

Битрикс24

помогает бизнесу работать



Компания



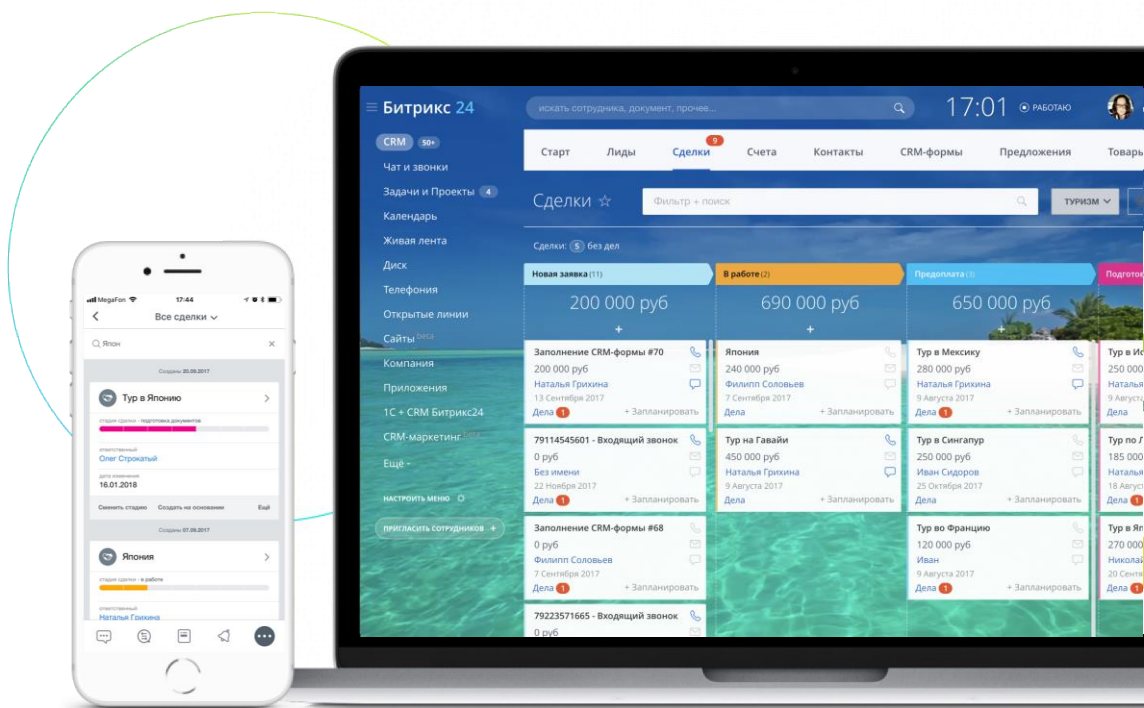
Задачи и проекты



CRM



Контакт-центр Сайты и Магазины



Битрикс24 - это 5 полезных инструментов для вашего бизнеса, чтобы работать вместе, успевать вовремя и повышать продажи!

bitrix24.ru

Битрикс24

помогает бизнесу работать

Мир меняется и становится цифровым. Сегодня технологии решают всё. Быть digital для компании - это уже не мода, это условие выживания в бизнесе. Новым мир требует от нас постоянного развития. Скорость изменения вокруг такова, что меняться - значит выживать.

Битрикс24 поможет вам использовать все плюсы цифрового мира, чтобы:



Успевать вовремя



Больше продавать



Работать вместе



Влюблять в себя клиентов

Битрикс24 - это набор самых важных и полезных инструментов, которые помогут вам в бизнесе: упростят ежедневную работу, вовремя напомнят о поручениях, о приближающихся сроках, помогут контролировать и планировать, эффективнее общаться с клиентами и продавать больше, автоматизировать бизнес-процессы в вашей компании.



Компания

...



Задачи и проекты

...



CRM

...



Контакт-центр

...



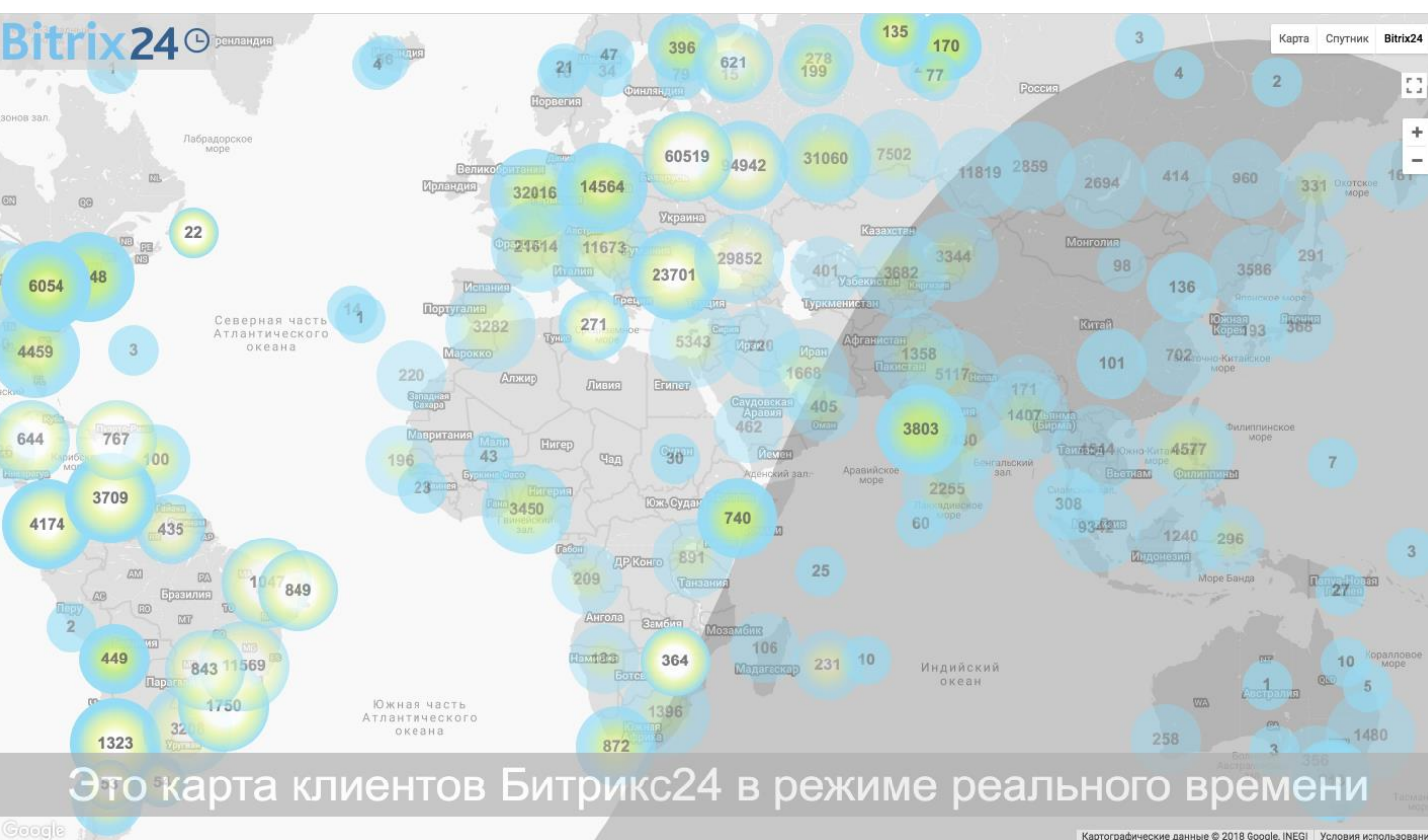
Сайты и Магазины

Если вы хотите получить больше от себя, своих сотрудников, повысить продажи, получить больше постоянных клиентов, перейти от несогласованности к полноценной командной работе, Битрикс24 поможет вам в этом.

Битрикс24

помогает бизнесу работать

Самые разные бизнесы во всем мире работают в Битрикс24 каждый день.

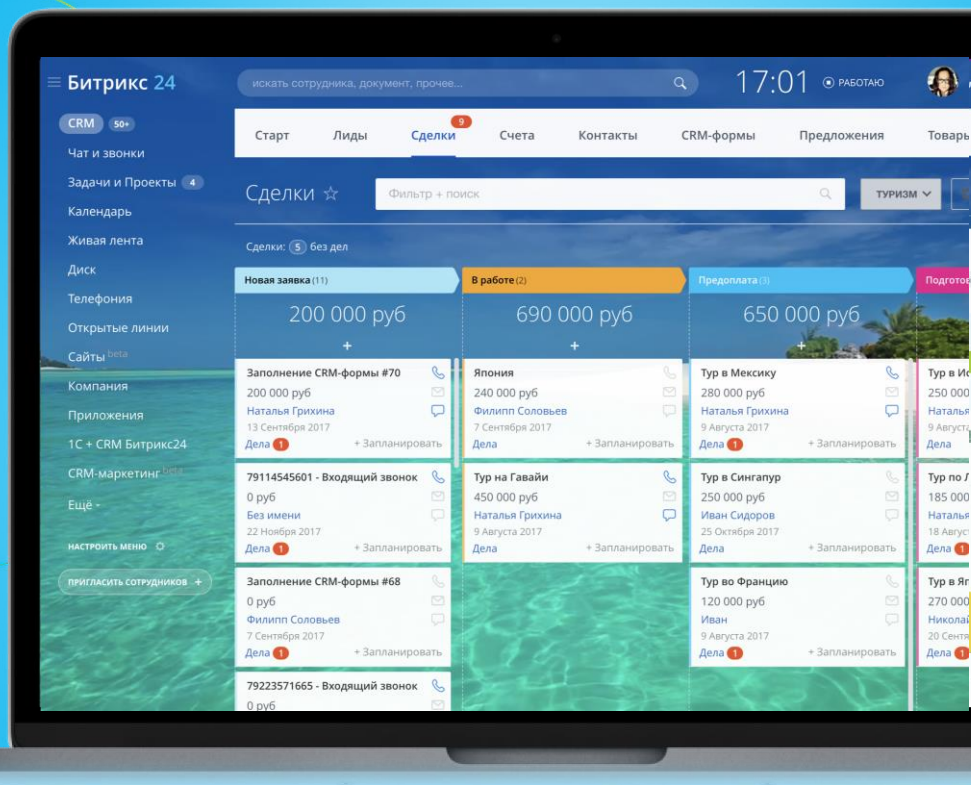
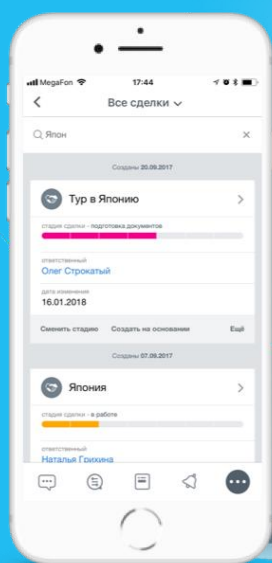


Это карта клиентов Битрикс24 в режиме реального времени

bitrix24.ru/online-domains-map

Битрикс24🕒

Для кого?



Что привлекает в Битрикс24

Битрикс24 отлично подходит для компаний любого размера и отрасли. Клиентами Битрикс24 являются и предприниматели, которые работают самостоятельно, и крупные корпорации с тысячами и десятками тысяч сотрудников.

Вот главные потребности клиентов в зависимости от размера бизнеса:

Крупный бизнес

100 и более сотрудников

Коммуникации

Единая среда для общения внутри компании (убрать разрывы в коммуникациях)

Хранение всех рабочих документов внутри

Совместная работа с документами

Быстрый поиск нужной информации

Контроль исполнения поручений

Удобное планирование

Разный уровень доступа к информации

Учет рабочего времени

Отчеты руководителю

Автоматизация бизнес-процессов в компании

Мобильность

Безопасность

Интеграция с 1С

Средний бизнес

от 15 до 100 сотрудников

Задачи и проекты

Контроль сроков

Проектная работа

Почасовая оплата

Работа с внешними подрядчиками

Автоматизация работы

CRM

Увеличение конверсии в продажи

Постоянная работа с клиентской базой

Автоматизация продаж

Оценка качества работы

Микробизнес и малый бизнес

от 1 до 15 сотрудников

CRM

Увеличить продажи и повторные продажи

Автоматизировать продажи (снизить число рутинных действий, которые выполняет человек)

Собрать больше контактов потенциальных клиентов

Сайты

Создавать много посадочных страниц для рекламы

На что делать акценты при продаже

Директора компаний и руководители отделов особенно ценят в Битрикс24 управление задачами. Благодаря инструментам планирования, делегирования и контроля рабочих заданий, рабочим отчетам, управляющие видят объективную и прозрачную картину по своему подразделению. Понятно, кто чем занят, кто эффективен - а кто нет.

Руководители отделов продаж и коммерческие директора в первую очередь выбирают CRM из всех возможностей Битрикс24. Для них важно видеть статус каждой сделки, настроить максимально автоматизированную воронку продаж, получать новые лиды (благодаря Открытым линиям и CRM-формам).

HR-директора и руководители отдела кадров ценят возможность создания организационной структуры внутри Битрикс24, организацию внутреннего общения сотрудников (в Живой ленте или мессенджере), систему внутреннего документооборота с помощью Диска.

Для бухгалтерии и финансовых специалистов Битрикс24 дает очень полезные бизнес-процессы (например, согласование счетов, учет рабочего времени персонала, оформление командировок или приема на работу и увольнения персонала).

Для маркетинговых специалистов Битрикс24 готовит новые возможности - скоро расскажем подробнее 😊

Кому предлагать Битрикс24

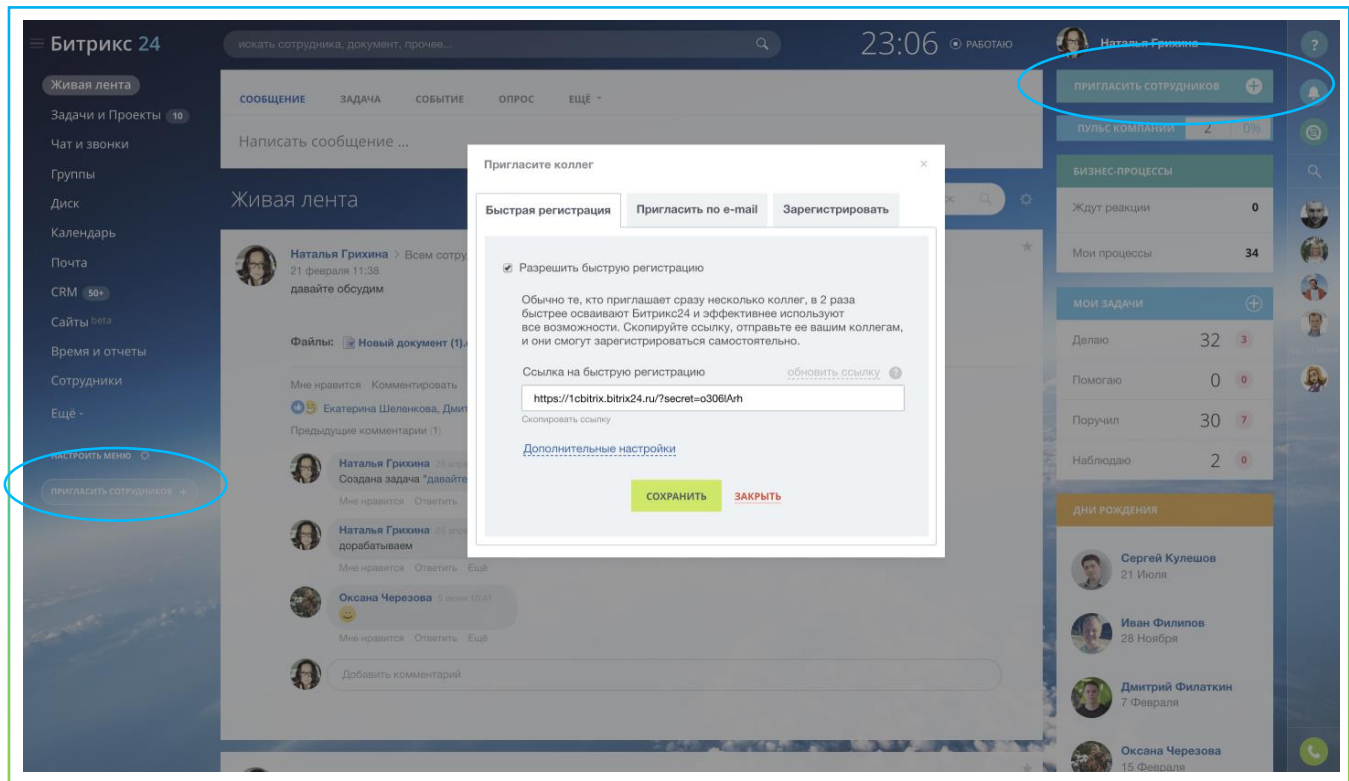
Работа с потенциальными покупателями Битрикс24 - это удовольствие! Ведь у наших партнеров есть возможность продавать и внедрять этот продукт очень разным бизнесам:

- строителям или финансистам
 - сервисным центрам или туристическим агентствам
 - промышленным компаниям или рекламным фирмам
 - поставщикам мебели или инновационным предприятиям
 - юристам и поставщикам продуктов
- и многим многим, многим фирмам разных профилей деятельности.

Вы не ошибетесь, если предложите Битрикс24 любой компании из вашей клиентской базы.

Приглашение сотрудников

Битрикс24 предназначен в первую очередь для совместной работы. Поэтому важно, чтобы даже знакомство с возможностями выполняли как можно больше сотрудников. Первое, что нужно сделать в Битрикс24 - **пригласить коллег** 😊



Пригласить сотрудников можно 3 способами:

Быстрая регистрация по ссылке

Отправьте ссылку тем, кого вы хотите пригласить. Если регистрация открытая (вы выбираете сами в настройках), то сотрудник сможет зайти в ваш Битрикс24 сразу после того, как перейдет по ссылке из письма (чтобы подтвердить email). Если закрытая, то сначала потребуется подтверждение администратора.

Приглашение по email

Сотрудник получит на почту приглашение, перейдет по ссылке и зарегистрируется.

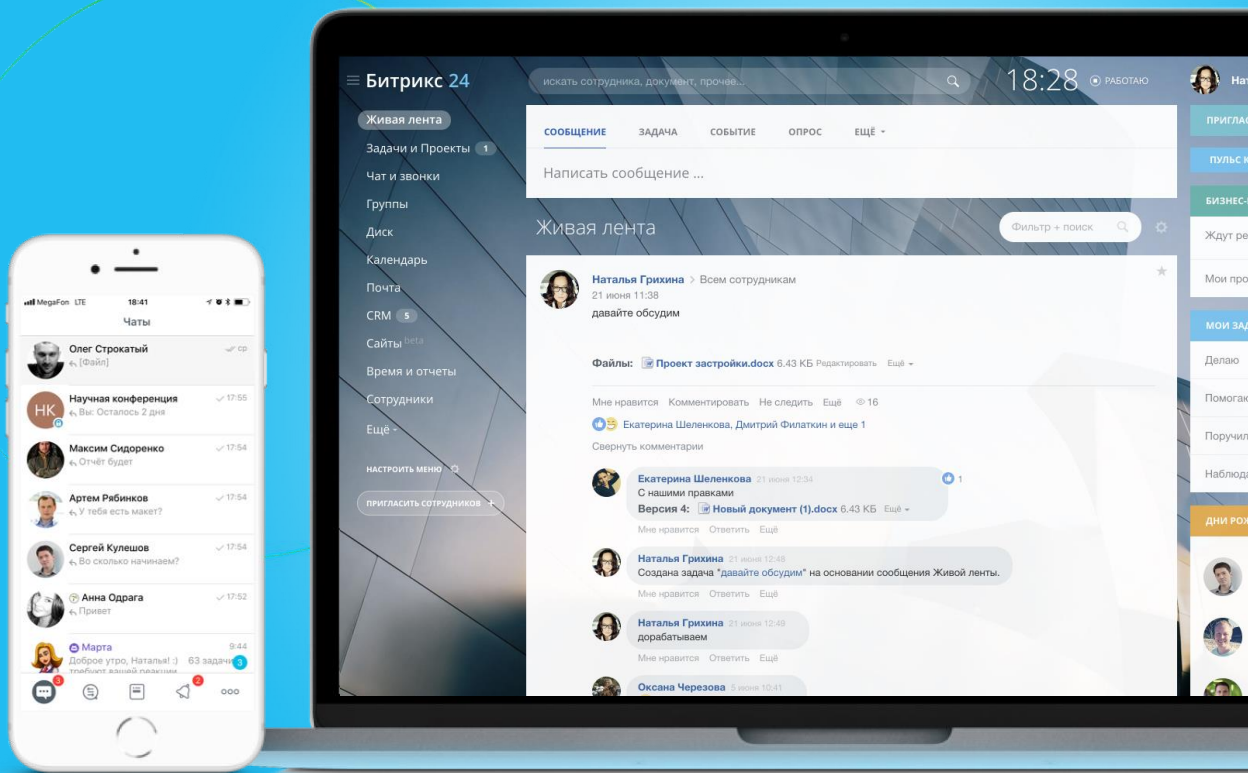
Регистрация вручную

Вы сами заполните всё за сотрудника, а ему на почту придет логин и временный пароль для доступа (он потом его сам заменит).



Битрикс24[⌚] Компания

помогает работать вместе



Битрикс24[⌚] Компания

помогает работать вместе



Живая лента



Чат



Диск



Календарь



Рабочие группы
и экстранет



HR: структура
и сотрудники



Бизнес-
процессы

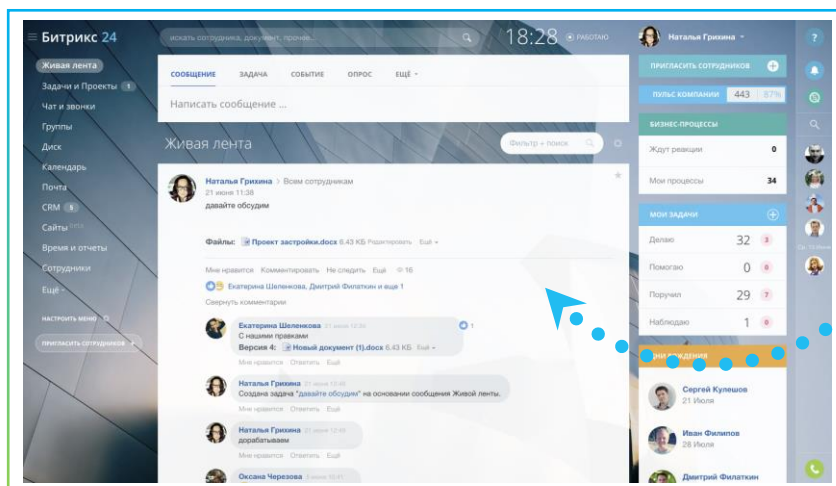


Учет рабочего
времени



Рабочие отчеты

Живая лента



Живая лента помогает сотрудникам вместе быстро решать любые вопросы и быть в курсе событий в компании.

Главная задача Живой ленты - создать живое общение в режиме реального времени и упростить взаимодействие в компании.

Живая лента ускоряет обсуждение, фиксирует договорённости, помогает быстро принимать решения.

Если сообщение отмечено как «важное», сотрудник не пропустит эту информацию. Каждый сотрудник после прочтения должен нажать кнопку «Я прочитал». Так он показывает, что ознакомился с информацией. Пока сотрудник не нажмет кнопку, у него будет отображаться это сообщение с правой стороны страницы.

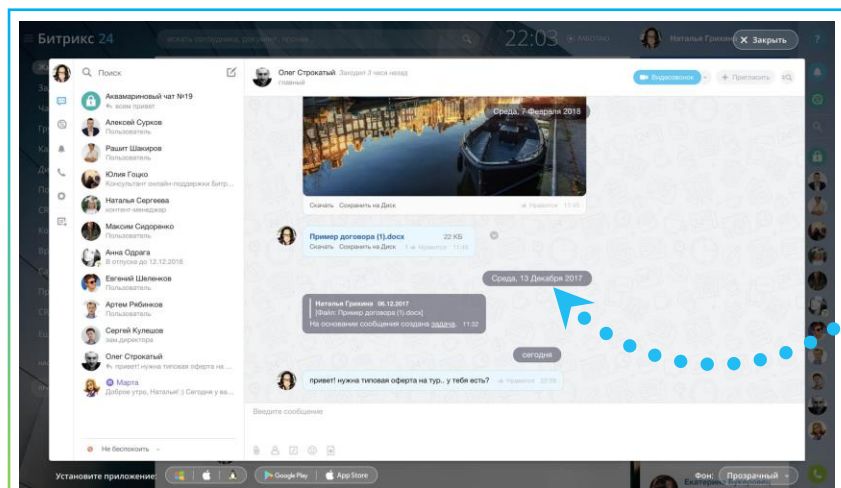
В Живой ленте просто:

обсуждать любые рабочие моменты с отдельными людьми и целыми группами;

проводить опросы (например, чтобы выбрать название для акции)

выражать благодарность отличившимся коллегам или целым отделам

запускать рабочие процессы, такие как подача заявления на отпуск

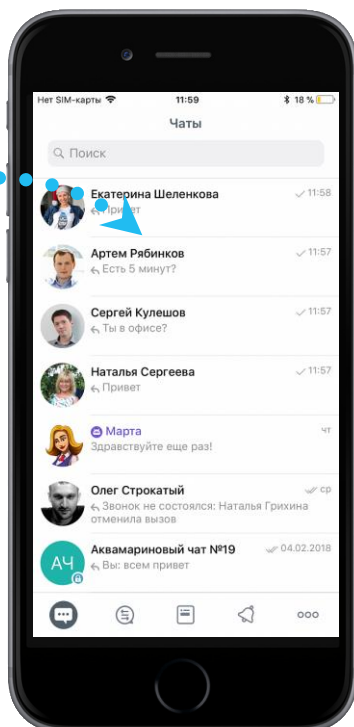


Единственный чат для общения всей компании. Переписка и файлы сохраняются внутри компании, а не в разных мессенджерах сотрудников.

