

amoCRM.

Система учёта
клиентов и сделок
для отдела продаж

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКТА



ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ

- **Лид** – потенциальный клиент, проявивший интерес к продукту
- **Лидогенерация** – процесс создания лидеров
- **Лидменеджмент** – доведение лидера до покупки

Задача CRM-системы – автоматизировать лидменеджмент, тем самым сократив его себестоимость и повысив конверсию.

ВИДЫ CRM-СИСТЕМ

По целям:

- Для автоматизации программ лояльности
- Для управления проектами
- Для отделов продаж (учёт сделок, клиентов, продаж) → *amoCRM.*

По типу внедрения:

- Требующие внедрения
- Само внедряемые → *amoCRM.*

ПРЕИМУЩЕСТВА amoCRM

Специализация на универсальных задачах отделов продаж:

- уникальная Digital воронка;
- автоматизация процесса лидогенерации и учёта лидов;
- универсальная воронка продаж;
- управление менеджерами по продажам;
- единый источник получения всех статистических данных по продажам;
- гибкий API: возможность любых доработок системы;
- работа с покупателями

Простота внедрения и интуитивно понятный интерфейс

Лёгкая интеграция с большинством популярных сервисов

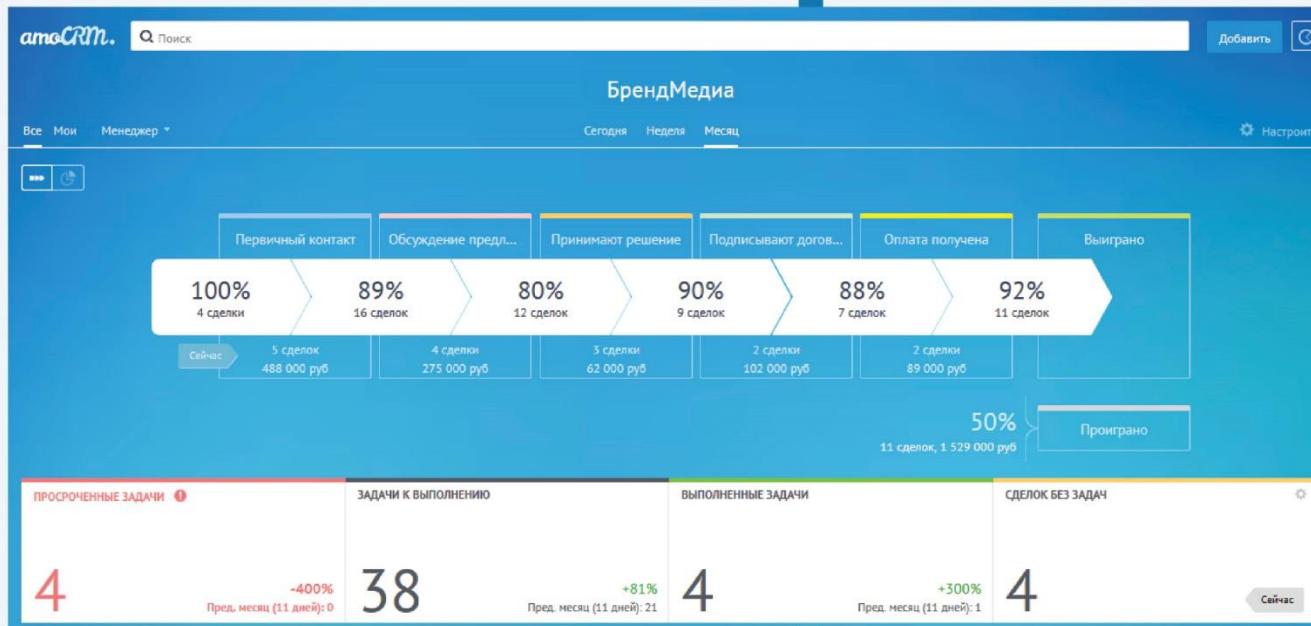
амоCRM.

ФУНКЦИОНАЛ амоCRM



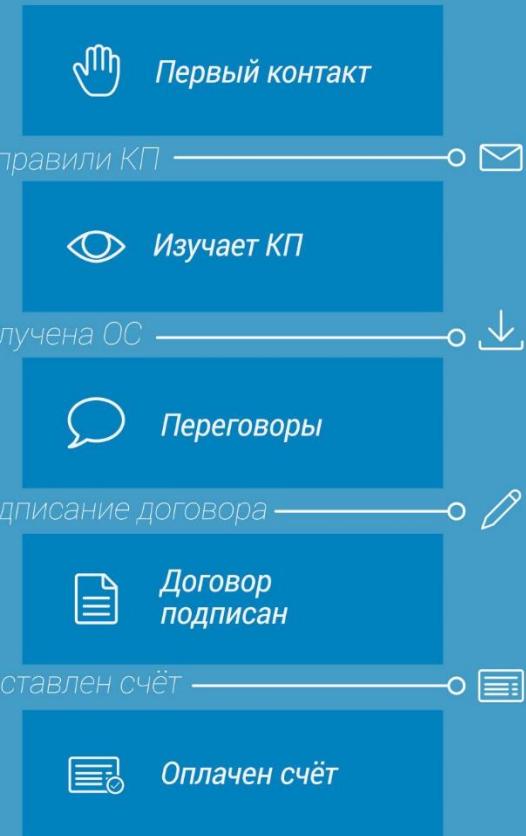
РАБОЧИЙ СТОЛ

Отслеживайте текущую ситуацию по каждому этапу воронки продаж, краткую аналитику по задачам и менеджерам, а также прогноз продаж.



