

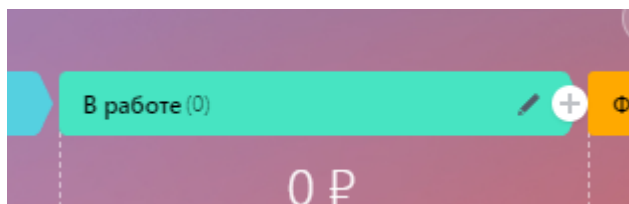
Практическая работа №4

Справочная информация

Сделки

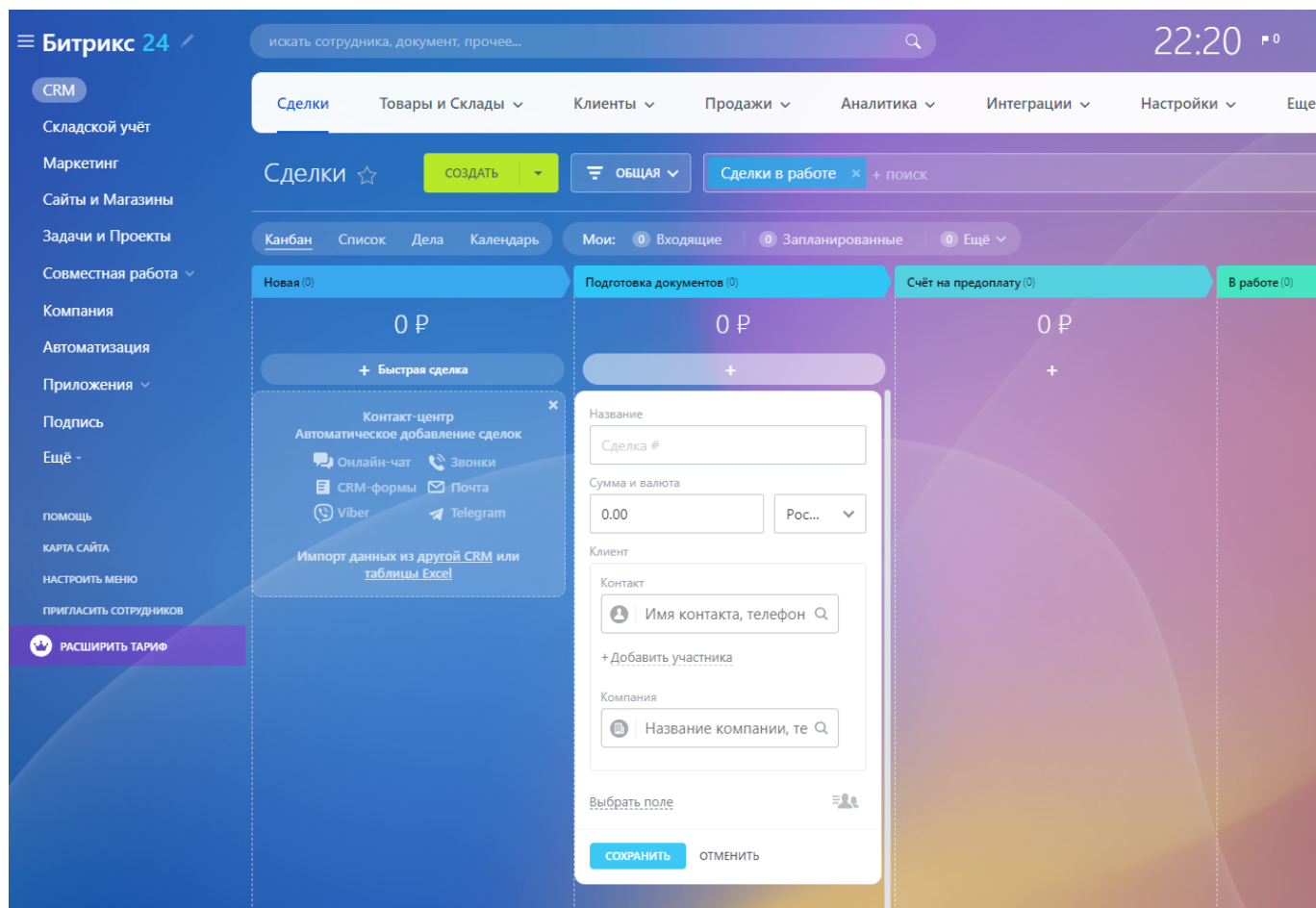
Сделка - это процесс продажи товара или услуги клиенту. Получить доступ к сделкам можно через меню CRM > Сделки.

