

amoCRM.

ТУР ПО ПРОДУКТУ

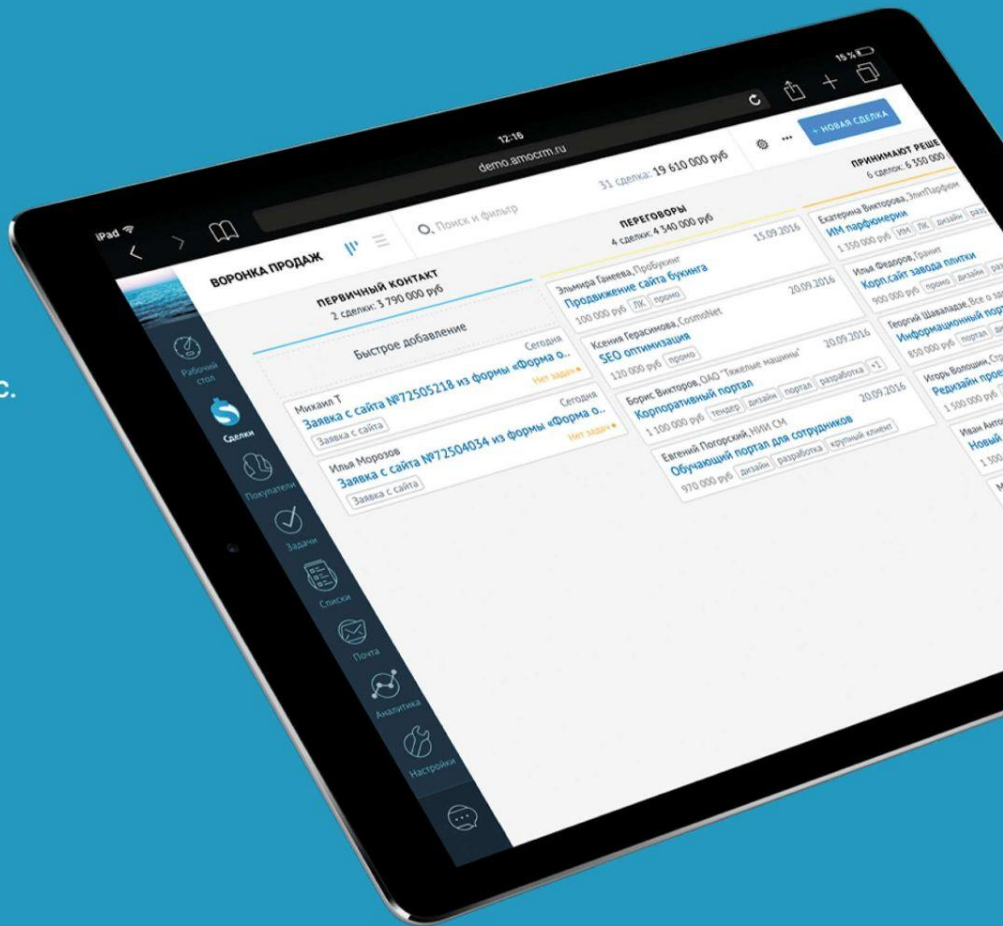
ЗАЧЕМ НУЖНА CRM?

Рост вашего бизнеса имеет две стороны одной медали. Это здорово иметь больше клиентов, но труднее управлять всеми процессами. Когда вы перегружены, вы начинаете терять клиентов, и довольно скоро вы начнете проигрывать.

Вот почему вам нужна система, которая не подведет вас.

atoCRM - это онлайн программа, которая помогает бизнесу увеличить продажи:

- ✓ Собрать всю информацию о клиенте и истории работы с ним в одном месте
- ✓ Фиксировать всех потенциальных клиентов и превращать их в покупателей
- ✓ Ставить и управлять задачами
- ✓ Быть на связи с коллегами
- ✓ Измерять эффективность продаж



10 ПРИЧИН ВЫБОРА АМОСРМ

1 Digital воронка

Уникальная автоворонка, которая сама подводит клиента к покупке, подписывает на рассылки, показывает специальную рекламу, отправляет email, ставит задачи менеджерам и многое другое.