Чат в Битрикс24 - это **общение** по знакомому сценарию с возможностью делать **видеозвонки**, создавать **закрытые и открытые групповые чаты**, обмениваться картинками, ссылками и документами, **быстро находить** документы, ссылки, цитату в поиске, **добавлять** даже нового сотрудника без лишних усилий.

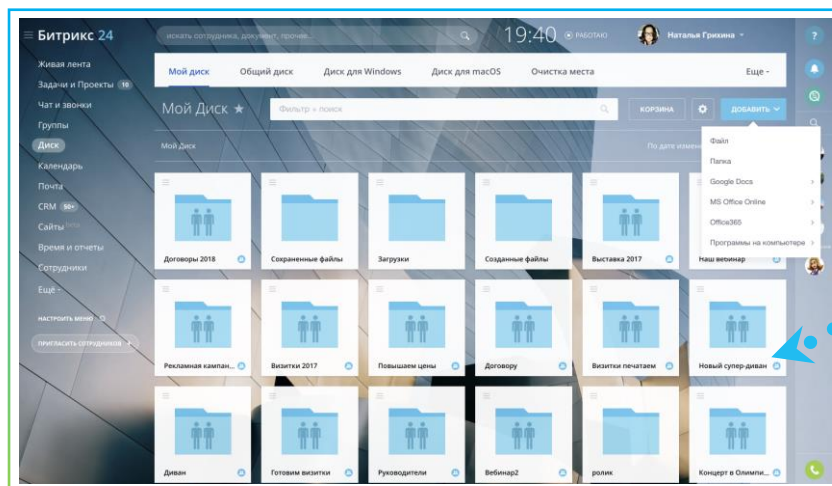
Найти нужную информацию проще простого: по слову в переписке или по названию среди загруженных документов.

Общение в чате можно организовать или продолжать через мобильное приложение Битрикс24.



Битрикс24.Диск

Битрикс24[©]Компания
помогает работать вместе



Битрикс24.Диск — это единое пространство, где хранятся рабочие файлы компании.

Вы не потеряете важный документ, даже если сотрудник уволится или случайно удалит файл со своего компьютера.

Документ на Диске легко найти по названию или по тексту

В Битрикс24.Диск различаются два вида файловых хранилищ:

Личный диск - здесь хранятся все файлы сотрудника, необходимые для личного пользования. Сюда попадают файлы, сохранённые внутри Битрикс24, используемые в бизнес-чатах, специально загруженные.

[Подробнее](#)

Общий диск - для файлов, которые нужны многим сотрудникам компании. Полезно изначально продумать понятную всем структуру и удобное расположение папок.

[Подробнее](#)

С Битрикс24.Диск возможно всё, а именно:

Создавать и править общие папки

Устанавливать права доступа к созданной папке

Синхронизировать документы у себя на компьютере с документами в общем доступе

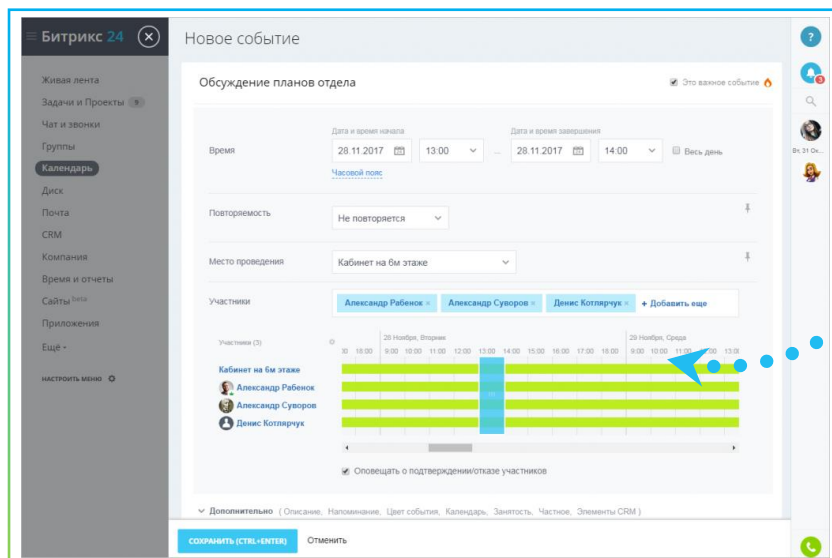
Искать документов по названиям и ключевым словам внутри текста

Редактировать документ без скачивания на свой компьютер

Работать с диском через мобильное и десктопное приложения

Создавать новые файлы с помощью Google Docs, MS Office Online, Office365 или ваших редакторов на компьютере.

Календарь



Планировщик в календаре сам подбирает время встречи, которое подходит всем участникам. Вам не нужно тратить время на согласование удобного всем участникам дня и часа.

В календаре Битрикс24 указывается название события, время его проведения и когда участникам нужно напомнить о нем. Можно добавлять сразу несколько напоминаний, чтобы уж точно не забыть о предстоящей встрече. Так же есть возможность выбирать и бронировать «переговорки».

В Календаре Битрикс24:

Общая картина занятости всех участников встречи на это время

Поиск вариантов встречи с учётом свободного времени всех

Напоминание участникам о событии заблаговременно

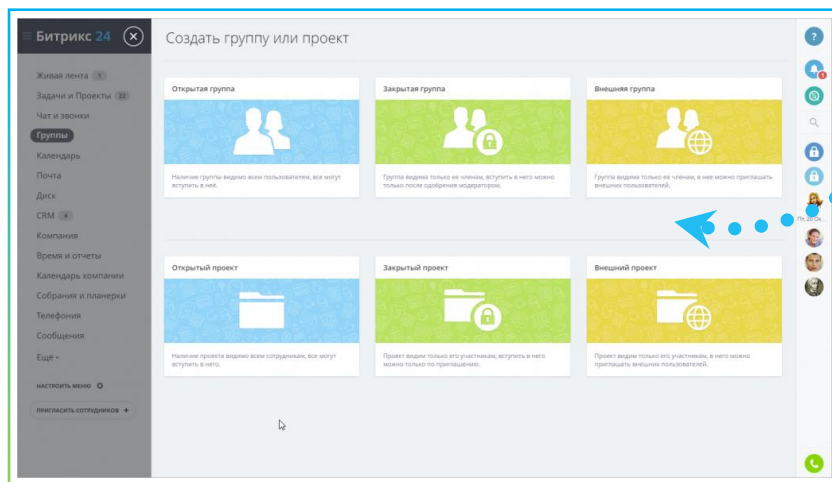
Подтверждение согласия участников на встречу

Автоматическое **повторение события** и еженедельное напоминание о планёрке будут приходить без участия организатора

Напоминание в Живой ленте о ближайших календарных планах

Несколько календарей одного человека (удобно, если есть несколько направлений деятельности)

Рабочие группы

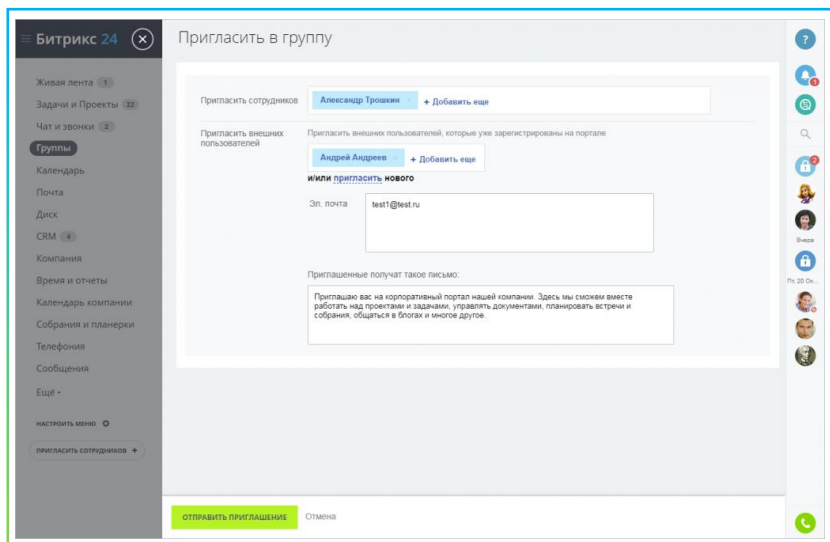


Рабочие группы - это возможность организовать совместную работу сотрудников. Это могут быть разные рабочие группы: открытые, закрытые, с внешними подрядчиками, клиентами в экстранете. С разными правами доступа у участников.

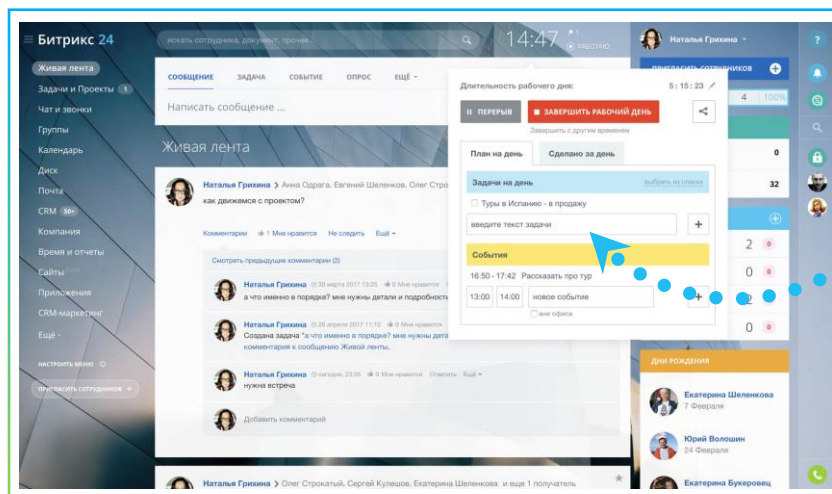
Работа с внешними участниками (Экстранет)

Это работа с внешними пользователями (подрядчиками, спонсорами, заказчиками). Пригласить пользователя в **Экстранет** можно с помощью функционала рабочих групп (проектов). Пользователей можно пригласить как непосредственно при создании рабочей группы или проекта, так в любой момент после создания рабочей группы (проекта).

Внешний приглашенный участник увидит только эту группу и больше никакой информации в Битрикс24.



Учет рабочего времени



Очень полезный функционал управленца. Это возможность легко фиксировать начало и конец рабочего дня каждого сотрудника и контролировать отработанное время.

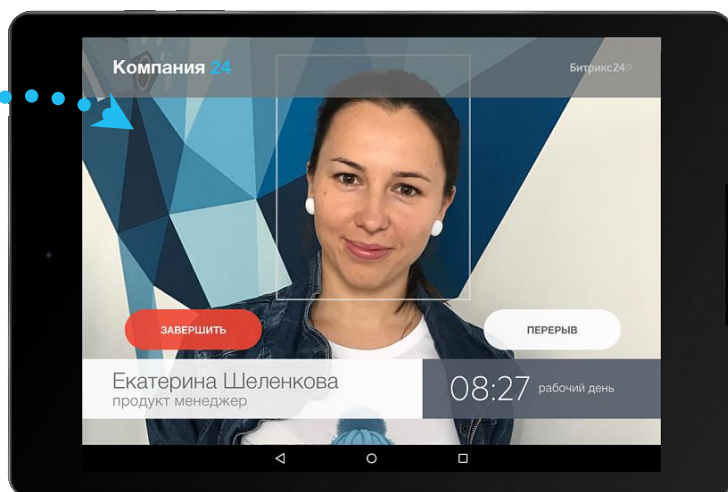
Отчет по рабочему времени

В отчет по рабочему времени заносится отработанное время за месяц и количество нарушений. Нарушением считается отклонение от настроек рабочего времени, установленного администратором (опоздание, ранний уход, недоработка).

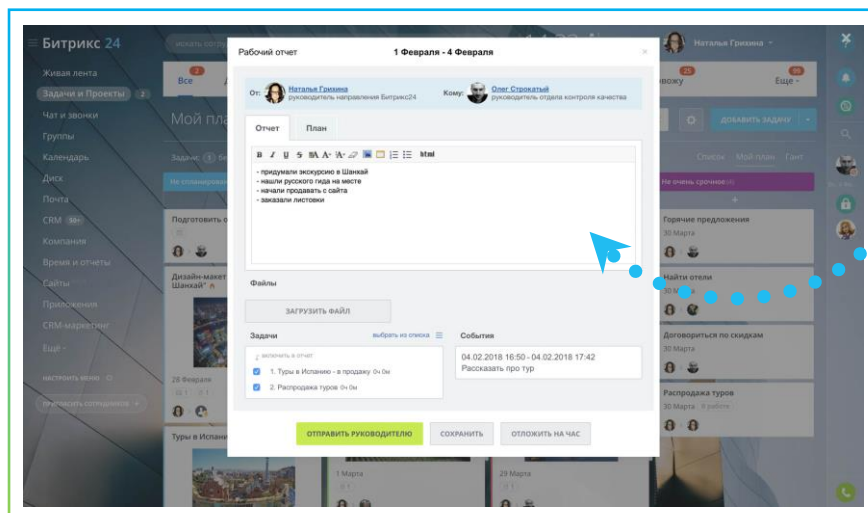
Bitrix24.Time

Специально для того, чтобы вести учет рабочего времени всех сотрудников, даже тех, кто не работает с компьютером (например, официанты и работники кухни в ресторанах), мы придумали технологию Bitrix24.Time. Это приложение для любого android-планшета, которое распознает сотрудника по лицу и фиксирует начало и конец рабочего дня, а также перерывы.

Bitrix24.Time распознает сотрудника по лицу и умеет отличать живого человека от фотографии по улыбке 😊



Отчеты руководителю



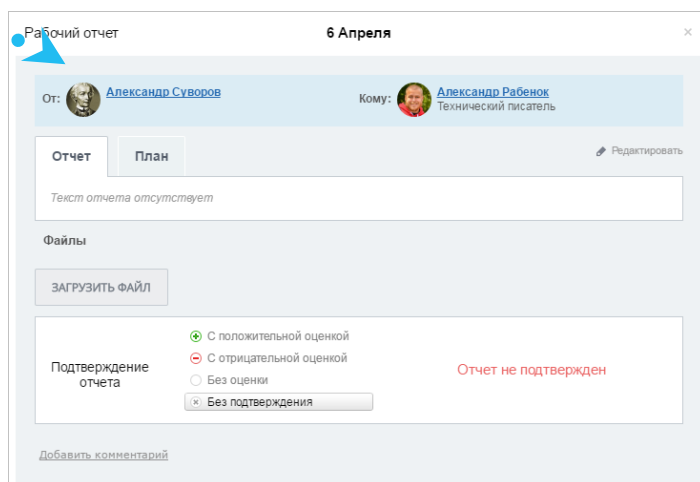
Отчёты о проделанной работе - важнейший инструмент контроля эффективности сотрудников. Они помогают отслеживать текущие и составлять планы будущих работ.

После простой настройки рабочие отчеты будут регулярно давать полное представление о занятости всех подчинённых сотрудников.

Окно с отчетом для заполнения будет регулярно появляться на мониторе каждого сотрудника в тот день и время, которое назначено. Это освободит руководителя от дополнительного контроля за исполнительностью подчинённых. Битрикс24 не даст забыть, не заметить, потерять.

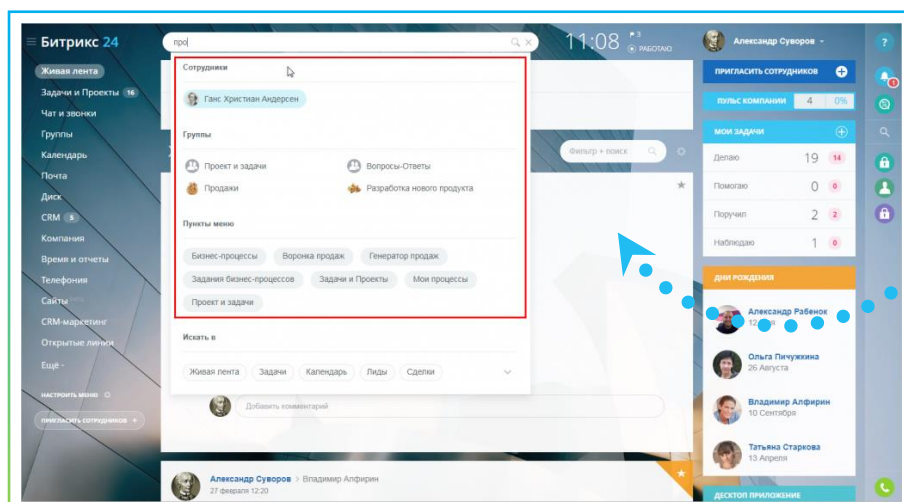
Для сотрудника заполнение отчётов не станет временем мучительных воспоминаний.

В отчёт автоматически попадут его личные планы на день, встречи по календарю, задачи, в которых он принимал участие. Останется только внести корректировки.



Все отчёты обязательно подтверждаются руководителем. Отчёт можно оценить или оставить без оценки. После того, как подтверждение прошло (даже с отрицательной оценкой), у подчинённого уже нет возможности поправить отчёт.

Умный поиск



Все загруженные в Битрикс24 документы мгновенно индексируются и становятся доступны в результатах поиска. При вводе запроса выводятся подсказки.

Поиск выполняется по документам, сообщениям, сотрудникам, элементам CRM, событиям в календаре и другой информации. Результаты показываются с учетом прав доступа сотрудника.

Работа с документами онлайн

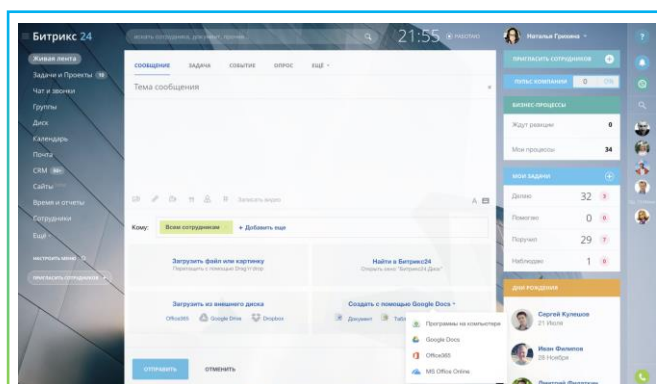
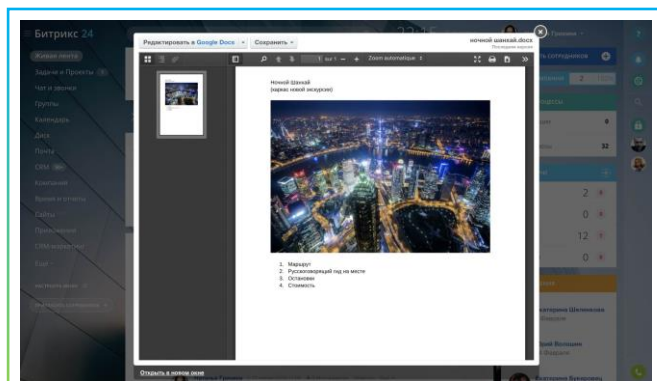
Просмотр

В Битрикс24 можно просматривать офисные файлы, презентации и файлы PDF без скачивания в удобном встроенном просмотрщике.

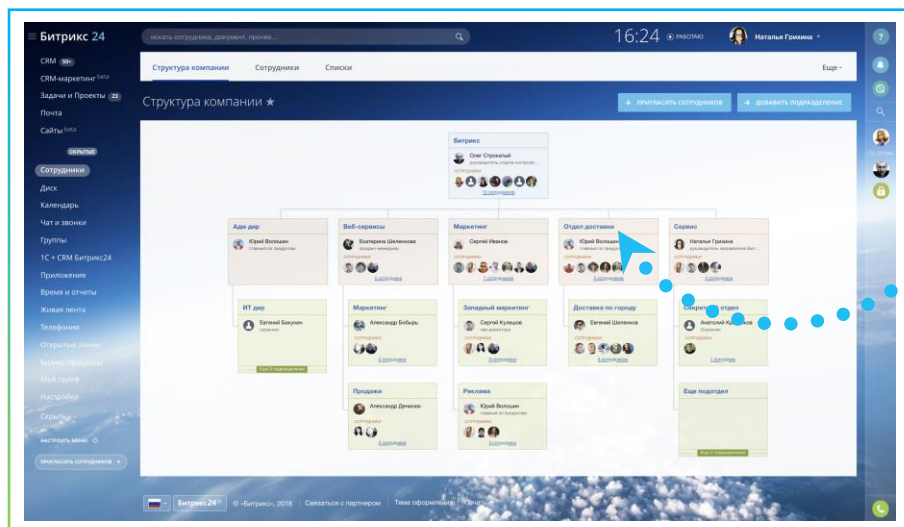
Создание и редактирование

Битрикс24 интегрирован с Google Docs и Microsoft Office Online. Можно открыть, посмотреть и внести изменения в файлы популярных форматов .doc, .docx, .xls, .xlsx, .ppt, .pptx. Этот способ экономит средства компании на приобретение офисных программ для каждого сотрудника.

Создать новый документ можно сразу из Живой ленты.



Структура компании



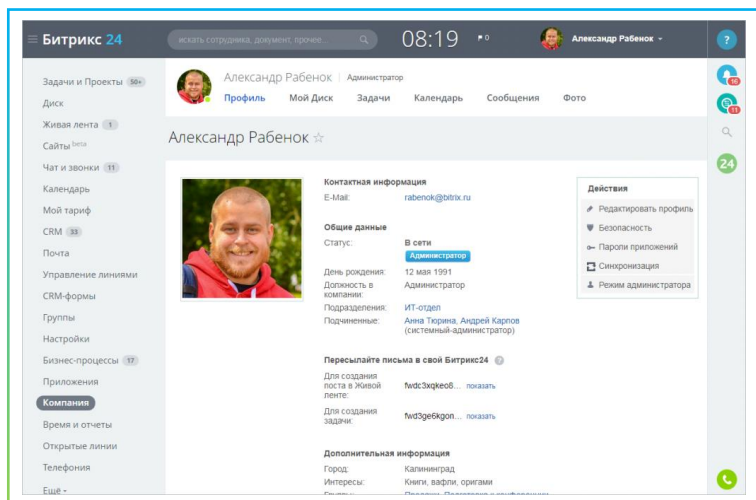
Визуальная структура не только даст представление о том, кто кому подчиняется, но и определит права доступа сотрудников внутри Битрикс24.

Для построения чёткой и понятной рабочей иерархии рекомендуем настроить **Структуру компании**. Это находка для новых людей. Период адаптации и знакомства с командой значительно сокращается.

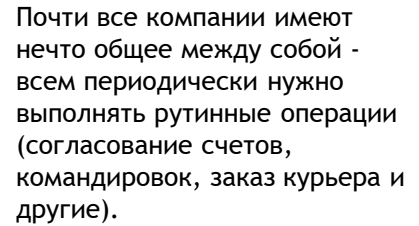
При поступлении на работу каждый новый работник заполняет свой **Профиль**. Для большой компании, где просто физически невозможно представить всем отделам новенького, это большое облегчение в поддержке внутренней коммуникации. Люди по профилю узнают как зовут коллегу, на какую должность он принят, кому подчиняется. Могут сразу задать ему вопрос в чате.

Благодаря заполненным личным страницам весь коллектив заблаговременно получает сообщение о приближающемся дне рождения коллеги.

В случае необходимости из Профиля »достать» личный телефон и email. Только тот, кто имеет представление о «нештатная ситуация», знает насколько это полезно



Попасть на персональную страничку любого сотрудника можно, перейдя по ссылке на его имени в любом удобном месте - Живой ленте, чате, задачах.



Унифицировать их,
автоматизировать и освободить
ценное рабочее время
сотрудников позволяют **Бизнес-
процессы!**

Бизнес-процессы - это невероятно полезный инструмент для автоматизации часто возникающих операций внутри компании. Бывало ли у вас такое, что, например, при подаче отпуска нужно пройти несколько кабинетов и собрать подписи разных людей? Это долго и утомительно. С Битрикс24 подобные ситуации решаются с помощью пары кликов.