ВОРОНКА ПРОДАЖ

- это последовательность этапов, которые будет проходить потенциальный клиент прежде, чем он у нас купит или откажется от покупки
- Упрощает процесс продажи: на каждом этапе менеджер продаёт только следующий этап воронки, а не весь продукт / услугу.
- Помогает расставить приоритеты: больше ресурсов на правую часть воронки
- Точные данные для контроля и прогноза результата (видим на каком этапе находится каждый клиент)
- Позволяет определять события (тригеры), по которым клиенты переходит из одного этапа в другой и устанавливать оптимальное время нахождения клиента на каждом этапе воронки



ВОРОНКА ПРОДАЖ В amoCRM

- Настраивайте воронку продаж самостоятельно под свои задачи
 - Добавляйте, называйте и меняйте местами этапы своей воронки
 - Настраивайте автоматический переход от этапа к этапу или переносите клиентов на другой этап вручную
 - Помечайте разными цветами каждый этап

СДЕЛКИ 11 ... ПОИСК И ФИЛЬТР

Задач на сегодня: 234 Без задач: 12 Просроченных: 9 Новых сообщений: 152 Новых сделок: 67 Прогноз продаж 377 сделок: 52 500 000 ₽

+ НОВАЯ СДЕЛКА

ПЕРВЫЙ КОНТАКТ	ПЕРЕГОВОРЫ	ПРИНИМАЮТ РЕШЕНИЕ	СОГЛАСОВАНИЕ ДОГОВОРА
10 сделок: 3 355 000 руб	10 сделок: 7 580 000 руб	9 сделок: 8 450 000 руб	8 сделок: 4 000 000 руб

Быстрое добавление

Анна Герман, Маленькая Веселенная Интернет-магазин детской одежды
150 000 руб | Web | ИМ | дизайн | оптимизация | консультация

Сегодня

Степан Кузьменко, Банк Гарант Консультация по CRM
45 000 руб | CRM | портал | оптимизация | консультация

Сегодня

Виктор Петров, Астория Разработка ИМ рукуделя
1 600 000 руб | CRM | ИМ | дизайн | разработка

Сегодня •

Сергей Логаков, Language Easy Разработка языкового портала
120 000 руб | портал | разработка

Сегодня

Вячеслав Сарычев, GroundOn Разработка сайта
700 000 руб | разработка

Сегодня

Андрей Веселенко, Best Jeweler Интернет-магазин украшений
500 000 руб | CRM | ИМ | оптимизация | консультация

Сегодня

Павел Григорьев, EkroZone Разработка корпоративного портала
850 000 руб | портал | разработка

27.09.2016

Петр Лахов, Вкуснодень Доработка сайта компании
300 000 руб | дизайн | разработка

27.09.2016

Марина Гришина, ВКО ИМ бытовой техники
1 200 000 руб | ИМ | разработка

27.09.2016

Даниил Быков, Pro News Новостной сайт
650 000 руб | дизайн | разработка

27.09.2016

Олег Прохорьев, Иннова-центр Аудит производительности сайта
1 000 000 руб | ИМ | разработка

28.09.2016

Николай Адаев, ProLink Аудит производительности сайта
1 000 000 руб | ИМ | разработка

27.09.2016

Григорий Романюк, MedStandart Разработка ЛК и корпоративного сайта
900 000 руб | ЛК | дизайн | разработка

27.09.2016

Ольга Филиппова, Программист Разработка портала строительных материалов с ЛК
2 000 000 руб | ЛК | портал | дизайн | разработка

Сегодня •

Екатерина Викторова, ЭлпоФарм ИМ парфюмерии
1 300 000 руб | ИМ | дизайн | разработка

27.09.2016

Евгений Александрович, Все знания Разработка обучающего портала
1 500 000 руб | портал | дизайн | разработка

Сегодня •

Илья Шаповалов, Kehlani Внедрение и доработка CRM
2 000 000 руб | CRM

Сегодня •

Татьяна Герман, АПК Триан Поддержка ИМ
50 000 руб | ИМ

27.09.2016

Денис Матвеев, ПроффВояж Разработка сайта турагентства ПроффВояж
500 000 руб | дизайн | разработка

27.09.2016

Семен Воронин, Страйдом Разработка ЛК и сайта

28.09.2016

Иван Макаров, Mobile Systems Системная безопасность сайтов ИМ
680 000 руб | Web | CRM | ИМ | оптимизация | безопасность

Сегодня

Любовь Романова, OA IBS Groups Аудит фин. департамента
240 000 руб +

Сегодня

Мария Конюкова, Roots Co SEO оптимизация
130 000 руб | промо

27.09.2016

Татьяна Герман, АПК Триан Поддержка ИМ
50 000 руб | ИМ

27.09.2016

Денис Матвеев, ПроффВояж Разработка сайта турагентства ПроффВояж
500 000 руб | дизайн | разработка