2 Простой и понятный интерфейс

Минимум кнопок, лишних страниц или действий - минимум кликов и максимальная скорость работы.

3 Интеграции

Возможность подключения к amoCRM ваших любимых приложений, включая VK, Facebook и других.

4 Облачное решение

Доступ к вашим инструментам продаж с любого устройства, имеющего подключение к интернету.

5 История работы с клиентом

При работе с карточкой клиента вам будет доступна полная история всех предыдущих взаимодействий.

6 **Визуализация** - Контроль процесса продаж и принятие решений, основанных на данных аналитики в реальном времени.

7 **Совместная работа** - Командная работа и коммуникации с коллегами через встроенный чат amoCRM.

8 **Поддержка клиентов** - Индивидуальная поддержка. Нужна демонстрация возможностей или обновления? Просто спросите!

9 **Интеграция с почтой** - Независимо от того, какой почтовый клиент вы используете, все письма - входящие и исходящие - синхронизируются в amoCRM.

10 **Сбор лидов** - Автоматический сбор всех входящих заявок с внешних источников в amoCRM.

Настройки импорта

Разделитель:

Не импортировать первую строку (содержит имена полей)

Название сделки	Бюджет сделки	Ответственный за сделку	Дата создания (сделка)	Кем
Техническая поддержка	100000.00	Иван Иванов	05.02.2012 16:44	Иван
Информационный портал	3000000.00	Иван Иванов	31.01.2012 16:40	Иван

Создать тег:

Сохранить шаблон:

Импорт


Быстрая загрузка клиентских данных в систему.

Загружайте компании, контакты, сделки, покупателей, все привычные поля и даже заметки!


- ✓ Импорт форматов .xls, .xlsx, .ods и .csv
- ✓ Экономьте время, сохранив настройки импорта в виде шаблона
- ✓ Добавьте теги к импортируемым сделкам для быстрой сортировки

НЕРАЗОБРАННОЕ


Заявок: 3



от: Facebook Сегодня 18:48
Ирина Любимова
 Привет :) У меня есть вопрос.



от: VK Сегодня 18:01
Мария Иванова
 Добрый вечер. У вас есть бесплатный пер...



на: Виктор М. Вчера 15:36
Звонок от +79253661446
 02:50 [Скачать](#)

Автоматический сбор лидов

Захват лидов со всех внешних источников без усилий.

Все входящие заявки будут отправлены на первый этап воронки и ожидать распределения по менеджерам

- ✓ VK, Viber и Facebook Messenger
- ✓ Входящие письма и звонки
- ✓ Форма Facebook
- ✓ Форма обратной связи
- ✓ Google формы и Таблицы
- ✓ Intercom

НЕРАЗОБРАННОЕ

Заявок: 2

 от: Telegram
Maxim Сегодня 13:31
Привет, можно заказать визитку?

 от: Telegram
Marina Kamali Сегодня 13:29
Здравствуйте! Сколько стоит разработка ...

ПЕРВИЧНЫЙ КОНТАКТ

8 сделок: 10 084 445 руб

Быстрое добавление

Разработка логотипа 11.04.2018
• 132дн •

Геннадий Карасев, Магистр 02.10.2017
Создание новой версии сайта
700 000 руб 105дн •

Максим Чирицын, Жемчужина 20.09.2016
Разработка ИМ украшений
1 200 000 руб •

ПЕРЕГОВОРЫ

5 сделок: 3 167 000 руб

Ирина Дмитриевна, Fiesta 11.12.2017
Разработка моб.приложения для ИМ
567 000 руб •