По умолчанию страница отображается в виде Канбан. Стадии можно изменять и добавлять новые, рядом с каждым этапом есть кнопка редактирования и добавления этапа слева. Так же этапы можно перетаскивать относительно друг друга.



Есть два способа создать сделку.

Первый - быстрый через "плюсик" в любой из стадий в представлении Канбан. Тут можно будет заполнить название сделки, сумму с выбором валюты, клиента и настроить дополнительные поля по кнопке "Выбрать поле".



Второй способ через полноценное меню

В нём так же будет доступен блок "О сделке", который мы видели в прошлом варианте.

Кроме этого в блоке "Дополнительно" можно указать сведения об источнике, а так же выбрать ответственного и оставить комментарий.

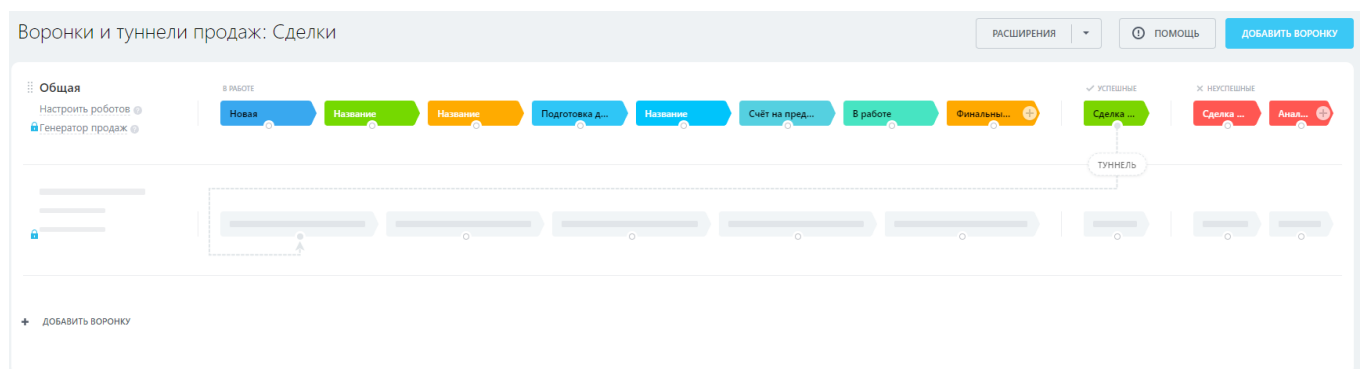
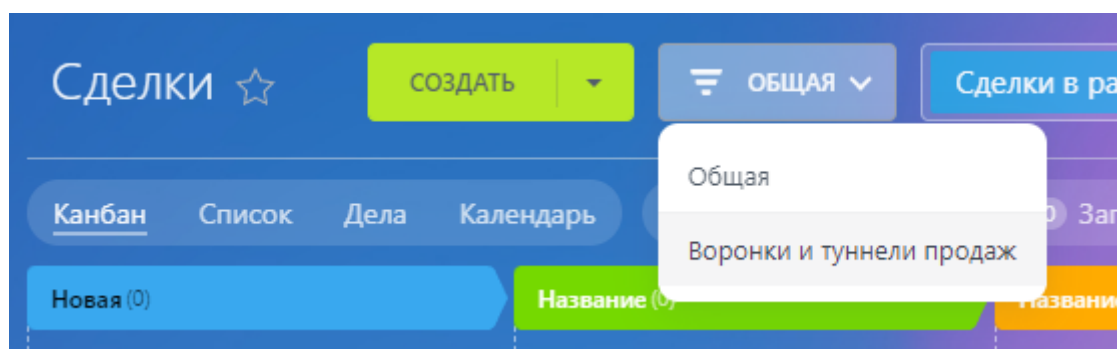
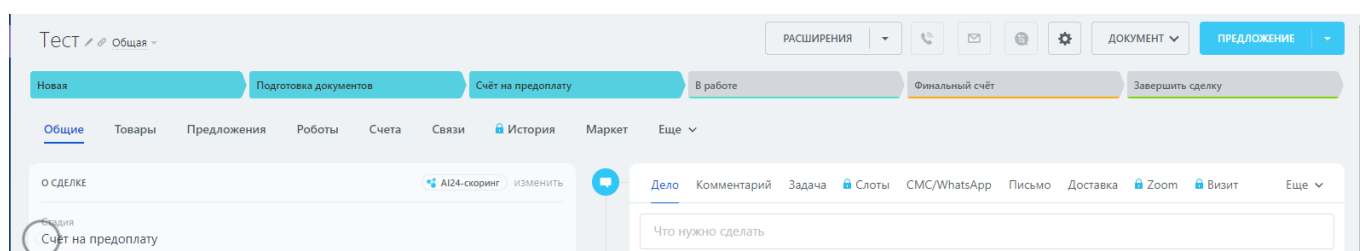
Ниже в блоке "Товары" можно выбрать товар или услугу, которую мы продаём клиенту, а ниже Данную сделку можно сделать регулярной.