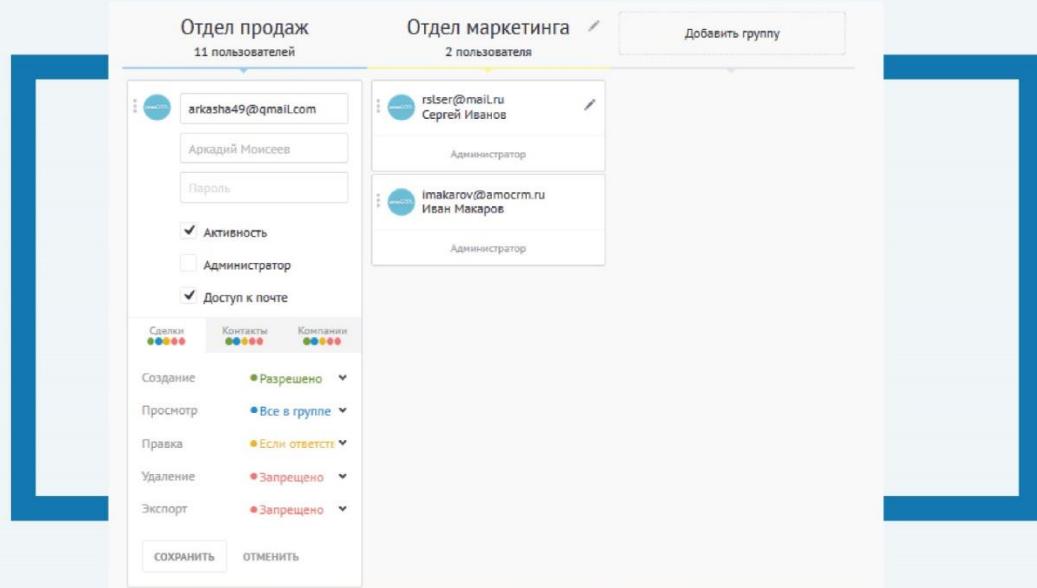
27.09.2016

Семен Воронин, Страйдом Разработка ЛК и сайта

28.09.2016

НАСТРОЙКА ПРАВ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

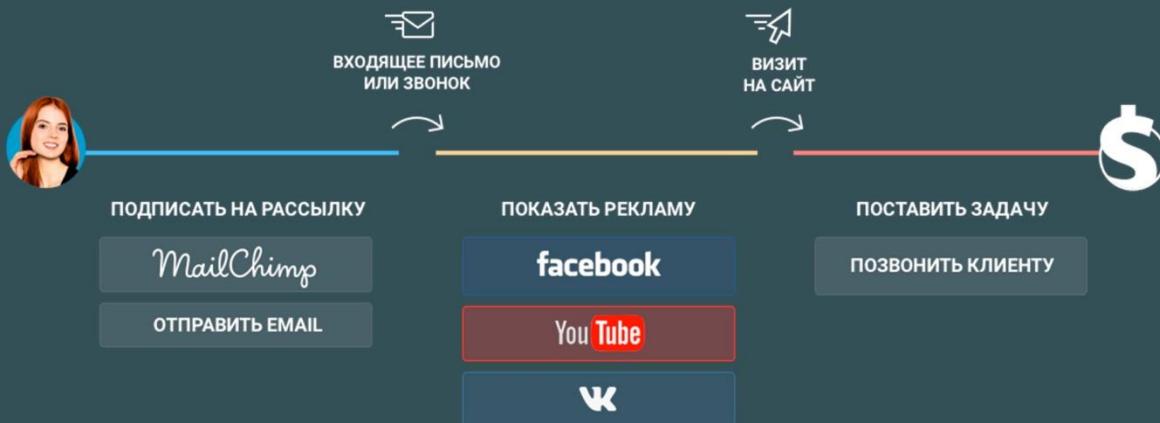
- Настраивайте права пользователей аккаунта как индивидуально, так и на группы в любых сочетаниях режимов.
- Если ваш сотрудник уволился, Вы можете легко удалить его из системы.
- При удалении amoCRM автоматически предложит Вам перенести всю информацию на другого менеджера.





DIGITAL ВОРОНКА

amoCRM сама умеет утеплять заявки и доводить их до покупки. Система сама напишет письмо от имени менеджера, сама сменит статус сделки при наступлении того или иного события, сама уведомит вас и поставит задачу, сама подпишет или отпишет клиента от листа рассылки, а также будет каждому клиенту показывать индивидуальную рекламу на разных этапах продажи.



amoCRM.

ВСЕ ПИСЬМА В amoCRM

Ведите всю переписку прямо в amoCRM – пишите письма, создавайте типовые шаблоны и на их основе отправляйте письма и планируйте автоматическую рассылку. Подключайте неограниченное количество ящиков: общих, корпоративных или личных, и ваша переписка отобразится в amoCRM с учетом прав доступа. При этом на каждое новое письмо от клиента amoCRM автоматически создаст новую сделку и сохранит всю историю переписки.

