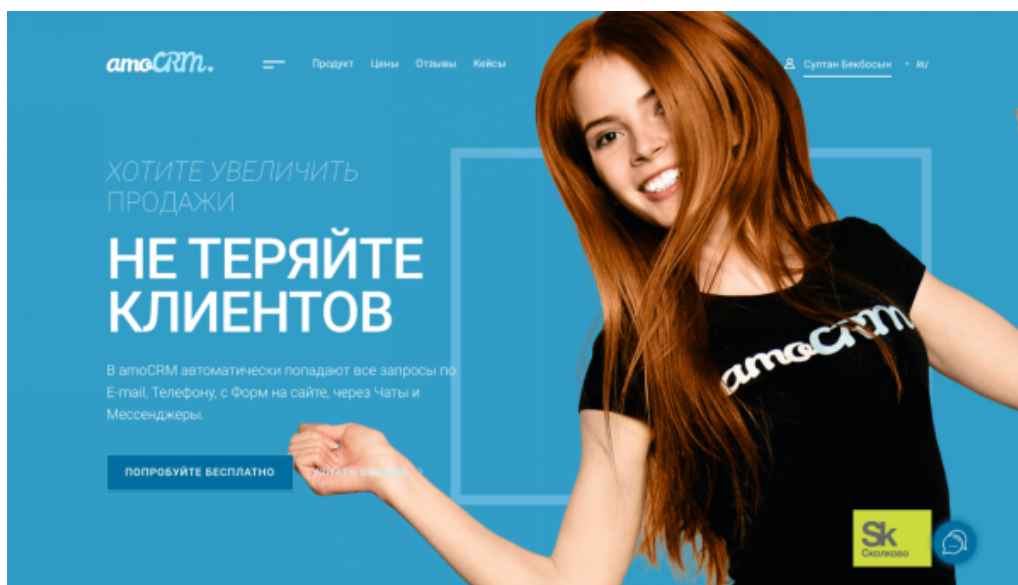


AmoCRM

AmoCRM — система управления взаимоотношениями с клиентами, позволяющая автоматизировать работу с клиентами, и организовать процесс работы.

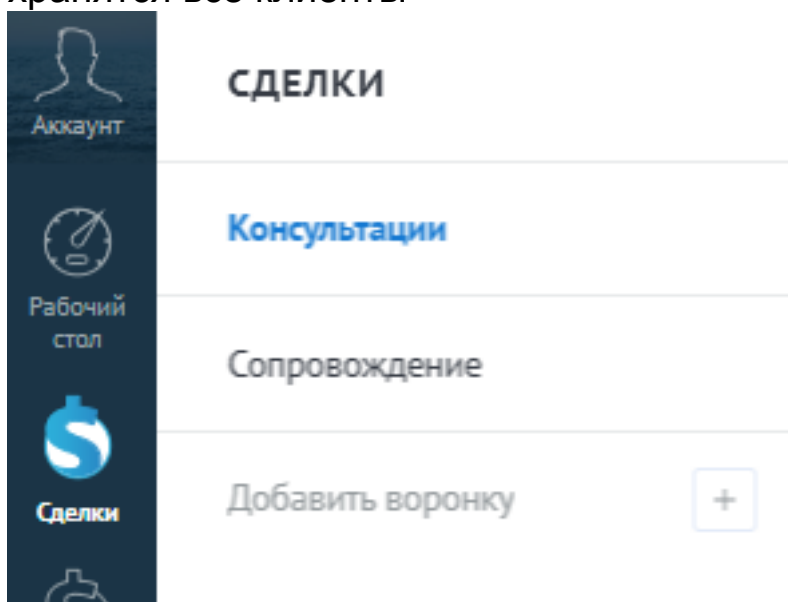


В начале нужно пройти авторизацию

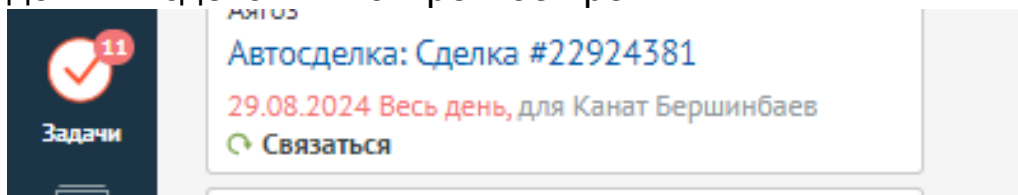
(Логин и пароль имеется у вашего руководителя)

Что вам нужно в меню?

