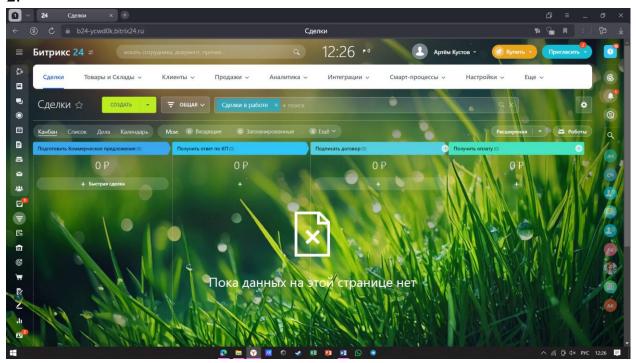


2.



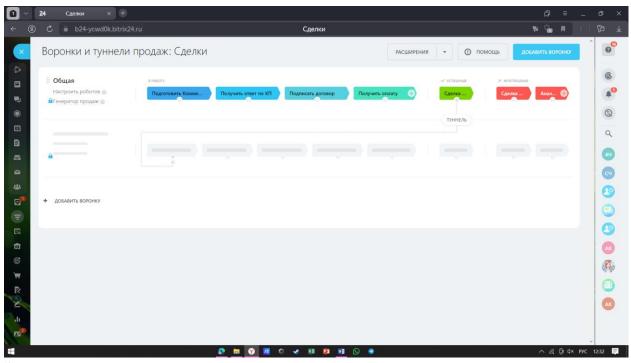
3. Лиды в «Битрикс24» — это потенциальные клиенты. Это может быть заявка с сайта, звонок в офис, обращение через социальные сети и так далее.

Лид в «Битрикс24» — это карточка, в которой содержатся имя потенциального клиента, его контакты, название заинтересовавшего товара и прочие сведения. Для удобства карточке лида можно присвоить статус, например: «В обработке», «Уточнить информацию» и т. д..

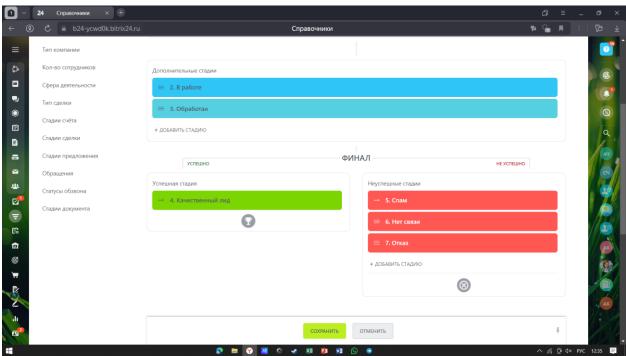
4. Воронка продаж в «Битрикс24» — это маркетинговая модель пути клиента с момента знакомства с товаром до оплаты заказа или до повторной покупки. Она позволяет определить, на каком из этапов уходят клиенты, и вовремя усилить этот участок.

Туннель продаж в «Битрикс24» — специальный инструмент, который связывает несколько воронок в единую систему. Он автоматически переносит сделку с одной воронки в другую, корректирует путь потенциального покупателя в зависимости от совершённых им действий

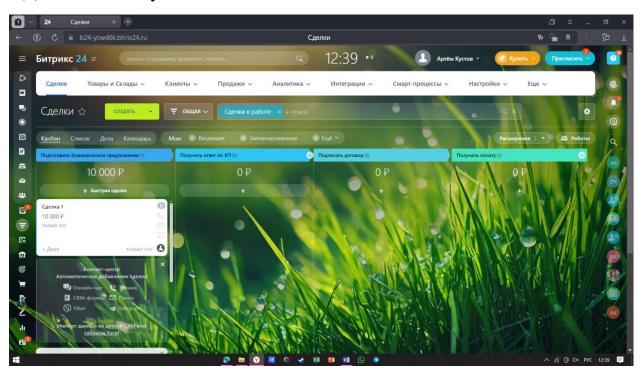
5.

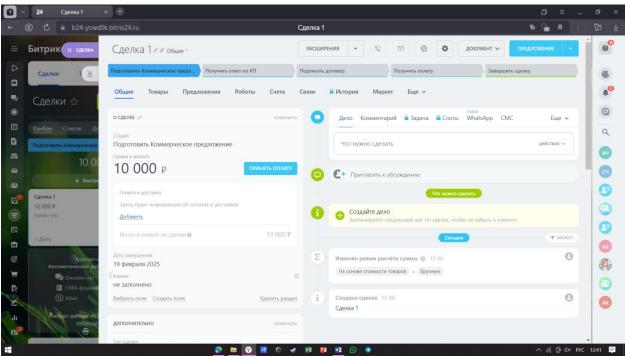


Закончилась демо-версия.