В Битрикс24 уже создано пять типовых бизнес-процессов:

Счет на оплату

Заявление на отпуск

Заявление на командировку

Исходящие документы

Выдача наличных

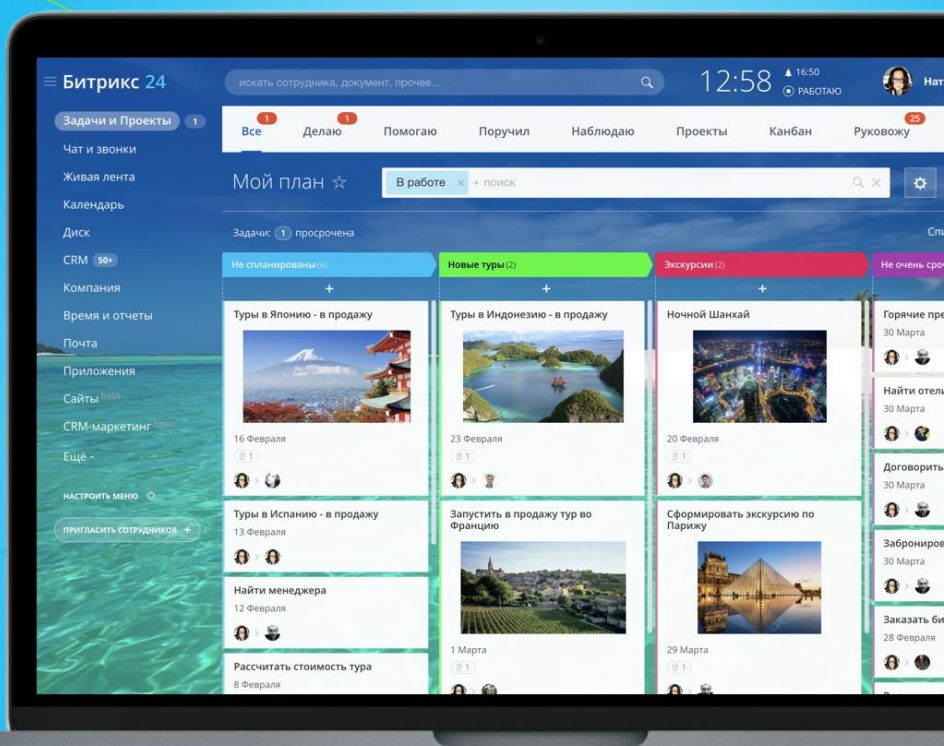
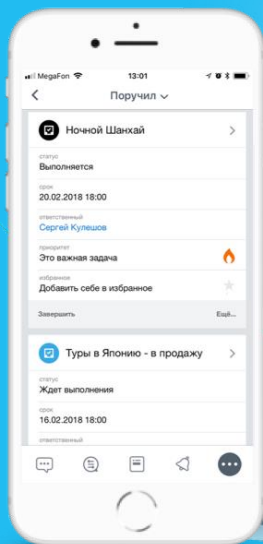
С помощью визуального дизайнера вы можете создавать и автоматизировать любые свои бизнес-процессы.

Для глубокого погружения и изучения бизнес-процессов предлагаем пройти [Видеокурс из 8 уроков](#). Обучающий видеокурс будет интересен любому специалисту, которому предстоит внедрение этого функционала на своём Битрикс24 или под заказ.



Битрикс24 ⌚ Задачи и проекты

помогают работать вместе и успевать вовремя



Битрикс24 Задачи и проекты

помогают работать вместе и успевать вовремя

Все методики работы



Классический
список



Мой план
(персональный канбан)



Канбан



Диаграмма
Ганта



Роли



Делегирование



Счетчики



Проекты



Шаблоны



Чек-листы



Подзадачи



Автоматизация



Учет времени



Регулярные
задачи



Сводка
руководителя



Эффективность



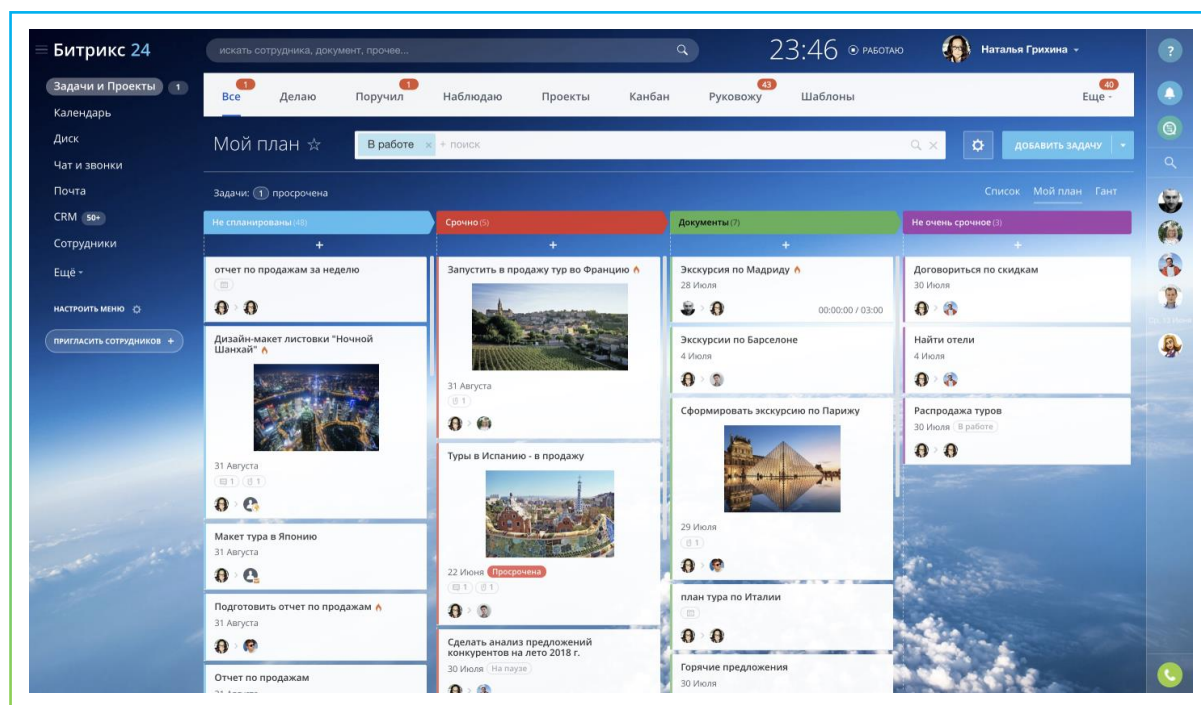
Оценки



Задачи на email



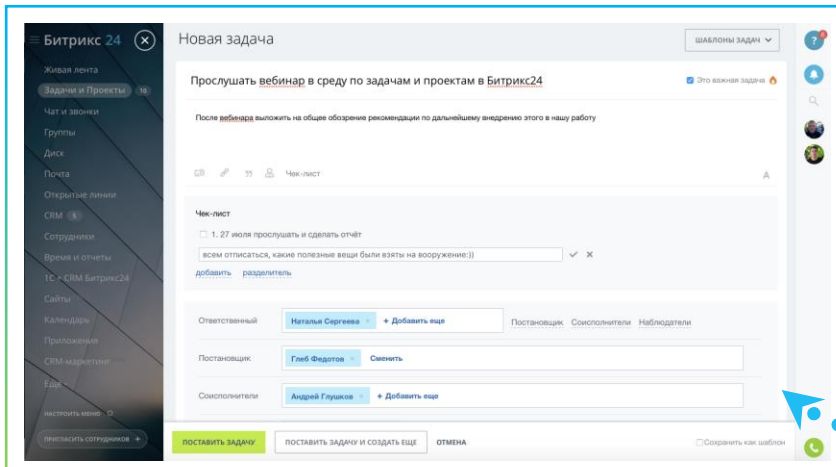
Интеграция с CRM



Создайте свой Битрикс24 прямо сейчас на bitrix24.ru

Быстрая постановка задачи

В Битрикс24 задачи создаются легко, в один клик. Любой сотрудник может назначить задачу себе, коллеге и подчинённому.

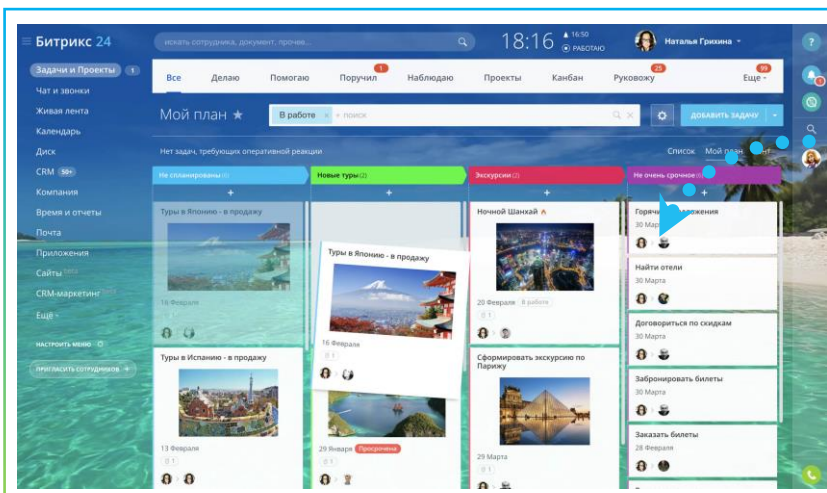


О новой задаче Битрикс24 сообщит в чате, пришлёт сообщение на email, красным счётчиком напомним про сроки. Задачи можно связывать с CRM.

Задачи могут создаваться по шаблону и создаваться автоматически по заданному вами расписанию (например, подготовка отчета каждый понедельник).

Если задача поставлена в Битрикс24, она будет выполнена!

Все методики работы с задачами

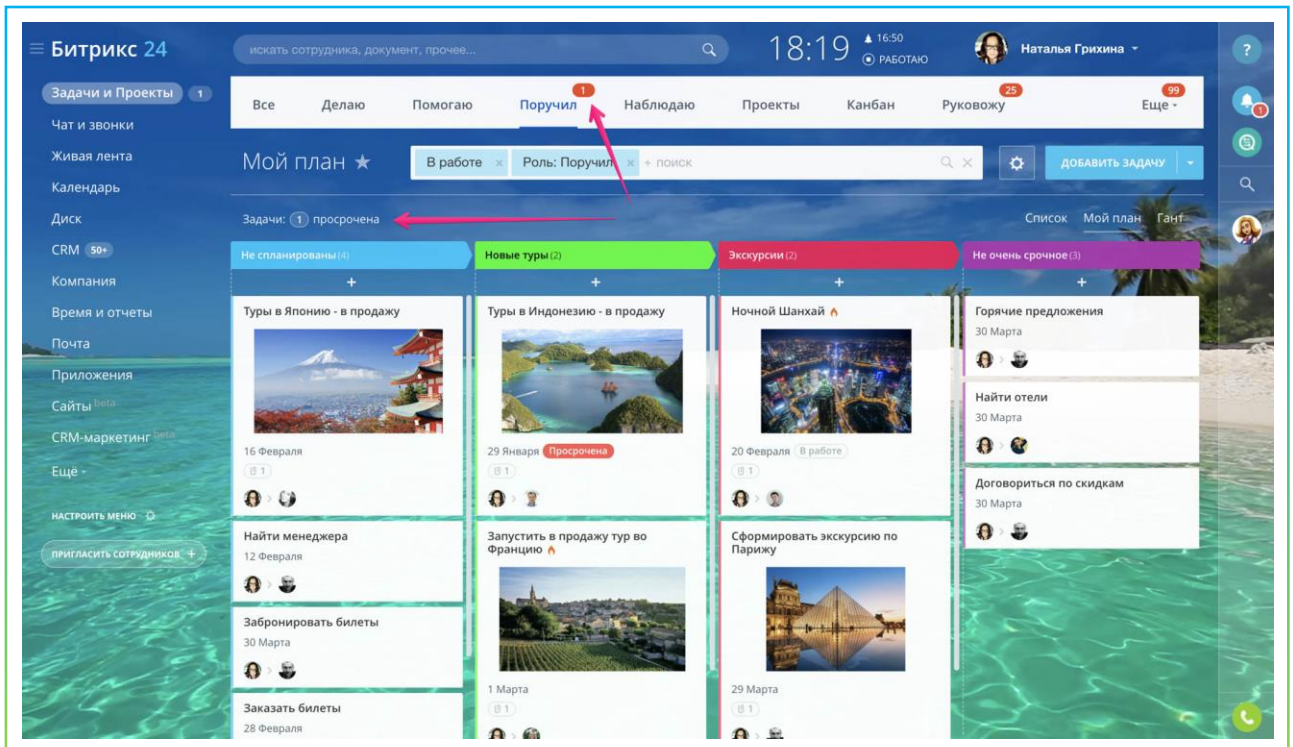


Битрикс24 поддерживает все методики работы с задачами: классический список, мой план, канбан или диаграмма Ганта.

Например, Мой план: задачи можно разложить по «полкам» - своим личным блокам, структурировать их под себя и дать названия.

Игра со счётчиками

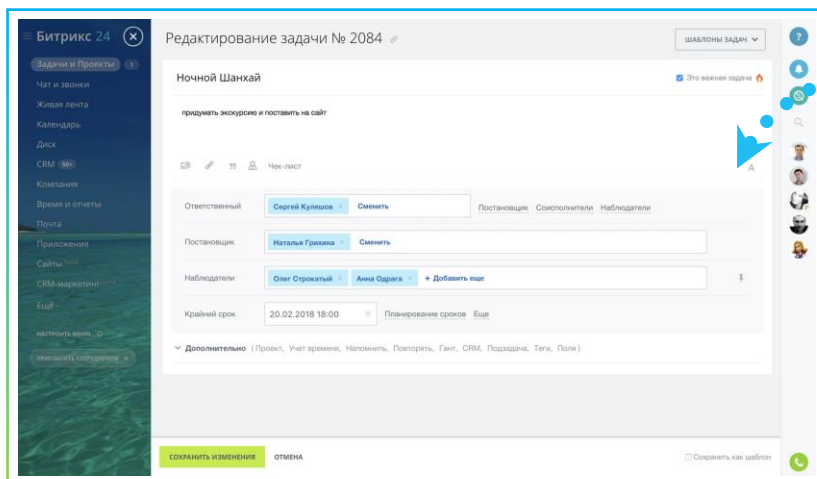
Не забыть о сроках, вовремя повлиять на ситуацию помогут счётчики. Красные счетчики показывают, на какие задачи обратить внимание: сделать или проконтролировать. Руководитель сможет вовремя узнать о причинах неисполнения поручений, передвинуть сроки или принять срочные меры.



В Битрикс24 мы используем ставшее уже привычным для каждого современного человека желание - проверить в своём гаджете, сколько накопилось сообщений, вызовов, лайков.

Такие же красные счетчики появляются в Задачах. И точно также, как в гаджете, их нужно «убить» (или обнулить). Вот только чтобы избавиться от счетчиков в задачах, задачу придется выполнить 😊

Роли и права доступа



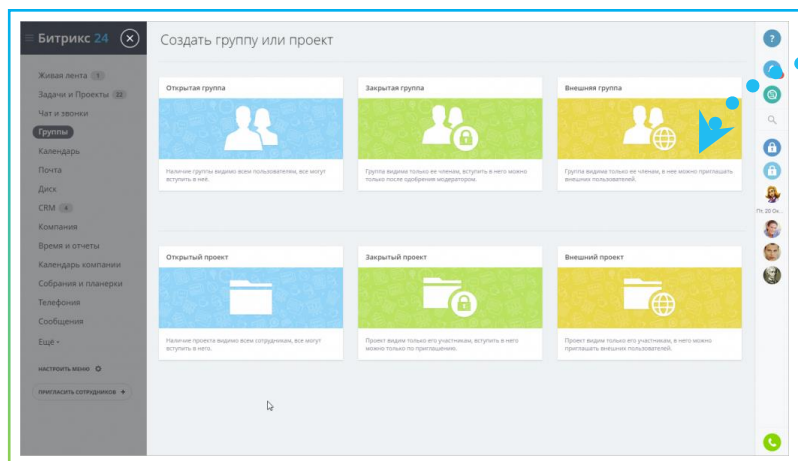
В задаче участвуют несколько человек: ответственный, постановщик и наблюдатели.

У каждого своя роль и свои права доступа.

Руководитель видит все задачи своих подчинённых и может оценить их.

Проекты и группы

В Битрис24 также легко создавать рабочие проекты и группы. Они могут быть открытыми, закрытыми или внешними.

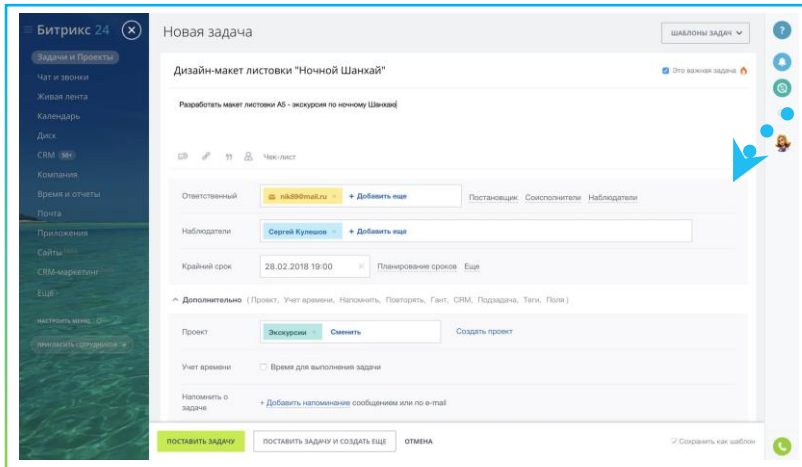


В проекты можно приглашать не только отдельных сотрудников и отделы своей компании, но и **внешних экспертов и консультантов**.

В проекте сразу устанавливаются роли и права доступа между всеми участниками.

Проекты - площадка, удобная решения для сложных и долгосрочных задач, требующих тщательной подготовки и привлечения большого количества специалистов.

Задачи подрядчикам по e-mail

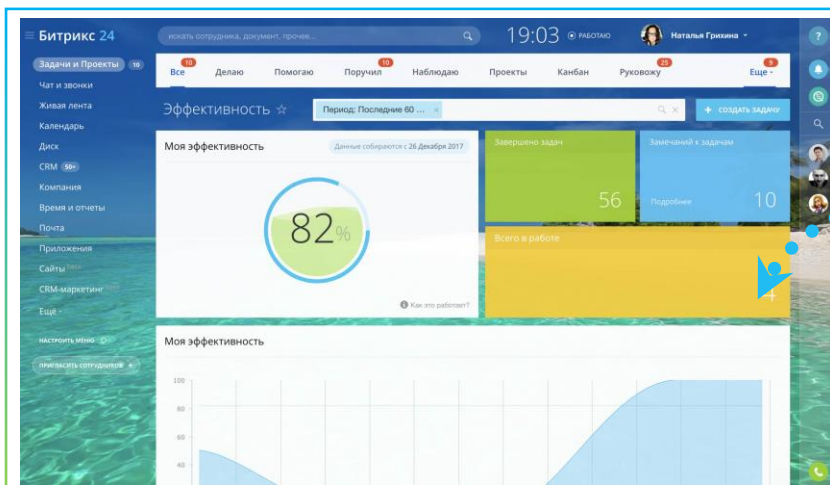


В Битрикс24 задачи можно ставить стороннему подрядчику по e-mail, не приглашая его в экстранет-группу или проект.

Подрядчик будет видеть только эту задачу и сможет участвовать в ней через свою электронную почту. Для быстрого создания задачи из письма необходимо переслать его на специальный e-mail.

Эффективность сотрудников

Всем всегда хочется быть эффективным на все 100%. Число невыполненных вовремя задач уменьшает этот показатель. Поэтому работник будет заинтересован планировать более ответственно сроки, вовремя закрывать задачи или передвигать сроки, согласовав с руководителем.

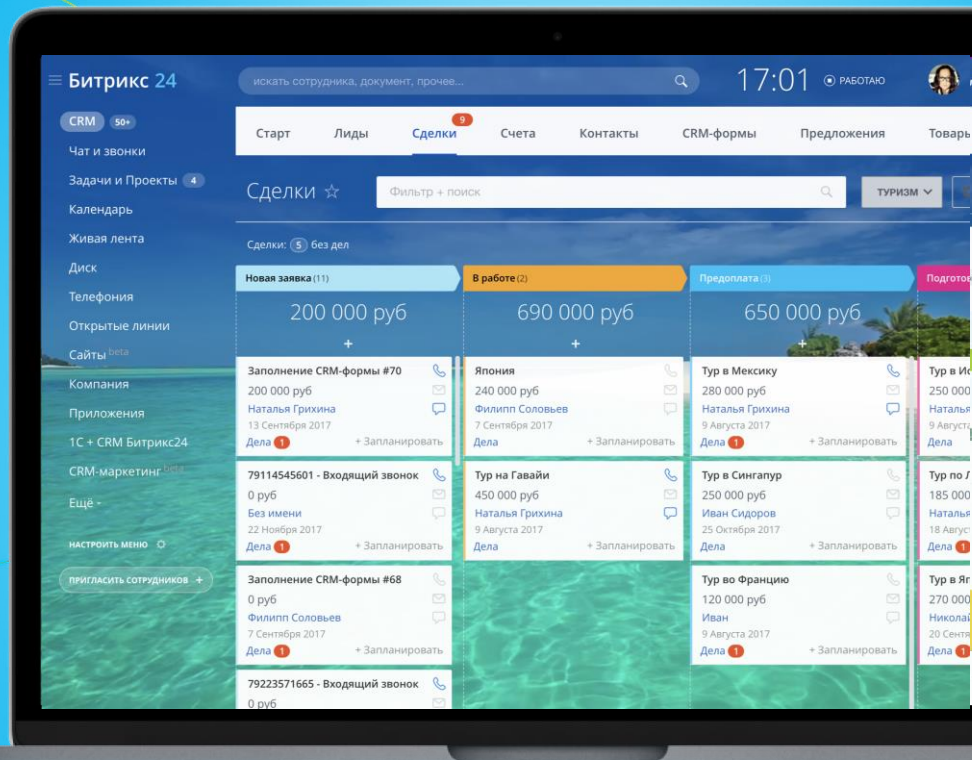
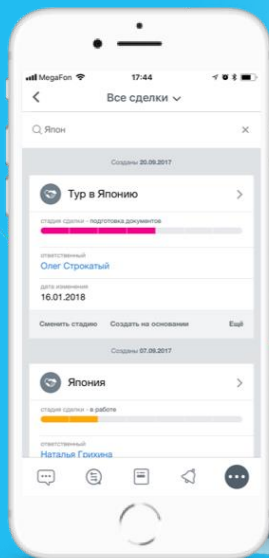


Эффективность можно брать как один из критериев для расчета KPI и премиальной системы.



Битрикс24 ⌚ CRM

помогает продавать больше



Битрикс24 CRM

помогает продавать больше

Подключение каналов коммуникаций



Телефон



E-mail



Соцсети



Мессенджеры



Чат на сайте

Коммуникации с клиентами



Звонки



Письма



SMS



Чаты

Продажи



Лиды



Сделки



Контакты



Компании



Предложения



Канбан



Счета



Товары



Направления
бизнеса



Печать
документов



Бронирование
ресурсов



Права доступа



План продаж



Интеграция
с 1С



Автореквизиты



План продаж



Импорт
Экспорт



Мобильная CRM

Автоматизация продаж



Роботы



Триггеры



Бизнес-
процессы

Повторные продажи



Повторные
лиды



Повторные
сделки



Генератор
продаж

CRM-маркетинг



Сегментация
клиентов



Рассылки
e-mail



Рассылки
SMS



Голосовое
сообщение



Рассылки
в чаты



Реклама
Вконтакте



Реклама
в Facebook



Реклама
в Instagram



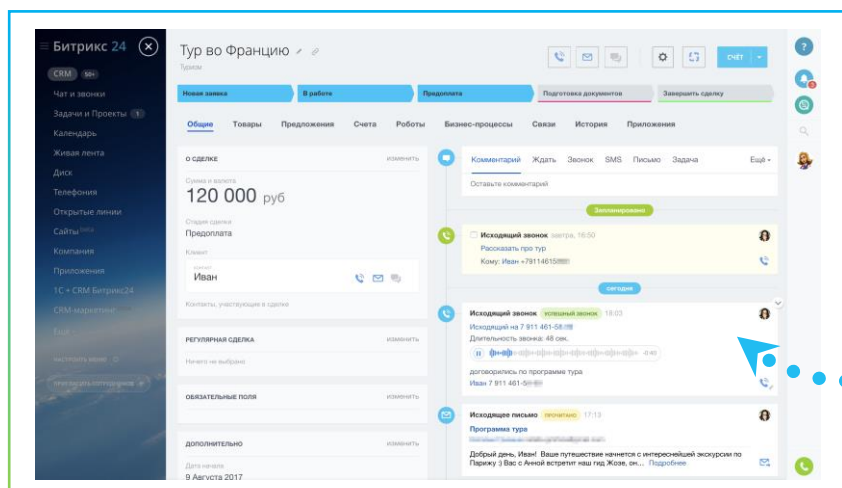
Реклама
в Яндекс



Реклама
в Google

Битрикс24 CRM

помогает продавать больше



CRM поможет вам использовать каждую возможность, чтобы продать, упростит коммуникации с клиентами, автоматизирует работу, усилит первичные и повторные продажи.

Подключите к CRM телефон, электронную почту, группы в соцсетях, мессенджеры, онлайн-чат на сайте

Вы подключаете к CRM телефон, электронную почту, онлайн-чат и формы на сайте, социальные сети и мессенджеры. Теперь каждый телефонный звонок попадает в CRM и записывается, все письма, сообщения из чатов и соцсетей — всё автоматически сохраняется в вашей CRM.

Цель Битрикс24 — не проконтролировать менеджера, а **помочь** не забыть занести, помочь использовать все возможности, чтобы продать! Сохранить в CRM потенциального клиента на будущее. Даже если вы не продадите ему сейчас, контакт пригодится для будущей рекламы и повторных продаж.

Автоматическое занесение данных в CRM упрощает жизнь сотруднику и выгодно для компании. Кроме того, автоматическим учетом решается проблема внедрения CRM.

Просто подключите к CRM каналы телефон, почту, соцсети, мессенджеры, поставьте онлайн-чат на сайт и выполняйте рекомендации CRM.



