
A photograph of a business meeting. In the foreground, a person's hands are holding a tablet displaying a blue bar chart and a line graph. The background shows other people in business attire, some looking at documents. The overall scene is dimly lit, with a blueish tint.


# Как зарабатывать, а не тратить

в процессе лидогенерации


# Что может произойти за 60 секунд?


 400 часов видео загрузятся на YouTube

 65 000 фотографий разместят в социальной сети

 2 000 000 звонков сделают в Скайпе

 29 000 000 сообщений отправят в Telegram, WhatsApp, Viber

 156 000 писем отправят по электронной почте

 3 800 000 запросов сделают в поисковиках

Если вы игнорируете эти каналы, вы **упускаете** внушительное число потенциальных покупателей

Клиенты  
присутствуют  
**во всех** каналах  
коммуникации

И ждут того же от компаний



Звонки



Соцсети

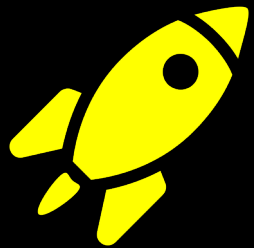


Мессенджеры

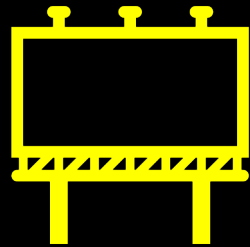


Почта

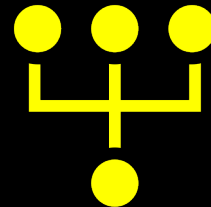
# Цифровые каналы диктуют новые правила коммуникации



Оперативная реакция  
на обращение



Узнаваемость  
во всех каналах



Множество способов  
связаться с компанией




Качество  
клиентского сервиса



# Клиента нужно знать в лицо

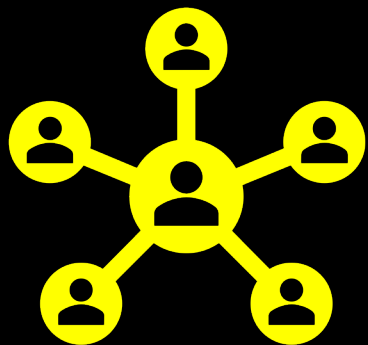
Сегодня клиенты  
ожидают

 персонального отношения

 индивидуальных  
предложений и скидок

 что компании знают  
предпочтения своих клиентов

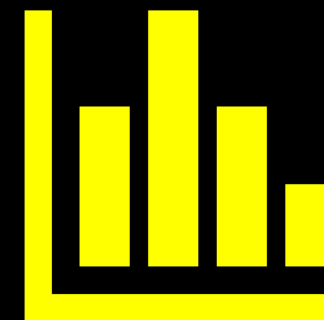
# Всё это - новая головная боль компаний



Каналов поступающих сообщений становится всё больше  
сотрудники не успевают обрабатывать все

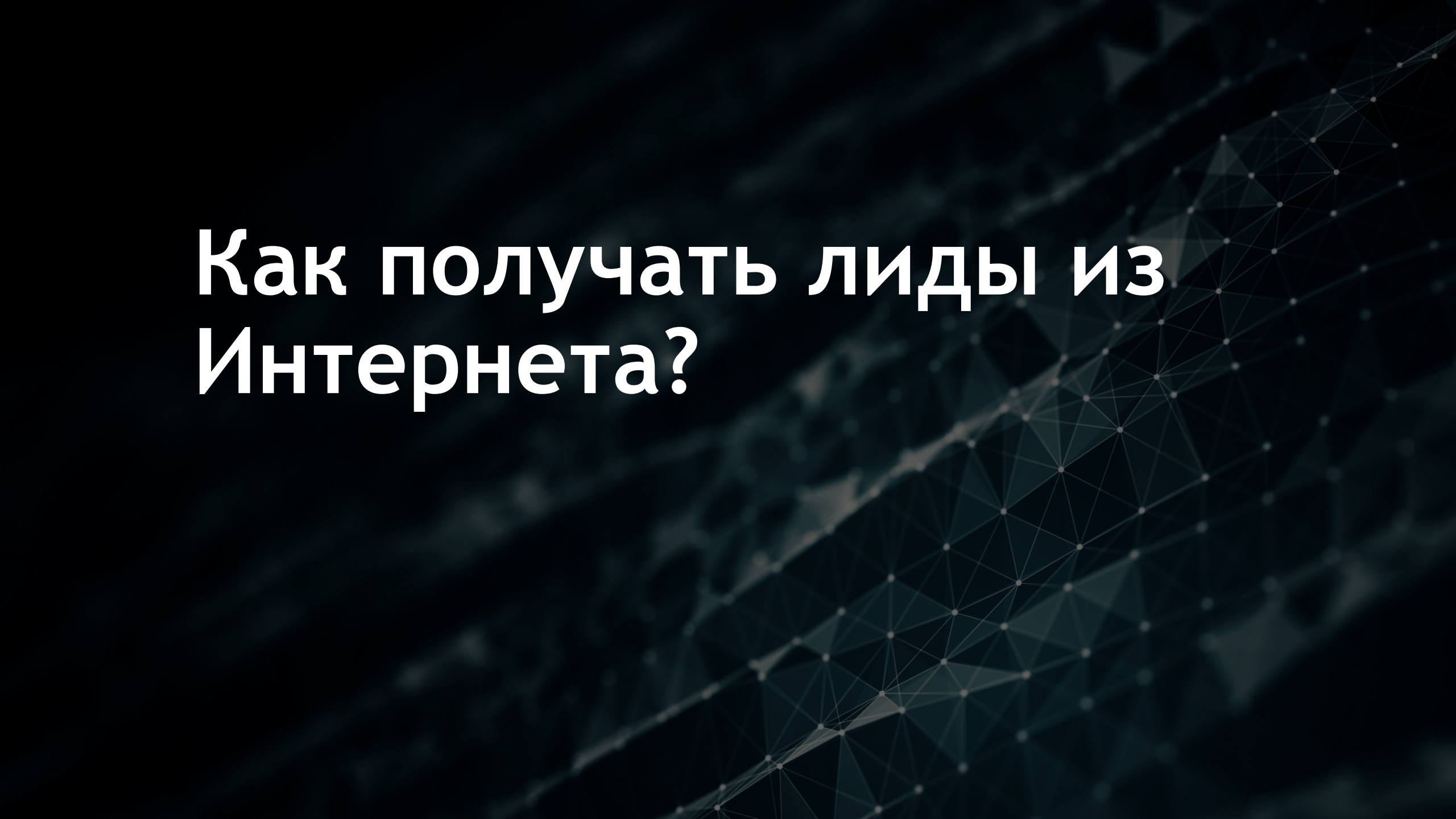


Приходится нанимать больше сотрудников для их отработки  
но настоящая кроссканальность не достигается



Нагрузка распределяется неравномерно  
каким-то менеджерам достаётся больше сообщений, другие сидят без дела

# Как получать лиды из Интернета?



**Как получать лиды из  
Интернета?**

**Подключите  
Контакт-центр!**





# Контакт-Центр

Все звонки и чаты сохраняются в CRM

Телефония

Почта

Формы

Чат на сайт

Колтрекинг

Мессенджеры



# Как работает Контакт-центр?



Клиент обращается в компанию по телефону, email, через SMS, чат на сайте, мессенджер, сообщение в соцсетях, форму обратной связи на сайте



Обращение попадает к менеджеру все сообщения автоматически попадают в CRM и распределяются между менеджерами



Клиент получает ответ от менеджера менеджер пишет в Битрикс24, клиент получает сообщение в том же канале, из которого обратился



Клиент обратился повторно из другого канала? CRM узнает его и привяжет новую переписку с ним к ранним сообщениям

Сайты beta

Компания

Поиск

Неотвеченные

Ср, 17 Января

Бурый гость №31 - Открытая линия...  
Наталья Грихина начала работу с диа...

Ср, 24 Января

Лазурный гость №4 - Открытая ли...  
Наталья Грихина начала работу с диа...

Отвеченные

Сегодня

Лазурный гость №5 - Открытая ли...  
☞ день добрый! да, конечно, можем ...

Положение на странице: снизу справа

Настройки отображения: на всех страницах

Закрыть

Лазурный гость №5 - Открытая линия Лучшие туры везде

Наталья Грихина

Гость

ПАРИЖ, ФРАНЦИЯ

Туристические услуги

Поиск туров, бронирование, акции, скидки и еще много полезной информации вы  
b24-3la4vm.bitrix24.site

18:39

Обращение направлено на всех участников очереди 18:39

Гость

день добрый! 18:39

у вас есть туры по всей Франции, не только в Париж? 18:39

Наталья Грихина

начала работу с диалогом 18:40

Наталья

день добрый! да, конечно, можем подобрать города, которые вы сами захотите посетить 😊 18:40

Сообщение просмотрено: Гость

Установите приложение: Google Play App Store

Фон: Прозрачный


# Битрикс24. Телефония


The screenshot displays the Bitrix24 Telephony dashboard. At the top, it shows the account balance and current number. Below this, there are sections for 'Телефония' (Telephony) and 'Настройка телефонии' (Telephony Settings). The 'Телефония' section includes options for number rental, SIP packages, and cloud SIP services. The 'Настройка телефонии' section includes document upload, number settings, and device connection. At the bottom, there are partner offers from MANGO OFFICE and a link to view all solutions.

- Подключаем всех операторов связи
- Управление группами номеров
- Покупка пакетов номеров
- Распознавание речи **Новое**  
Преобразование записи звонка в текст

С помощью:

 Yandex  
SpeechKit  
0,5 ₽ / минута

 Тинькофф  
VoiceKit  
0,6 ₽ / минута

 Google  
Cloud Speech  
3,8 ₽ / минута



# Битрикс24. Коллтрекинг

The screenshot displays the 'CallTracking' interface in Bitrix24. The main heading is 'Распределение телефонных номеров' (Distribution of phone numbers), with a sub-heading 'Распределите телефонные номера по настроенным рекламным каналам' (Distribute phone numbers by configured advertising channels). Below this, there is a section for 'Телефонные номера:' (Phone numbers) containing a grid of 10 input fields with pre-filled numbers: +7 929 166 74 51, +7 929 166 74 52, +7 929 166 74 53, +7 929 166 74 54, +7 929 166 74 55, +7 929 166 74 56, +7 929 166 74 57, +7 929 166 74 58, +7 929 166 74 59, and +7 929 166 74 60. A 'РАСПРЕДЕЛИТЬ АВТОМАТИЧЕСКИ' button and a '+ добавить номер' link are present. The interface is divided into sections for different advertising channels: Google Ads, Facebook, Вконтакте, Яндекс Директ, Органический трафик, and Реклама на радио. Each channel has its own set of input fields for phone numbers. At the bottom, there are 'СОХРАНИТЬ' (Save) and 'ОТМЕНИТЬ' (Cancel) buttons. The left sidebar shows the Bitrix24 navigation menu with options like CRM, CRM-аналитика, CRM-маркетинг, and Контакт-центр.