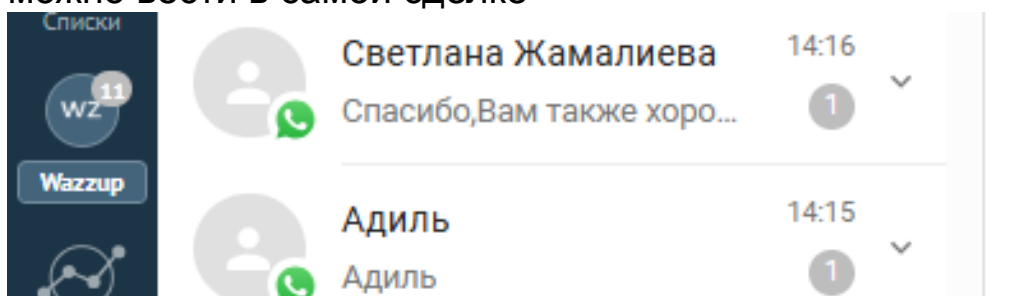
- Сделки/воронка КОНСУЛЬТАЦИИ — основное рабочее пространство менеджера по продажам, где хранятся все клиенты



- Задачи — это ваши дневные задачи, что и когда вы должны сделать в конкретное время

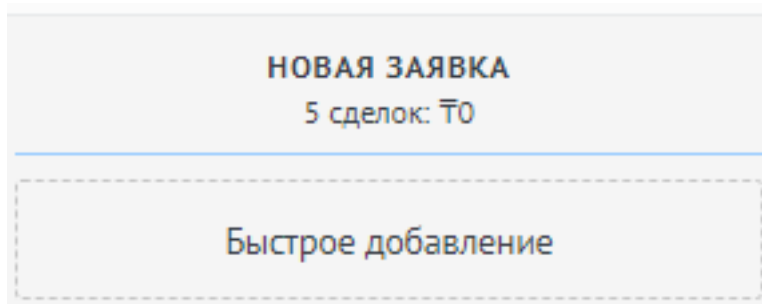


- Wazzup — сервис Whatsapp, где вы можете переписываться с вашими клиентами. Также переписку можно вести в самой сделке



Какие существуют этапы и задачи на каждый этап:

- Новая заявка - это лиды/обращения которые поступают с рекламы/трафика, со всех каналов
ЧТО С НИМИ ДЕЛАЕМ? Первое касание звонок, если не дозвонились обязательно пишем. Мы звоним клиенту, устанавливаем связь. Далее работаем по скрипту с ним.



- Не дозвон - дозвониться и квалифицировать. В этот этап переводим клиента в случае если не дозвонились в этапе НОВАЯ ЗАЯВКА. Ставим задачу на след день и пишем приветственное сообщение ОБЯЗАТЕЛЬНО. (в этом этапе всем клиентам звоним по технике 3 из 3 3 дня подряд, 3 раза в день и пишем узнать актуально или нет.)