Карточку сделки можно настроить под любой вид деятельности: создавать новые поля, настраивать доступ и т.п.

Воронки продаж

Сверху у созданной сделки есть направление сделки (воронка продаж).

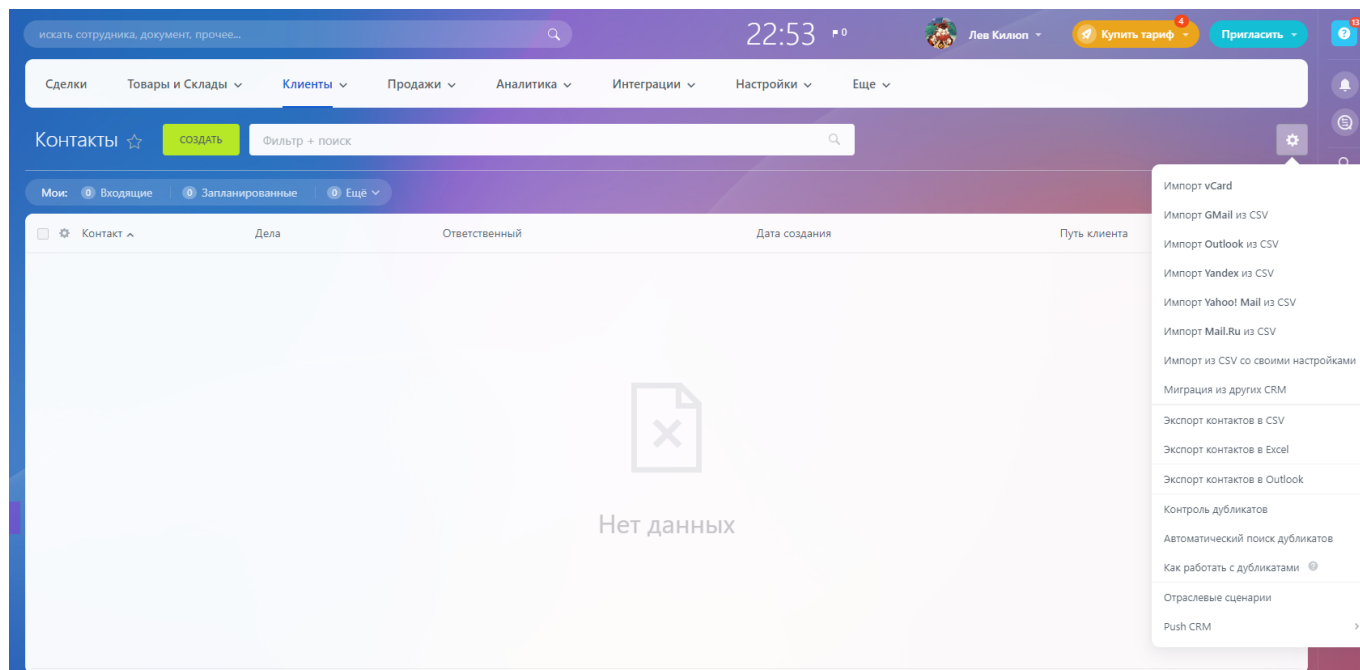
Настройка воронки доступна в выпадающем меню "Общая"