Работает без настроек и интеграции



Простое подключение

- занести телефонные номера
- настроить источники рекламы
- использовать Битрикс24.Сайты или поставить код на сайт



Множественность телефонов

Новое

На один канал продвижения можно назначить несколько номеров



Подключаются номера любого оператора, интегрированного с Битрикс24



Zadarma



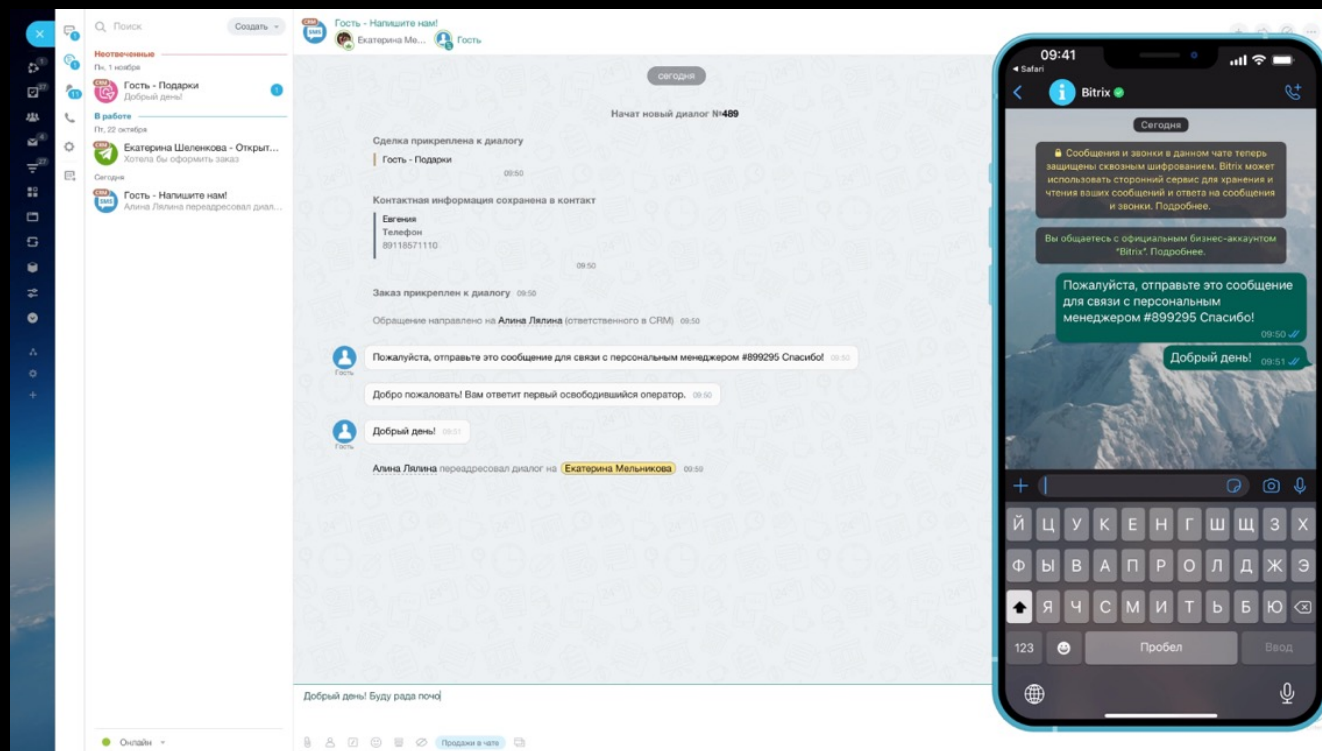
MANGO OFFICE

CoMagic

# Битрикс24 Виртуальный WhatsApp

Бесплатно для коммерческих клиентов

- ✓ Автоматическое подключение
- ✓ Готов к работе
- ✓ Неограниченное число диалогов
- ✓ Всё сохраняется в CRM
- ✓ 24 часа на разговор с клиентом  
ограничение WhatsApp



# Интеграция с Viber

Через Приложения 24

The image shows a Viber chat interface with a customer and a business operator. The chat is displayed on a smartphone screen in the foreground and a desktop view in the background.

**Customer (Natalia Grikhina):**

- 11:56: День добрый! Мне нужен торт на день рождения 🍰

**Operator (Елена Волошина):**

- 11:56: Создан новый контакт | Natalia Grikhina
- 11:56: Создана новая сделка | Написали в ОЛ tortik.live
- 11:56: Обращение направлено на **Лидия**
- 11:56: Добро пожаловать в Кондитерскую Сладкая Жизнь - вкусно это к нам! Вам ответит первый освободившийся оператор!
- 11:56: Продолжая общение в этом чате, вы даете согласие на обработку персональных данных.: [https://tortik39.bitrix24.ru/pub/imol.php?id=4&sec=wfnjs6&user\\_lang=ru](https://tortik39.bitrix24.ru/pub/imol.php?id=4&sec=wfnjs6&user_lang=ru)
- 11:57: Если клиент не дал согласие на обработку своих персональных данных, вам необходимо удалить его данные из CRM.
- 11:57: **Елена Волошина** начала работу с диалогом

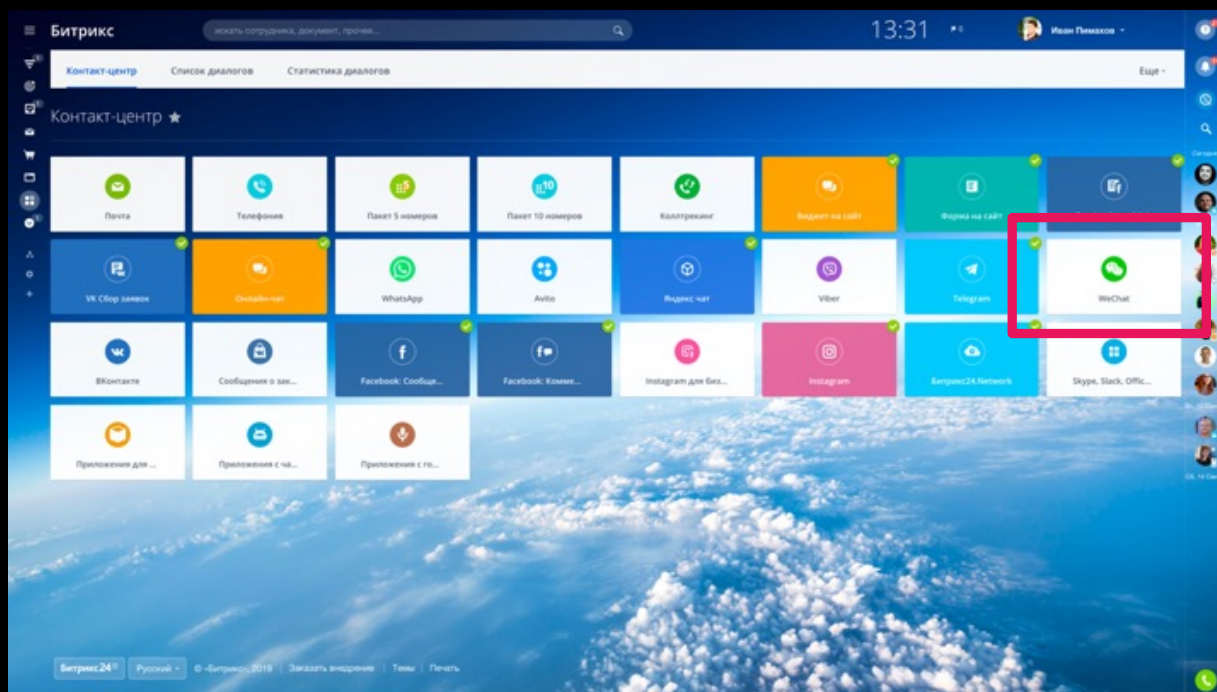
**Customer (Natalia Grikhina):**

- 11:57: Добрый день Наталья
- 11:57: Чем можем вам помочь

**Operator (Елена Волошина):**

- 11:57: Чем можем вам помочь

# WeChat в Битрикс24

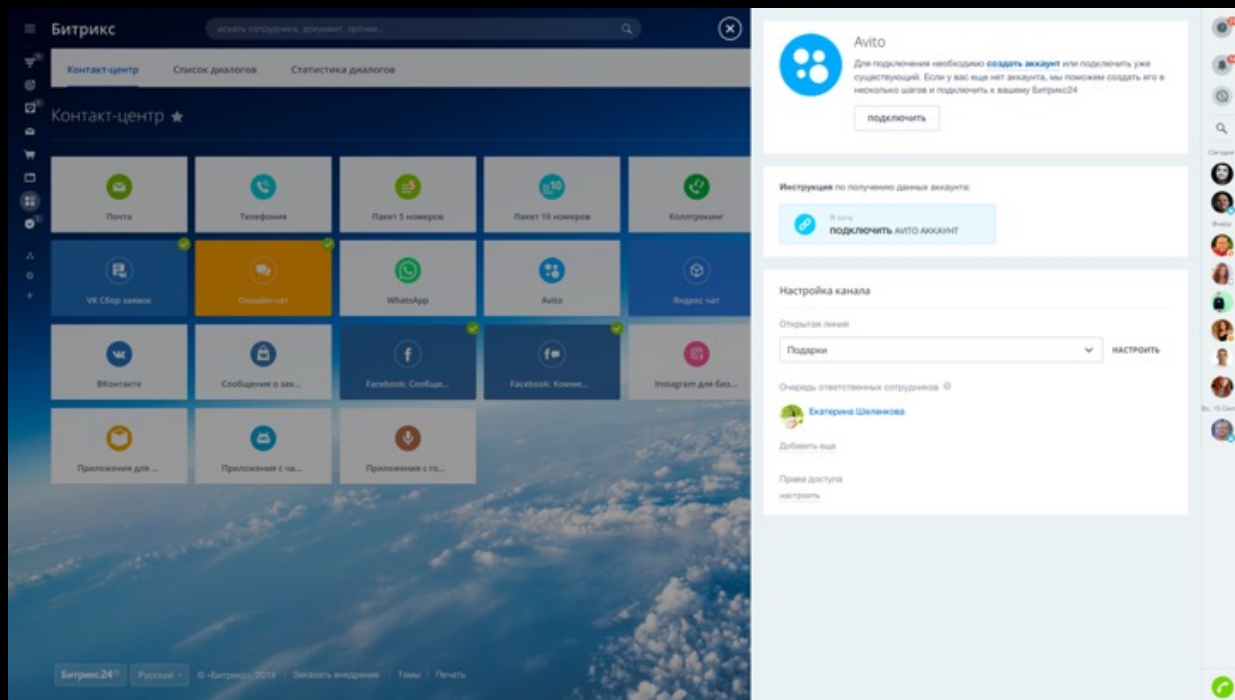


- Простое подключение
- Чаты из WeChat приходят в Битрикс24
- Всё сохраняется в CRM



# Avito в Битрикс24

Теперь для всех клиентов Avito



Новая интеграция: простая и быстрая

Чаты из Avito приходят в Битрикс24

Распределение чатов между операторами

Автоматическое создание сделок из диалога

Добавлена OAuth авторизация

Продавайте больше на Avito!

# Онлайн-чат

Бесплатно

Готовый виджет:

Онлайн-чат + Обратный звонок + CRM-форма

Все контакты сохраняются в CRM

Показ виджета по расписанию

Автоответы

Соответствие ФЗ-152

Идеально работает на мобильных устройствах



# Интеграция с Apple Business Chat

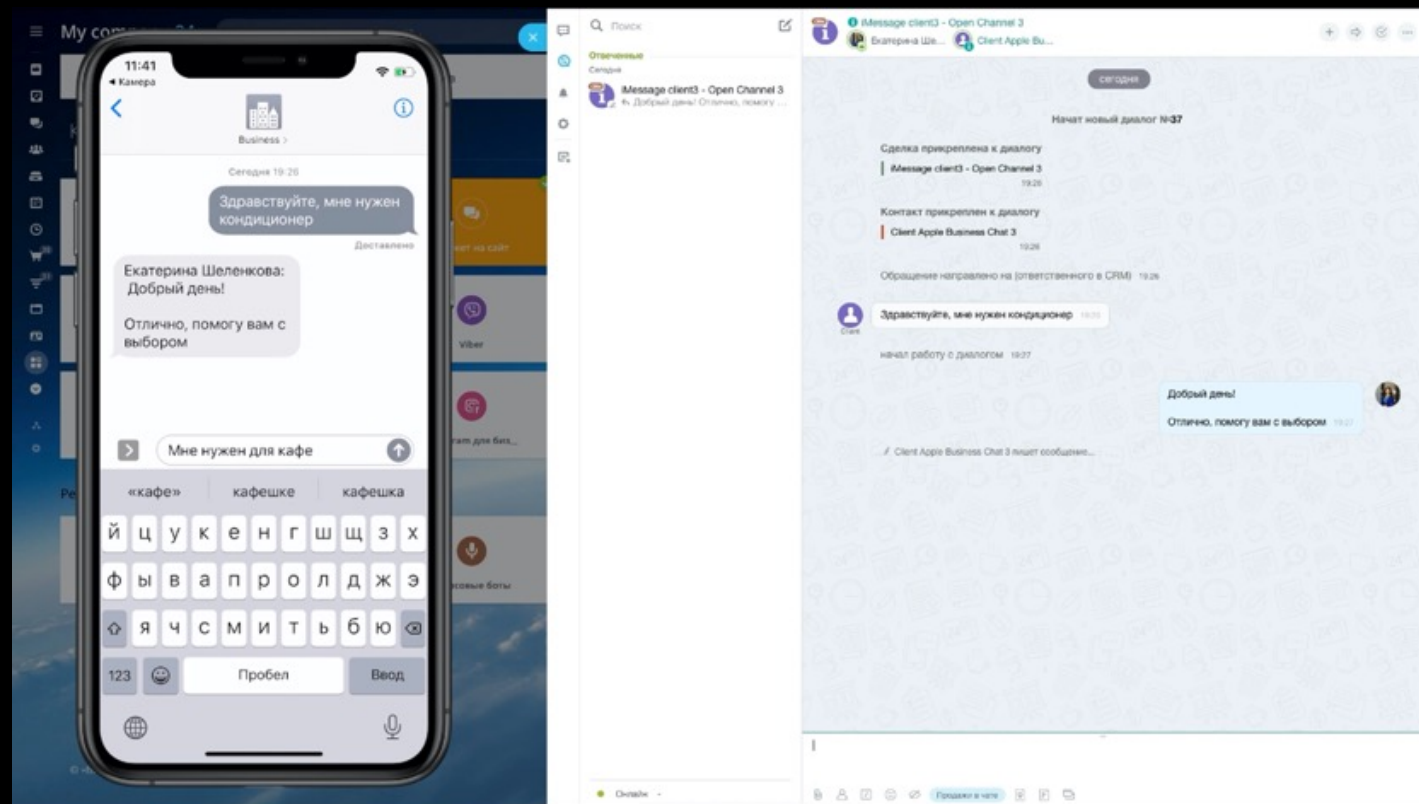
Быстрое подключение

Чаты приходят в Битрикс24

Распределение чатов между операторами

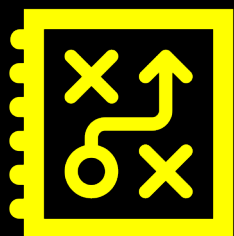
Автоматическое создание сделок из диалога