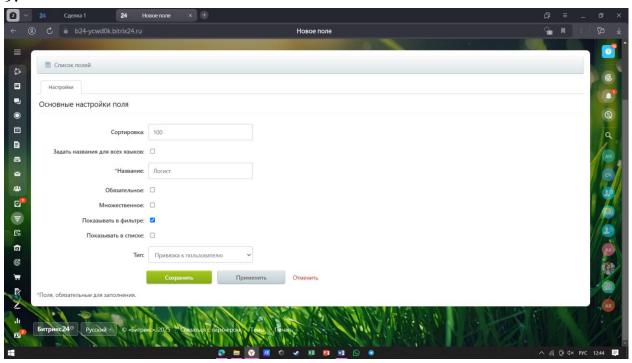


## 7. Добавили сделку.

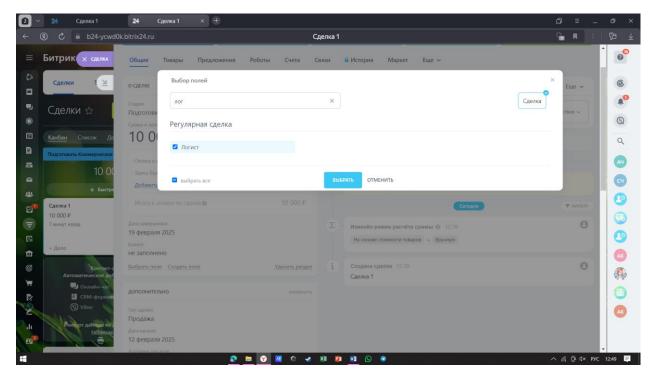


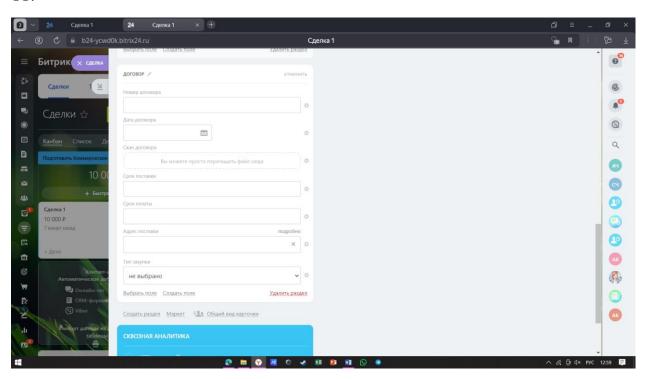


9.

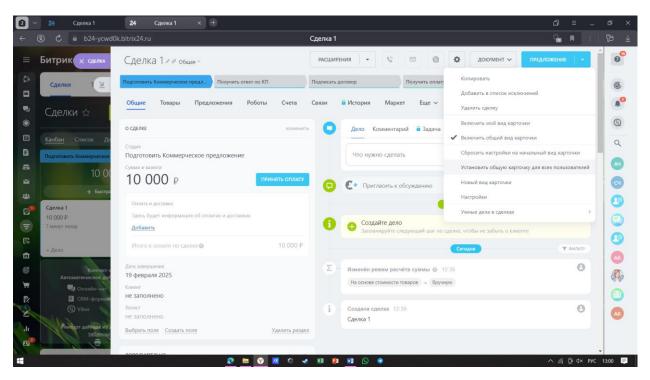


10.

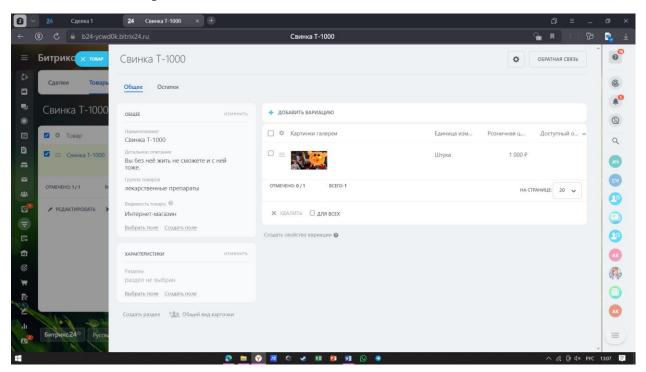




12.



## 13.Добавили товар.



14.