НЕ ДОЗВОН	
13 сделок: ₸0	
Сауап Аскарбеков Тимур Заявка от (Сауап) WZ (77753181260) Креатив 1 (консультация)	Сегодня 00:01

- Целевой лид - в этом этапе клиенты с которыми есть договоренность о встрече, уехал, скоро приеду, другой город, заболел. (ОБЯЗАТЕЛЬНО должна быть задача на дату договоренности и чтобы не терять связь с клиентом)

ЦЕЛЕВОЙ ЛИД	
28 сделок: ₸60 000	
Гульжан Кенжебаев Бауыржан Заявка от (Гульжан) WZ (77753181260) Креатив 1 (консультация)	Сегодня 15:31

- Есть возражения - здесь лиды/заявки для отработки возражения и дожима. (Подумаю, Дорого и тд)
Ставим задачу на Салтанат Нурбековну и отрабатываем вместе

ЕСТЬ ВОЗРАЖЕНИЯ	
0 сделок: ₸0	

- Встреча назначена - Здесь лиды/клиенты которые записаны на консультацию. (ОБЯЗАТЕЛЬНО указываем бюджет консультации 5000 тг и дату встречи, задача ставиться на эксперта для того чтобы после консультации заполнил данные клиента. Также ставим задачу на менеджера (себя) за день до записи

чтобы напомнить о встрече. Далее со сделкой работает эксперт

ВСТРЕЧА НАЗНАЧЕНА
14 сделок: ₸240 000

Амир

Аскарбеков Тимур

Амир

Вчера 17:43

₸20 000

WZ (77753181260)

+1

- Далее эксперт работает со сделкой. После консультации важно успешно реализовать сделку и внести данные по клиенту! Заполняются поля: Место работы/Семейное положение/Вид недвижимости/Первоначальный взнос

Консультации

Успешно реализовано

Основное

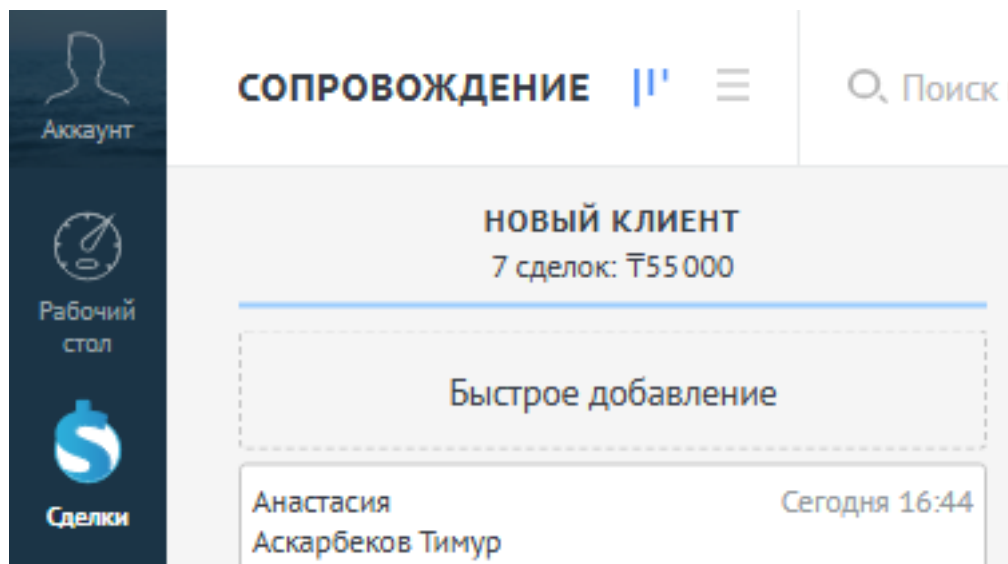
Чек лист

Система записи

...

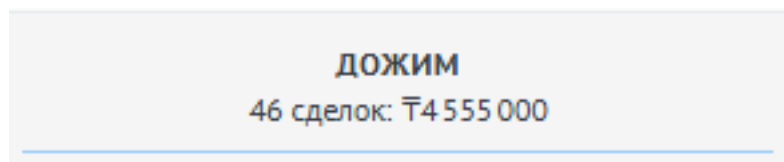
Отв-ный	Аскарбеков Тимур
Бюджет	₸5 000
Эксперт по сдел	Имангалиулы Канат
Дата консультац	27.05.2025
Место работы	...
Семейное полож	Выбрать
Состав членов се	...
Вид недвижимос	Выбрать
Первоначальный	...