История общения сохраняется в CRM

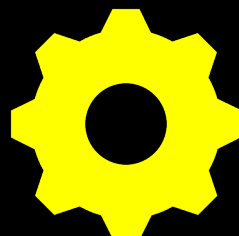




# Просто научите CRM обрабатывать лиды!



Выстройте свой  
сценарий работы  
с лидами

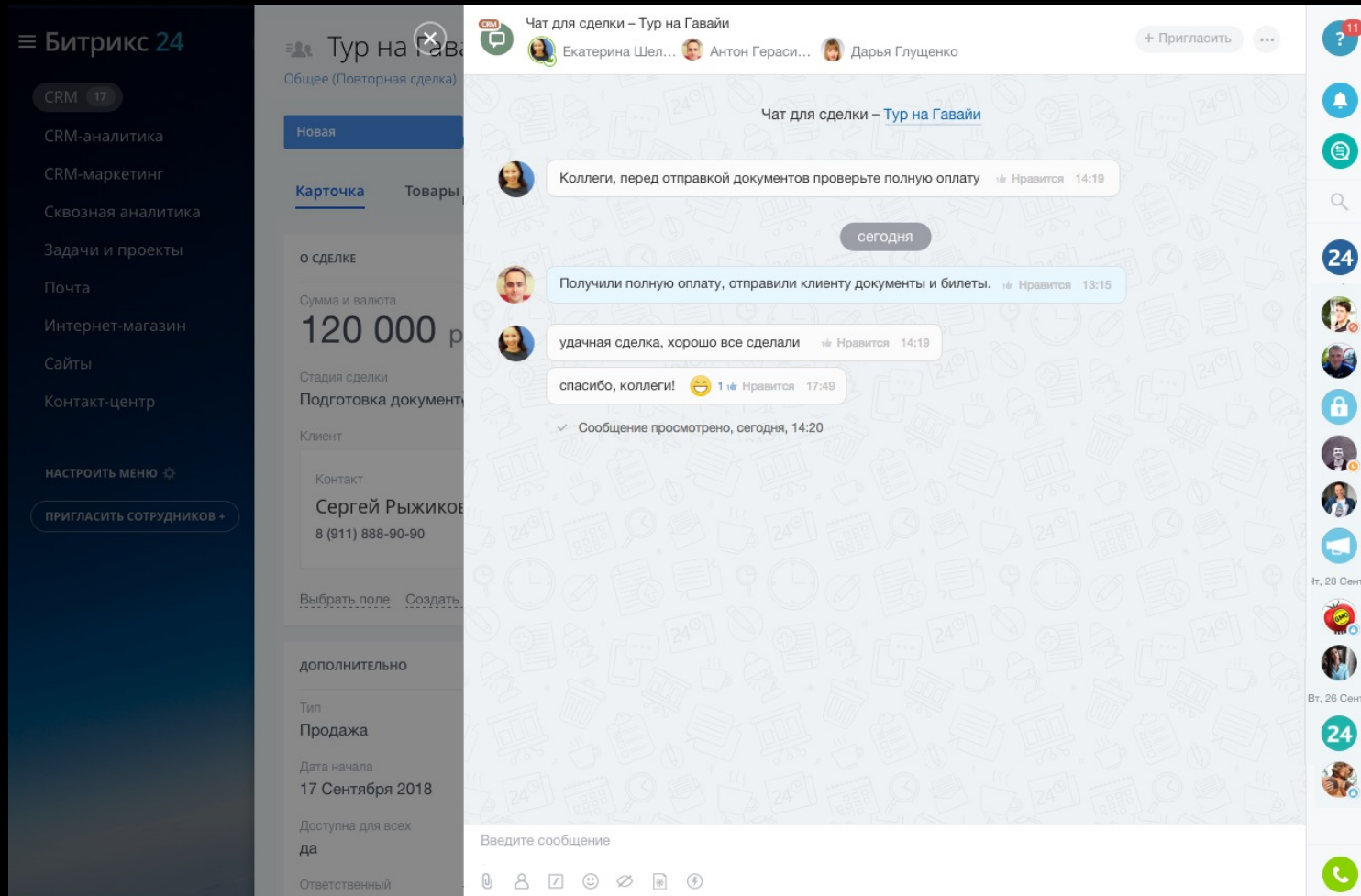


CRM сама будет вести  
ваших менеджеров и  
клиентов



CRM сама будет  
подсказывать что  
делать и напоминать

# Обрабатывайте лиды прямо в CRM



1

Менеджер отдыхает - CRM работает

CRM круглосуточно следит за всеми каналами коммуникации

2

Ни один клиент не пропадёт

CRM автоматически фиксирует все обращения и контакты клиентов

3

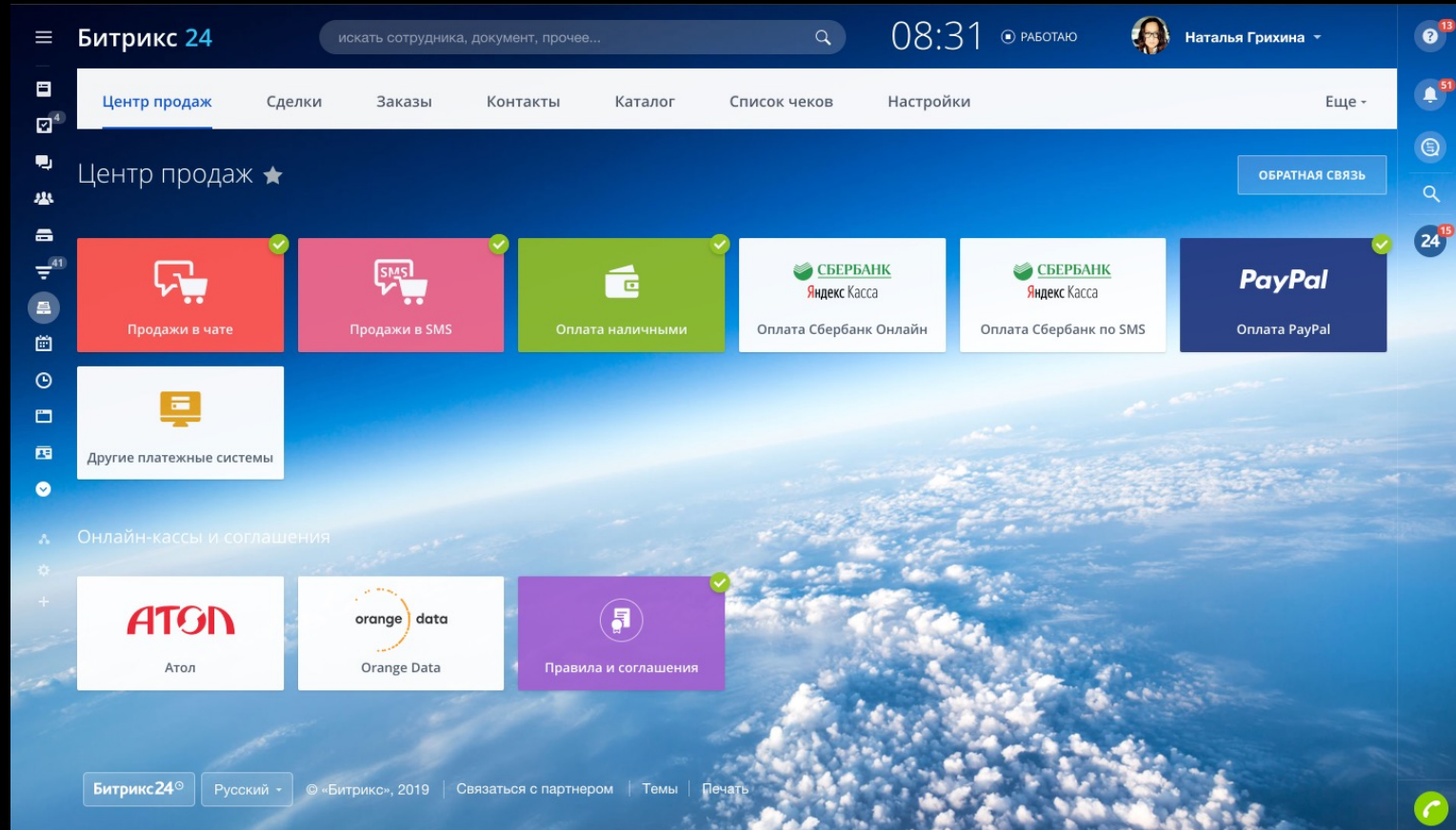
Ни одно сообщение не останется без ответа

Если менеджер не отвечает, CRM запросит контакты и поставит задачу связаться позже

# Центр продаж

Не отпускайте клиента.  
Продавайте **прямо в чате!**

- Легко подключить
- Работает в любом чате
- Идеален для мобильных устройств
- 3 сценария:
  - заявка
  - товар
  - каталог



# Продажи в чате

The image displays a CRM system interface for 'Сладкая Жизнь' (Sweet Life) with a mobile app preview overlaid on the left. The CRM interface features a top navigation bar with a search bar, user profile (Елена Волошина), and time (13:49). Below this is a secondary navigation bar with tabs: Сделки (11), Контакты, Компании, Старт, Корзина, and Настройки. The main area shows a sales pipeline with four stages: 'Работанные (14)', 'В производстве (4)', 'Произведено (2)', and 'К упаковке/отгрузке (0)'. Each stage has a total value and a list of deals with details like amount, customer name, and date.

Статус	Сумма
Работанные (14)	90 100 руб.
В производстве (4)	7 820 руб.
Произведено (2)	2 300 руб.
К упаковке/отгрузке (0)	0 руб.

**Mobile App Preview (tortik39.ru):**

- Header: TORTIK39 ВКУСНО ЭТО К НАМ
- Image: A slice of cake on a pink plate.
- Text: Вкусняшки для вас. Каталог вкусняшек с доставкой.
- Buttons: шоколадный велюр без мастики, классический рецепт без мастики.

**CRM Deal Details:**

- В производстве (4):**
  - Входящий Звонок: 4 800 руб. ООО Энергия, сегодня, 11:28. Дела + Запланировать
  - Входящий Звонок: 1 500 руб. Елена, 23 Сентября, 18:00. Дела + Запланировать
  - Входящий Звонок: 1 000 руб. Елена, 23.09.2019 16:37, 14:00-15:00. Дела + Запланировать
  - Написали в ОЛ tortik.live: 520 руб. Ольга Голобородько.
- Произведено (2):**
  - Входящий Звонок: 1 500 руб. Раис, сегодня, 10:50. Дела + Запланировать
  - Входящий Звонок: 800 руб. Наталья, вчера, 11:41, 18:30-19:00. Дела + Запланировать



# Продажи в SMS

The screenshot displays a CRM interface for 'Сладкая Жизнь' (Sweet Life) with a Kanban board for sales deals. The board is organized into five columns representing different stages of the sales process, each with a total value and a count of deals.