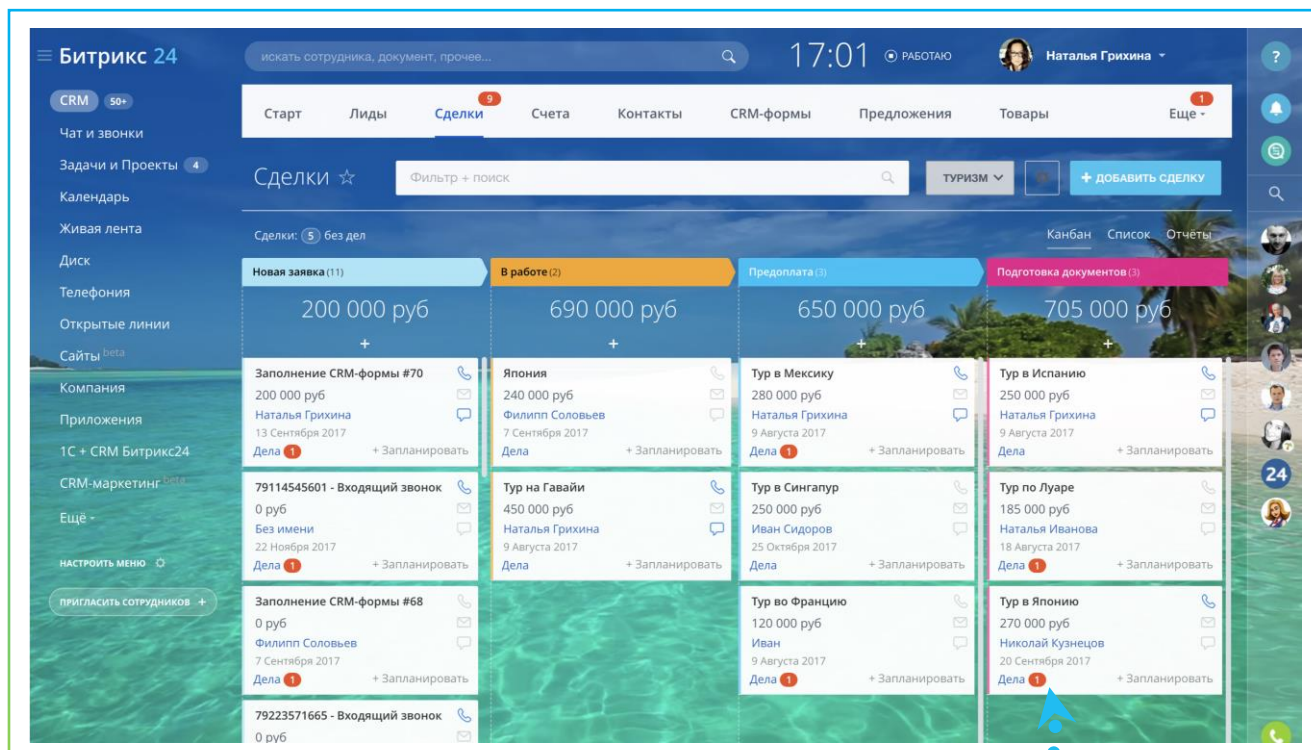
CRM - система управления продажами и коммуникациями с клиентами. Помогает навести порядок в продажах и базе клиентов, усиливает конверсию, автоматизирует продажи, помогает удерживать клиентов и продавать им повторно.

Создайте свой Битрикс24 прямо сейчас на bitrix24.ru

Весь набор инструментов для продаж

Лиды, Сделки, Счета, Коммерческие предложения, Контакты, Компании, Направления бизнеса, Каталог товаров

Вы можете работать со сделками в удобном канбане или в классическом списке. Создайте нужные вам стадии (это та цепочка, по которой продажи идут в вашем бизнесе). Выставляйте клиентам счета и коммерческие предложения.



Если тут горит счетчик, значит, нужно выполнить какое-то задание (позвонить, написать, встретиться с клиентом). Или запланировать дело.

Главное - продвинуть сделку по воронке на следующую стадию 😊

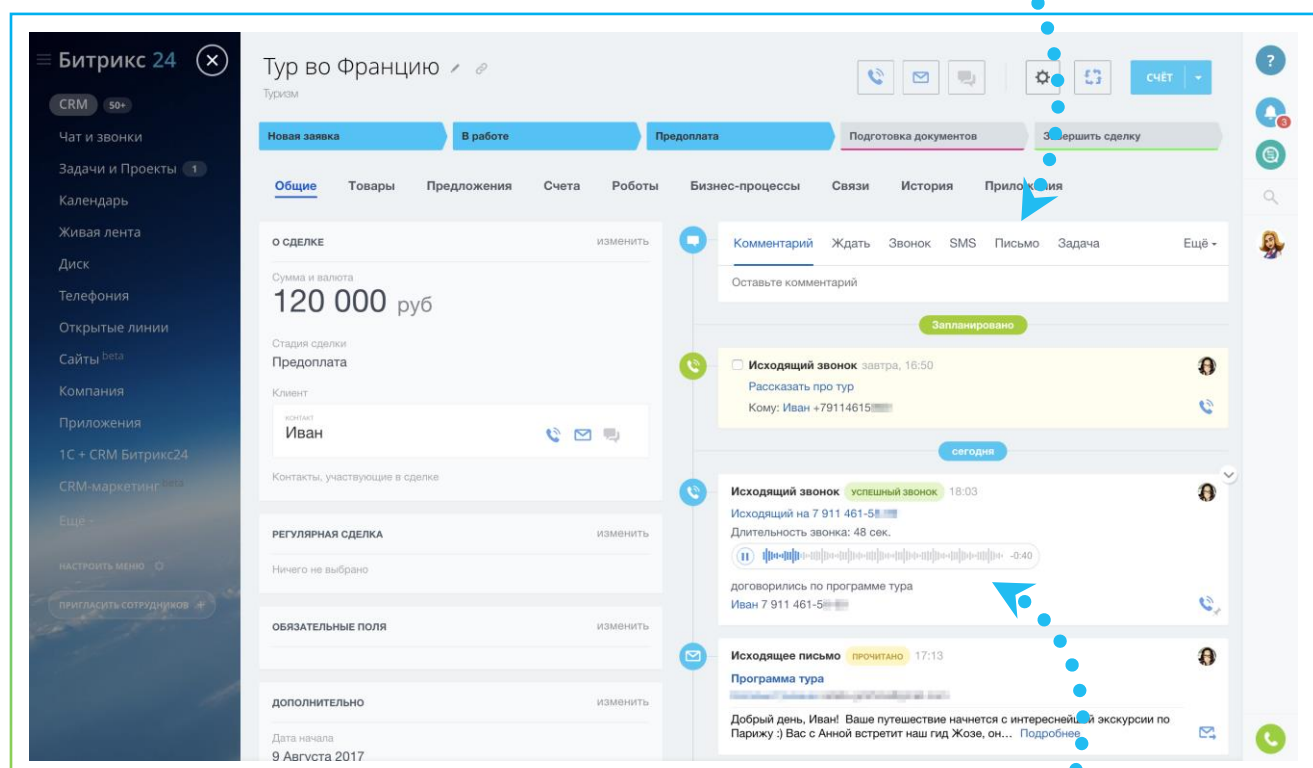
Игра со счетчиками — самый простой способ освоить CRM

Счетчики помогают сотруднику продавать: подскажут, напомнят, что нужно сделать для продажи. Не нужно учиться как работать с CRM: просто следите за счетчиками.

Все коммуникации с клиентом — в CRM!

Это упрощает работу менеджера и ускоряет общение с клиентами. Карточка CRM включает всю информацию о сделке: контакты клиента, адрес, всю историю общения с ним.

Прямо из карточки вы можете написать письмо клиенту, позвонить, отправить sms, написать в соцсети или в мессенджер. Все сохранится и останется в CRM.

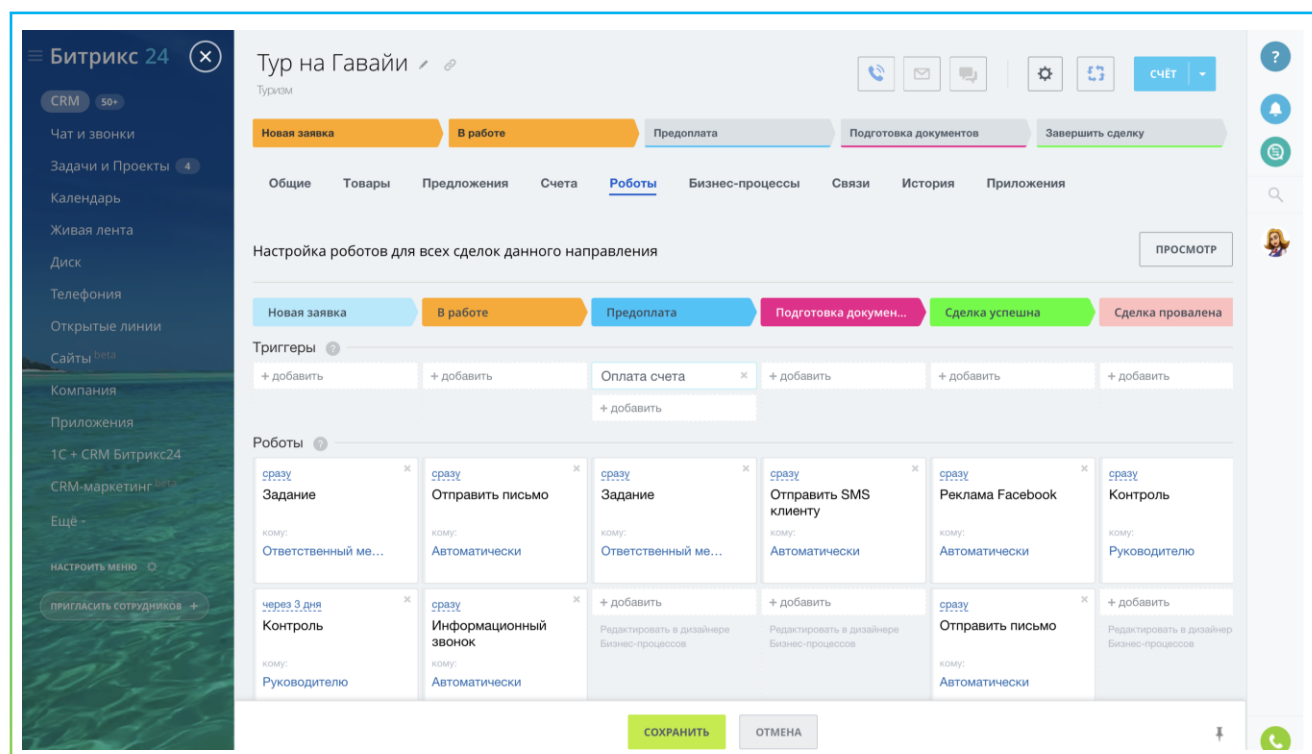


Даже если клиент обращался к вам по разным каналам (звонил, писал в почту, в соцсеть), все это вы увидите в таймлайне в карточке.

Автоматизация продаж

Роботы CRM будут работать за вас: напишут клиенту, отправят sms, запланирую звонок или встречу, покажут вашу рекламу в соцсетях, вовремя сообщат руководителю о том, что сделка не движется.

Вы один раз настраиваете роботов (на каждой стадии сделки добавляете нужных роботов), и дальше CRM помнит и ведет клиента по нужной цепочке до продажи.

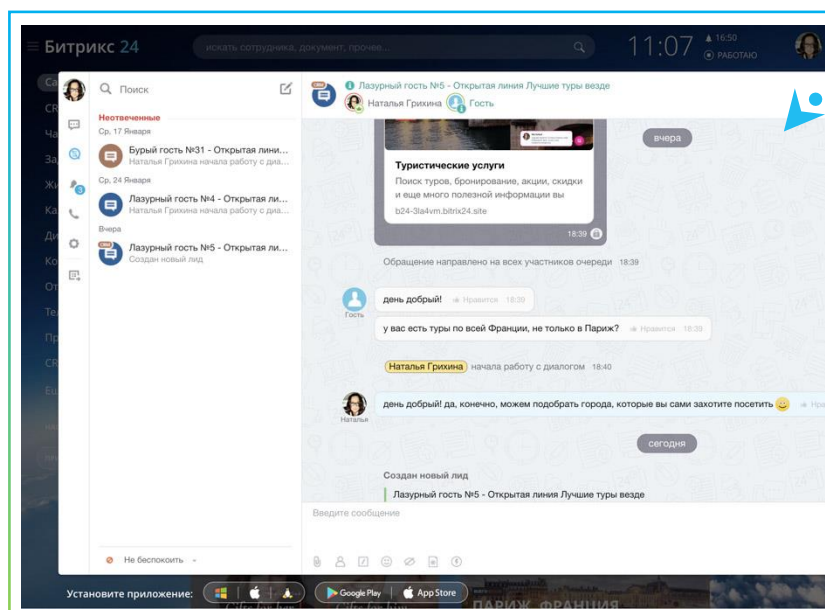
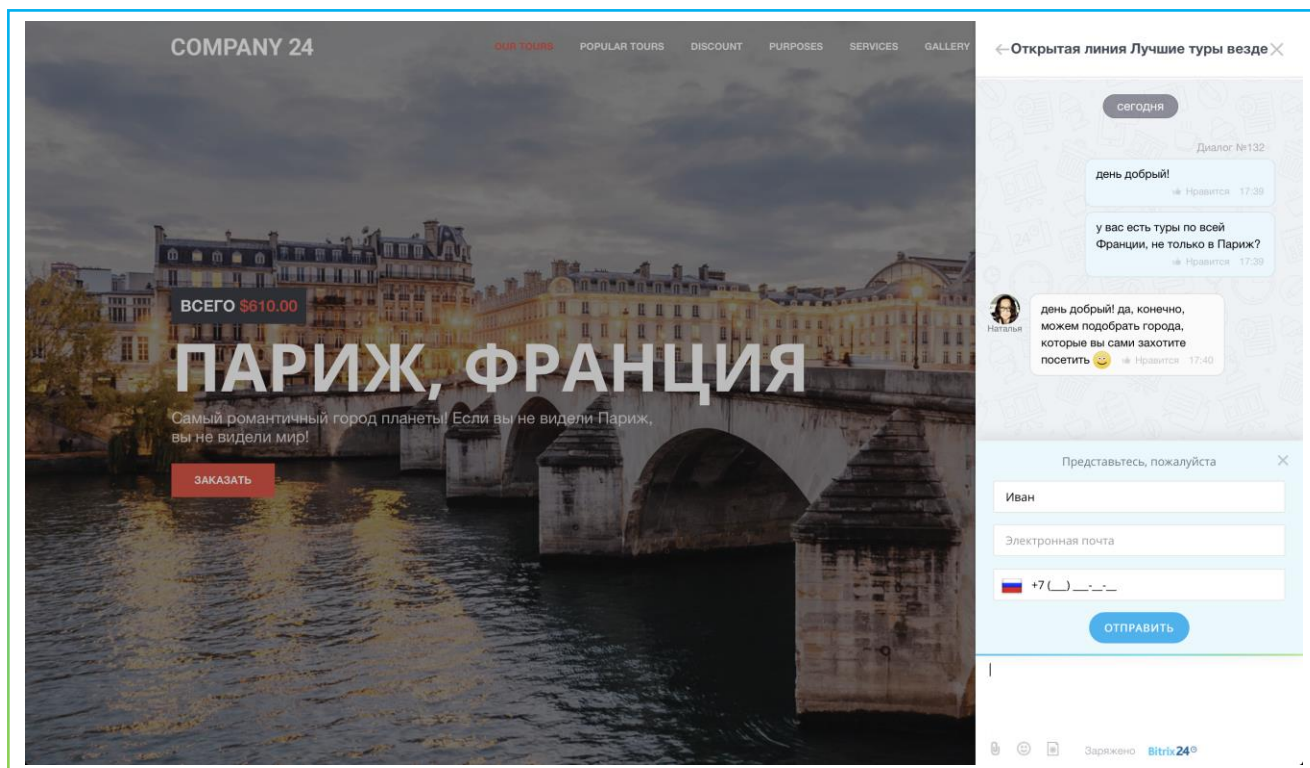


Это повышает качество работы с клиентами, увеличивает продажи, помогает новым сотрудникам включиться в работу.

Вы показываете CRM, как продавать, дальше она показывает это вашим сотрудникам :) 

Бесплатный онлайн-чат на сайт - лучший способ удержать клиента

Поставьте на свой сайт бесплатный чат и консультируйте ваших клиентов онлайн. Такой чат можно легко добавить на любой сайт.



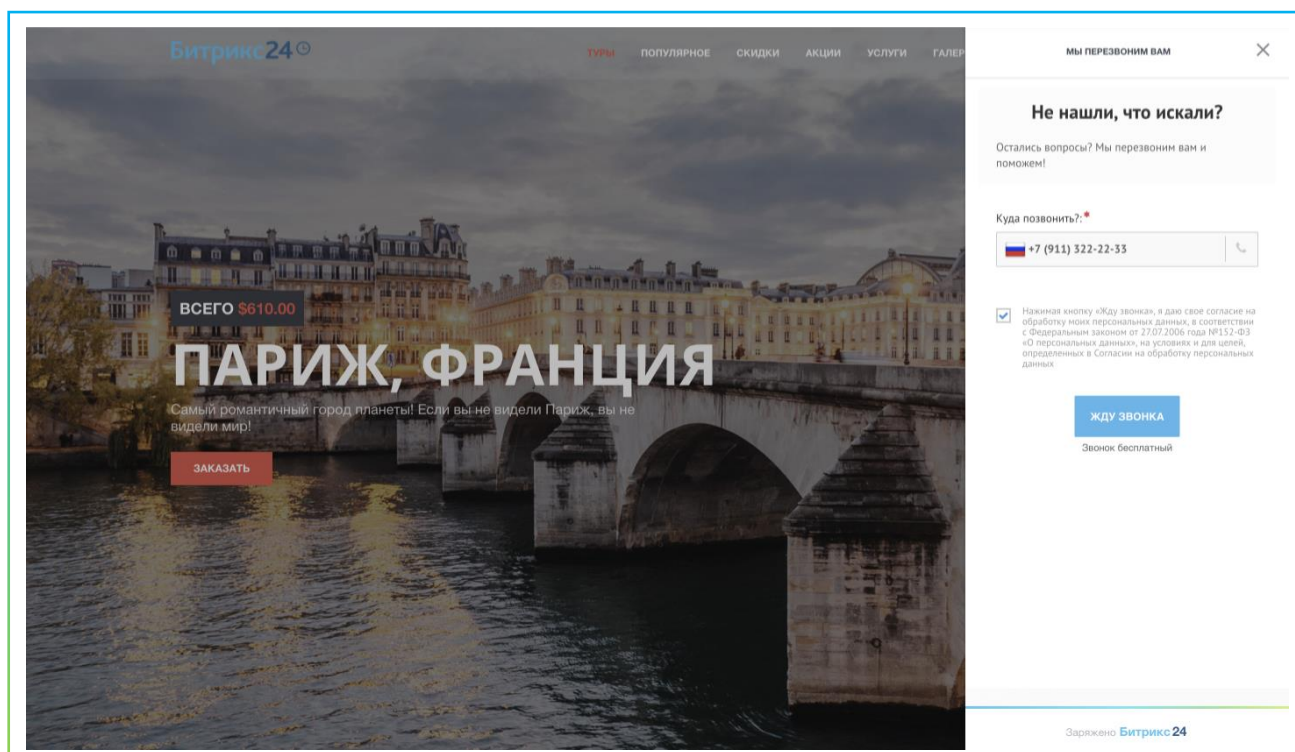
Все вопросы от клиентов
попадут к вам в CRM
и распределятся между
менеджерами.

Контакты клиента и вся
переписка сохраняются.

Обратный звонок с сайта

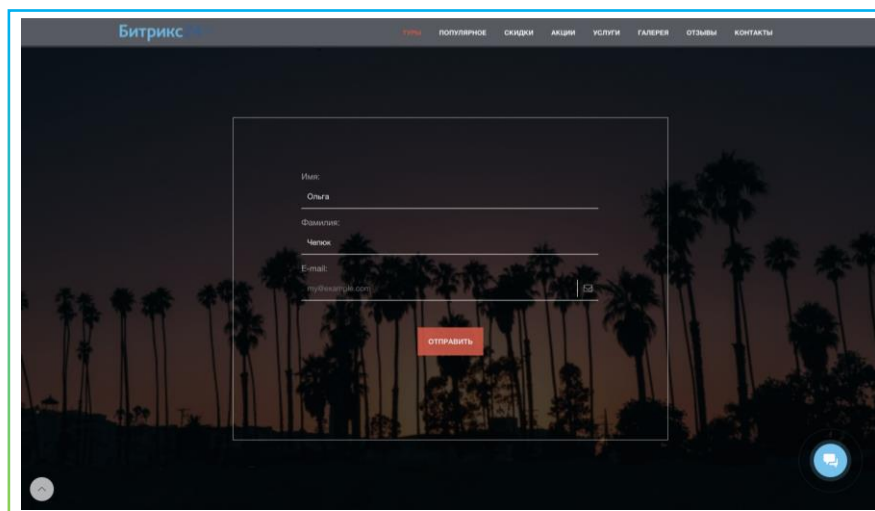
Подключите телефонию в Битрикс24 и используйте на сайте **заказ обратного звонка**.

Клиент оставит свой номер телефона, в Битрикс24 менеджеру тут же автоматически поступит звонок.



Добавьте на сайт форму заявки или приглашения.

Все заполненные формы тут же окажутся в CRM и поступят в работу менеджерам.

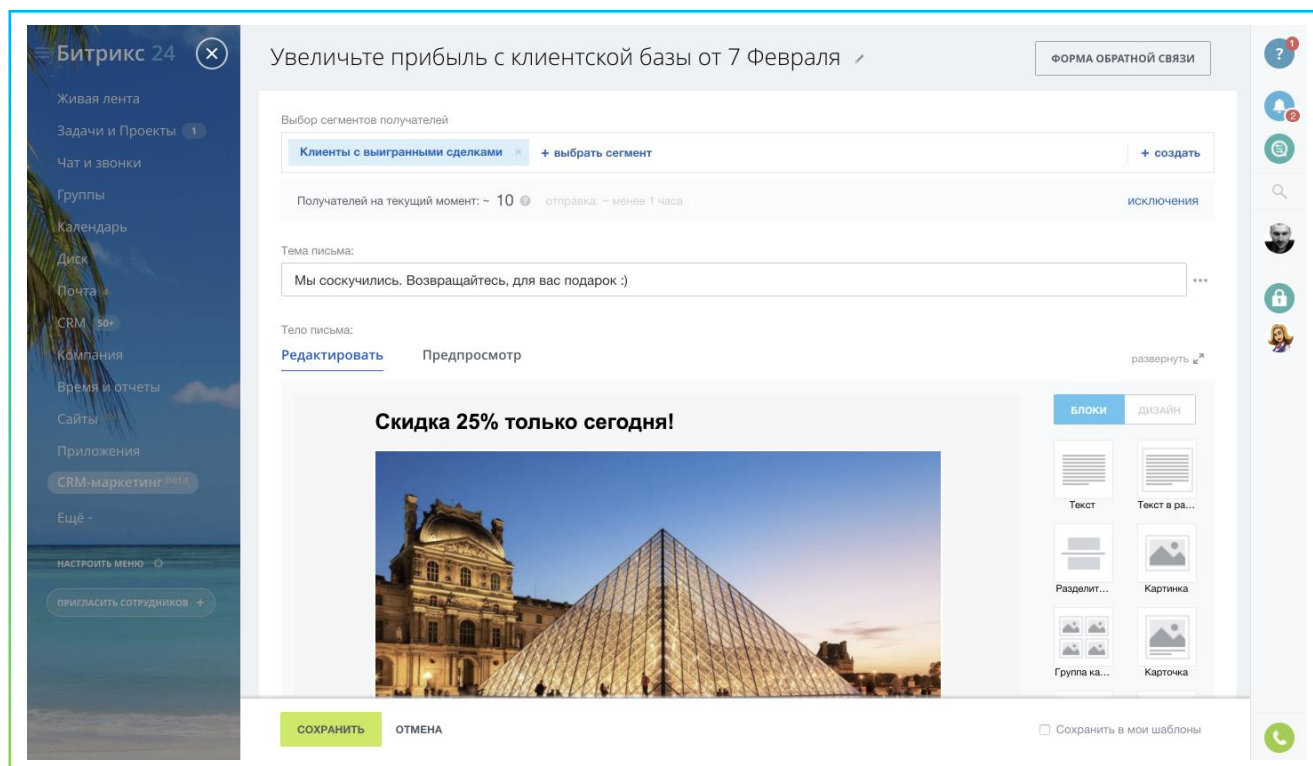


Вы не пропустите ни одно обращение клиента! CRM поможет менеджеру и проведет новую "заявку" от клиента по вашей воронке до продажи.

CRM-маркетинг

Используйте уже накопленную базу клиентов и не упускайте ни одну возможность продать. Разделите базу ваших клиентов на несколько сегментов. Например «Ни разу не покупали», «Купили в прошлом году», «Постоянные клиенты» и сделайте для них персональные предложения, предложите скидки, продайте другие товары.

Отправляйте по разным сегментам клиентов рассылки: по электронной почте, рассылки sms, запускайте голосовой обзвон (клиенту позвонит робот и произнесет ваш текст), показывайте таргетированную рекламу в Facebook, ВКонтакте, Яндексе или Google.



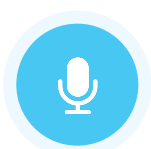
Сегментация
клиентов



Рассылки
e-mail



Рассылки
SMS



Голосовое
сообщение



Рассылки в
Открытые линии



Реклама
Вконтакте



Реклама
в Facebook



Реклама
в Instagram

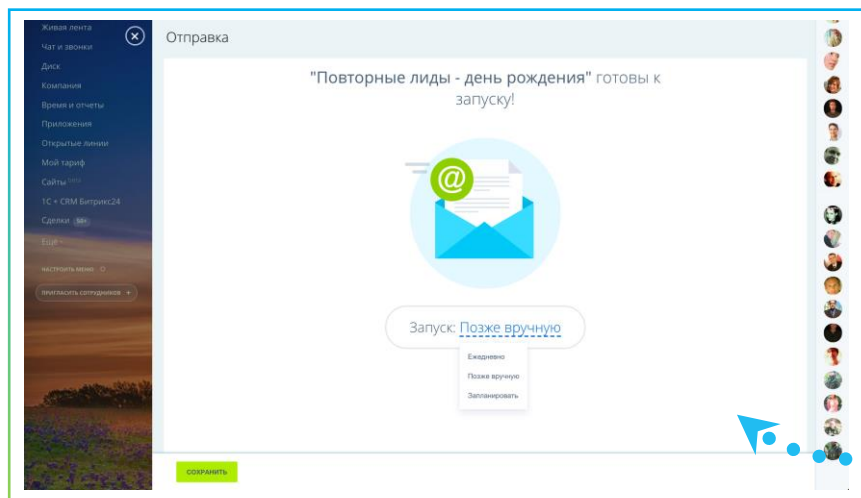


Реклама
в Яндекс



Реклама
в Google

Генератор продаж



Это эффективный инструмент
возвращения своих клиентов
за новыми покупками без
затрат на рекламу

Генератор продаж - механизм по созданию повторных лидов и сделок. Находится в разделе «CRM-маркетинг».