- После успешной реализации сделка автоматически создается в воронке сопровождения, этап НОВЫЙ КЛИЕНТ. С этого этапа клиентов нужно переносить на соответствующие этапы (распишу ниже)

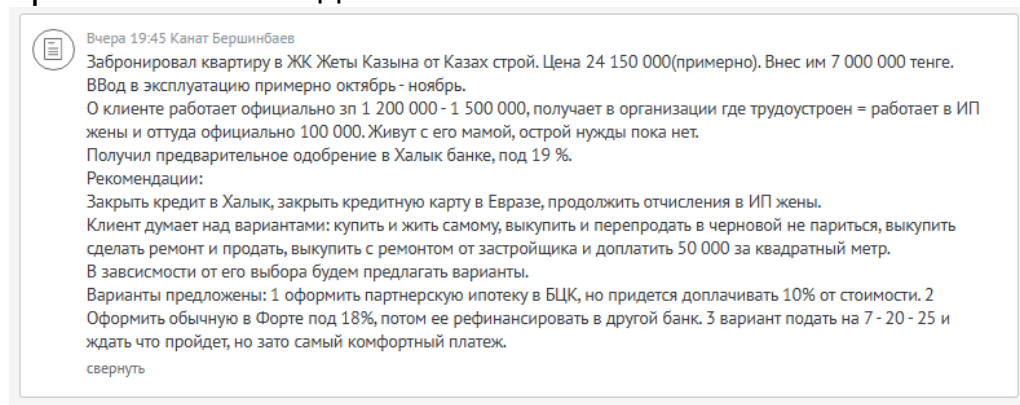


- В сделке на этом этапе нужно **ОБЯЗАТЕЛЬНО ЗАПОЛНИТЬ ПРИМЕЧАНИЕ ПО КЛИЕНТУ. ПРОПИСАТЬ СИТУАЦИЮ КЛИЕНТА, ПРЕДЛОЖЕННЫЕ ВАРИАНТЫ РЕШЕНИЯ.**

В этом этапе находятся клиенты, которые заинтересованы сопровождением, но на данный момент не подписали договор. Этих клиентов нужно догревать, держать с ними связь и дожимать на сопровождение. Искать для них новые варианты решения. Делится изменениями условия ипотечного займа.



примечание: как должно заполняться



- Ключевая встреча назначена - для клиентов с которыми назначена встреча для обсуждения сопровождения.
- Встреча проведена - это след этап, в котором клиент принимает решение по покупке сопровождения. На

каждом этапе должна быть задача и примечание.

КЛЮЧЕВАЯ ВСТРЕЧА НАЗНАЧЕНА 5 сделок: ₹500 000	ВСТРЕЧА ПРОВЕДЕНА 3 сделки: ₹20 000
---	---

- В эти этапы клиент переносится если начал поиск недвижимости и нашел его через наших риелторов или самостоятельно.

ПОДБОР КВ. НАЧАТ 1 сделка: ₹500 000	КВАРТИРА ПОДОБРАНА 0 сделок: ₹0
---	---

- По сути это одинаковые этапы. В этот этап переносится клиент на моменте подготовки документов к заявке и при подаче заявки. Также прописываем примечание и обязательно ставим задачу. Если клиент застрял на этих этапах,указываем причину.

ПОДАЧА КРЕДИТНОЙ ЗАЯВКИ 5 сделок: ₹0	КРЕДИТНАЯ ЗАЯВКА ПОДАНА 4 сделки: ₹500 000
--	--

- Далее у нас этап заявка одобрена - сделка на этом этапе оказывается если заявка в банке одобрена.
 - Этап СДЕЛКА - при договоренности о сделке,когда момент заключения сделки.
- На этом этапе тоже клиенты могут застрять, указываем причину для того чтобы эксперты могли обсудить между собой и найти варианты решения.

ЗАЯВКА ОДОБРЕНА 3 сделки: ₹1 520 000	СДЕЛКА 3 сделки: ₹500 000
--	-------------------------------------