Белла Скрипкина, Свет 13.10.2017
Тендер на брендинг компании
900 000 руб 105дн •

ПРИНИМАЮТ РЕШЕНИЕ

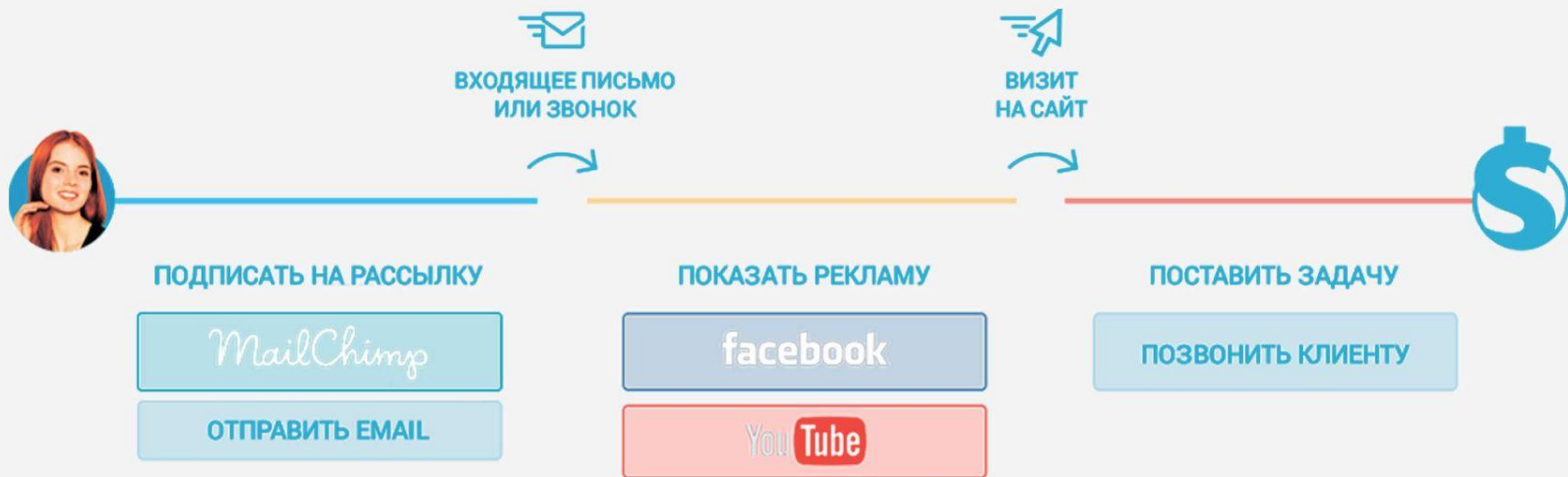
3 сделки: 3 350 000 руб

Александра Кочевая, Advantage 13.10.2017
Разработка мобильного приложения для м...
1 200 000 руб •

Воронка

Посмотрите все этапы процесса продаж и с легкостью следите за сделками. Перемещайте их на следующие этапы простым перетаскиванием, добавляйте примечания, задачи и многое другое.

- ✓ Визуализация процесса продаж
- ✓ Простое перемещение
- ✓ Добавление примечаний и задач



Digital Воронка

Создайте полностью автоматизированный процесс продаж
Триггеры автоматической смены этапа, связи с клиентом,
создание задач и многое другое.

- ✓ Настройка автодействий при обращении клиента
- ✓ Копируйте и перемещайте автодействия в любой этап
- ✓ Автоматически создавайте примечания и задачи



Иван тратил слишком много времени на отправку писем.
Но с помощью Digital Воронки от amoCRM он создал
автоматизацию, которая каждый месяц отправляет
информационные письма и приветственное письмо
новым клиентам.



Анна вручную переводила новые лиды вперед по этапам, когда
клиенты отвечали на приветственное письмо. Теперь с amoCRM
у Анны есть автоматизация, которая сама делает это!

Анатомия карточки сделки

У каждой сделки и контакта есть карточка со всей имеющейся у вас информацией. Вы можете видеть всю историю взаимодействий, использовать контакты для связи с клиентом и создавать задачи для ваших сотрудников.

Добавление тегов

Ссылки на карточки контактов и компаний

Звонки в одно нажатие

The screenshot displays a CRM interface with a deal card on the left and a chat history on the right. The deal card is titled "Запрос тарифов" and includes a sidebar with navigation icons (Рабочий стол, Сделки, Покупатели, Задачи, Списки, Почта, Аналитика, Настройки) and a main content area with tabs for "Первичный контакт" and "Основное". The main content area shows contact details for "Дмитрий Царик" and "ООО ТурбоПортал", including phone numbers, email addresses, and company information. The chat history on the right shows a series of messages, including an email, a text message, a missed call, and another text message, all dated "вчера".