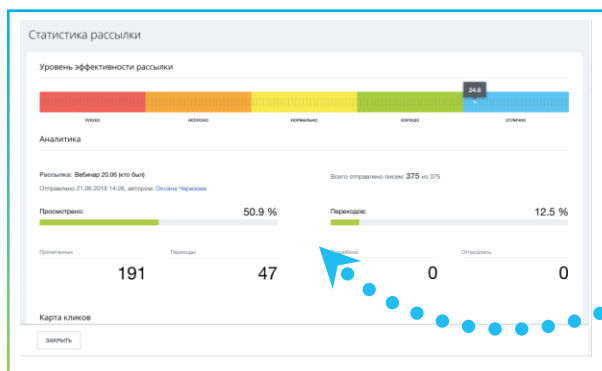
По одному клику Битрикс24 создаст повторные сделки с клиентами и передаст их менеджеру в работу. А менеджер отправит заманчивую информацию по обновлению ассортимента тем, кто покупал товар в прошлом сезоне. Или поздравит любимых клиентов, именинников месяца, и предложит скидку на весь товар до конца месяца.

Для бизнеса хорошая возможность привлечь
«старых» покупателей к новым покупкам.

Статистика по рассылкам

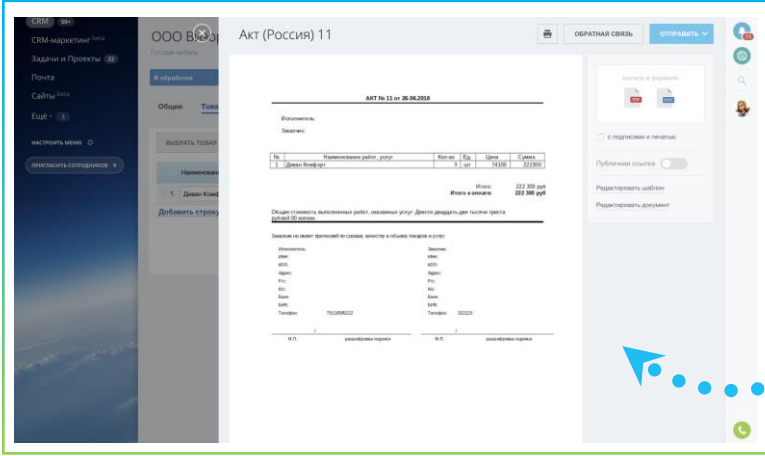
Самая наглядная
статистика по каждой
рассылке

Менеджер всегда сможет оценить, насколько успешной
оказалась его рассылка, благодаря подробной
статистике.



Менеджер видит
сколько сообщений ушло
сколько из них было прочитано
сколько человек перешло по ссылке
сколько отписались
что особенно привлекло читателя

Печать документов в CRM

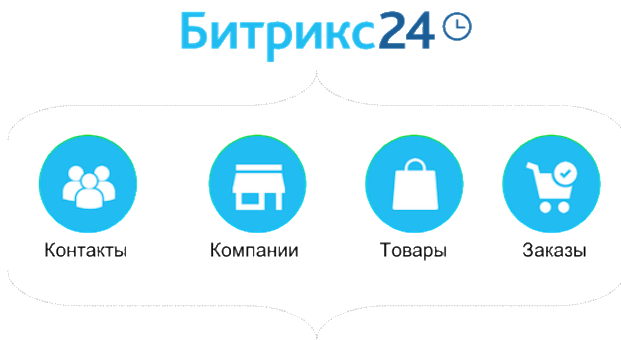


При работе в CRM вы легко создадите нужный документ: акт, договор, счет-фактуру, товарную накладную или любой другой по вашему шаблону.

Отредактировать шаблон можно в любом текстовом редакторе (Word, Google Docs и др.)

Двунаправленный обмен данными с 1С

Клиенты, которые используют программу 1С для ведения бухучёта, оценят возможность интеграции её с Битрикс24. Сейчас возможно настроить двусторонний обмен в реальном времени такими данными, как товары, контакты, компании, заказы.

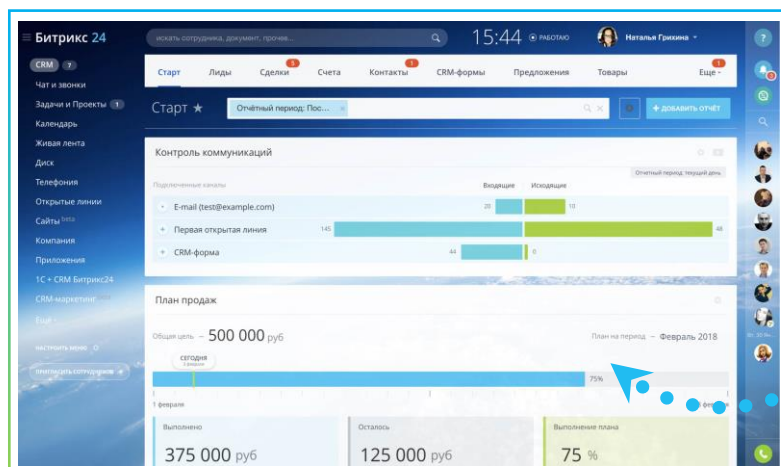


Поддерживаются версии
1С:Бухгалтерия 3, 1С:Управление
торговлей 10.3, 11 и 1С:УНФ 1.6.

Все изменения в Битрикс24 (по товарам, заказам, контактам, компаниям) в тот же момент отражаются в 1С



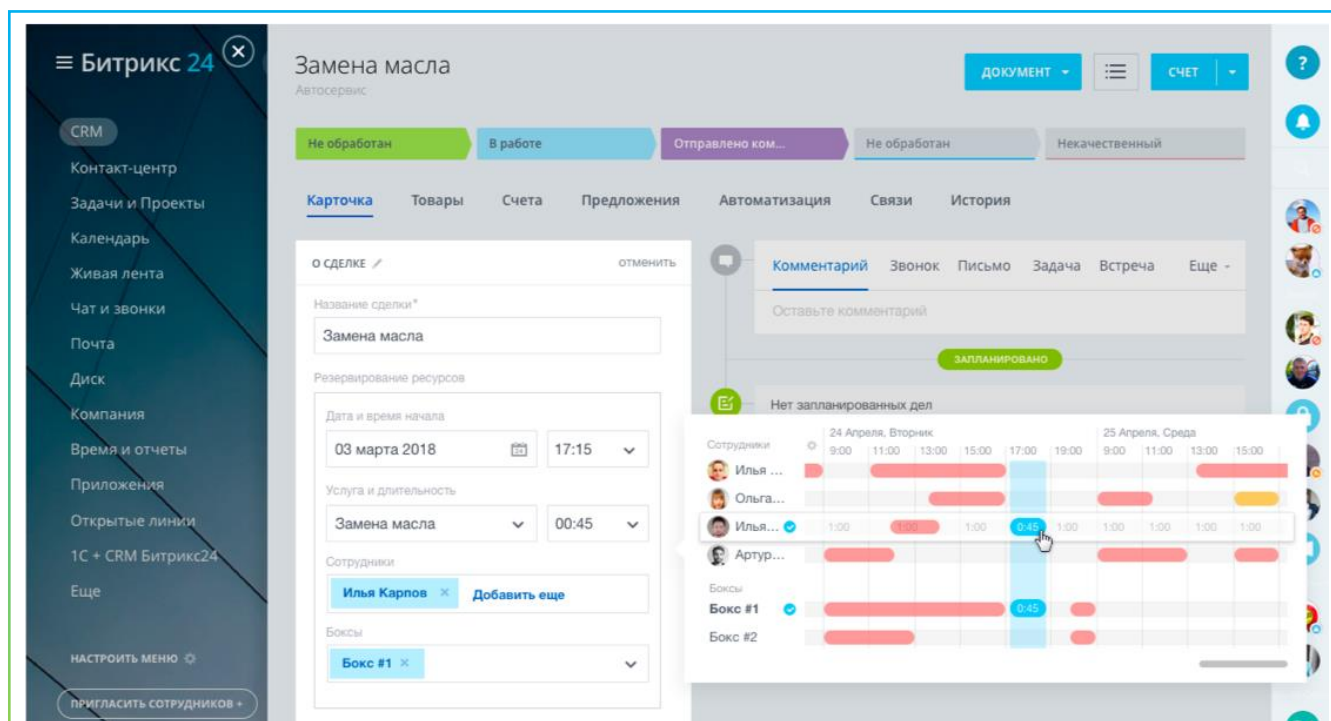
План продаж



У руководителя появляется отличная возможность продуманно распределять планы между сотрудниками и следить за нагрузкой каждого, анализировать продажи.

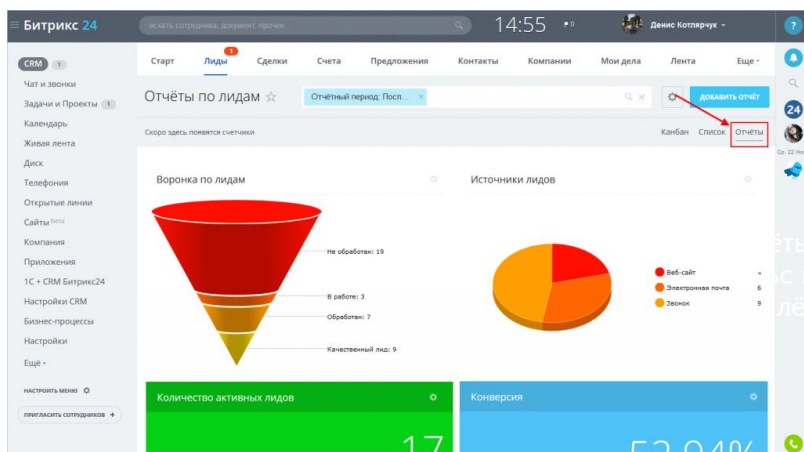
CRM для услуг

CRM для услуг - сервис бронирования ресурсов и мастеров. Это предложение будет интересно вашим клиентам, если они - владельцы или менеджеры автосервисов, салонов красоты, клиник. Теперь они смогут в Битрикс24 вести расписание работы мастеров и занятости ресурсов, предлагать услуги бронирования.



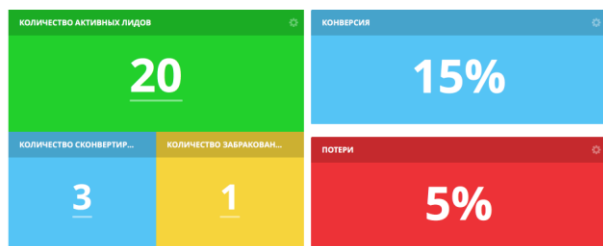
Аналитические отчёты

Чтобы руководителю держать руку на пульсе компании, ему нужно получать отчёты о продажах быстро, в любое время, в нужном виде, Битрикс24 предлагает моментальное получение [стандартных аналитических отчётов](#) по каждому разделу: будь то лиды, сделки, счета или контакты.

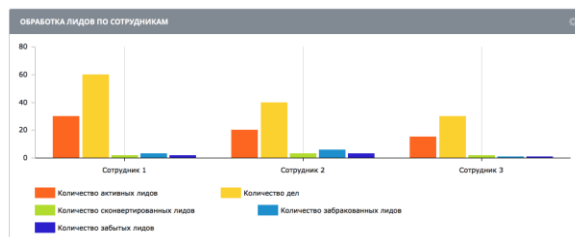


В пару кликов настраивается получение воронок продаж, графиков конверсии, информация об эффективности менеджеров и множество других видов отчётов.

Воронка продаж по лидам покажет эффективность на каждой стадии.



Конверсия по категориям лидов: новые, активные, забытые, забракованные, сконвертированные.



Распределение лидов по сотрудникам

Отчёты формируются автоматически. Менеджер увидит только отчёты по своим данным, а руководитель может ознакомиться со всей картиной.

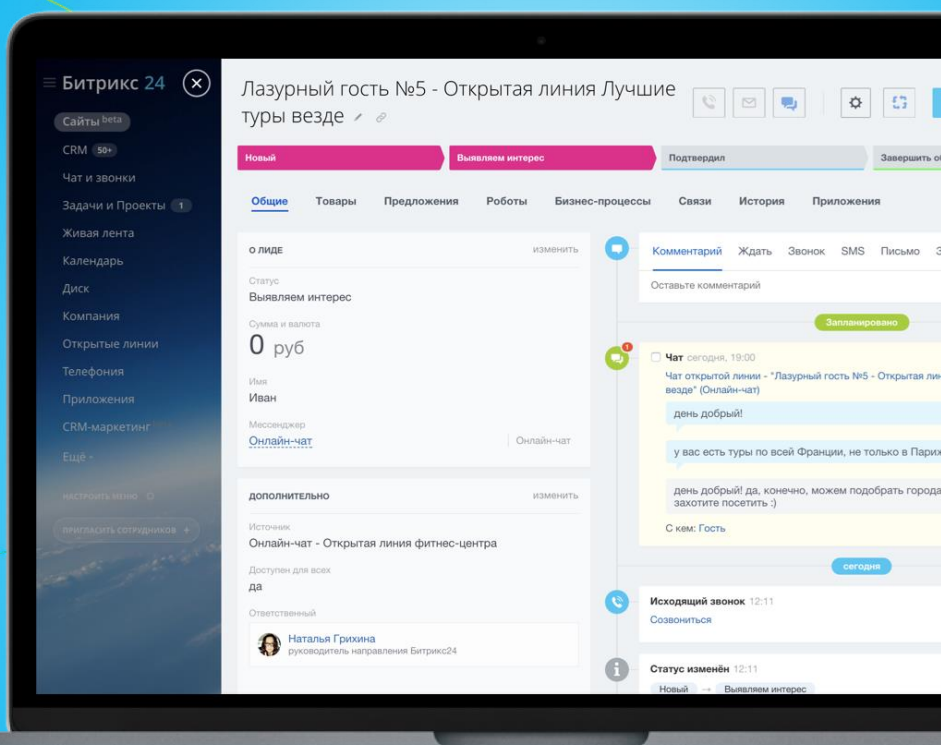
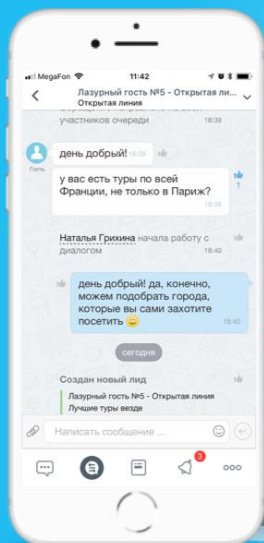


Куда без элементов соцсоревнования? Такие отчёты тоже имеют право на жизнь.



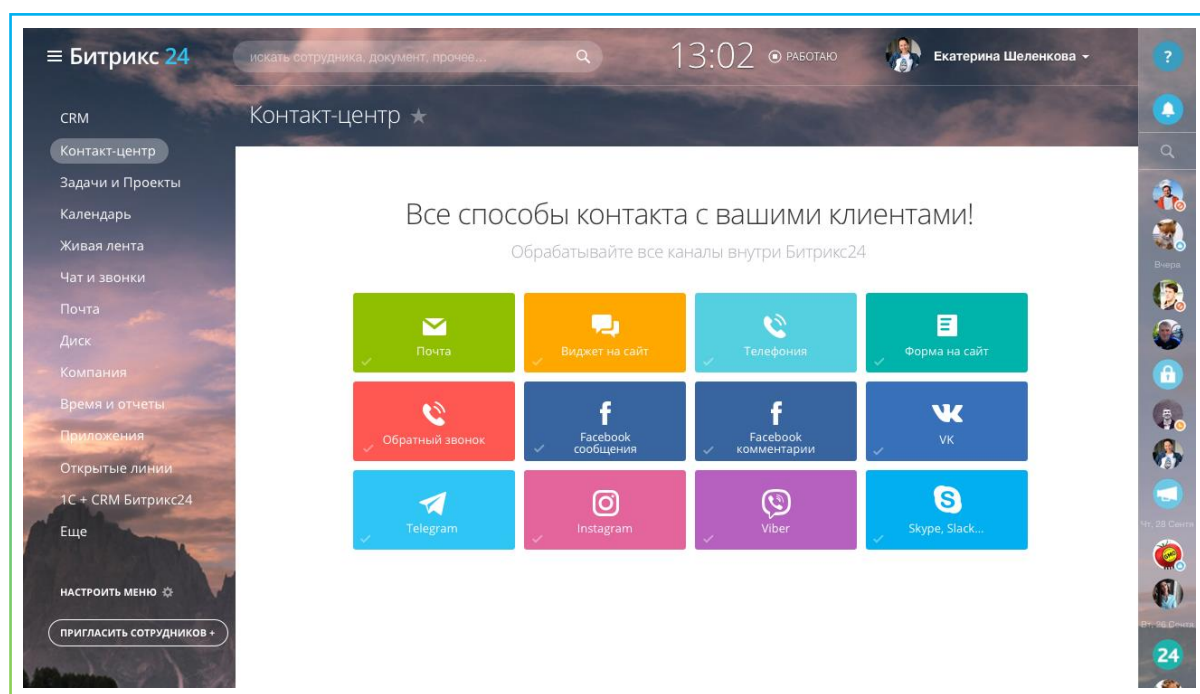
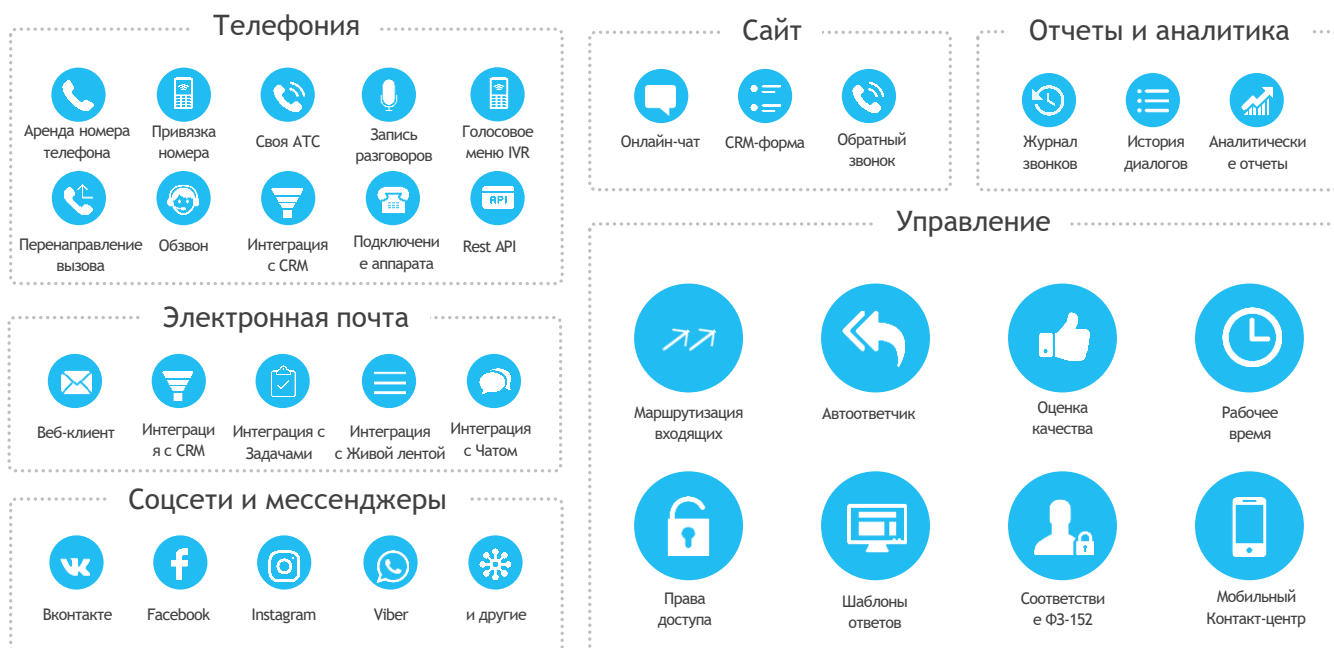
Битрикс24[⌚] Контакт-центр

помогает любить клиентов



Битрикс24[⌚] Контакт-центр

помогает любить клиентов

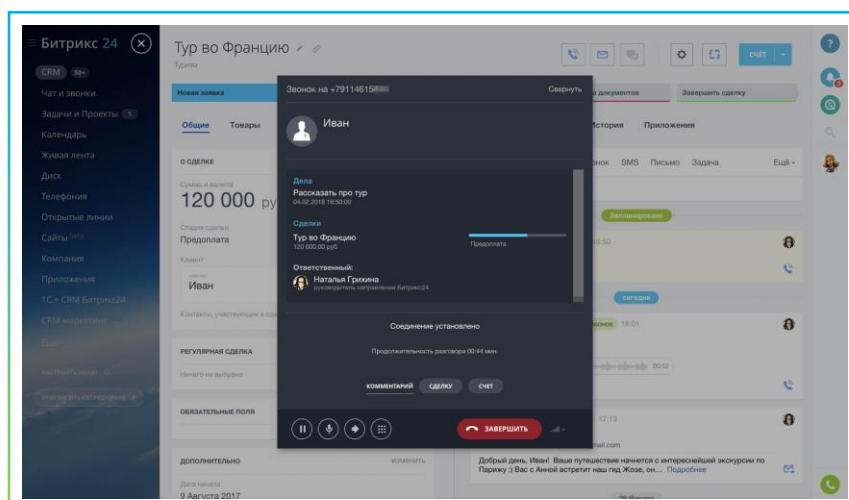


Контакт-центр

Контакт-центр - место объединения в CRM всех каналов коммуникаций с клиентами: телефон, email, чат на сайте, Facebook, Instagram, Вконтакте, Viber и другие. Рассмотрим все по порядку.

Телефония

Телефон по-прежнему остается одним из самых частых способ общения с клиентами. Подключите свой номер телефона к Битрикс24 или арендуйте новый номер: все звонки (входящие и исходящие) автоматически записываются в CRM. Каждый звонок попадет в CRM в карточку клиента, а если звонит новый клиент, CRM создаст лид.



Звонок от клиента сразу поступает нужному менеджеру, клиент не ждет, пока его перенаправят.

Даже по пропущенному вызову будет создан новый лид (перспективный контакт, «зацепка»).

Варианты подключения телефонии

Арендовать номер

- маршрутизация звонков между сотрудниками
- запись разговоров
- полная интеграция с CRM
- выгодные тарифы на звонки
- номера в более чем 50 странах мира

Подключить свою АТС

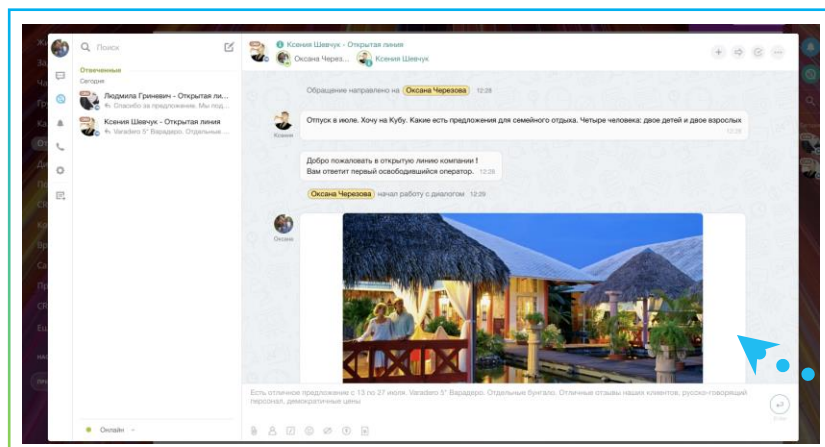
- маршрутизация звонков между сотрудниками
- запись разговоров
- полная интеграция с CRM
- оплата звонков — вашему оператору

Привязать свой номер

- только исходящие звонки
- без покупки номера в Битрикс24
- звонок фиксируется в карточке клиента
- запись исходящих звонков
- работает с "обратным звонком"

В телефонии Битрикс24 есть возможность аренды федеральных номеров **8800**. По статистике, компании, использующие номера бесплатного вызова, получают на 30% больше входящих звонков от клиентов.

