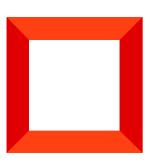


# Создание продажи

Создать продажу

Версия 8.0







Эта документация предоставляется с ограничениями на использование и защищена законами об интеллектуальной собственности. За исключением случаев, прямо разрешенных в вашем лицензионном соглашении или разрешенных законом, вы не можете использовать, копировать, воспроизводить, переводить, транслировать, изменять, лицензировать, передавать, распространять, демонстрировать, выполнять, публиковать или отображать любую часть в любой форме или посредством любые значения. Обратный инжиниринг, дизассемблирование или декомпиляция этой документации, если это не требуется по закону для взаимодействия, запрещены.

Информация, содержащаяся в данном документе, может быть изменена без предварительного уведомления и не может гарантировать отсутствие ошибок. Если вы обнаружите какие-либо ошибки, сообщите нам о них в письменной форме.

## Содержание

Создать продажу	4
Добавить продажу вручную	4
Регистрация продажи системой	5

## Создать продажу

ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE SALES TEAM

В Creatio вы можете управлять всеми продажами из одного раздела системы. Ведите в разделе [ *Продажи* ] сделку с момента, когда клиент заинтересовался сотрудничеством, и до ее завершения.

В разделе доступны несколько быстрых фильтров.

- **По дате закрытия** (поле [ *Дата закрытия* ]) отображает продажи, которые были закрыты в указанный период. Чтобы отобразить продажи за определенный день, необходимо указать его как дату начала и дату завершения периода в фильтре.
- **По ответственному** (поле [ *Ответственный* ]) отображает продажи, ответственным по которым является выбранный контакт.

В Creatio вы можете создавать продажи **вручную** либо работать с продажами, которые создаются системой **автоматически** при переводе лида на стадию "Ожидание продажи".

#### Добавить продажу вручную

Для добавления продажи достаточно заполнить несколько обязательных полей в мини-карточке. Далее вы можете запустить процесс корпоративных продаж и следовать подсказкам системы, постепенно внося необходимую информацию по продаже на каждом этапе.

Для регистрации продажи:

- 1. В разделе [ Продажи ] добавьте новую запись.
- 2. В мини-карточке заполните обязательные для заполнения поля:
  - а. Выберите клиента, по которому создается продажа. В поле [ *Клиент* ] доступны для выбора все контакты и контрагенты вашей клиентской базы. Начните вводить любой фрагмент ключевого слова для поиска записи.
  - b. В поле [ *Название* ] введите ключевые слова для идентификации записи, например, имя клиента и тип потребности.
  - с. Заполните поле [ Тип потребности ], указав категорию ваших продуктов или услуг, в которых заинтересован клиент.
  - d. В поле [ Бюджет ] укажите приблизительную сумму, которую готов потратить клиент.
  - е. В поле [ *Стадия* ] продажи будет указана "Квалификация" первая стадия, которую продажа проходит в рамках процесса корпоративных продаж. При необходимости вы можете указать другую стадию.
- 3. Сохраните страницу продажи.

В результате в системе будет зарегистрирована новая продажа. Теперь вы можете запустить по ней <u>процесс корпоративных продаж</u>. Также, если установлена <u>системная настройка</u> "Создать лид по продаже", то в системе создастся связанный лид.

#### Регистрация продажи системой

Продажа регистрируется автоматически при **переводе лида** на стадию "Ожидание продажи", если в разделе [ *Системные настройки* ] установлена настройка "Запускать процесс продажи".

По созданной продаже будет автоматически запущен процесс корпоративных продаж.

На странице созданной продажи будут заполнены поля:

- Название продажи будет сформировано как конкатенация значений: [ Клиент ] / [Количество зарегистрированных по клиенту продаж + 1].
- Со страницы лида в продажу будет скопирован список продуктов.
- В Creatio Sales будут заполнены поля: [ Клиент ], [ Бюджет клиента ], [ Ответственный ], [ Тип потребности ], [ Дата закрытия ] и [ Направление ].
- В Creatio Financial Service будут заполнены поля: [ Клиент ], [ Бизнес-подразделение ], [ Ответственный ] и [ Дата создания ], а также некоторые поля на детали [ Параметры ].

Перейти к созданной продаже вы можете со страницы лида: [ Данные о сделке ] → [ Продажа/Заказ ].

Чтобы отслеживать новые сделки, вы можете настроить динамическую группу, например, настроив фильтр по дате создания продажи.