Подключите почтовый ящик

Подключите корпоративный ящик с общим доступом, на который приходят заявки от клиентов, или личный ящик одного из ваших сотрудников

Общий Личный

Письма будут видны всем пользователям, у кого есть доступ к почте.

email@server.com



my.amocrm@gmail.com

Входящие 32 Исходящие 0 Обновлено Сегодня в 16:30



my.amocrm@yandex.ru

Входящие 2 Исходящие 4 Обновлено Сегодня в 16:31



my.amocrm@mail.ru

Входящие 94 Исходящие 0 Обновлено Сегодня в 16:00



ИНТЕГРАЦИЯ С САЙТОМ

Подключение специальных виджетов избавит вас от необходимости вручную переносить лиды и контакты в систему!

Создавайте специальные формы на вашем сайте. После заполнения их клиентом контакт или сделка будут автоматически попадать в amoCRM.

ЗАЯВКА НА РАЗРАБОТКУ САЙТА

ФИО
Алексей Менделеев

ТЕЛЕФОН
+7 (985) 234-23-61

КОМПАНИЯ
БестМобайл

EMAIL
mendelev1@bestmob.com

Сообщение
Здравствуйте. Хотим узнать стоимость ваших услуг, можем назначить встречу?

ОТПРАВИТЬ →

ПЕРВИЧНЫЙ КОНТАКТ
4 сделки: 2 104 800 руб

Быстрое добавление

Павел Григорьев, ExpoZone 27.09.2016
Корпоративный портал
950 000 руб разработка

Алексей Менделеев, БестМобайл 27.09.2016
Разработка сайта
550 000 руб промо

ПЕРЕГОВОРЫ
4 сделки: 1 160 000 руб

Алина Петрова, BookNew 27.09.2016
SEO оптимизация
130 000 руб промо

Екатерина Викторова, Элит 27.09.2016
Парфюм
Внедрение и доработка CRM
2 000 000 руб crm

Сергей Лотаков, Language Easy 27.09.2016
Разработка языкового портала
120 000 руб портал

amoCRM.

ИНТЕГРАЦИЯ С ВАШЕЙ ТЕЛЕФОНИЕЙ

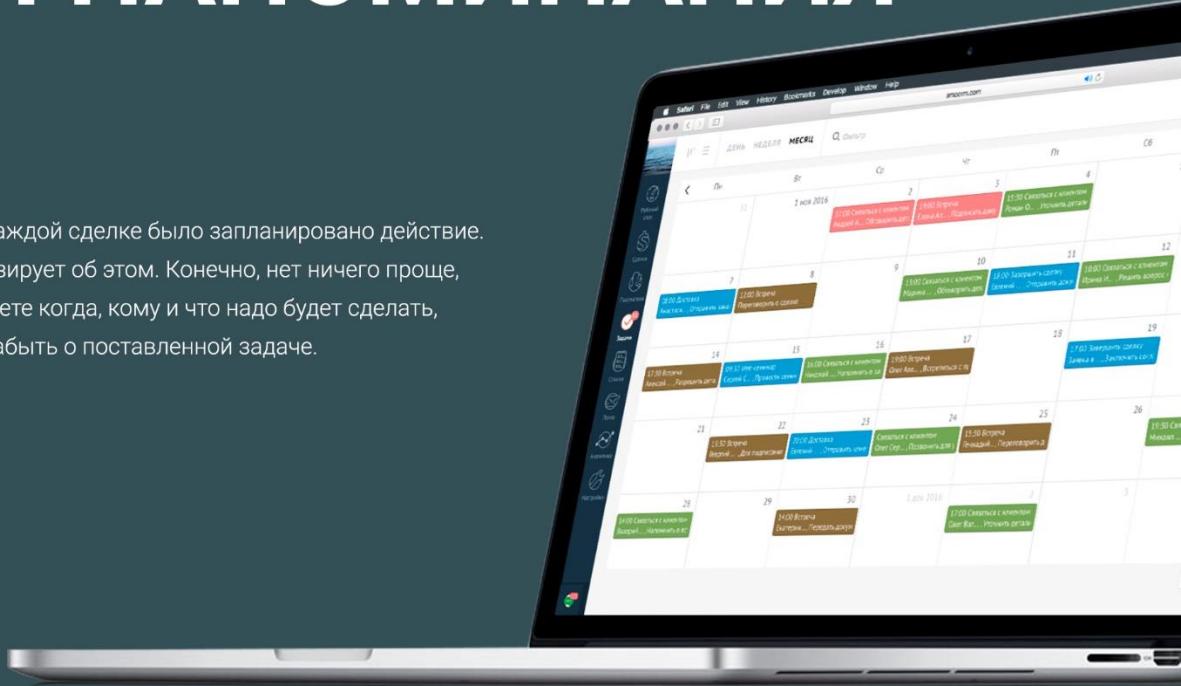
амоCRM станет незаменимым помощником в совершении и переадресации звонков. С ее помощью вы сможете "помнить" имена всех ваших клиентов. В программе хранится вся статистика ваших входящих и исходящих звонков. И самое интересное – настройки всего этого не требуют никаких усилий или технических знаний.