Открытые линии

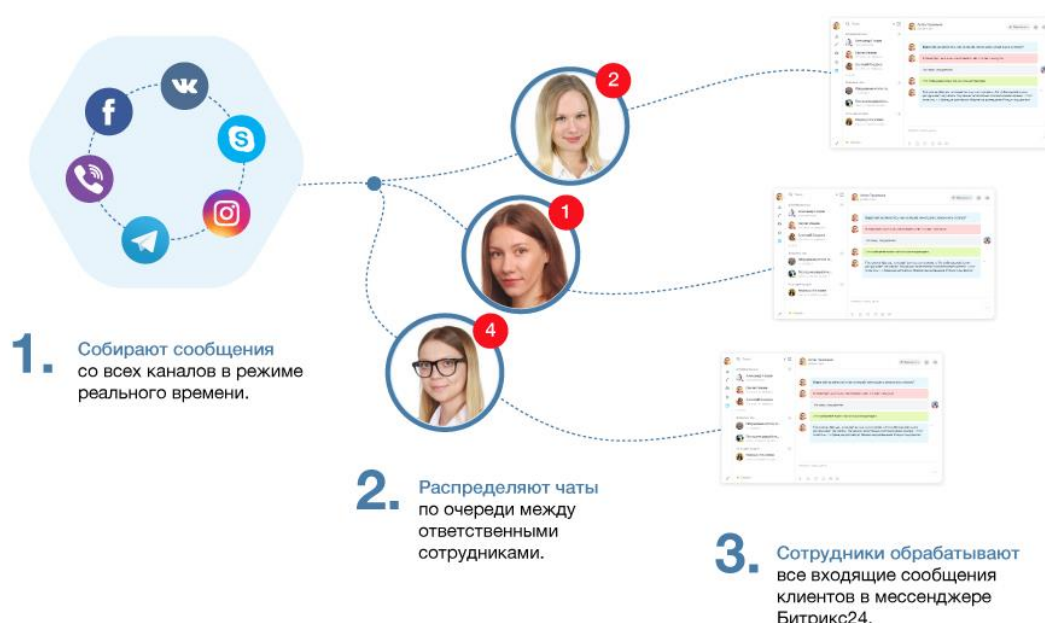


Все чаты с клиентами в соцсетях или мессенджерах сразу попадают в CRM. Вся история общения с клиентом сохраняется в карточке CRM.

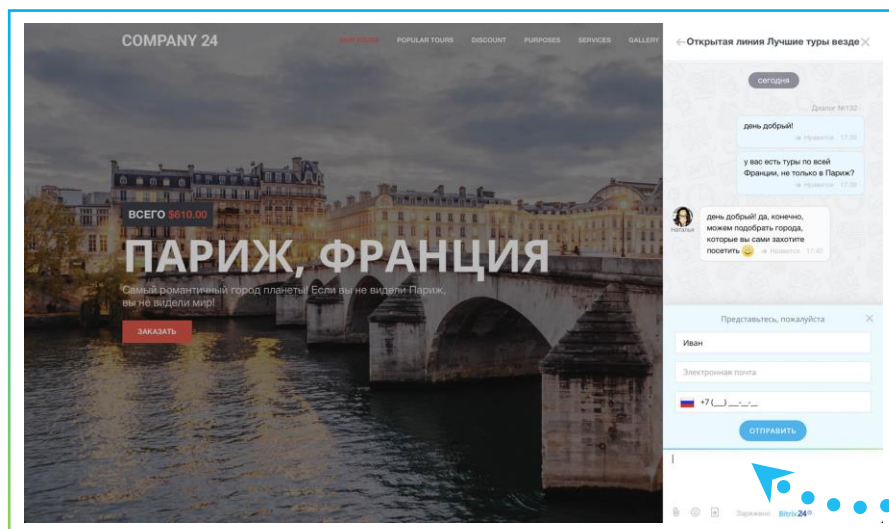
Клиенты предпочитают общаться с компанией там, где им удобно. Если они часто заходят Вконтакт, то именно там они с большей вероятностью попадают на торговые предложения, подключаются к рекламным акциям.

Для начала работы необходимо подключить ВКонтакте, Facebook, Instagram и другие цифровые каналы к **Битрикс24.Открытые линии**, чтобы отвечать всем из единого чата своей компании. Вся переписка из Открытых линий сразу же попадает в CRM (карточку сделок). История жизни клиента остаётся в карточке CRM.

Как работают Открытые линии



Бесплатный чат на сайт



Установите чат на свой сайт и отвечайте клиентам в режиме реального времени. Битрикс24 поможет получить контакт и сохранить его в CRM.

Для бизнеса Чат на сайт - это еще один источник новых контактов потенциальных клиентов. И еще один канал для общения с текущими клиентами.

CRM-формы

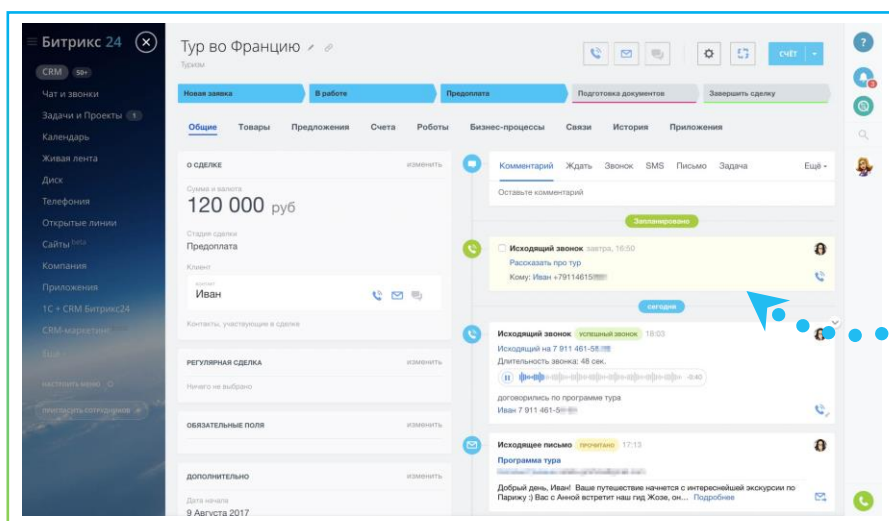
Классический способ получения контактов и привлечения клиентов - размещение на сайте формы заявки или анкеты. Главное, создать хорошую мотивацию (получение скидки, консультации, особых условий).

Из наших универсальных заготовок можно сделать анкеты, приглашения, формы регистрации, заявки на участие в акции.

Информация о клиенте из заполненных форм сразу же попадает в CRM, в новую карточку сделки или в открытую сделку, если форму заполняет текущий клиент, и имеет все шансы послужить росту продаж в компании.

Электронная почта

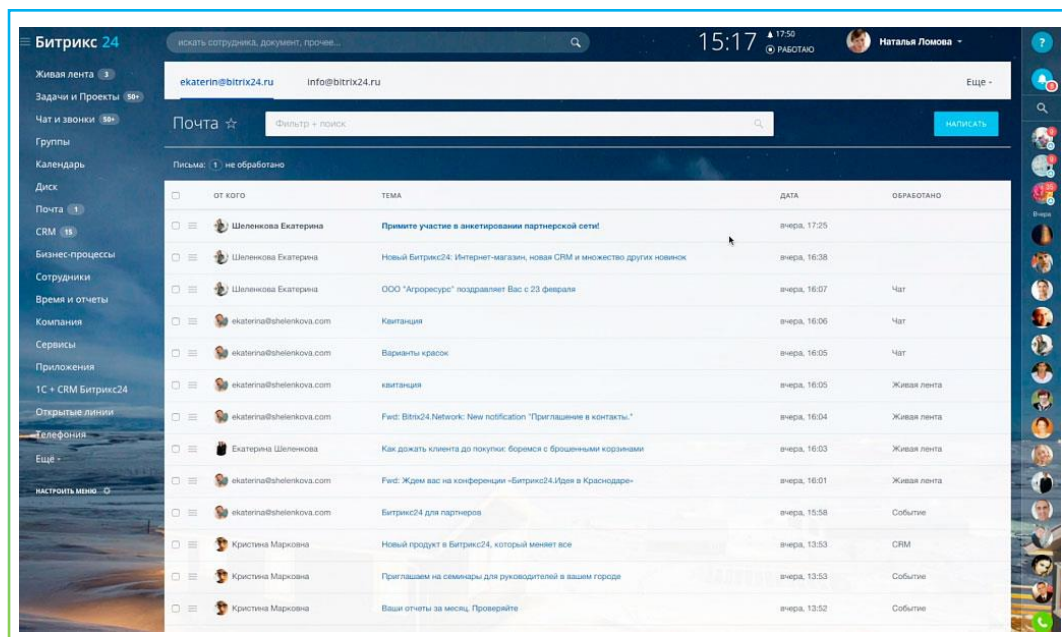
Подключите к CRM почтовые ящики менеджеров и общие ящики компании. Все письма от клиентов попадут в CRM, сохранятся в карточке клиента. Даже если менеджеры предпочитают переписываться с клиентами в почте, все письма зафиксируются в CRM. Из CRM также можно написать письмо клиенту.



Вся переписка с клиентами сохраняется в CRM.

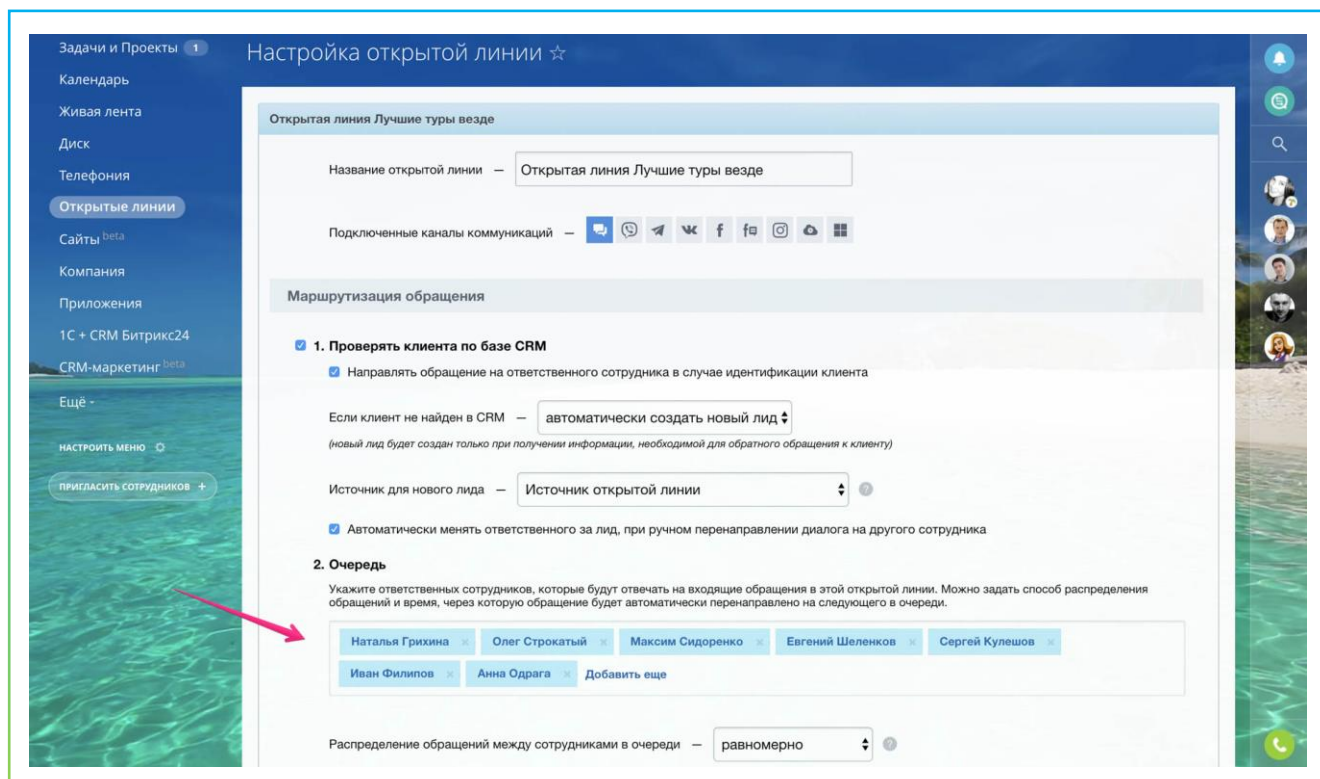
Внутренняя работа с почтой

К Битрикс24 можно подключить почтовые ящики и работать с ними по тем же сценариям, как уже в знакомых почтовых программах. Из писем можно быстро создавать задачи, сообщения в Живой ленте, назначать встречи.



Правила очереди

распределение входящих между операторами



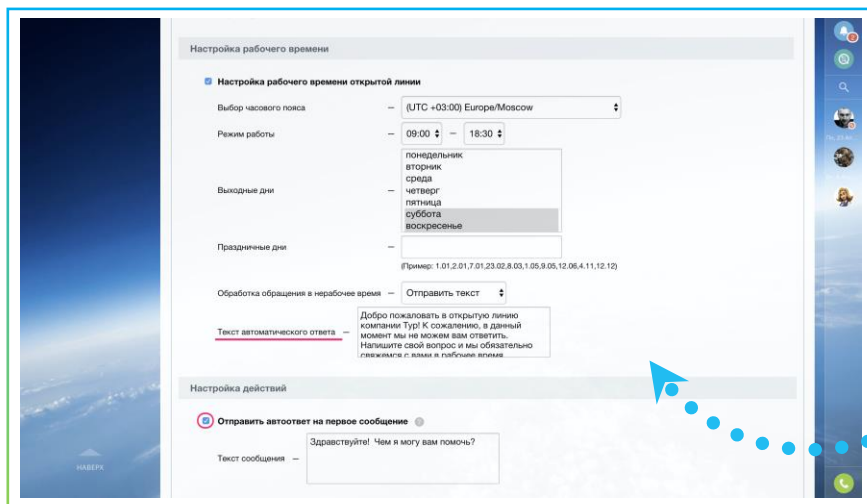
Все входящие звонки и сообщения из подключенных цифровых каналов попадают в ваш Контакт-центр и распределяются между сотрудниками по правилам очереди. **Очередь** - это группа сотрудников, которые отвечают клиентам. Для звонков и цифровых каналов это могут быть разные «очереди».

Все входящие от известных клиентов (контакты которых есть в CRM) попадают на ответственного за этого клиента или сделку менеджера. Если к вам обращается новый клиент, входящий поступает в «очередь».

Сообщения и звонки можно направить сразу на всех сотрудников (по правилу «кто первый ответил, тот и получает клиента. Можно строго по очереди: как сотрудники перечислены в настройках, так и будут направляться сообщения. А можно равномерно, тогда Битрикс24 будет распределять входящие в зависимости от текущей загрузки менеджера, в итоге все получают поровну.

Если у менеджера включен «Перерыв» или он еще не начинал сегодня рабочий день, входящее сообщение на него не направится. Это очень важно, ведь цель распределения входящих по очереди - **дать максимально быстрый ответ клиенту.**

Автоответчик



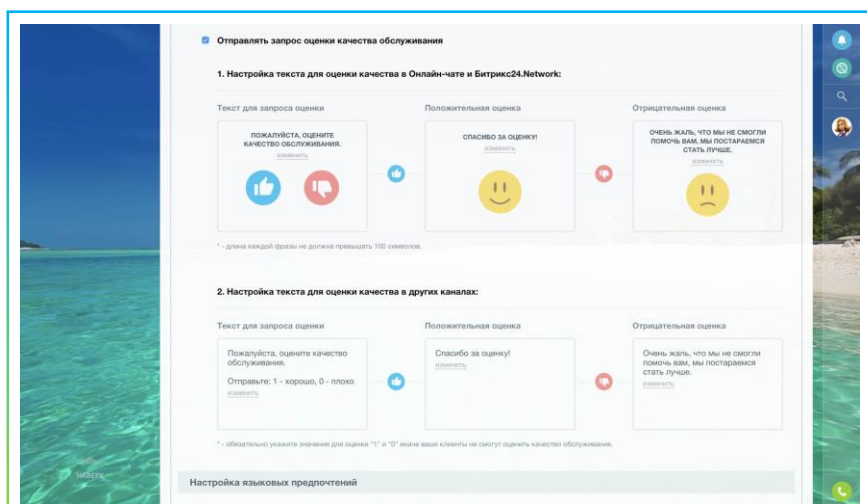
Умный автоответчик вежливо предложит клиенту, который обратился в нерабочее время или во время большой загрузки, другой вариант взаимодействия. И клиент не будет потерян.

Отправьте приветственное сообщение клиенту автоматически. Так вы сэкономите время операторов и удивите клиента мгновенным ответом. Только не заставляйте его потом долго ждать ответ от живого человека 😊

Настройте автоответы на все случаи, когда оператор не может быстро ответить (ночь, высокая нагрузки или другие ситуации). В Битрикс24 есть заготовки ответов для всех вариантов. Вы всегда можете придумать свои креативные 😊

Оценка качества

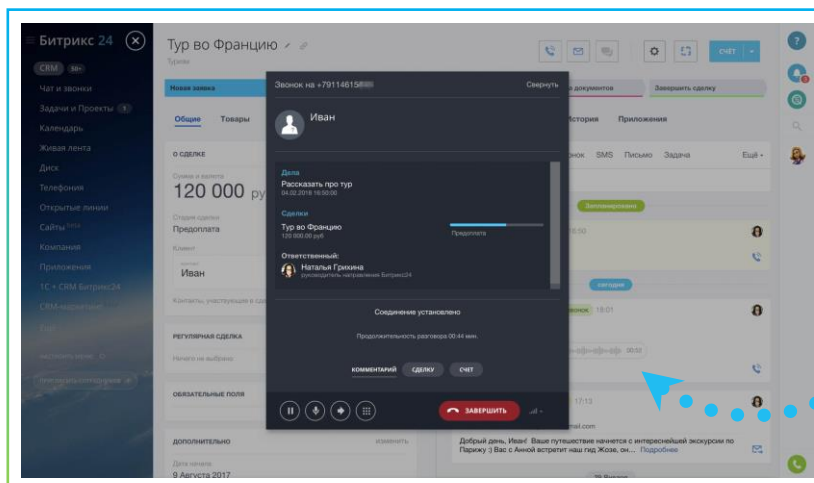
Бизнесу важна «обратная связь». Обиженный клиент может уйти молча. Он просто больше не придёт. В Битрикс24 клиентам предлагается оценить ответ менеджера. Свою оценку диалогу может поставить и сам руководитель.



Для руководителя оценка клиента будет сигналом проследить, как его сотрудник общается, как быстро он отвечает, в каком тоне строит разговор.

Оценки клиентов и руководителя могут стать основой расчета премии сотрудника.

Мультиканальные коммуникации

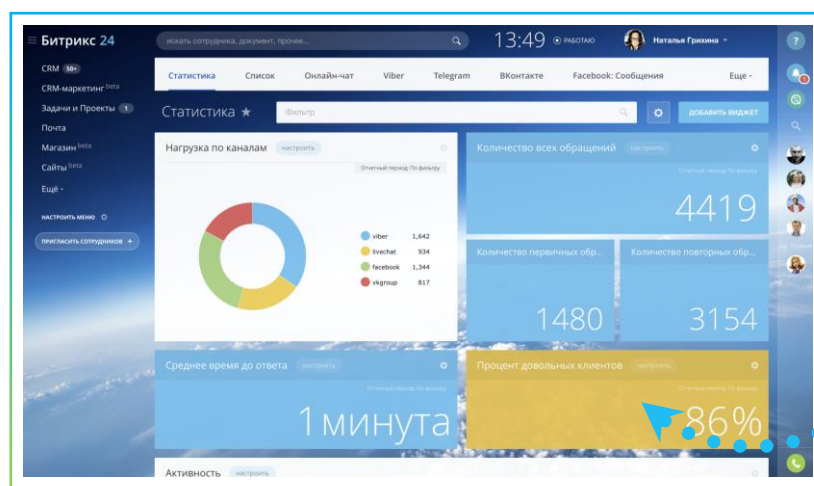


Своего постоянного клиента менеджеры узнают, даже если он обращается по разным каналам (например, сегодня он позвонил в офис, а завтра написал во Вконтакте).

В CRM все обращения сохраняются в карточке клиента.

Менеджеры смогут сразу же обратиться к клиенту по имени и напомнить какие-то подробности отношений («Да-да, масло Вы у нас меняли в марте прошлого года»). У клиента возникнет чувство, что его здесь помнят и ценят. И это хороший повод обращаться снова и снова 😊

Аналитические отчеты в Открытых линиях

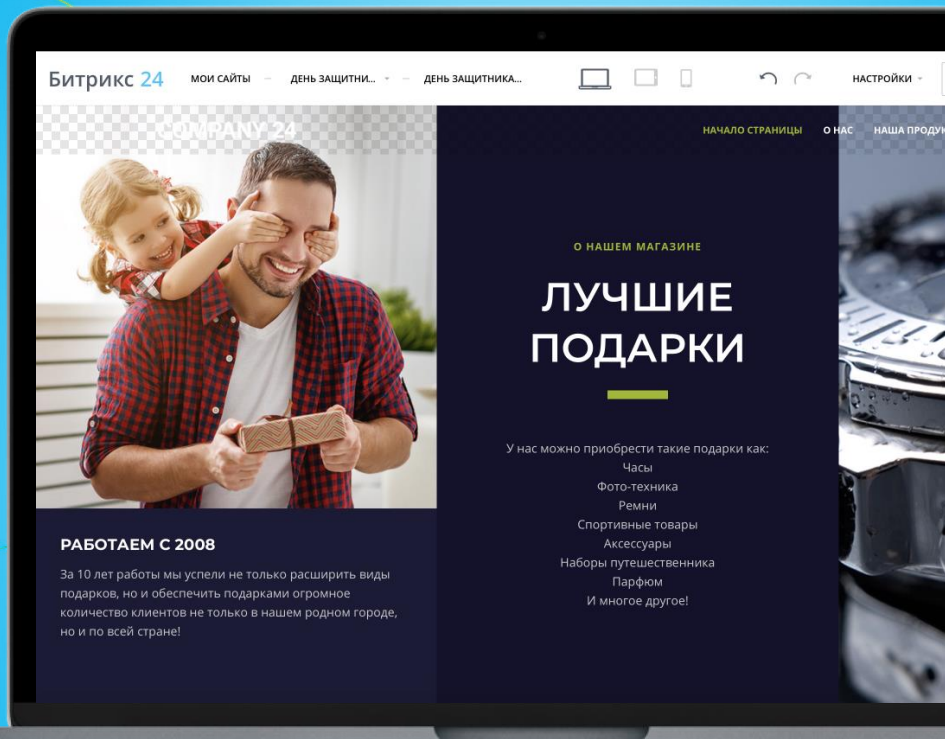


По данным из отчётов видна нагрузка по времени и эффективность как самих каналов коммуникаций, так и работы операторов.



Битрикс24 ⌚ Сайты

помогают продавать



Битрикс24 Сайты

помогают продавать



Простой
конструктор



Готовые
шаблоны



Готовые
блоки



Адаптация
для мобильных



SEO



Бесплатный
хостинг



Бесплатный
чат на сайт



Внутри CRM

Битрикс 24

Сайты beta

Магазин beta

Почта

CRM 50+

CRM-маркетинг beta

Задачи и Проекты 1

Ещё -

настроить меню

пригласить сотрудников +

Выберите подходящий шаблон

Пустой шаблон

Пустая страница

Создайте собственный сайт с чистого листа и привлечайте клиентов!

Агентства

Современный сайт для вашего бизнеса, с онлайн-консультантом, обратным зв...

Архитектура

Воплотите в жизнь ваши бизнес-идеи. Создайте сайт для своей компании.

Бизнес

Выберите определенную специализацию для своего сайта или предложите ср...

Благотворительность

Занимайтесь благотворительностью? Довнесите до большого количества лю...

Бухгалтерские услуги

Новости в сфере бухгалтерского учета, важные показатели, услуги, тематиче...

Консалтинг

Качественный анализ и аудит, пожалуй, необходим любому бизнесу. Вот топи...

Корпоративный

Создайте современный сайт для своей компании. Привлекайте новых клие...

Курсы

Мы уже подготовили для вас готовый сайт, который вы сможете наполнить свои...

Мероприятия

Организуете и проводите мероприятия? Тогда вам точно нужен сайт! Расскаж...

Мобильное приложение

Продвижение мобильных решений без сайта, практически невозможно. Со...

Музыка

Готовый шаблон сайта позволит вам максимально быстро создать свой

Недвижимость

Продавайте больше! Создайте сайт для своей компании и привлечайте с его...

Ресторан

У вас есть кафе, ресторан или кондитерская? Тогда вам точно нужен...

СПА

Перечень услуг, акции, скидки, отзывы и еще много полезной информации в...

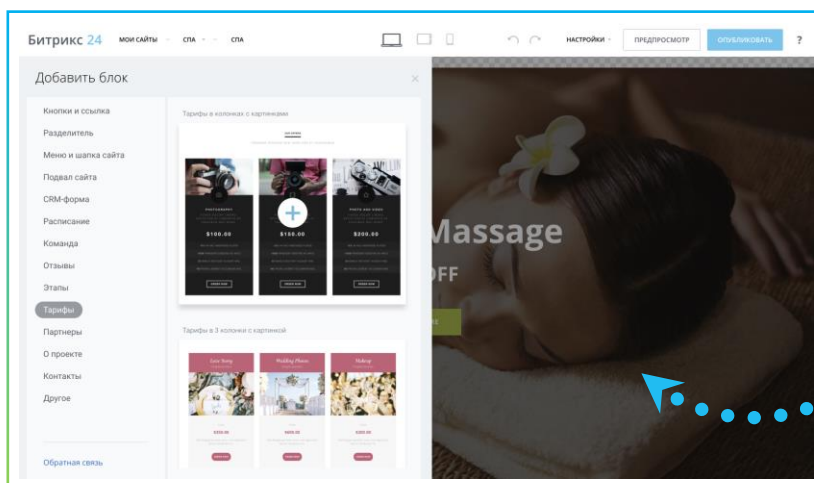
Свадебные услуги

Организуете свадьбы? Расскажите о себе, покажите клиентам свои работы и...

?