Статус	Сумма	Количество
Нужно обработать	6 500 руб.	15
Обработанные	90 100 руб.	14
В производство	7 820 руб.	4
Произведено	2 300 руб.	2
К упаковке/отгрузке	0 руб.	0

The deals are categorized by type and value:

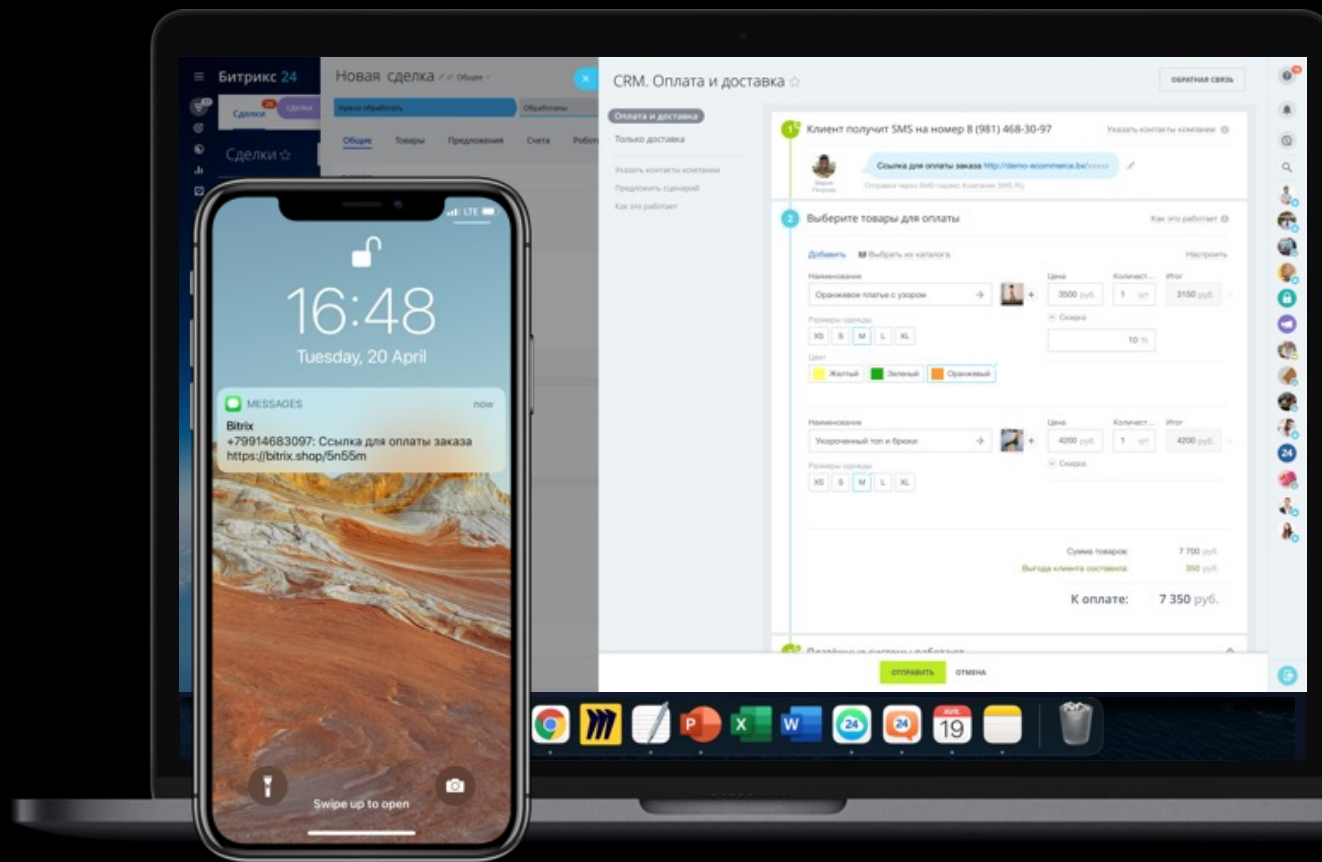
- Нужно обработать (15):** 4 deals shown, including 'Входящий Звонок' (0 руб.), 'Входящий Звонок' (0 руб.), 'Входящий Звонок' (0 руб.), and 'Входящий Звонок' (6 500 руб.).
- Обработанные (14):** 4 deals shown, including 'Входящий Звонок' (4 500 руб.), 'Входящий Звонок' (1 500 руб.), 'Входящий Звонок' (4 000 руб.), and 'Входящий Звонок' (0 руб.).
- В производство (4):** 2 deals shown, including 'Входящее Письмо' (4 800 руб.) and 'Входящий Звонок' (1 000 руб.).
- Произведено (2):** 2 deals shown, including 'Входящий Звонок' (1 500 руб.) and 'Входящий Звонок' (800 руб.).

The interface includes a search bar, navigation tabs (Сделки, Контакты, Компании, Старт, Корзина, Настройки), and a sidebar with various CRM tools. The background features a winter landscape with snow-covered buildings.

# CRM. Оплата

Подключение за 1 день

- SMS от Битрикс24 уже подключено
- Быстрое подключение Робокассы сразу с чеками (робочеки)
- Сбербанк онлайн, ЮKassa
- Новые кассы:  
Штрих-М, Эвотор,  
Бизнес.Ру Онлайн-Чеки, Атол





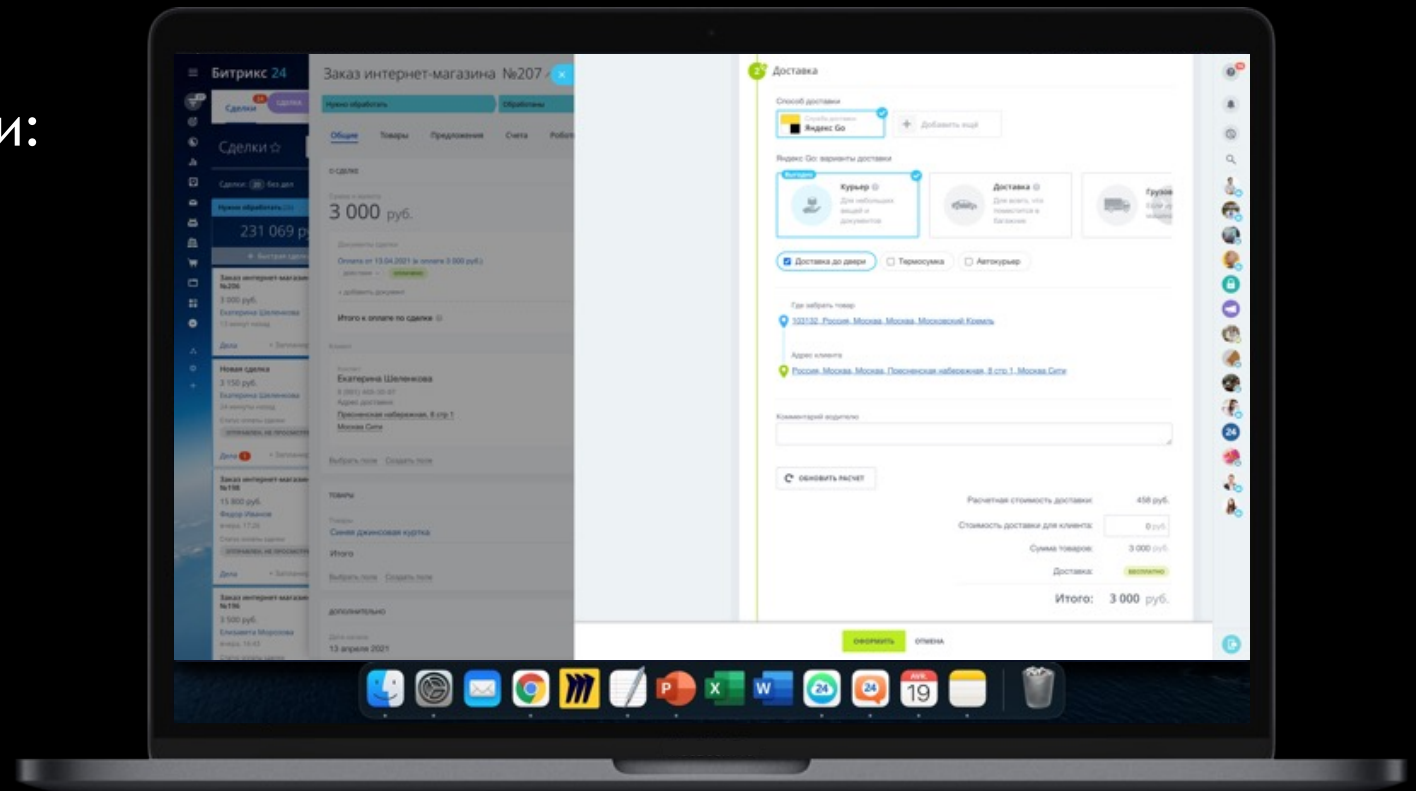
# CRM. Оплата через WhatsApp

- Официальное подключение
- Если у клиента есть WhatsApp, Битрикс24 автоматически отправит ссылку на оплату через WhatsApp
- Если WhatsApp нет, отправит SMS



# CRM. Доставка

- Интеграция со службами доставки: Яндекс.Go и другие
- Быстрое подключение за 1 рабочий день
- Заказ курьера прямо из сделки
- Полная информация о текущем статусе доставки в таймлайне



**Как создать сайт с  
высокой конверсией?**









Как создать сайт с  
высокой конверсией?

Создайте сайт  
сразу в CRM!

и он будет продавать

Сегодня сайт должен  
выполнять главную задачу  
– **приводить клиентов**

Сайты создаются в  
Битрикс24,  
**чтобы продавать**

-  Простой конструктор
-  Готовые шаблоны
-  Готовые блоки
-  Адаптация для мобильных устройств
-  SEO
-  Бесплатный хостинг
-  Бесплатный чат на сайте
-  Сайты создаются внутри CRM