The screenshot shows the amoCRM software interface on a computer screen. On the left, there is a sidebar with various settings and integration options. The main area displays a section titled 'Базовые интеграции' (Basic Integrations) with two main sections: 'Интеграция с сайтом' (Integration with website) and 'Интеграция с телефонией' (Integration with telephone). Below these sections, there are two large buttons: 'Подключай и используй преимущества интеграции' (Connect and use the advantages of integration) and 'Звоните прямо из amoCRM. Экономьте время специалистов.' (Call directly from amoCRM. Save time for specialists.). To the right of these buttons, there is a section titled 'Телефония' (Telephony) which describes how integration with an office PBX allows displaying a client card during calls, including active and completed deals, and contact history. Below this, there are five integration modules: 'onlinePBX' (with a 'Установить' button), 'Asterisk' (with a 'Установить' button), 'VATS-ON 3.0' (with a 'Установить' button), 'Okitel' (with a 'Установить' button), and 'power' (with a 'Установить' button). A large telephone handset icon is visible at the bottom of the screen.

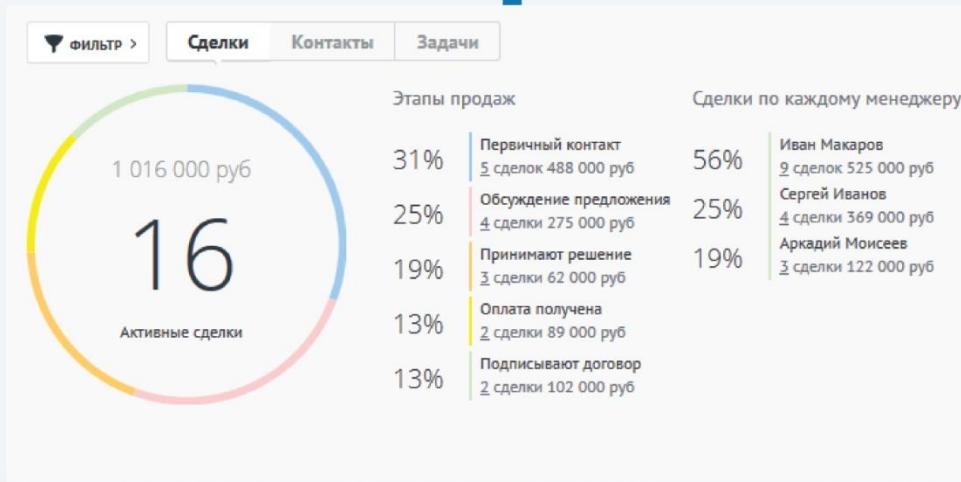
amoCRM.

ЗАДАЧИ И НАПОМИНАНИЯ

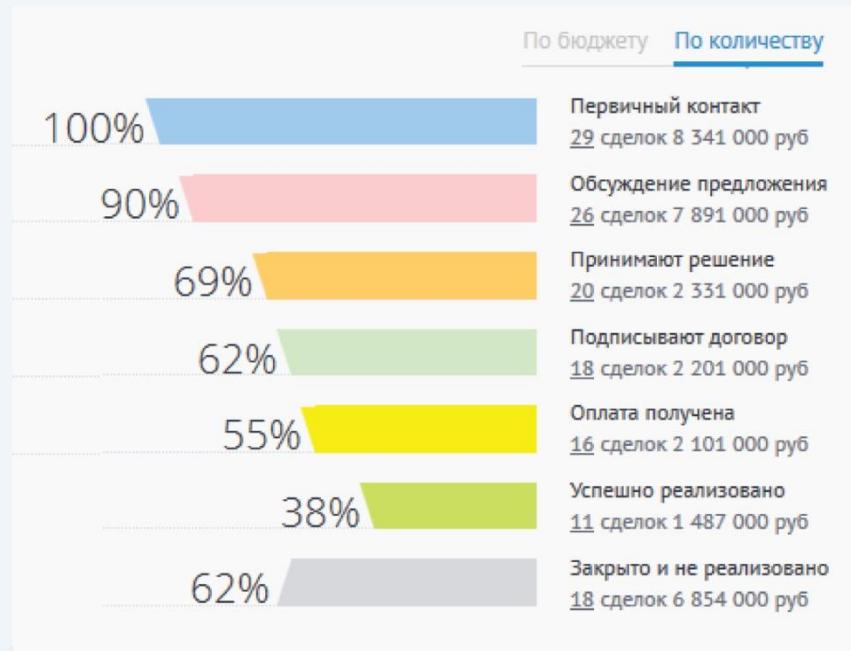
amoCRM помогает следить за тем, чтобы по каждой сделке было запланировано действие. Если задачи не поставлены - система сигнализирует об этом. Конечно, нет ничего проще, чем поставить задачу в amoCRM - вы указываете когда, кому и что надо будет сделать, а системные напоминания никогда не дадут забыть о поставленной задаче.



АНАЛИТИКА



В amoCRM предусмотрены диаграммы распределения всех сделок по статусам воронки продаж, менеджерам или другом удобном для вас разрезе. Вы можете увидеть все значимые данные на одном экране или углубиться в анализ ситуации по конкретному менеджеру или сделке.