История всех взаимодействий с клиентом

Добавление примечаний, отправка писем и сообщений в чат

Анатомия карточки покупателя

В карточке вы можете найти всю информацию о покупателе. Вы можете видеть всю историю взаимодействий, использовать контакты для связи с клиентом и создавать задачи для ваших сотрудников.

Добавление тегов

Ссылки на карточки контактов и компаний

Звонки в одно нажатие

The image shows a CRM interface with two main panels. The left panel is the 'Карточка постоянного клиента' (Permanent Customer Card) for a customer named Дмитрий. It includes a sidebar with navigation icons for 'Рабочий стол', 'Сделки', 'Покупатели', 'Задачи', 'Списки', 'Почта', and 'Аналитика'. The main content area shows the customer's name, a 'Следующая покупка: 16.09.2020' (Next purchase: 16.09.2020) status, and tabs for 'Основное', 'Покупки', 'Статистика', and 'Настроить'. Under the 'Основное' tab, there is a list of contacts for 'Дмитрий' with fields for 'Отв-ный' (Salta Алмакунова), 'Ожидаемая сумма' (25 000 руб), 'Другой' (phone: 8 999 878-99-98), and 'Email др.' (dimitrij1606@yandex.ru). There is also a 'Добавить контакт' (Add contact) button. Below this, there is a section for the company 'ООО "Фиалка"', showing its full name, city (Москва), and INN (7345232531).

The right panel shows a chat history for the customer. It contains several messages with timestamps and sender information. The messages include: 'Вчера 10:14 Входящее письмо от: Дмитрий Царик кому: amocrm.presentation@gmail.com Запрос тарифов Добрый день, Вышлите, пожалуйста, информацию о тарифах на ваши услуги...'; 'Вчера 12:06 Исходящее письмо от: amocrm.presentation@gmail.com кому: Дмитрий Царик Коммерческое предложение Здравствуйте, Дмитрий Царик...'; 'Вчера 12:18 От: Дмитрий Царик кому: всем Привет'; 'Вчера 12:19 От: аккаунт amCRM кому: Дмитрий Царик. Добрый день'; 'Вчера 12:25 Исходящий звонок от: аккаунт amCRM кому: 79663860541 Исходящий звонок 00:07'; 'Вчера 12:24 От: аккаунт amCRM кому: Анастасия Антонова посмотри'; 'Вчера 12:24 От: аккаунт amCRM кому: Дмитрий Царик. Чем могу быть полезна?'; 'Вчера 12:25 От: аккаунт amCRM кому: amocrm05@gmail.com дадим скидку?'; 'Вчера 12:26 От: amocrm05@gmail.com кому: аккаунт amCRM да'; 'Вчера 14:03 От: amocrm05@gmail.com кому: Анастасия Антонова'. At the bottom of the chat history, there is a 'Чат для amocrm05@gmail.com' input field with a 'Введите текст' (Enter text) placeholder.

История всех взаимодействий с клиентом

Добавление примечаний, отправка писем и сообщений в чат



Статистика и аналитика

Вы можете увидеть статистику о типах выполняемых задач и частоте их завершения, количестве закрытых сделок и полученной выручке. Вы можете использовать эти показатели для наблюдения за конкретными сотрудниками или командами.

- ✓ Мониторинг отдела продаж
- ✓ Повышение эффективности работы команды
- ✓ Максимальное удержание клиента
- ✓ Получение прогнозов продаж

18.08.2018 для Анастасия

Связаться с клиентом

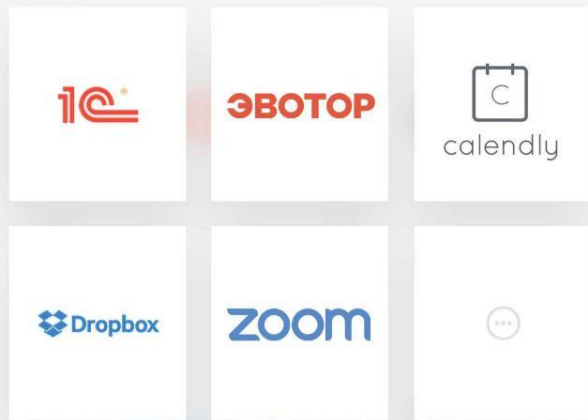
Занят, перезвонить завтра в 15:00 Выполнить

Связаться с клиентом завтра через неделю дата Удалить

Управление задачами

amoCRM помогает в управлении взаимоотношениями с клиентами легким, но в тоже время мощным инструментом по ведению задач. Вы можете создать любые задачи, делегировать их определенным людям и следить за их выполнением.

