

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:
 - a. 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.
 - c. 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.
 - e. 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 [процесс корпоративных продаж](#). Также, если установлена [системная настройка](#) “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.