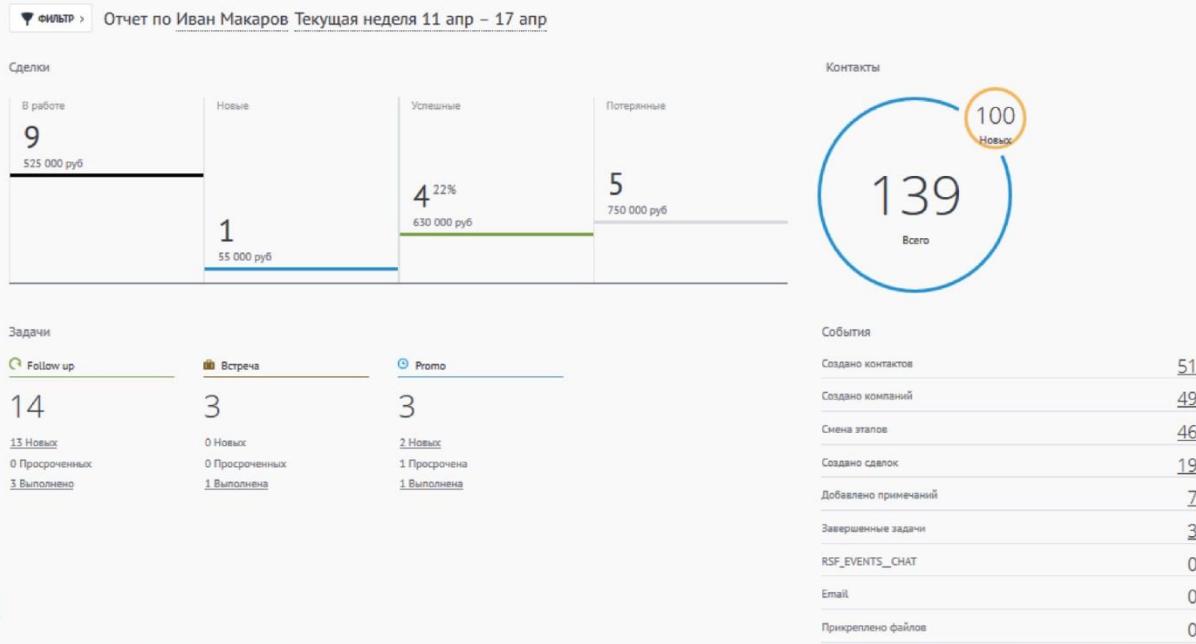


Аналитика по воронке

Аналитика по воронке продаж позволит увидеть на каких этапах вы теряете клиентов и предоставит достаточное количество данных, чтобы принять верные управленические решения.

Аналитика по сотруднику

Аналитика по каждому сотруднику покажет успехи, проблемные зоны и загруженность по каждому сотруднику – во всех деталях.



Аналитика по целям

Аналитика по целям позволяет поставить KPI для сотрудников, отделов и компании в целом и в реальном времени видеть, кто и как приближает компанию к ключевым показателям.



amoCRM.

API, РАСШИРЕНИЯ И ВИДЖЕТЫ

Экономьте время ваших специалистов - сделайте работу с amoCRM привычной и комфортной. Ведь в amoCRM есть десятки готовых интеграций, с помощью которых можно в два клика создать email-рассылки, интегрировать систему с телефонией, хранить файлы в удобном облачном хранилище Dropbox и многое другое. А благодаря открытому API вы можете изменить интерфейс под себя, создать собственные виджеты, чтобы расширить возможности amoCRM.



amoCRM.

IPHONE И ANDROID

С мобильными приложениями amoCRM можно работать где и когда вам удобно.

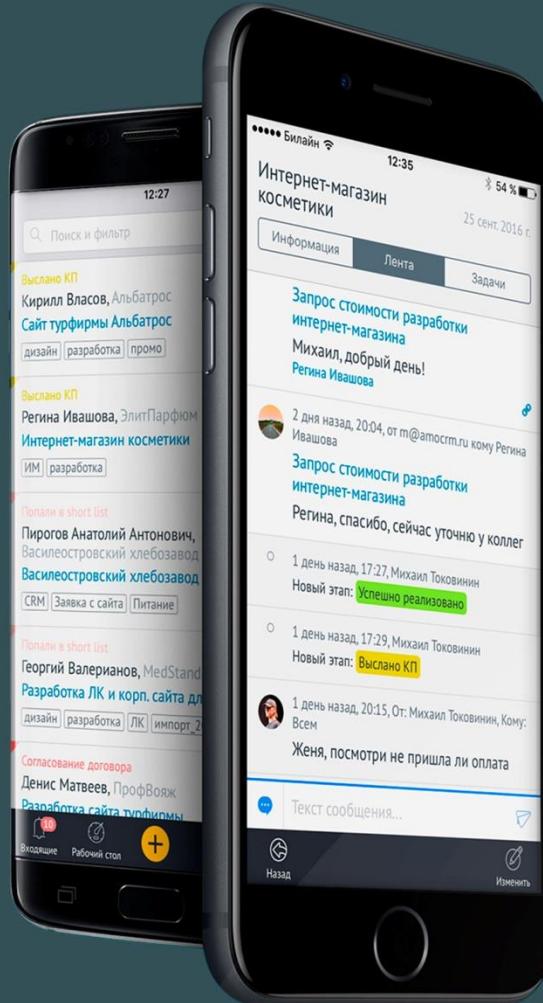
Приложения работают онлайн и позволяют просматривать актуальные данные без задержек. Но самое главное — теперь все функции веб-версии доступны в вашем телефоне!