# Простой конструктор



Выбирайте нужные вам блоки и цветовые схемы



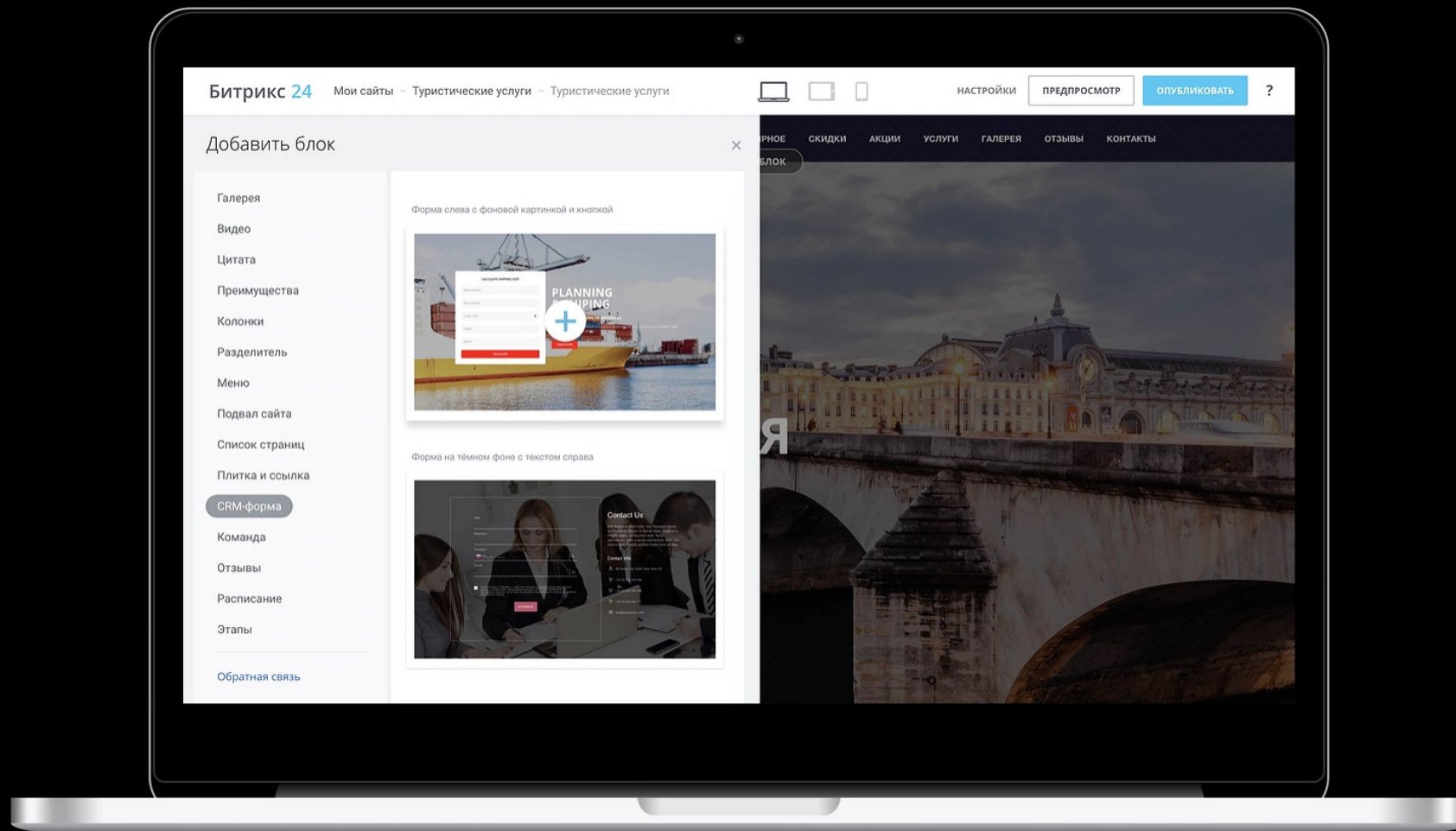
Удобный визуальный редактор контента



Блоки адаптируются под мобильные устройства



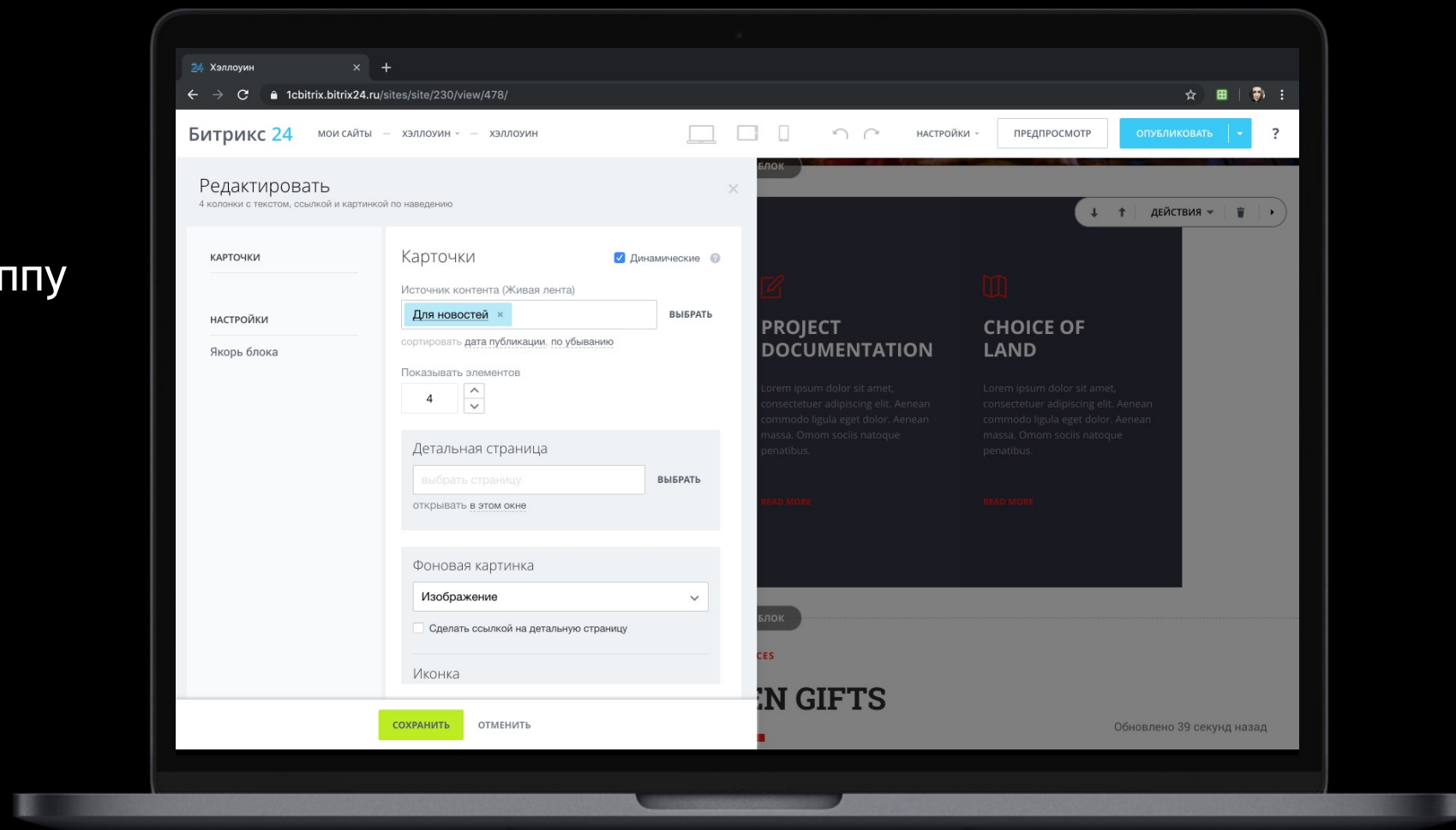
Готовые шаблоны - создайте сайт в один клик!



# Динамические блоки

Новое в Битрикс24

Сообщения в специальную группу в Битрикс24 публикуются сразу на ваш сайт



# Супер Блок

Для профессиональных сайтов

Изменить расположение элементов

Удалить элемент из блока

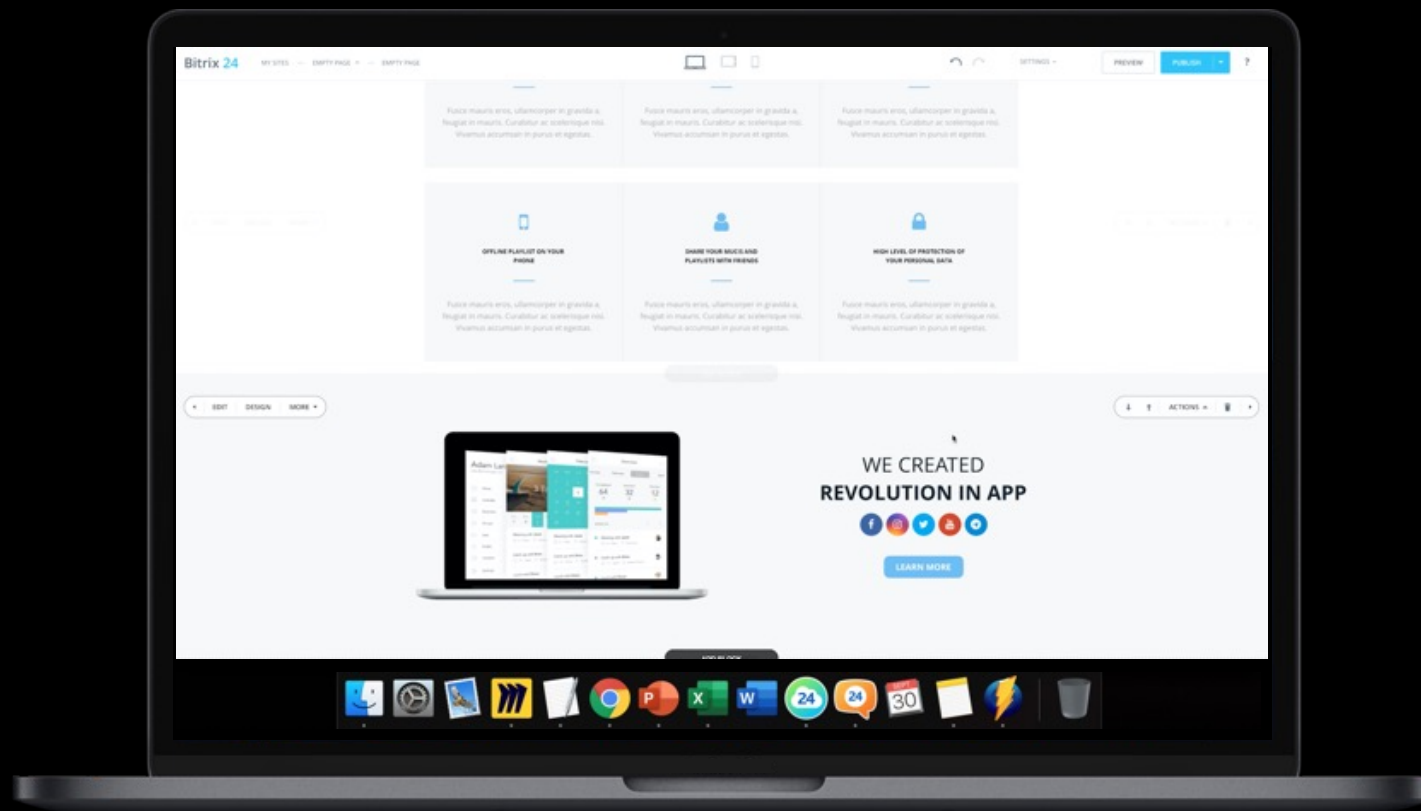
Добавить новые элементы

Сохраняет адаптивную верстку

Правильно выглядит на мобильном,  
десктопе, планшете

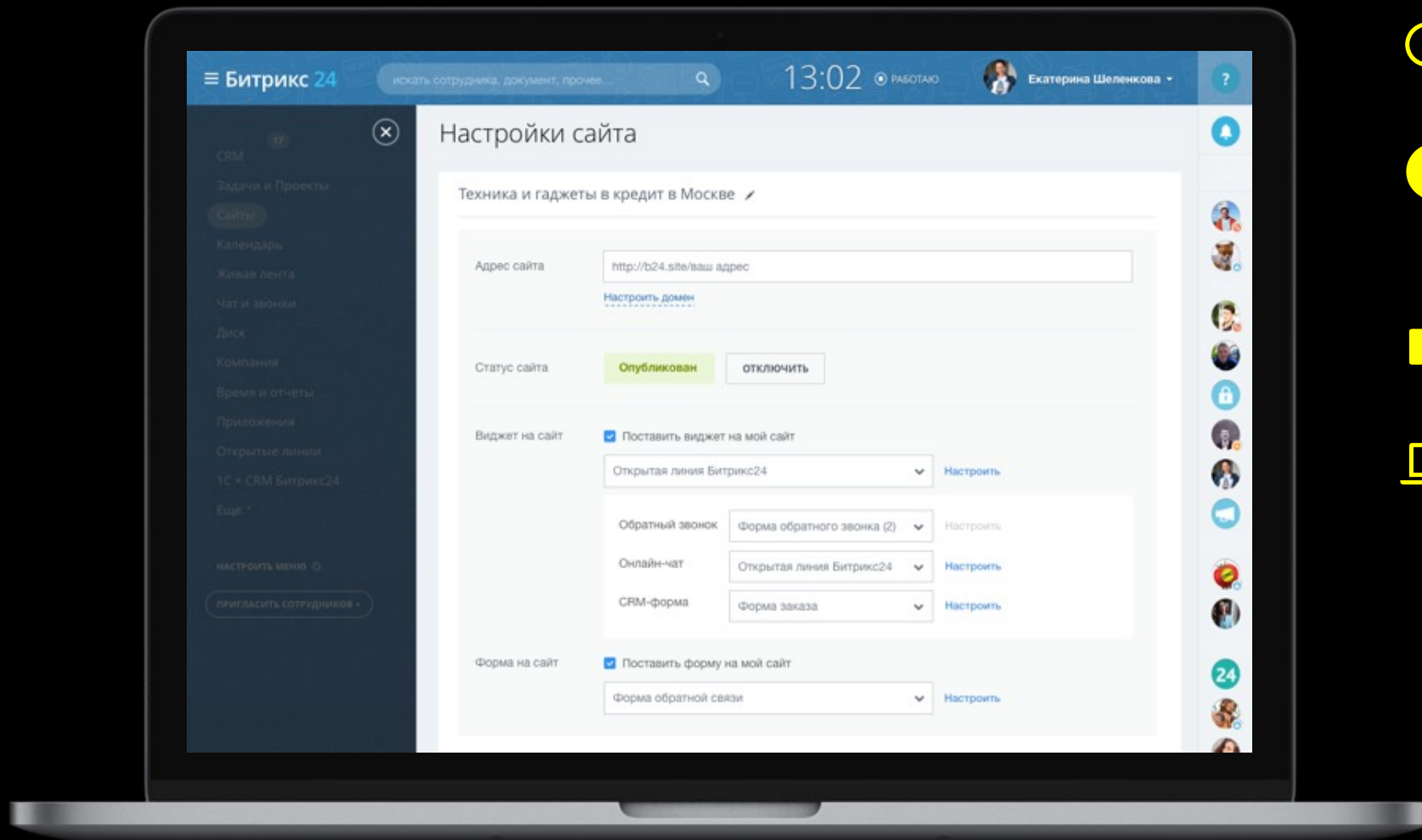
Не требует специальных знаний

Любой блок можно легко  
отредактировать как супер-блок





# Лёгкая настройка



SEO



Инструменты аналитики:  
Яндекс.Метрика, Google Analytics,  
Google Tag Manager



Виджет на сайт



Индексация поисковыми  
системами

# Все инструменты привлечения клиентов

уже на сайте!