Создайте свой Битрикс24 прямо сейчас на bitrix24.ru

Сайты и лендинги

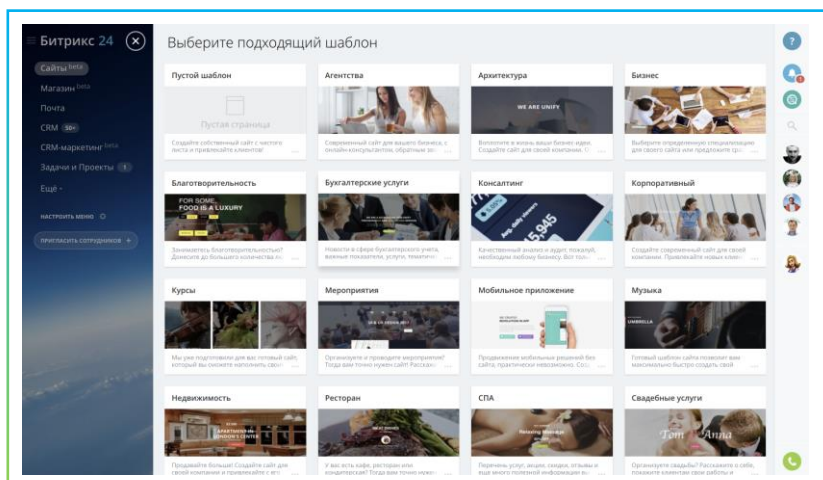


Вы легко создадите посадочную страницу для рекламы или сайт сами в простом и удобном конструкторе! Все контакты клиентов с сайта сразу попадают в CRM.

Главная задача сайта — приводить клиентов. Сайты в Битрикс24 создаются, чтобы помочь вам в этом и помочь продавать!

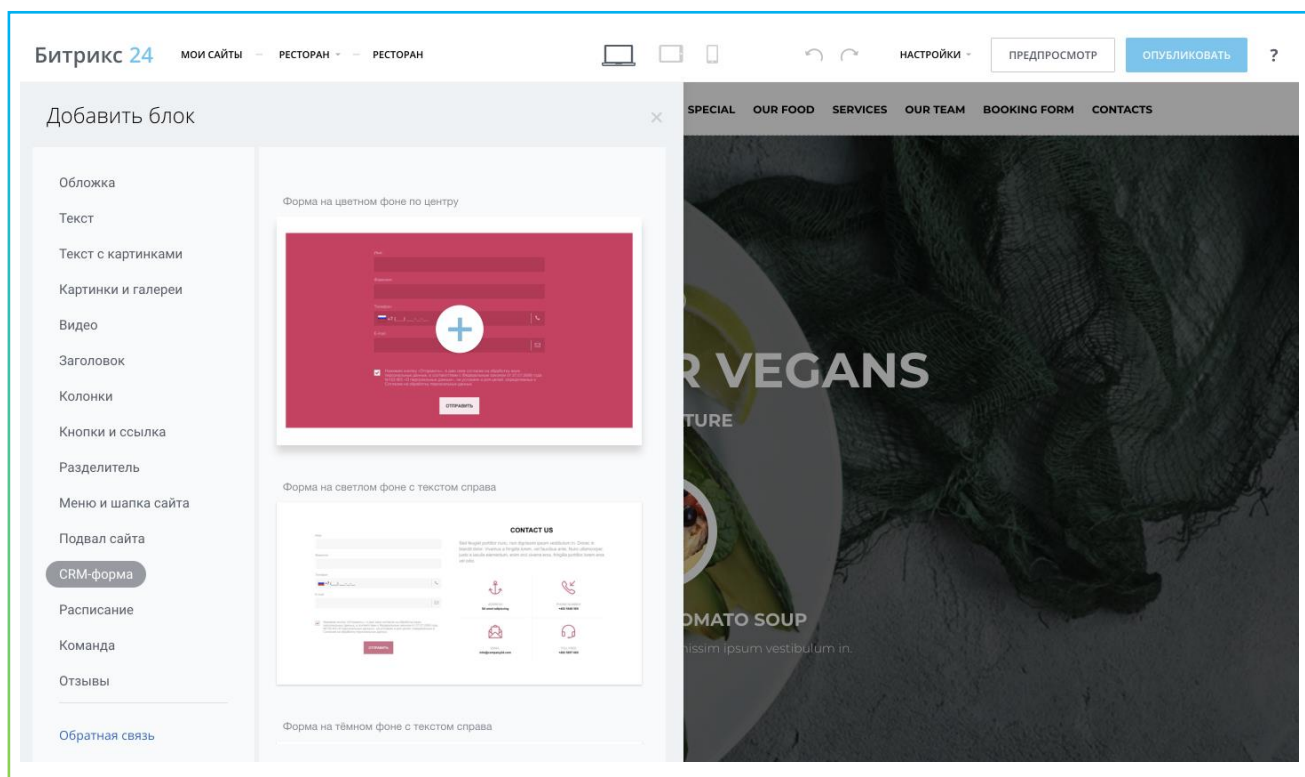
Сегодня для контекстной рекламы нужно создавать посадочные страницы под каждое ключевое слово, каждое объявление. Без удобного и простого конструктора сайтов не обойтись. Плюс Битрикс24 в том, что сайты создаются в CRM: все контакты с сайта сразу попадают в CRM, на сайте уже есть онлайн-чат и он подключен к CRM. Все формы сразу же передают данные в CRM.

Готовые шаблоны для любого бизнеса



В Битрикс24 есть готовые шаблоны. Вам достаточно выбрать вариант под свой бизнес, внести свои данные и контакты - и сайт готов!

Простой конструктор



Выбирайте из сотни готовых блоков и добавляйте их на свой сайт: фотогалереи, видео, CRM-формы, расписание и многое другое. Оживите свой сайт [анимацией](#).

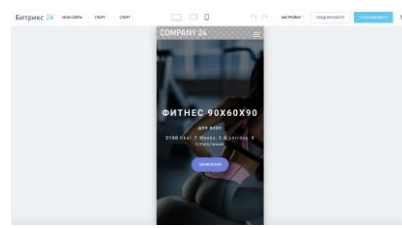
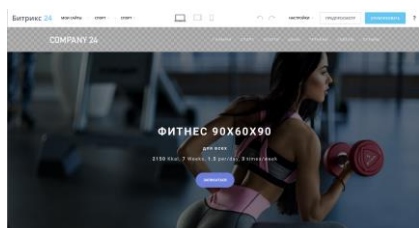
Сайт идеально выглядит с любого мобильного устройства

Как будет выглядеть ваш сайт на различных устройствах можно проверить сразу же, до публикации. Есть три варианта просмотра:

компьютер

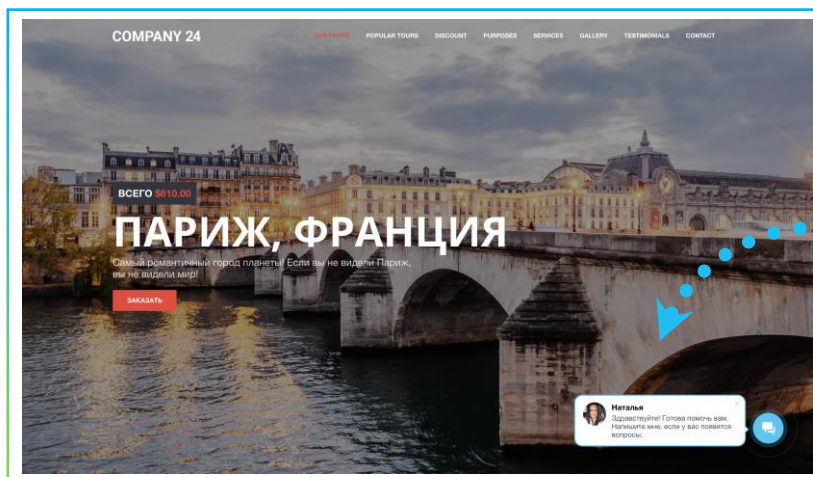
планшет

телефон



Для того чтобы быстро создать сайт, нужно выполнить [несколько шагов](#), которые сможет реализовать, практически каждый даже без дополнительной подготовки и обучения.

Чат на сайт

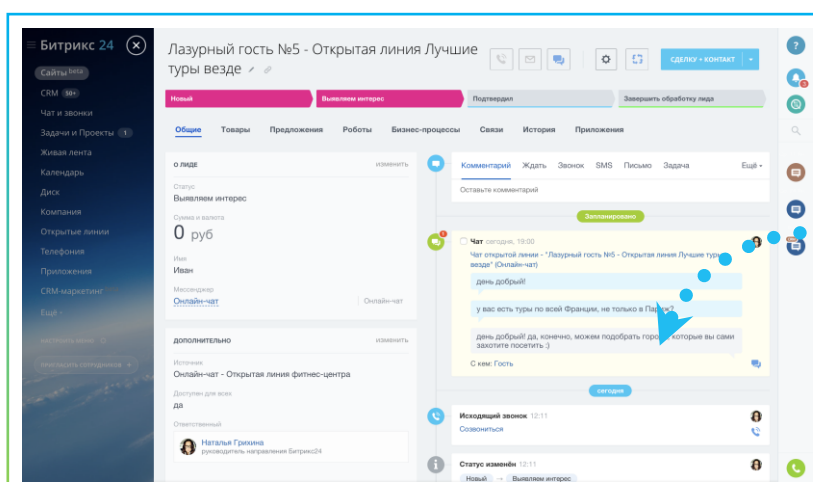


Ваши клиенты смогут написать вам с сайта в онлайн-чат, в Facebook, ВКонтакте, Viber - общаться с вами так, как им удобно. И оценят персональный подход!

Вы все сообщения получите в CRM.

На новом сайте или лендинге сразу установлен виджет, в котором включен чат, форма запроса обратного звонка и CRM-форма. Всё сразу подключено к CRM и работает! Вы можете изменить настройки на свои или оставить как есть.

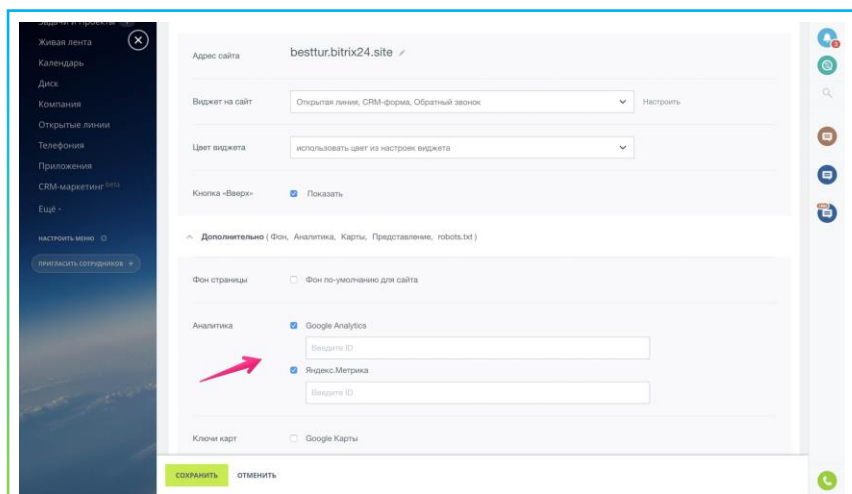
Сайт внутри CRM



Сайт не нужно специально интегрировать с CRM, он уже создан внутри CRM :)

Все контакты клиентов, которые напишут вам с сайта или позвонят, сразу заносятся в CRM и попадают в работу менеджерам.

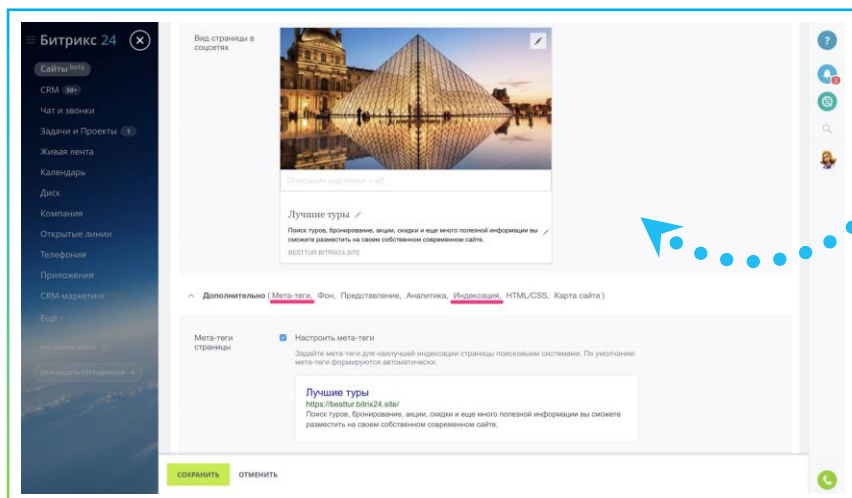
Яндекс.Метрика и Google.Analytics



Подключите Яндекс.Метрика и Google.Analytics к сайту в один клик и получайте полную статистику по посетителям.

Интересно для анализа поведения посетителя [настроить Яндекс.Метрику на CRM-форму](#). С её помощью получится отследить, сколько клиентов увидели CRM-форму, сколько заполнили и сколько отправили.

SEO



В Битрикс24 сайты создаются сразу с правильной разметкой и будут правильно индексироваться поисковиками.

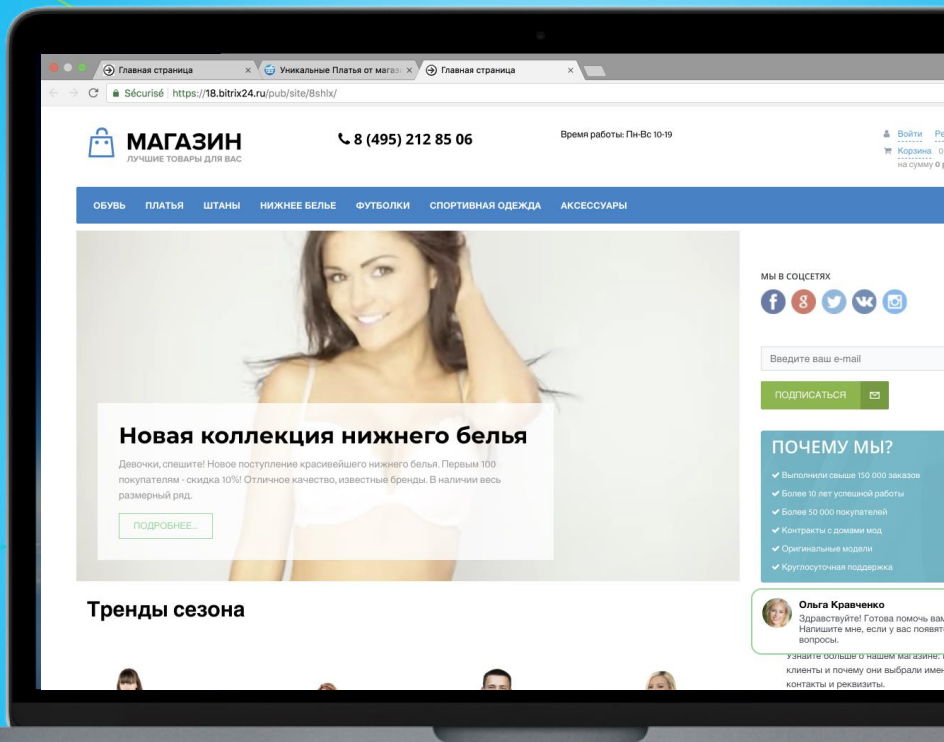
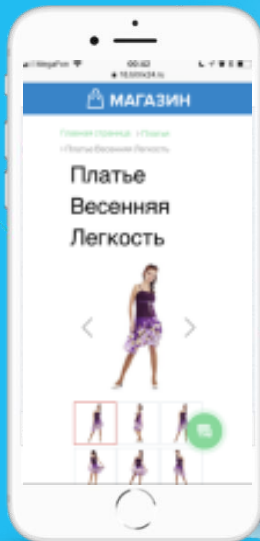
Бесплатный хостинг и домен

Сайты бесплатно размещаются на хостинге в домене **bitrix24.site** или их можно привязать к своему домену.



Битрикс24 ⌚ Магазины

помогают продавать



Битрикс24[⌚] Магазины

помогают продавать

Быстрый старт



Простой
конструктор



Мастер
настройки



Бесплатный
хостинг



Идеален с
мобильных
устройств



CRM внутри



CRM-маркетинг



Автоматизация
продаж

Профессиональное управление



SKU



Скидки
и купоны



Платежные
системы



Службы
доставки



Высокая конверсия в
продажи



Кассы



Поддержка
Ф3-54



Склады



Торговые
предложения



1C



Импорт
экспорт



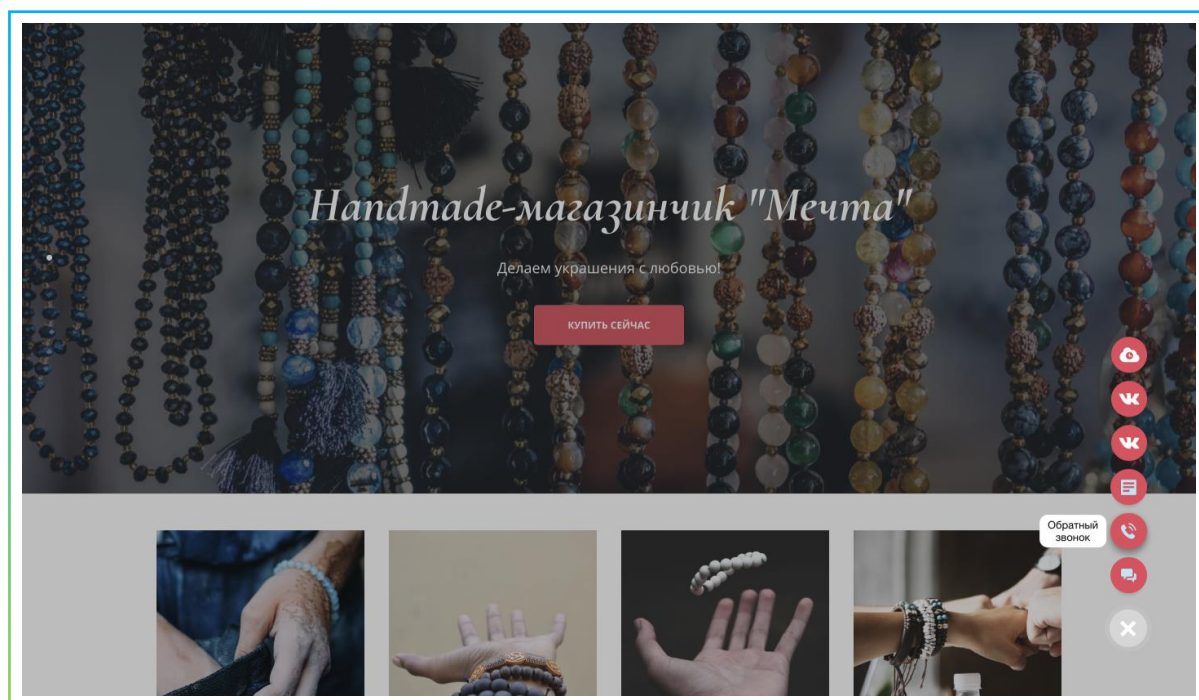
Аналитика
продаж



SEO

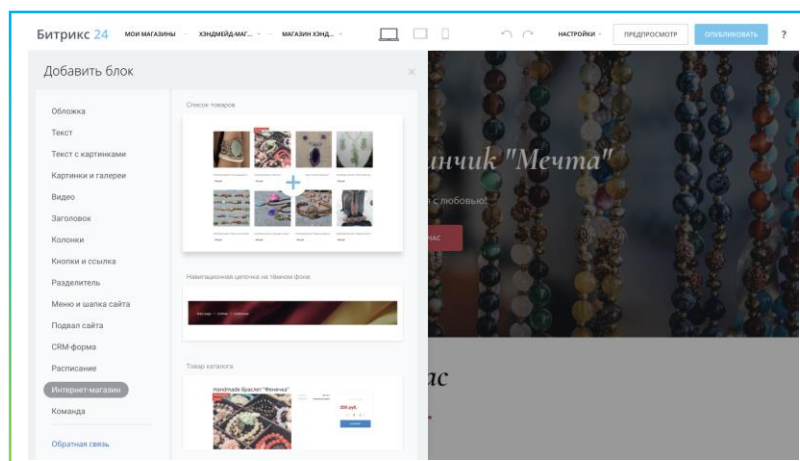


Поддержка
Ф3-152



Создайте свой Битрикс24 прямо сейчас на bitrix24.ru

Готовый интернет-магазин за 15 минут

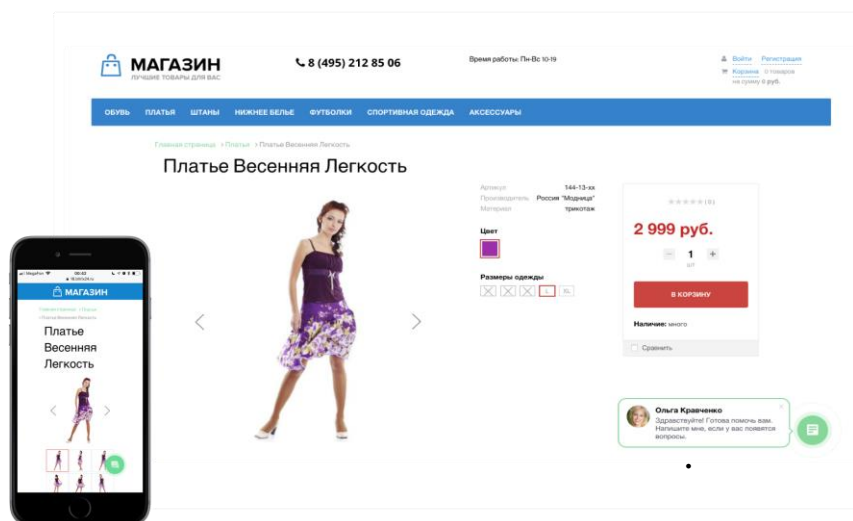


Создайте свой интернет-магазин сами! Бесплатно! Вы легко создадите магазин в простом конструкторе.

Выбираете шаблон, загружаете фотографии товаров с Instagram или с компьютера, устанавливаете цены и.. можно начинать продавать 😊

Высокая конверсия

В магазине уже изначально продуманы и учтены многие моменты поведения клиента при выборе товара и совершении покупки. Шаблон магазина разработан с учётом более 35 тысяч магазинов, работающих на платформе 1С-Битрикс.



Онлайн-консультант

Удобное представление товаров

Перс.раздел с поддержкой в чате

Умный фильтр

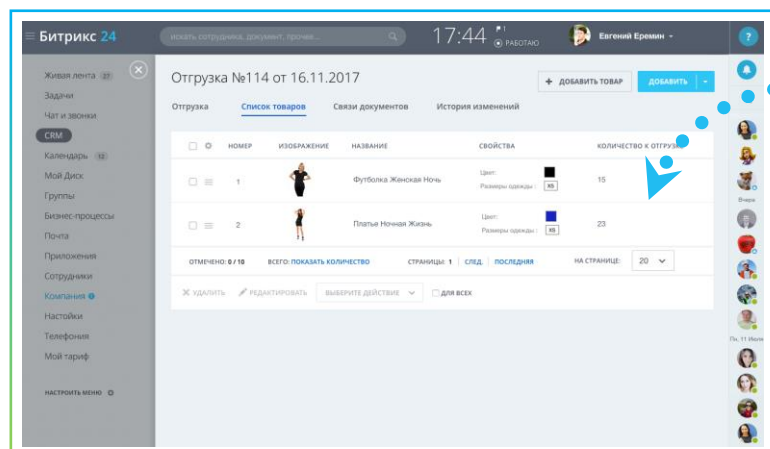
Сравнение товаров

Проработанная корзина и оформление заказа

SEO

Поддержка Ф3 152 (персданные)

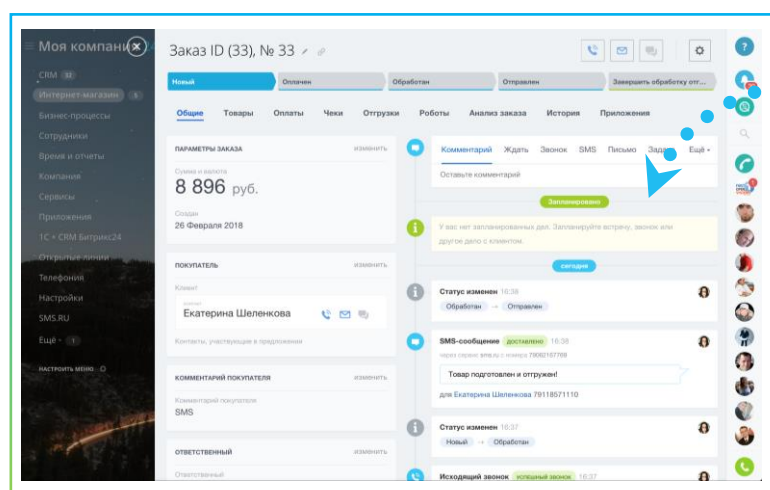
Профессиональное управление



Выставляйте диапазоны цен и SKU (артикулы), предлагайте скидки и сравнение товаров, ведите остатки на складе. Подключайте топовые платёжные системы и лучшие службы доставки.

Магазин внутри CRM впервые Интернет-магазин и CRM - единое целое!

