



## Практика №4 - Основные настройки CRM

Выполнил: Емельянов Иван ИС223

1. В первую очередь я настроил режим работы CRM, переключив его в «Классическая CRM» и после чего настроил лиды.

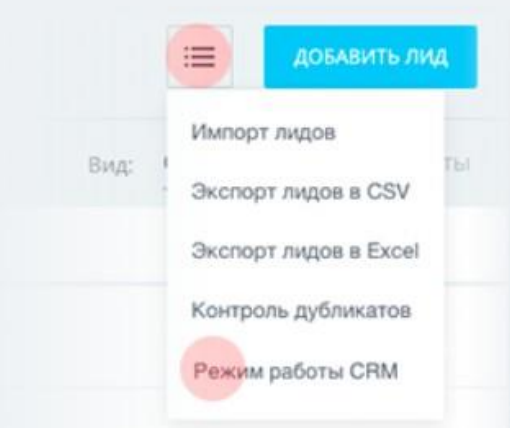
Выберите удобный способ работы с CRM

У вас выбран режим работы "Простая CRM", в котором новые обращения от клиентов становятся сделками. Есть два варианта работы:

 Простая CRM <input type="checkbox"/>	 Классическая CRM <input checked="" type="checkbox"/>
<b>Сделка + клиент (без лидов)</b>	<b>Лид → сделка + клиент</b>
Рекомендуем для небольших отделов продаж. Все новые входящие письма, звонки, заявки, чаты сразу становятся сделками и клиентами.	Рекомендуем для средних и больших отделов продаж. Все входящие попадают сначала в лиды. Успешный лид конвертируется в сделку и клиента.

[Подробнее](#)

Изменить ваш выбор можно будет в любой момент в настройках



Вы можете настроить сценарий [создания сделок](#)

2. Далее, была создана воронка «Поставка». Настроил отрицательные стадии продаж и поставки и сохранил все сделанное.



3. Потом была создана первая сделка, добавлено доп. поле «Логист» и еще был создан новый раздел «Договор».

The screenshot shows a CRM interface for a deal titled 'Сделка #1'. The top navigation bar includes 'РАСШИРЕНИЯ', 'ДОКУМЕНТ', and 'ПРЕДЛОЖЕНИЕ'. Below it, a progress bar shows stages: 'Подготовить Коммерческо...', 'Получить ответ по КП', 'Подписать договор', 'Получить оплату', 'Финальный счёт', and 'Завершить сделку'. The left sidebar has tabs: 'Общие', 'Товары', 'Предложения', 'Роботы', 'Счета', 'Связи', 'История', 'Маркет', and 'Еще'. The main content area is divided into sections: 'О СДЕЛКЕ' (About Deal) with fields for 'Стадия' (Stage: 'Подготовить Коммерческое предложение'), 'Сумма и валюта' (Sum and currency: '0 Р'), 'Оплата и доставка' (Payment and delivery), 'Дата завершения' (Completion date: '18 февраля 2025'), and 'Клиент' (Client: 'не заполнено'). The right sidebar shows a list of tasks and a 'Создать дело' (Create deal) button. A pop-up window titled 'Планируйте всё и сразу' (Plan everything at once) is visible, suggesting adding deals to a calendar. At the bottom right, there is a Windows activation watermark.

ДОГОВОР /

Номер договора

Дата договора

Скан документа

ДОБАВИТЬ ФАЙЛ

Срок поставки

Срок оплаты

Адрес поставки

Тип закупки

4. В конце были добавлены мною произвольные товары и завершена работа со сделками.