Контакты

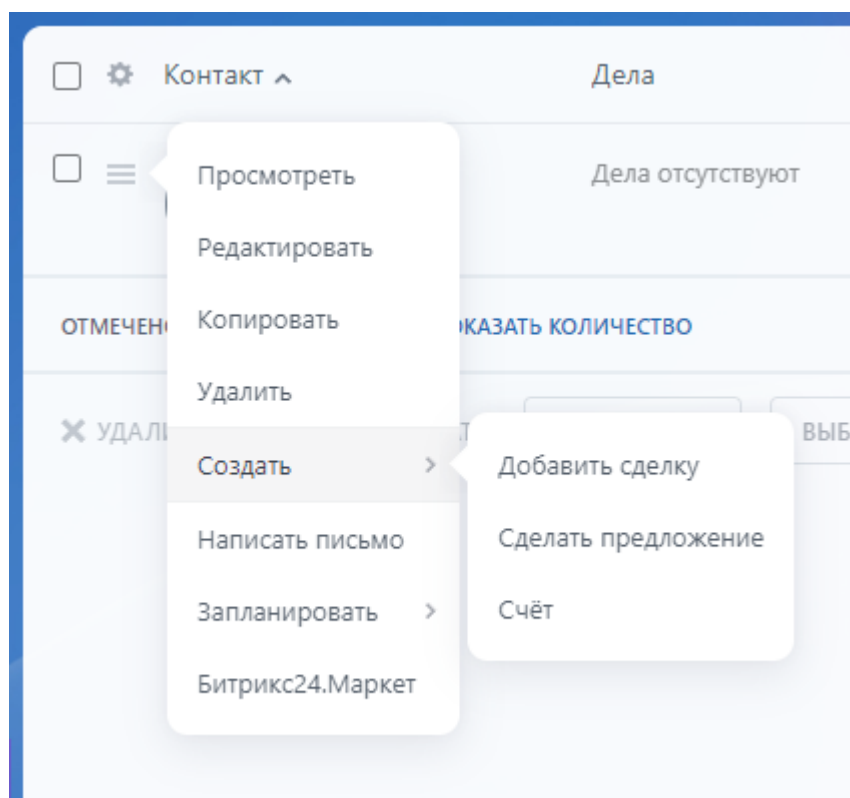
У вас есть возможность сохранять контакты на соответствующей вкладке CRM > Клиенты > Контакты. Контакты отображаются в виде списка, содержащий основную информацию, однако формат отображения можно изменить.

Сбоку в выпадающем меню есть множество инструментов, например импорт, экспорт, контроль дубликатов и прочее



Карточка клиента состоит из нескольких элементов, где можно сохранить детальную информацию о клиенте.