Бесплатные CRM-формы



Бесплатный чат на сайт



Обратный звонок

Все обращения автоматически заносятся в CRM и попадают в работу к менеджерам

**Как заработать на  
накопленной базе  
клиентов?**

Как заработать на  
накопленной базе  
клиентов?

Используйте  
CRM-маркетинг!

уже в каждом Битрикс24

# Сегментируйте аудиторию внутри CRM



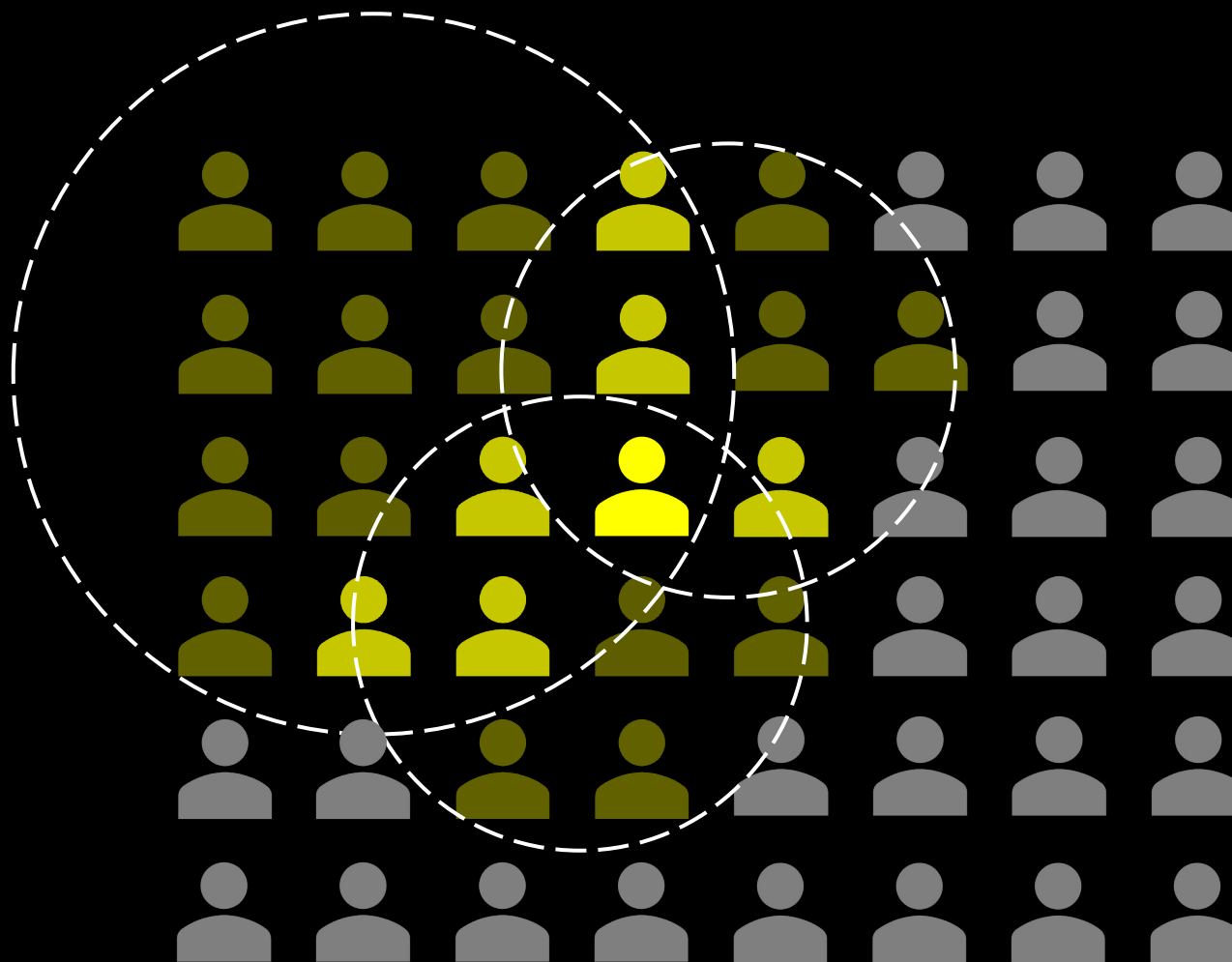
Динамические сегменты  
пополняются автоматически



Статические сегменты не  
меняются



Готовые сегменты  
преднастроены в фильтре



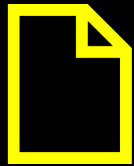


# Новые сегменты

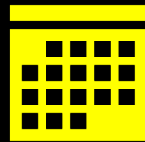
новинка Битрикс24.Бостон



Аудитория по  
товарным  
позициям



Клиенты без  
активных сделок



Не покупали за  
последний  
период



Должность



Обращение

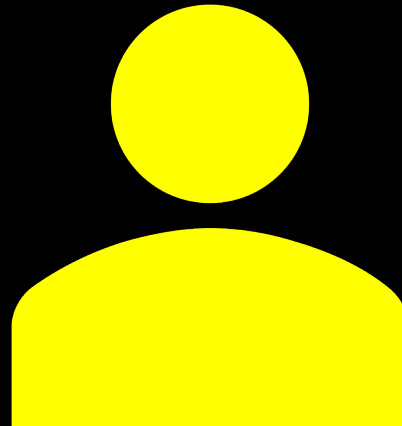
# Напоминайте клиентам о себе

 SMS-рассылки

 E-mail рассылки

 Голосовой обзвон

 Мессенджеры



 Реклама в Яндекс

 Реклама Вконтакте

# E-mail рассылка

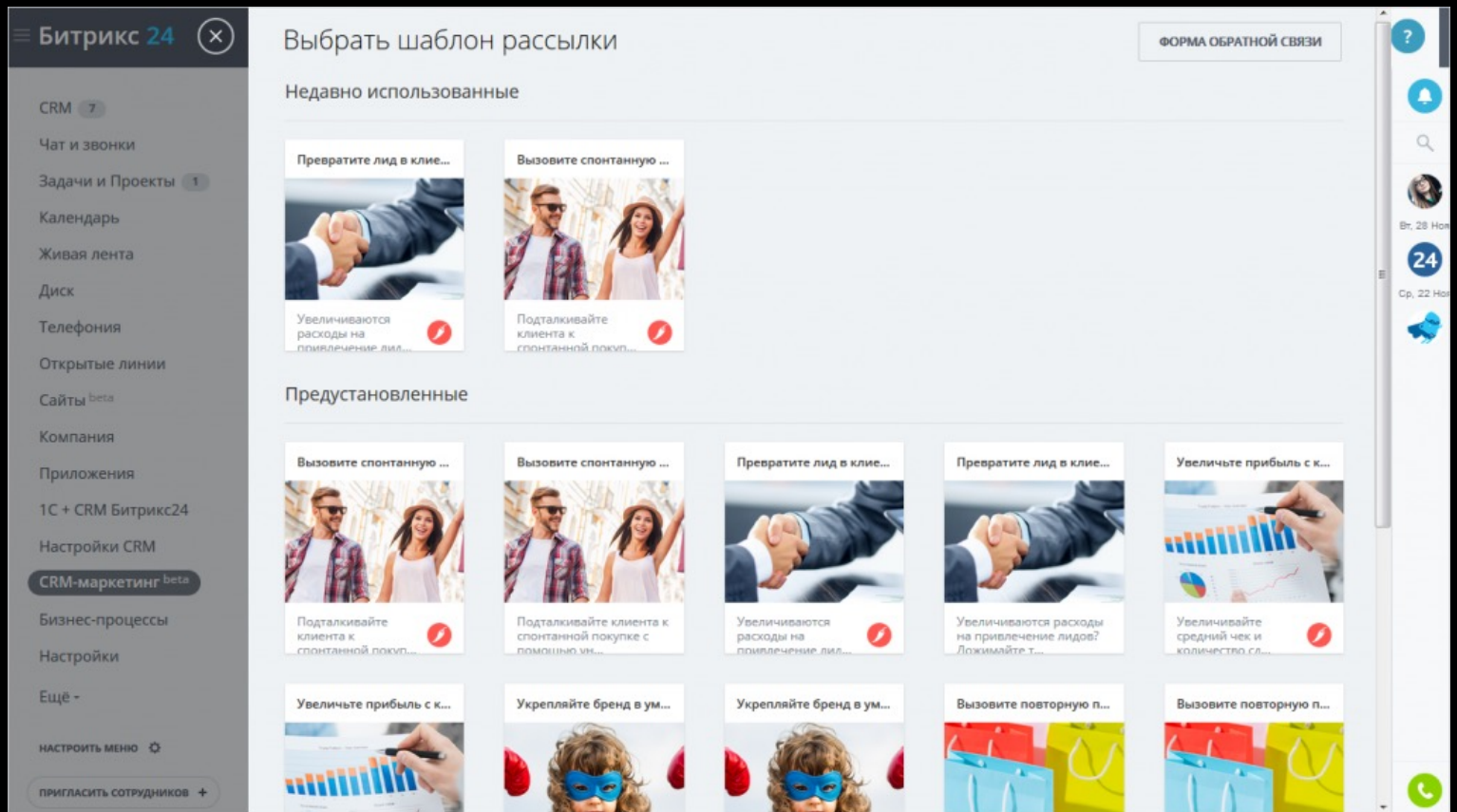
Выбор сегмента

Шаблоны рассылок

Расписание отправки

Автоматическая  
рассылка

Адаптация под  
мобильные устройства



The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface for selecting email campaign templates. The left sidebar contains navigation options: CRM (7), Чат и звонки, Задачи и Проекты (1), Календарь, Живая лента, Диск, Телефония, Открытые линии, Сайты (beta), Компания, Приложения, 1С + CRM Битрикс24, Настройки CRM, CRM-маркетинг (beta), Бизнес-процессы, Настройки, and Ещё -.

The main content area is titled "Выбор шаблона рассылки" and includes a "ФОРМА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ" button. It is divided into two sections: "Недавно использованные" (Recently used) and "Предустановленные" (Pre-installed).

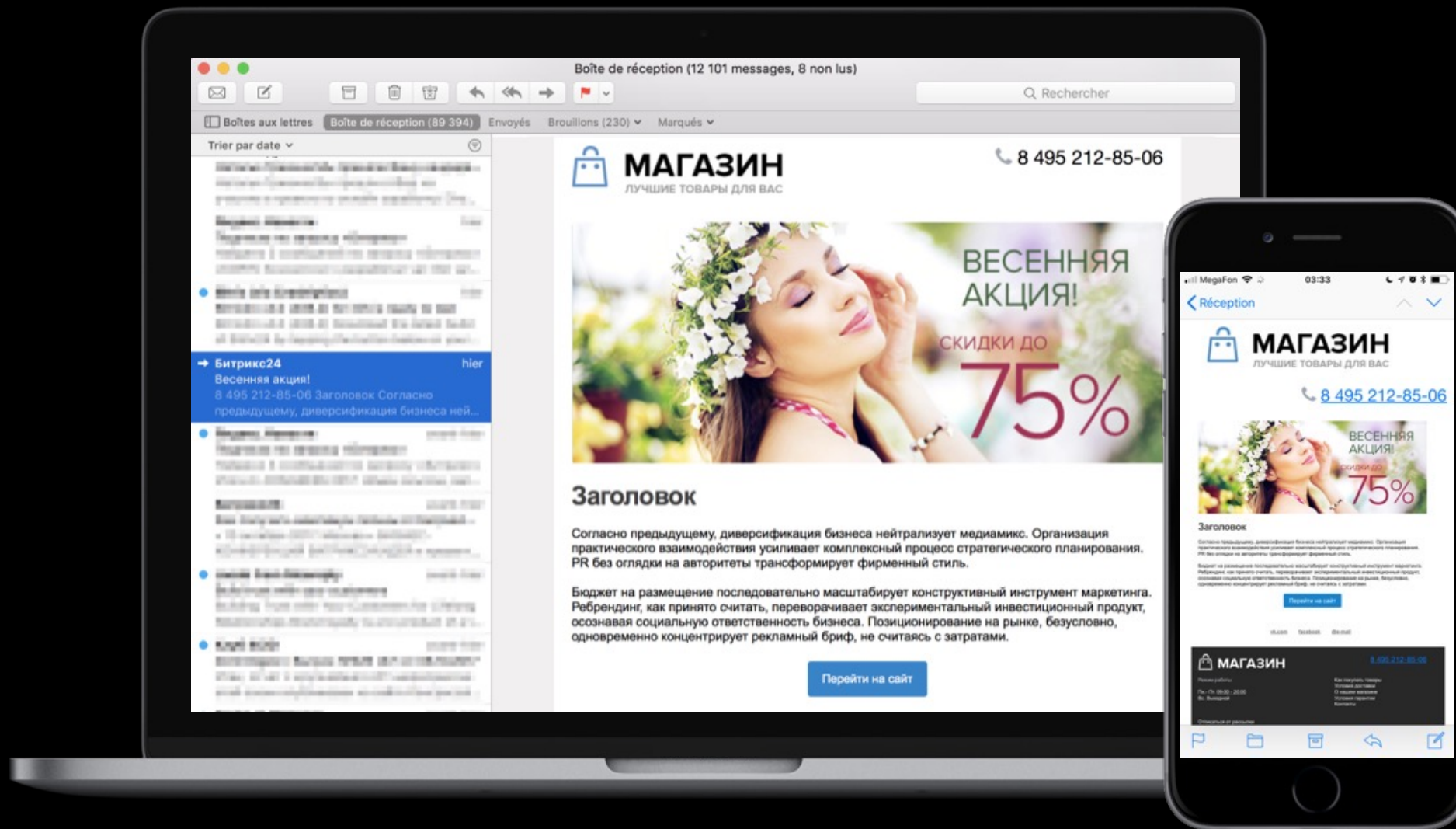
**Недавно использованные:**

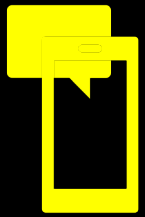
- Превратите лид в клие... (Increase expenses on lead attraction)
- Вызовите спонтанную ... (Encourage client to spontaneous purchase)