Загрузите в
App Store



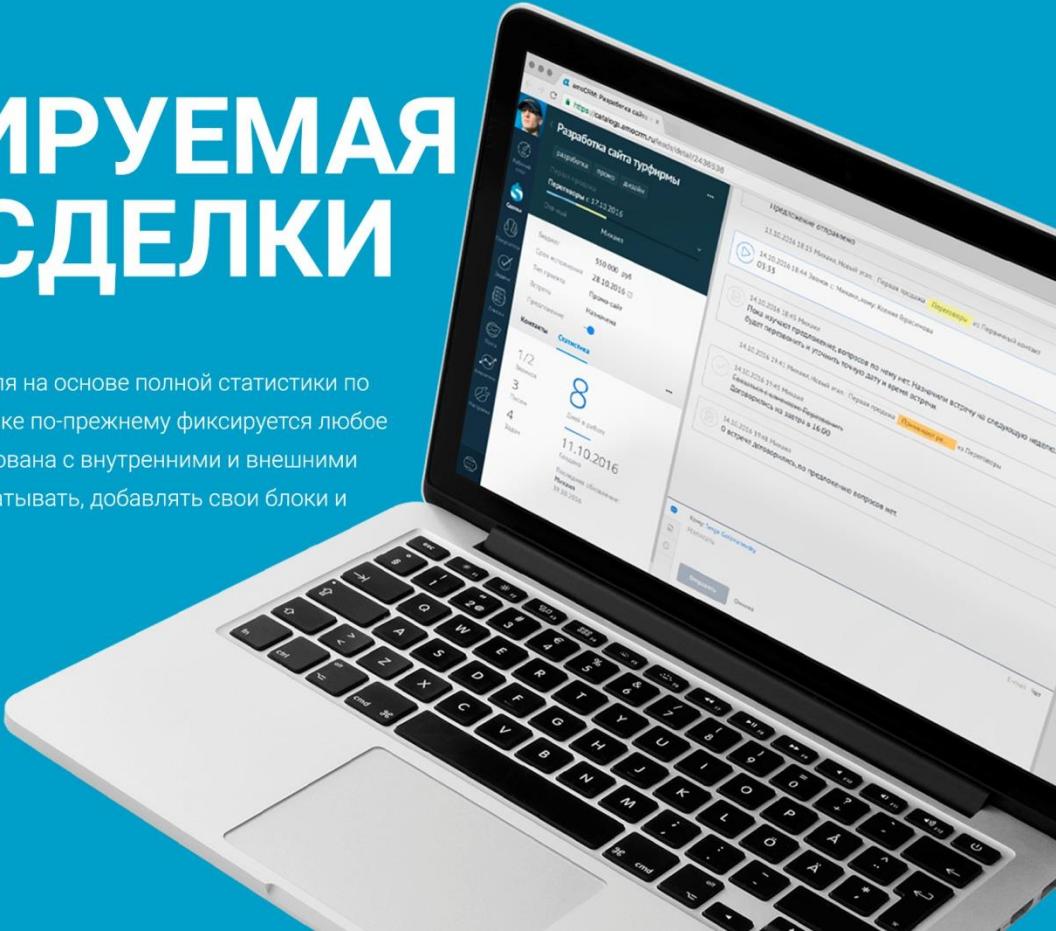
доступно в
Google Play



amoCRM.

КАСТОМИЗИРУЕМАЯ КАРТОЧКА СДЕЛКИ

amoCRM сама умеет создавать портрет вашего покупателя на основе полной статистики по каждому клиенту и всех обращений в компанию. В карточке по-прежнему фиксируется любое изменение, а обновленная лента событий тесно интегрирована с внутренними и внешними сообщениями. Но самое главное - карточку можно дорабатывать, добавлять свои блоки и подстраивать под себя.





ПЛАТФОРМА АМОСРМ

Больше не нужны дополнительные приложения для общения с коллегами — теперь вы можете общаться прямо в amoCRM! И самое главное, всё это интегрировано с карточкой клиента. Ваш коллега сразу же получит уведомление на телефон и внутри аккаунта, перейдет в карточку и сможет ответить. А если такой возможности нет, то в центре нотификаций можно прочесть все уведомления из разных источников. И да, все отлично работает на iPhone и Android.



28.04 17:47, Алина Хузина
Виталик, привет!



28.04 17:47, Виталий Чесноков
О, привет, Алина



28.04 17:48, Алина Хузина
Ты можешь согласовать скидку 10% компании
“Ромашка”?



28.04 17:48 Виталий Чесноков
Хорошо

amoCRM.

БЕСПЛАТНЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Теперь вы можете переписываться с любым человеком прямо в amoCRM и не важно есть у него доступ к системе или нет.

Указываете любой email, и ваш коллега получает приглашение, переходит в карточку и может общаться с вами — все просто и удобно.

Самое интересное: все это абсолютно бесплатно.

The screenshot shows a list of participants in a conversation or meeting. At the top right is a button labeled "Отписаться" (Unsubscribe) with a small icon. Below it is a list of five users:

- Я (Me) - profile picture of a person with a green dot above their head.
- А. Эникеев (A. Enikeev) - profile picture of a man with a yellow dot above his head.
- В. Лесин (V. Lesin) - profile picture of a man with a grey dot above his head.
- В. Чесноков (V. Cheskakov) - profile picture of a cartoon character with a blue and orange dot above its head.
- А. Лебедева (A. Lebedeva) - profile picture of a smiling emoji with a green dot above it.