На основе контакта можно, например, создать сделку (тогда клиент будет автоматически занесён в соответствующий блок)

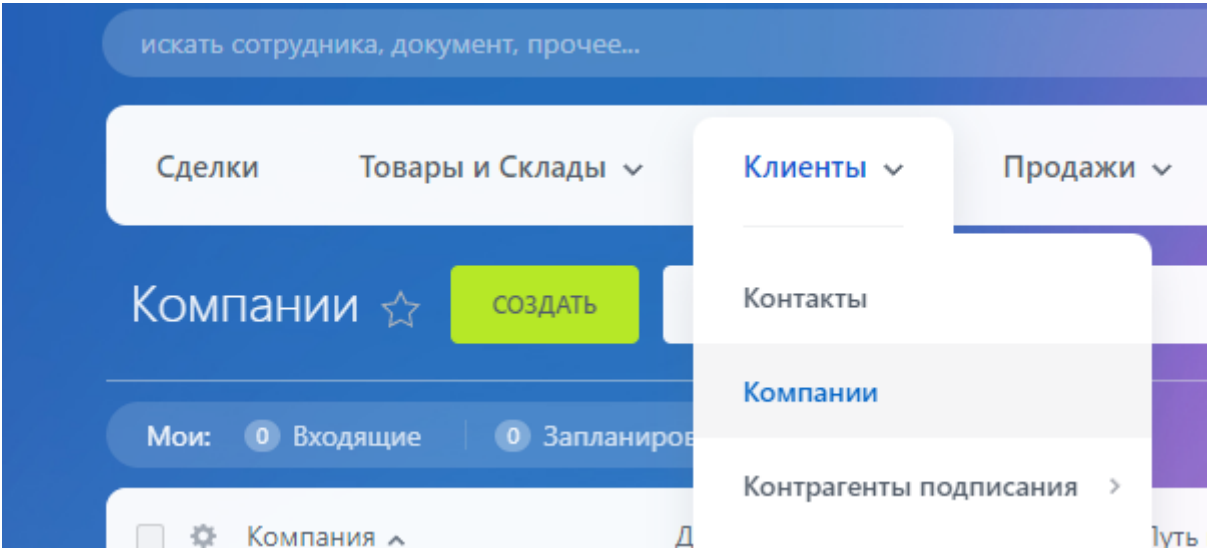


Компании

В этом же категории расположен список компаний (CRM > Клиенты > Компании).

По аналогии он содержит основную информацию, формат отображения которой редактируется.

Работа с компаниями во многом аналогична работе с клиентами.



Задание

На основе практической работы №3 продолжите настраивать Битрикс24 согласно своему варианту.

- 1. Создайте не менее пяти контактов, укажите для них информацию, которая могла бы быть полезно относительно вашего варианта.
- 2. По аналогии создайте не менее пяти компаний (клиентов), заполнив полезную информацию.
- 3. Создайте не менее десяти сделок, заполнив блоки "О сделке", "Дополнительно" и "Товары" (ссылаясь на товары из предыдущей практики). Клиенты должны быть заполнены созданными в предыдущем пункте контактами и компаниями. Сделки должны подходить по тематике вашему варианту.
- 4. Для одной из сделок пройдитесь по всем стадиям (в отчёт необходимо приложить скриншот истории изменений по сделке)

Варианты

Номер в журнале	Компания	Номер в журнале	Компания
1	Авиакомпания	16	Кофейня
2	Автосалон	17	Медицинская клиника
3	Автошкола	18	Музей
4	Агенство недвижимости	19	Музыкальная студия
5	Антикварный магазин	20	Прокат спортивного снаряжения
6	Архитектурное бюро	21	Рекламное агенство
7	Ателье	22	Ресторан
8	Банк	23	Спортивный клуб
9	Библиотека	24	Театр

Номер в журнале	Компания	Номер в журнале	Компания
10	Детский сад	25	Телекомпания
11	Интернет-провайдер	26	Туристическое агенство
12	Кинотеатр	27	Ферма
13	Книжное издательство	28	Фитнес-студия
14	Компания грузоперевозок	29	Цветочный магазин
15	Компания по производству игрушек	30	Школа