





8:36

39.2 КБ/с 4G+ 31



Лев Ходаев

Онлайн

сегодня

Мои заметки

Используйте чат для записи заметок самому себе. Сохраняйте текст, ссылки, фото и видео, которые должны быть под рукой. Вся информация в чате доступна только вам, никто другой её не увидит

08:35



Напишите сообщение...



Мессенджер



Лента



Задачи



Ещё

3

8:35

16,8
KB/c



VoLTE



VoLTE



4G+



31

← Уведомления

Получать уведомления



Интеллектуальная фильтрация



Интеллектуальная фильтрация позволяет снизить количество уведомлений. Пока вы активно пользуетесь браузером или десктоп приложением, уведомления на мобильный приходить не будут.

Счетчик приложения

Выберите инструменты, счетчик которых вы бы хотели видеть в итоговом счетчике на иконке приложения

УВЕДОМЛЕНИЯ

Бизнес-процессы

Сообщения

Календарь событий

CRM

Чат и уведомления



Мессенджер



Лента



Задачи



3

Ещё

Ответы на вопросы

1

Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM, CRM-система, сокращение от [англ. customer relationship management](#)) — [прикладное программное обеспечение](#) для организаций, предназначенное для [автоматизации](#) стратегий взаимодействия с [заказчиками \(клиентами\)](#), в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации [маркетинга](#) и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения [бизнес-процессов](#) и последующего анализа результатов.

2

CRM-систему можно подключить сразу к нескольким процессам или использовать для решения конкретных задач. Увеличить конверсию из лида в продажу, увеличить количество повторных покупок, сократить операционные затраты.

3

Задача: увеличить конверсию из лида в продажу

Как поможет CRM. Зафиксирует входящую заявку, напомнит менеджеру, что нужно перезвонить, и запишет разговор с клиентом. История действий сотрудника и запись звонка останется в сервисе — руководитель всегда сможет проверить качество работы.

Задача: увеличить количество повторных покупок

Как поможет CRM. Выделит группу клиентов, которые не совершали покупки, например, полгода. Затем на каждый контакт из этого сегмента поставит задачу: связаться с покупателем, напомнить о компании и получить продажу. Система назначит исполнителя и отметит руководителя для контроля за работой менеджера.

Задача: сократить операционные затраты

Как поможет CRM. Автоматизирует ручные процессы: нагрузка на сотрудников снизится и не придется нанимать людей в помощь. С помощью системы команда может работать удаленно — не нужно содержать большие офисные пространства.

Видеозвонки до 1000 человек

Бесплатно общайтесь по видео с коллегами, клиентами, подрядчиками. Начать совещание можно прямо из чата или встречи в календаре!

Мессенджер

Создавайте сколько угодно чатов и каналов, чтобы обсуждать идеи и делиться файлами.

Учет рабочего времени и отчеты

Сотрудник может начать, приостановить и завершить рабочий день за один клик в Битрикс24. Устанавливайте график и фиксируйте отработанные часы.

1. Модуль учета клиентов
2. Модуль управления продажами
3. Автоматизация бизнес-процессов
4. Аналитика и отчеты
5. Модуль управления задачами
6. Интеграция с другими сервисами