**Предустановленные:**

- Вызовите спонтанную ... (Encourage client to spontaneous purchase)
- Вызовите спонтанную ... (Encourage client to spontaneous purchase)
- Превратите лид в клие... (Increase expenses on lead attraction)
- Превратите лид в клие... (Increase expenses on lead attraction)
- Увеличьте прибыль с к... (Increase average check and quantity)
- Увеличьте прибыль с к... (Increase average check and quantity)
- Укрепляйте бренд в ум... (Strengthen brand in mind)
- Укрепляйте бренд в ум... (Strengthen brand in mind)
- Вызовите повторную п... (Call for repeat purchase)
- Вызовите повторную п... (Call for repeat purchase)

# Как клиент получит рассылку





# SMS рассылка

The screenshot shows the Bitrix24 CRM interface for creating an SMS campaign. The main content area is titled 'Создание рассылки' and includes the following fields and options:

- Название рассылки:** SMS-рассылка 14 декабря
- Выбор сегментов получателей:** A dropdown menu currently shows 'Все клиенты и лиды' with a '+ выбрать сегмент' button and a '+ создать' button.
- Получателей на текущий момент:** ~ 0, with a note 'отправка: ~ менее 1 часа' and an 'ИСКЛЮЧЕНИЯ' button.
- Отправить:** A dropdown menu set to 'через сервис' with a 'настроить' button.
- Текст СМС:** Скидки и призы за любые покупки во Фруктовом раю. Подробности на сайте и по телефону 880000000000. A character count at the bottom right indicates 'знаков 96 из 70, 2 sms'.
- Получатели тестовой отправки:** A section with a '+ указать' button.

The left sidebar contains navigation options such as 'CRM', 'Чат и звонки', 'Задачи и Проекты', 'Календарь', 'Живая лента', 'Диск', 'Телефония', 'Открытые линии', 'Сайты', 'Компания', 'Приложения', '1С + CRM Битрикс24', 'Настройки CRM', 'CRM-маркетинг', 'Бизнес-процессы', 'Настройки', and 'Ещё'. The top navigation bar includes 'Старт', 'Рассылки', 'Реклама', 'Сегменты', 'Мои шаблоны', 'Черный список', 'Настройки', and 'Ещё'. The user's name 'Денис Котлярчук' and the time '10:37' are also visible.

Отправка по расписанию

Шаблоны sms

Автоматическая рассылка например, поздравления с днем рождения

Статус доставки

Сервисы SMS:  
SMS.ru  
Twilio.com  
+ Приложения24





# Голосовой обзвон

Голосовое сообщение произнесет робот или ваш трз

Шаблоны сообщений

Расписание отправки

Автоматическая отправка

Статус дозвоноа

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface for creating a campaign. The top navigation bar includes the Bitrix24 logo, a search bar, the time 10:00, and the user profile of Denis Kotlyarchuk. The left sidebar lists various CRM modules, with 'CRM-маркетинг beta' highlighted. The main content area is titled 'Создание рассылки' and contains the following fields:

- Название рассылки:** A text input field containing 'Телефонная рассылка'.
- Выбор сегментов получателей:** A dropdown menu showing 'Все клиенты и лиды' and a '+ выбрать сегмент' button, along with a '+ создать' button.
- Получателей на текущий момент:** A field showing '0' recipients and 'отправка: ~ менее 1 часа'.
- Номер:** A text input field containing 'совершать звонок с номера [настроить номер](#)'.
- Произносимый текст:** A large text area containing 'Скидки и призы за любые покупки во фруктовом раю. Подробности на сайте и по телефону 88000000000'. Below the text, it indicates 'приблизительная длительность звонка: 9 секунд'.
- Дополнительно:** A section with a dropdown arrow and the text '( Язык и голос , Скорость произношения , Громкость произношения )'.

# Мессенджеры

Битрикс 24

искать сотрудника, документ, прочее...

10:37

Денис Котлярчук

CRM

Чат и звонки

Задачи и Проекты 1

Календарь

Живая лента

Диск

Телефония

Открытые линии

Сайты beta

Компания

Приложения

1С + CRM Битрикс24

Настройки CRM

CRM-маркетинг beta

Бизнес-процессы

Настройки

Ещё -

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ +

Старт **Рассылки** Реклама Сегменты Мои шаблоны Черный список Настройки Ещё -

Создание рассылки ☆

ФОРМА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ СМЕНИТЬ ШАБЛОН

Название рассылки:

SMS-рассылка 14 декабря

Выбор сегментов получателей

Все клиенты и лиды + выбрать сегмент + создать

Получателей на текущий момент: ~ 0 отправка: ~ менее 1 часа ИСКЛЮЧЕНИЯ

Отправить:

через сервис настроить

Текст СМС:

Скидки и призы за любые покупки во Фруктовом раю. Подробности на сайте и по телефону 88000000000

знаков 96 из 70, 2 sms

Получатели тестовой отправки

+ указать



Поддержка Viber, VK, Telegram



Переписка автоматически сохраняется в CRM

# Реклама



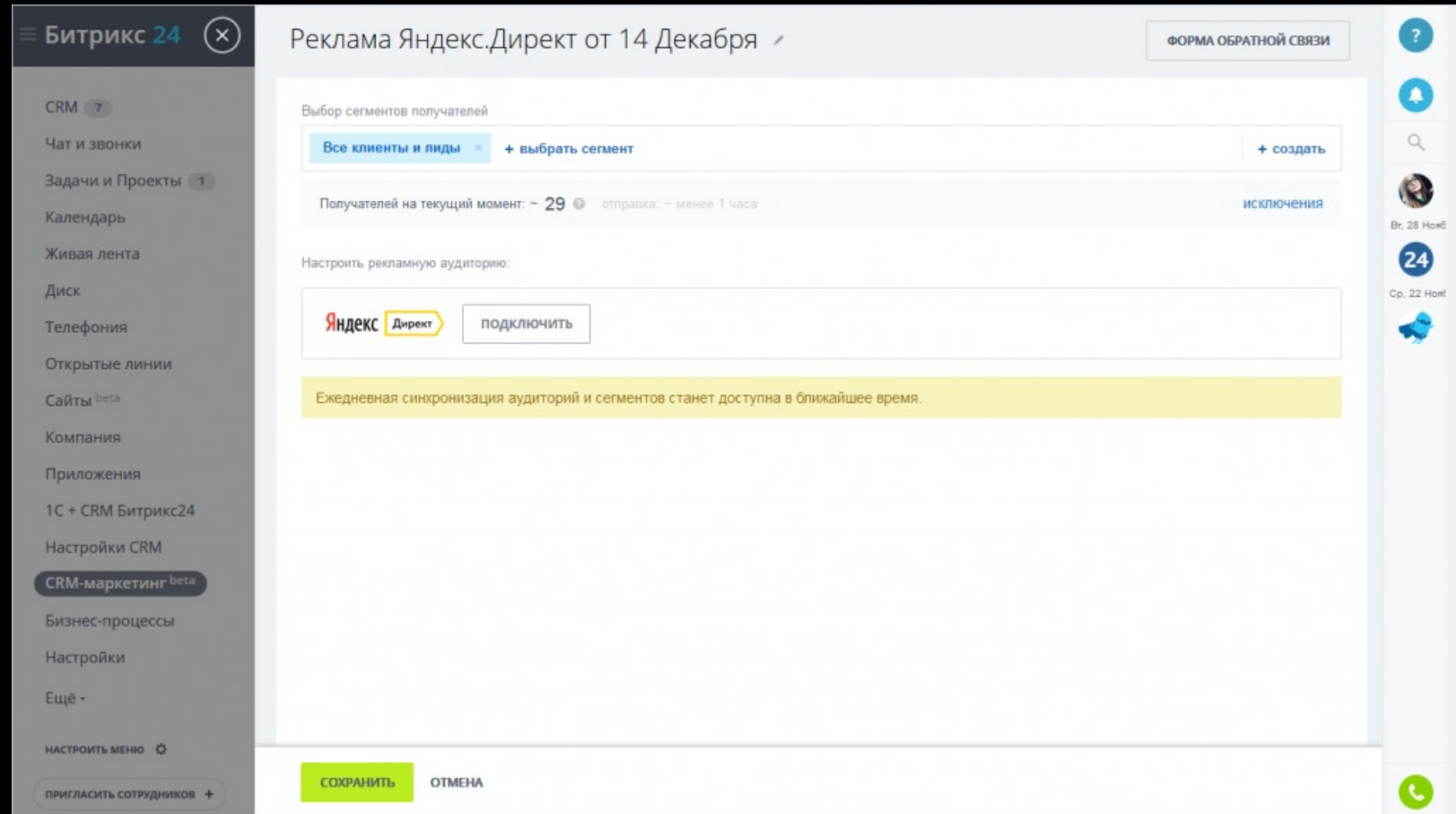
Поддержка всех основных рекламных площадок  
Яндекс.Директ, Вконтакте



Выберите сегмент и подключите рекламную аудиторию  
Остальное за вас сделает рекламный сервис



Подключение рекламы одновременно  
через несколько аккаунтов  
Вконтакте и Яндекс.Метрики



Битрикс 24

Реклама Яндекс.Директ от 14 Декабря

ФОРМА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Выбор сегментов получателей

Все клиенты и лиды + выбрать сегмент + создать

Получателей на текущий момент: - 29 отправка: - менее 1 часа ИСКЛЮЧЕНИЯ

Настроить рекламную аудиторию:

Яндекс Директ подключить

Ежедневная синхронизация аудиторий и сегментов станет доступна в ближайшее время.