Below the list is a text input field with the placeholder "Добавьте участников" (Add participants). A large white arrow points from the bottom right towards this input field. At the very bottom right of the screenshot, there is a small text "Участвуют: 5" (5 participants) next to a circular icon.

Участвуют: 5

УНИКАЛЬНЫЙ SALESBOT

Робот продавец вместо вашего менеджера начнет дискуссию с клиентом, сам напишет ненавязчивое письмо в нужный момент, не забудет о вашей задаче и поможет не потерять клиента.



28.10 12:45, от SalesBot, кому: Виталий Цой

Здравствуйте, Виталий!

Хотел уточнить нет ли у вас дополнительных вопросов?



28.10 17:47, от Виталий Цой, кому: SalesBot

Да, хотел спросить, какая будет скидка, если покупать более 4 велосипедов?

ПОКУПАТЕЛИ И ВОРОНКА ПОКУПАТЕЛЕЙ

Воронка покупателей создана для работы с постоянными клиентами. Теперь вы можете видеть покупателей, которым пора вернуться и купить, и тех, кто припозднился. Вы можете в нужный момент напомнить клиенту о себе — позвонить, отправить смс или написать сообщение. Воронка покупателей идеально подходит бизнесам по подписке.

НЕДАВНО КУПИЛИ

5 клиентов: 11 598 000 ₽



Рустам Ибрагимов

Покупок: 3 Следующая: 28.04

десерт



Ирина Яковлева

Покупок: 1 Следующая: 22.04

американо

2 НЕДЕЛИ ДО ПОКУПКИ

5 клиентов: 11 598 000 ₽



Олег Хмельницкий

Покупок: 2 Следующая: 10.04

завтрак

чай

Сегодня •



Валерий Геннадьевич

Покупок: 12 Следующая: 10.04

латте

Сегодня •



Манижа Кириллова

Покупок: 1 Следующая: 24.06

бизнес-ланч

1 НЕДЕЛЯ ДО ПОКУПКИ

3 клиента: 4 354 000 ₽



Тамара Николаева

Покупок: 20 Следующая: 04.04

завтрак

капучино

Сегодня •



Инга Павлова

Покупок: 8 Следующая: 02.04

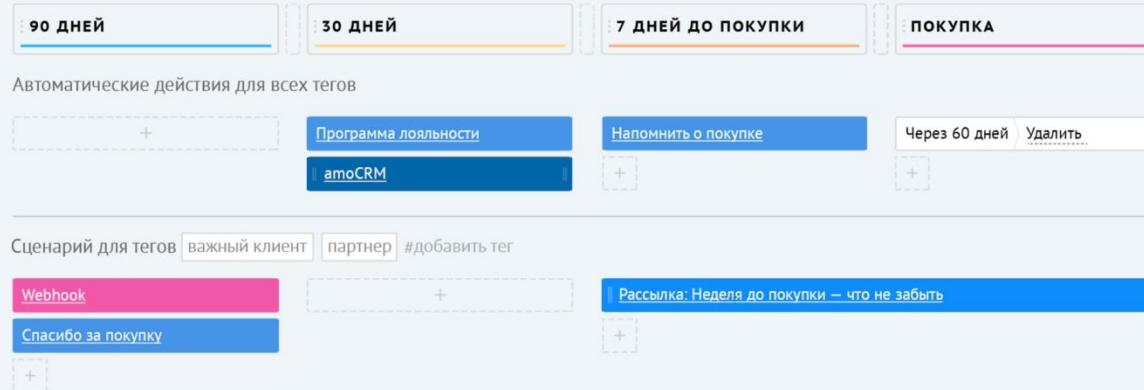
ужин

Сегодня •



DIGITAL ВОРОНКА ПОКУПАТЕЛЯ

amoCRM сама возвращает клиентов и доводит их до повторной покупки. Система сделает все, чтобы случайный посетитель стал постоянным покупателем, сама проследит когда покупателю пришло время совершить покупку, сама напишет письмо или другое сообщение от имени менеджера, покажет персональную рекламу в нужный момент, поставит задачу связаться с клиентом и многое другое.





ЦЕНЫ И ТАРИФЫ

Базовый

499 ₽

Для больших компаний с небольшим отделом продаж

- Создание сделок и контактов
- Интеграция с сайтом и Google Universal
- Поиск и объединение дубликатов
- Настройка этапов продаж и работа с воронкой

Расширенный

999 ₽

Для тех, кто хочет оптимизировать конверсию

- Бизнес процессы с автоматическим созданием задач
- Обязательность заполнения полей
- KPI и план продаж для менеджеров
- Возможность доработки рабочего стола

Профессиональный

1'499 ₽

Для тех, кто занимается обработкой большого количества лидов

- Скоринг лидов
- Периодический Backup данных с отправкой архива на почту

Пакет Микро-Бизнес

Для тех, кто только открыл свой бизнес и начинает привлекать своих первых клиентов

4'990 руб/год
за 2 пользователей

Пакет Старт-ап

Для молодого бизнеса, где все вокруг друзья и не нужен контроль сотрудников

14'990 руб/год
за 5 пользователей