- ✓ Управление взаимоотношениями
- ✓ Автоматизация создания задачи



Интеграции

atoCRM предлагает множество интеграций для ваших потребностей. Интеграции, такие как с 1С, Zoom, Calendly, Эвотор, DropBox и др.

- ✓ Создание уникальной CRM именно под ваш бизнес
- ✓ Интеграция с любыми основными каналами общения
- ✓ Доступны интеграции с кассами

Подключите почтовый ящик

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



Письма, отправленные на указанный адрес, будут автоматически прикреплены к контактам. Вы сможете создать сделку прямо из списка писем.



ourcompany90@gmail.com

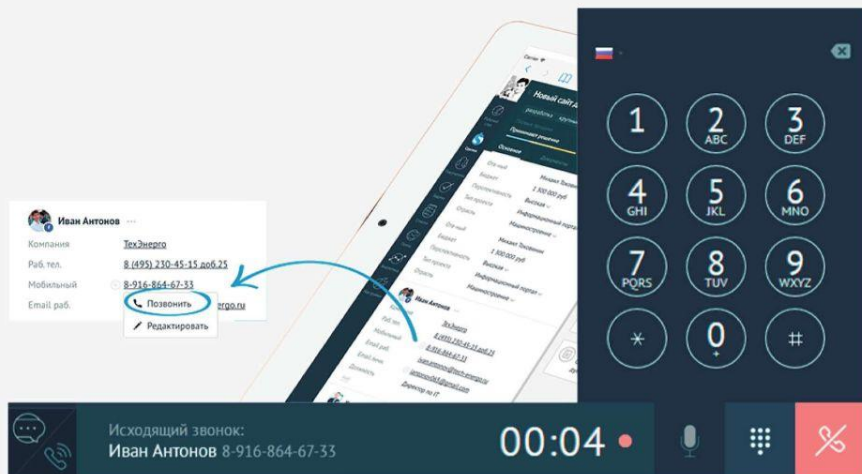
Входящие 4 · Исходящие 1 · Обновлено: Сегодня, 18:40



Интеграция с email

Вы можете легко подключить любой адрес электронной почты от любого провайдера и отправленные и полученные письма будут автоматически появляться в atoCRM.

- ✓ Подключение любого адреса электронной почты
- ✓ Прочтение и отправка писем в atoCRM
- ✓ Доступ к специальным письмам для всей команды



Звонки

atoCRM имеет множество интеграций с телефониями и предлагает вам возможность совершать звонки через atoCRM. Достаточно нажать на номер телефона клиента и начнется исходящий звонок.

- ✓ Легко совершить звонок в один клик
- ✓ Нет необходимости подключать платформы
- ✓ Все совершенные звонки хранятся в карточке сделки



Мобильное приложение

У atoCRM есть бесплатное приложение на iOS и Android, которое вы можете использовать для синхронизации с телефонной книжкой, мониторинга взаимоотношений с клиентами, контроля и выполнения задач и получения уведомлений.

- ✓ Работа "в поле"
- ✓ Управляйте своим бизнесом со своего телефона
- ✓ Незамедлительно получайте уведомления

ПОМОЩЬ И ПОДДЕРЖКА

Вы всегда можете связаться с нами для презентации amoCRM, а в случае самостоятельного изучения программы воспользуйтесь следующими полезными ссылками:



Youtube



Facebook



Twitter



vk



Тип



Блог

Базовый план

Расширенный

Профессиональный

499 / 999₽ / 1499



 8 (800) 555-7364

 support@amocrm.ru