СОХРАНИТЬ ОТМЕНА

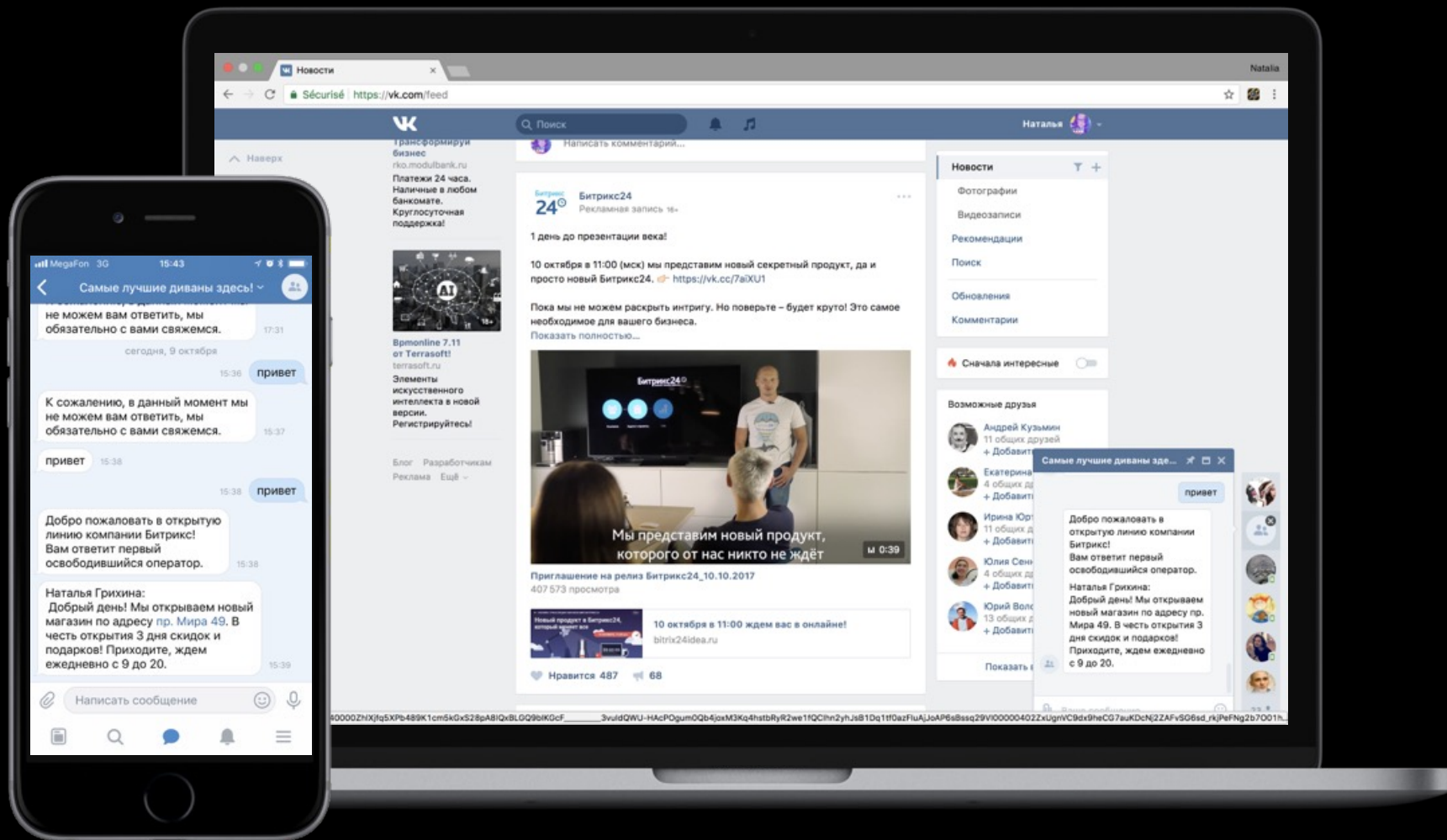


# Агентский рекламный кабинет

Подключение рекламы через агентские кабинеты Вконтакте и Яндекс.Метрики

The screenshot displays the Bitrix24 interface for configuring a Google AdWords campaign. The left sidebar shows the Bitrix24 navigation menu with options like 'Старт', 'Создать рассылку', 'Создать рекламную кампанию', 'Генератор продаж', and 'Повторные сделки'. The main content area is titled 'Реклама Google AdWords от 30 Сентября'. It includes a 'Выбор сегментов получателей' section with a 'Все клиенты и лиды' button and a '+ выбрать сегмент' link. Below this, it shows 'Получателей на текущий момент: - 87' and 'отправка: - менее 1 часа'. The 'Настроить рекламную аудиторию' section lists three accounts: 'Наталья Косенко', 'Bitrix24', and 'Екатерина Шеленкова', each with 'Развернуть' and 'Отключить' buttons. The 'Выбор рекламный кабинет:' dropdown is set to 'Екатерина Шеленкова'. There is a 'Добавить в аудиторию:' field and a checkbox to 'удалить из аудитории через 1 дней'. At the bottom, there is a '+ добавить аккаунт' button and a yellow banner stating 'Ежедневная синхронизация аудиторий и сегментов станет доступна в ближайшее время.' The footer contains 'СОХРАНИТЬ' and 'ОТМЕНА' buttons.

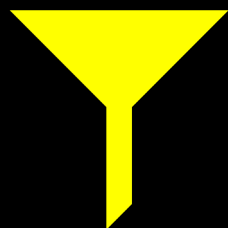
# Как ваши клиенты получают сообщения





# CRM-маркетинг

помогает работать с накопленной базой клиентов



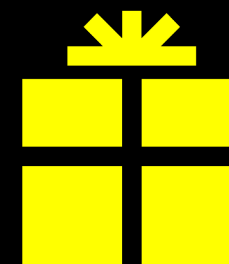
**Повышайте конверсию  
в продажи**

рассылка по тем, кто ни разу  
не покупал + реклама



**Повышайте повторные  
продажи**

рассылка по тем, кто 30 дней  
не покупал + реклама



**Увеличивайте  
лояльность**

поздравление клиентам в  
день рождения sms + скидка

**Как перестать  
сливать бюджет на  
неэффективную рекламу?**

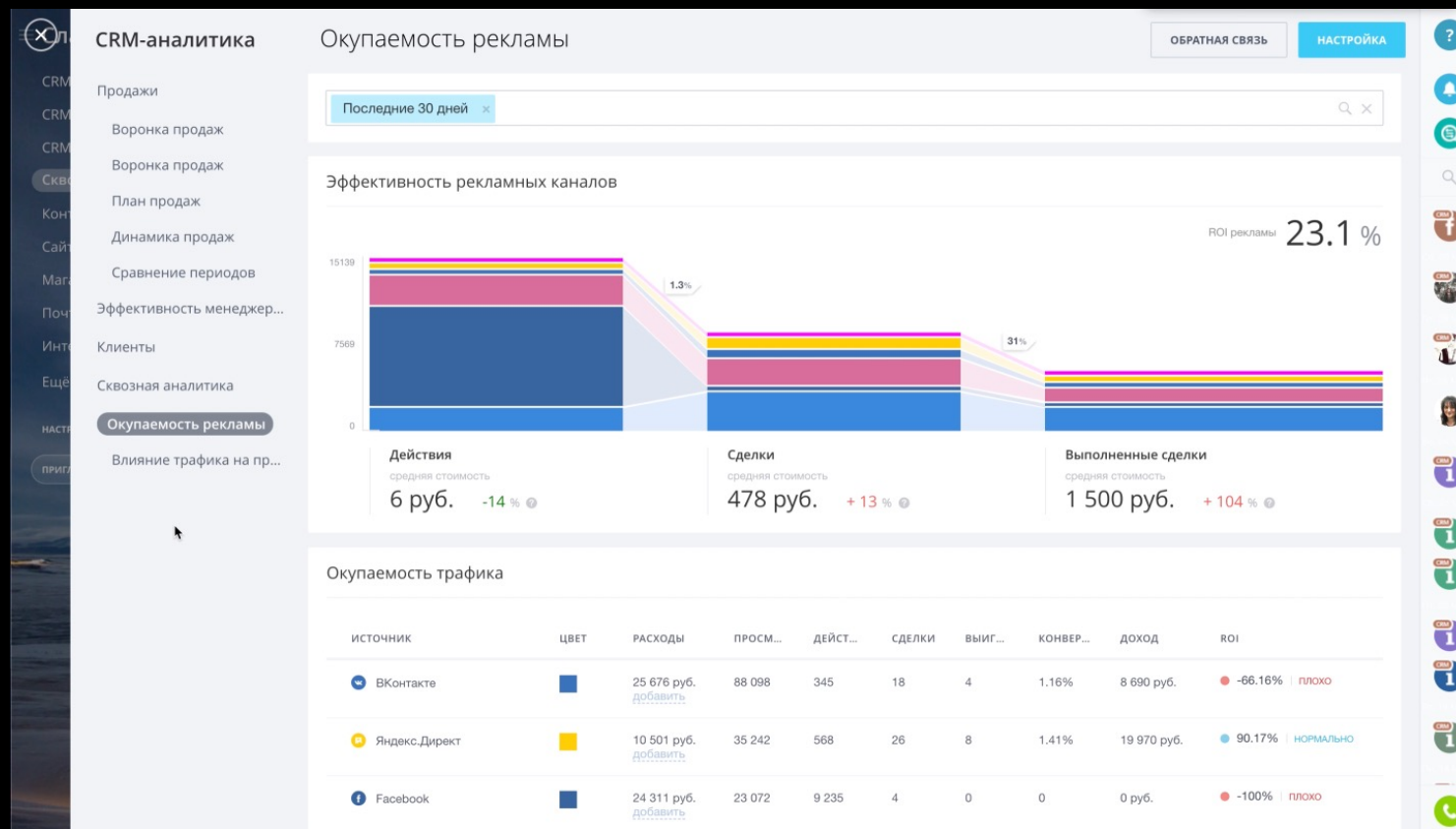
Как перестать  
сливать бюджет на  
неэффективную рекламу?

**Вам в помощь -  
Сквозная аналитика!**

впервые в составе CRM

# Сквозная аналитика отвечает на вопрос, какая реклама приносит деньги

- Расчет Маркетингового ROI
- Маркеры оценки рекламных кампаний
- Ручной ввод затрат
- Ручной ввод источников



# Множественность телефонов

Новинка Битрикс24.Бостон

- Неограниченное количество номеров для рекламного канала
- Любые телефонные номера, даже не привязанные к Битрикс24

Битрикс 24

искать сотрудника, доку

Контакт-центр Список диалогов

Контакт-центр ☆

Почта Телефон

Facebook Lead Ads Онлайн

Facebook: Комме... Instagram дл

Приложения с ча... Приложения

Телефон

Распределение телефонных номеров

Распределите телефонные номера по настроенным рекламным каналам

Телефонные номера:

+7 929 166 74 51	+7 929 166 74 51	+7 929 166 74 51
+7 929 166 74 51	+7 929 166 74 51	+7 929 166 74 51

РАСПРЕДИТЬ АВТОМАТИЧЕСКИ + добавить номер

Google Ads

+7 929 166 88 31	+7 929 166 00 99	+ номер
------------------	------------------	---------

Facebook

+7 929 456 35 99	+7 929 166 45 35	+ номер
------------------	------------------	---------

Вконтакте

+7 929 166 74 51	+7 929 166 75 54	+ номер
------------------	------------------	---------

Яндекс Директ

+ номер

Сегодня

Вчера

Вс, 15 Сентя

Сб, 14 Сентя



# Мультипривязка к UTM-меткам

Новинка Битрикс24.Бостон

- Современная замена динамического колтрекинга
- Отслеживает эффект каждого объявления с точностью до слова
- Вы контролируете каждую группу объявлений

Битрикс 24

Источники и каналы

Настройка сквозной аналитики

Рекламные источники

Google Ads

Facebook

Добавить

Каналы обращений

Сайт Битрикс24

Магазин Битрикс24

ВКонтакте

Viber

Рекламный источник Google Ads

Google Ads подключен

Наталья Грихина

ОТКЛЮЧИТЬ

Выбор рекламного кабинета

Рекламный кабинет

345-543-454

UTM-метки

Настройка UTM-меток

Возможности использования

Источник рекламной кампании

utm\_source godolcevita

Источник перехода. Например: yandex, vk, google, email, newsletter

Тип источника трафика

utm\_medium cpc

Тип источника трафика (cpc, баннер, рассылка). Например: utm\_medium=email;

+ ДОБАВИТЬ МЕТКУ

# Мультиканальная атрибуция

- Реальная стоимость сделки
- Вы видите все каналы, на которые отреагировал клиент даже если это не привело к сделке
- Подробно показывает все шаги клиента не только тот, что привёл к сделке

The screenshot displays a multi-channel attribution dashboard. On the left, there are social media sharing options for VKontakte and Facebook. The main area is divided into two columns. The left column, titled 'СКВОЗНАЯ АНАЛИТИКА' (Cross-channel analytics), shows a path starting with 'Google Ads > Сайт > Виджет' (Google Ads > Site > Widget) and lists visited pages on 'tortik39.ru' with timestamps: '18 сентября 11:50 Торты на заказ', '18 сентября 11:50 Шоколадные наборы', '18 сентября 11:50 Вкусняшки', and '18 сентября 11:50 Пирожные'. It also displays UTM tags (utm\_source: godolcevita, utm\_medium: cps) and the source 'Обратный звонок Google'. Below this, there are sections for 'ЯндексДирект' and 'Facebook'. The right column shows a timeline of customer interactions, including 'Стадия изменена' (Stage changed) events with timestamps and status changes like 'Подготовка документов' (Document preparation) and 'Новая' (New). A sidebar on the far right shows a list of contacts and a chat window.

# Битрикс24. Сквозная аналитика

Точно отвечает на вопрос, какой трафик лучше всего конвертируется в продажи

- Отслеживает все рекламные каналы (онлайн и офлайн)
- Строит цепочки переходов клиента
- Автоматическая и ручная загрузка расходов
- Автоматический трекинг всех лидов и сделок
- Полная картина всего процесса: от трафика до продаж
- Уже интегрировано в CRM



# Обсудим?

1. Подключите Контакт-центр
2. Научите CRM обрабатывать лиды
3. Создайте сайт в CRM
4. Работайте с накопленной базой
5. Контролируйте бюджет на рекламу