Как и в случае с сайтом, магазин не требует никакой дополнительной интеграции с CRM. Он создан внутри CRM. Все заказы и сообщения клиентов, которые поступят вам с сайта, почты, из мессенджеров или через телефонные переговоры, сразу заносятся в CRM и попадают в работу менеджерам

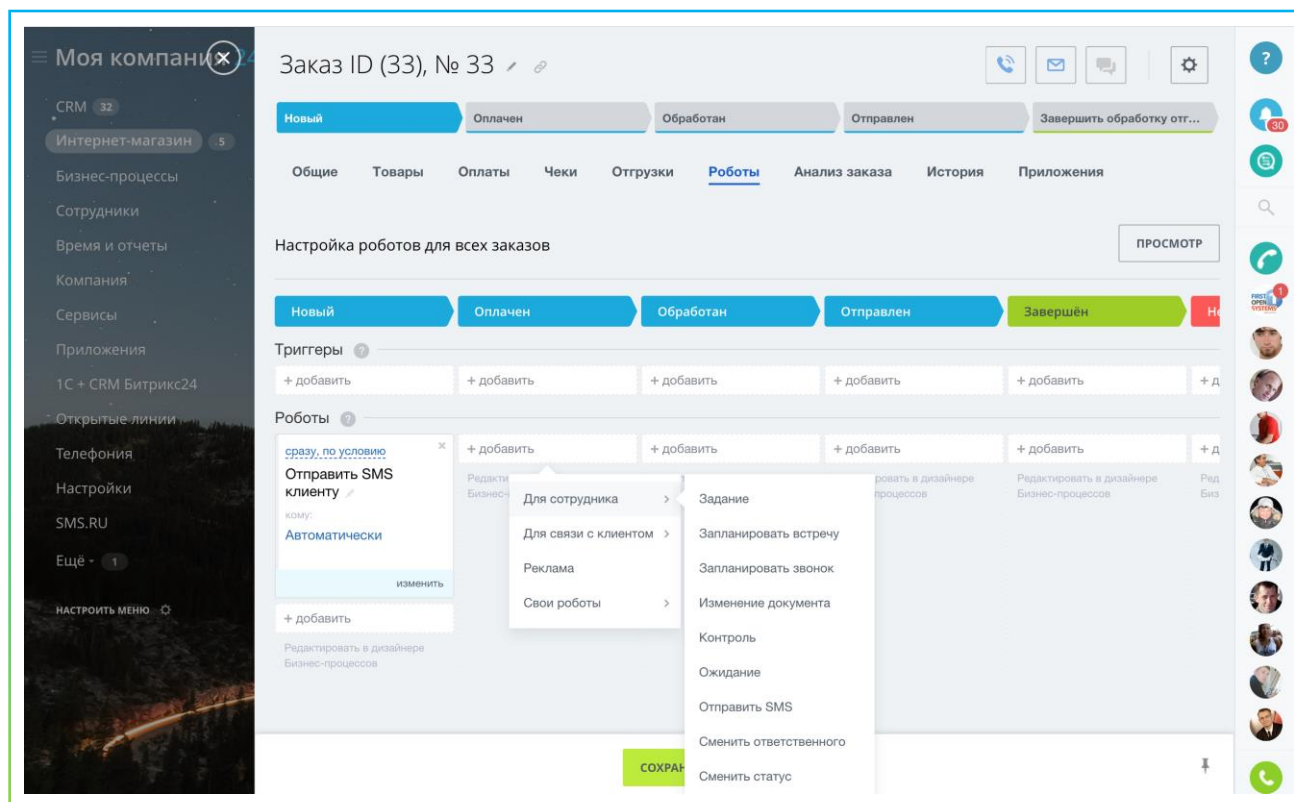


Заказы из интернет-магазина сразу попадают в CRM

Клиент видит всю историю заказа в персональном разделе магазина

Все коммуникации с клиентом ведутся в CRM и сохраняются в таймлайне

Автоматизация продаж

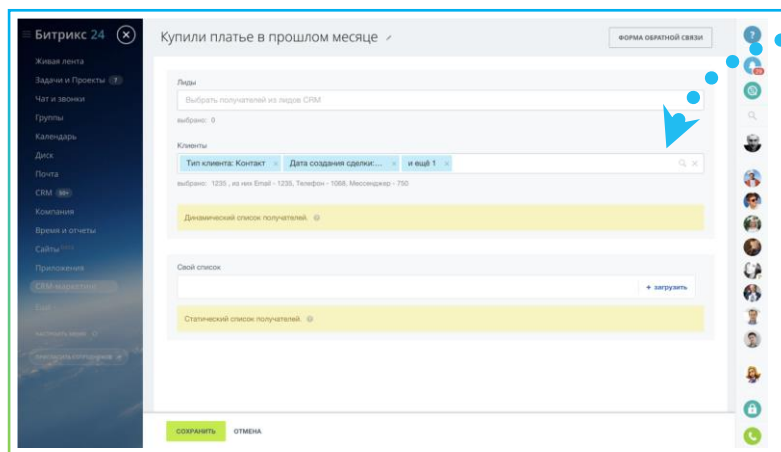


Чтобы избавить менеджеров от рутинной работы рекомендуется подключить роботов и триггеры. С их помощью письма и sms покупателям будут уходить без постороннего вмешательства согласно разработанного сценария, а заказ будет «передвигаться» по стадиям автоматически.

Вы снизите влияние человеческого фактора (роботы ничего не забудут, не пропустят и сделают точно так, как вы настроите). А менеджеры освободят ценное время от рутинных задач и смогут полностью посвятить его продажам.

Роботы CRM проведут клиента по вашей воронке продаж до покупки

CRM-маркетинг

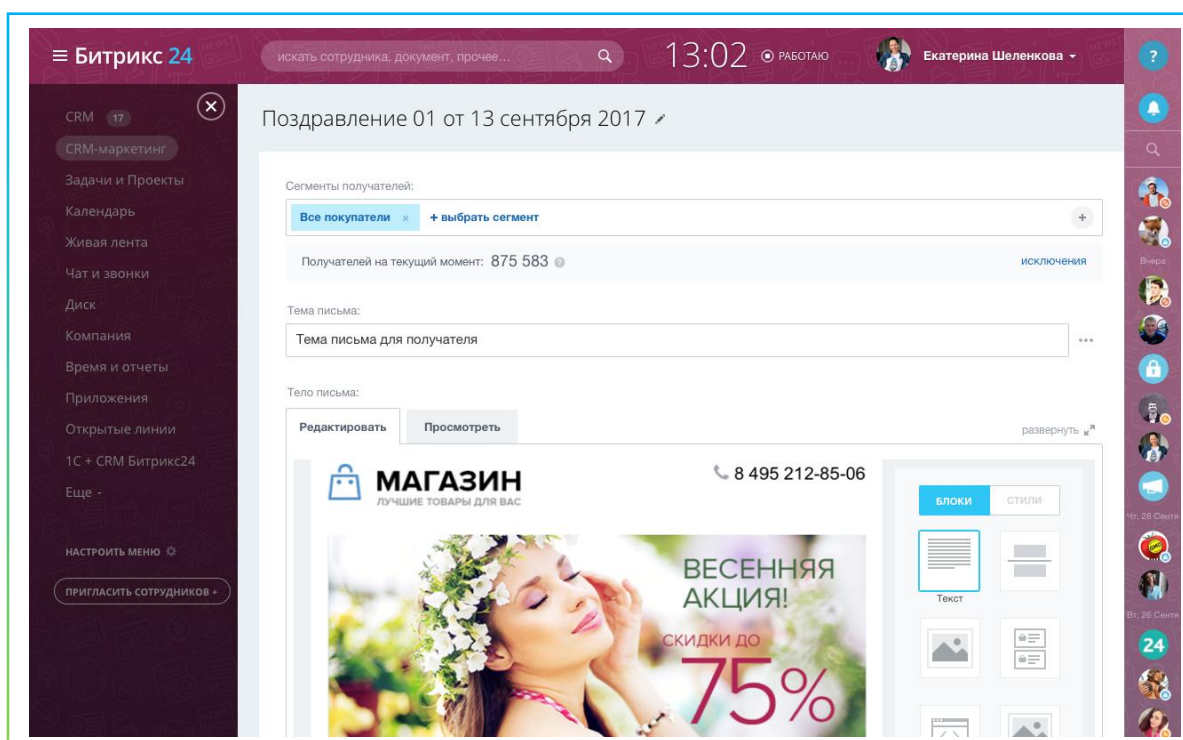


CRM-маркетинг увеличивает шансы первой и повторных сделок.

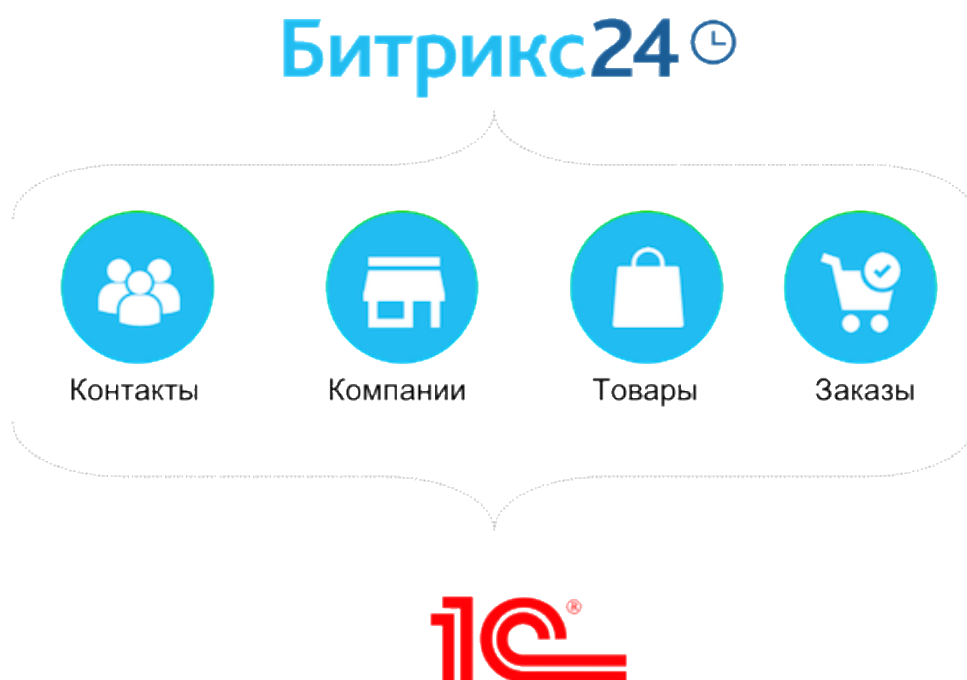
В Битрикс24.CRM информация о клиенте - это мощный ресурс для проведения рекламных сегментированных акций и роста будущих повторных продаж.

Сохраняйте все контакты клиентов. Любые, даже если клиент сразу ничего у вас не купил. CRM вам в этом поможет.

Сегментируйте базу клиентов и показывайте им рекламу в соцсетях, отправляйте рассылки, sms: напоминайте о себе, проводите акции - делайте повторные продажи.



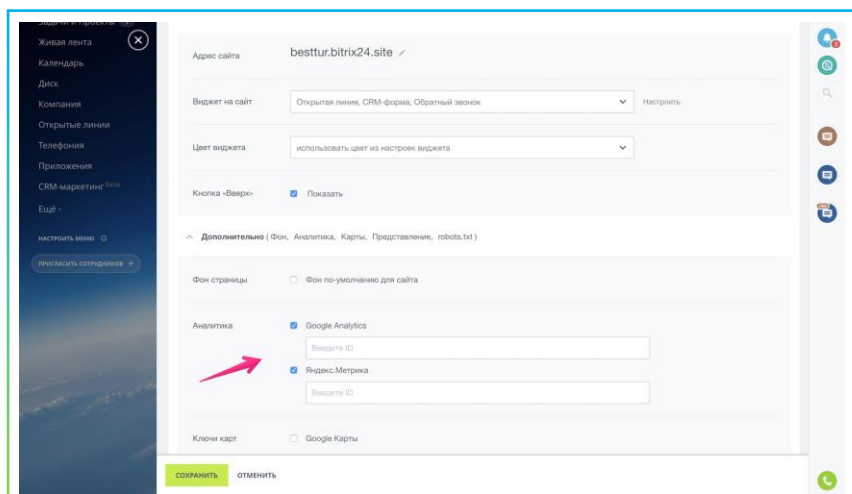
Интеграция с 1С



Двусторонний обмен данными интернет-магазина с 1С по товарам, заказам, контактам и компаниям.

Всё работает в режиме реального времени. При изменении в Битрикс24, данные сразу меняются в 1С. И, наоборот, изменения в 1С сразу отражаются в Битрикс24.

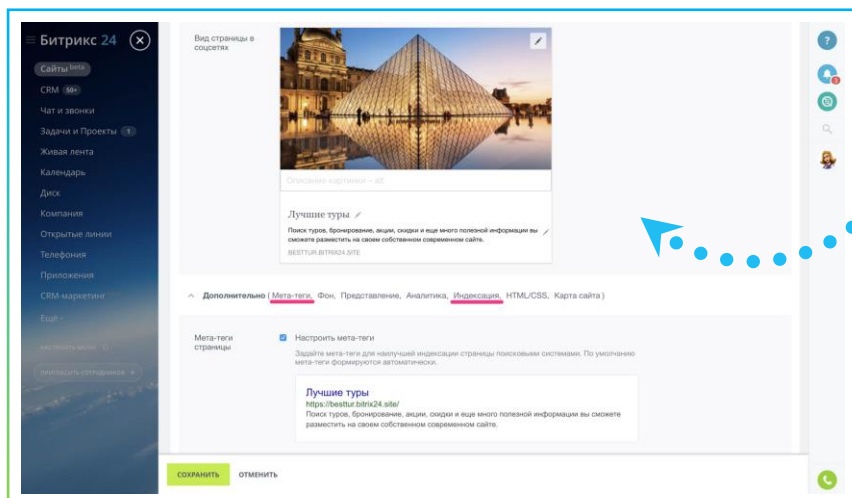
Яндекс.Метрика и Google.Analytics



Подключите Яндекс.Метрика и Google.Analytics к магазину в один клик и получайте полную статистику по посетителям.

Интересно для анализа поведения посетителя [настроить Яндекс.Метрику на CRM-форму](#). С её помощью получится отследить, сколько клиентов увидели CRM-форму, сколько заполнили и сколько отправили.

SEO



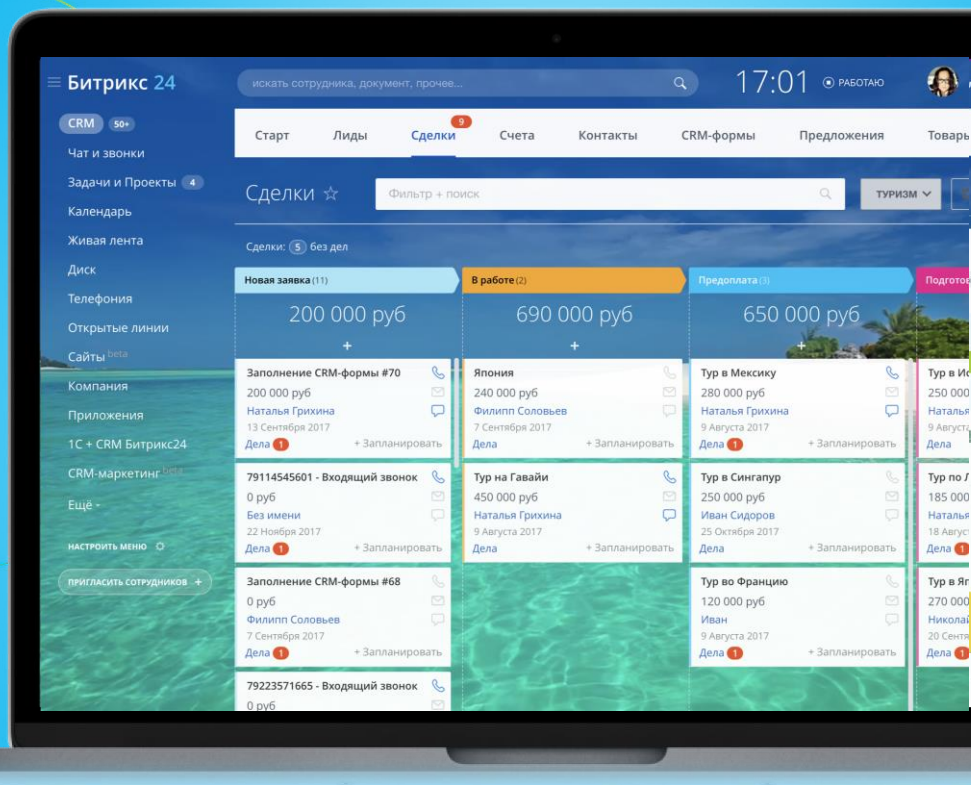
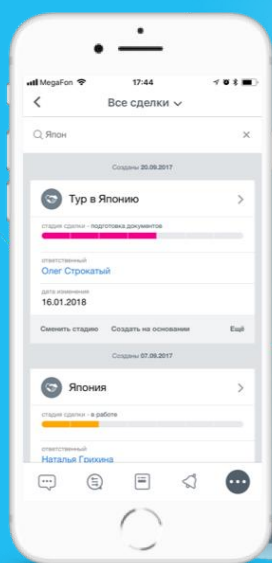
В Битрикс24 магазины создаются сразу с правильной разметкой и будут правильно индексироваться поисковиками.

Бесплатный хостинг и домен

Сайты бесплатно размещаются на хостинге в домене **bitrix24.shop** или их можно привязать к своему домену.

Битрикс24🕒

Цены и тарифы



Битрикс24

помогает бизнесу работать

CRM
БЕСПЛАТНО

	ПРОЕКТ	ПРОЕКТ+	CRM+	КОМАНДА	КОМПАНИЯ
	Бесплатно	990 Р 1490 Р	2 490 Р 2990 Р	4 990 Р 5990 Р	9 990 Р 14990 Р
Сотрудники	12	24	6	50	неограниченно
Место в облаке	5 Гб	24 Гб	50 Гб	100 Гб	неограниченно
Возможности	CRM Задачи и проекты Контакт-центр Сайты и магазины Чат, Диск, HR, Календарь	+ Роботы в лидах Запись разговоров без ограничений Зависимости в Ганте	+ Все возможности CRM для 6 сотрудников	+ Роботы в сделках Экстранет Бизнес-процессы Интеграция CRM с 1С	+ Контроль рабочего времени Отчеты руководителю Свой домен

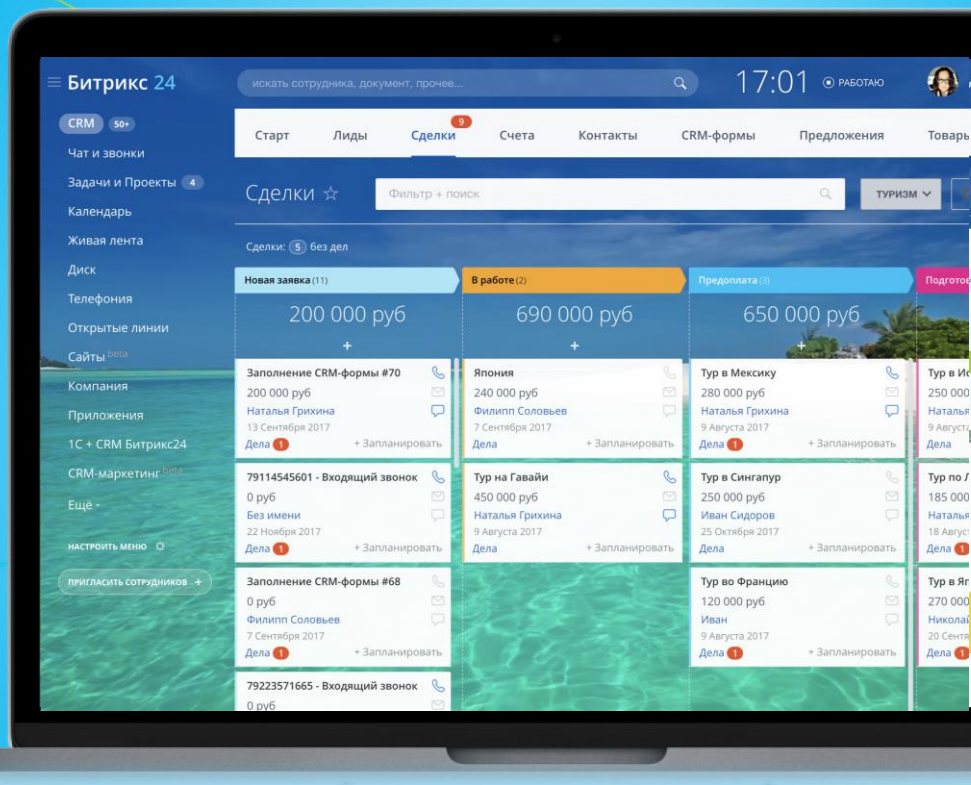
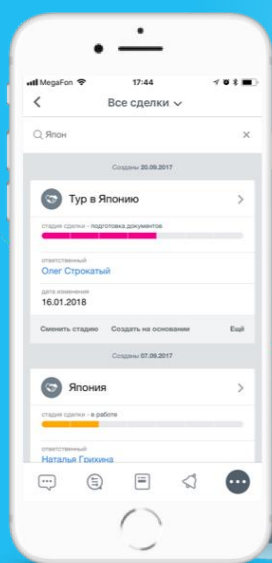
Цена за месяц при покупке на год

Подробная таблица сравнения тарифов - на сайте:

bitrix24.ru/prices

Битрикс24🕒

Безопасность



«Битрикс24» - безопасный облачный сервис совместной работы. Данные, загруженные в «Битрикс24», будут надежно храниться, и доступ к ним получают пользователи только в соответствии с имеющимися у них правами.



Ваши данные в безопасности

Сотрудники могут спокойно открывать «Битрикс24» в кафе, торговых центрах, аэропортах - в незащищенной среде, подключаясь через WiFi или мобильный телефон. Злоумышленники не перехватят их пароли, чтобы использовать в своих целях.

Все соединения с «Битрикс24» производятся через шифрованный обмен данными 256bit (с использованием сертификата SSL), что обеспечивает безопасность вашей корпоративной информации и защиту паролей.



Дата-центры - на территории России

В соответствии с требованиями Закона № 242-ФЗ персональные данные «Битрикс24», созданных в зоне .RU, размещены в дата-центрах **на территории России**. Хостинг осуществляется компанией CorpSoft24. Дата-центры расположены в Москве.

В дата-центрах установлены системы бесперебойного электроснабжения, технической безопасности, круглосуточного наблюдения и другие комплексы оборудования, которые необходимы для надежной непрерывной и, главное, очень быстрой работы «Битрикс24».



Бесперебойная работа 24/7

Для обеспечения бесперебойной работы сервиса используются два независимых дата-центра в России. Включена автоматическая и полуавтоматическая реакция на аварийные ситуации. Состояние всей системы на этот момент видно на сайте status.bitrix24.ru.

Ежедневно выполняется резервное копирование на нескольких уровнях с различными сценариями восстановления, а также непрерывное онлайн-резервирование в два дата-центра.



Надежность

Сервис создает резервную копию всех рабочих файлов и сохраняет их в облачном хранилище под надежной защитой. Если компьютер пользователя заражен вирусом, а файлы нельзя вылечить антивирусом - копии утраченных документов без проблем восстанавливаются.

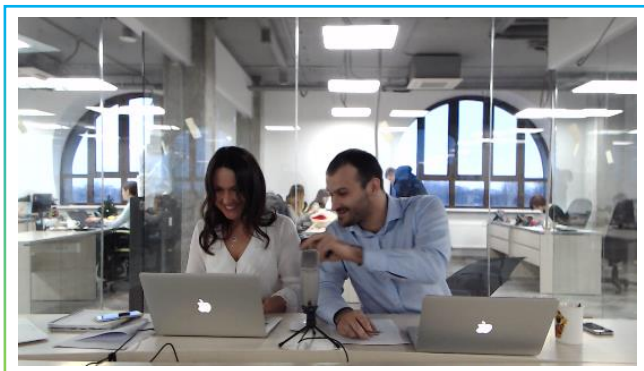


Проактивная защита

Проактивный фильтр (WAF - Web Application Firewall) защищает от большинства известных атак на веб-приложения.

Хотите знать больше о Битрикс24? 😊

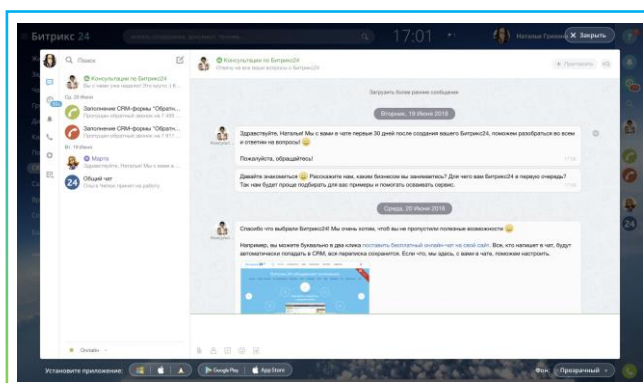
1



Смотрите наши вебинары каждую среду! Расписание и запись - на сайте:

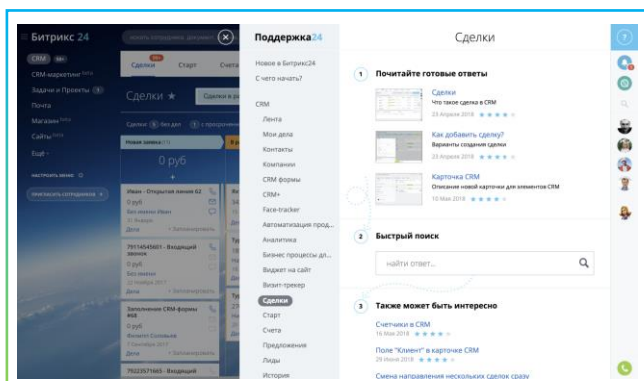
webinars.bitrix24.ru

2



Спросите консультантов в чате в вашем Битрикс24. Они с вами 2 недели после создания Битрикс24 и всегда на платных тарифах.

3



Откройте подсказки в вашем Битрикс24 (знак вопроса в правом верхнем углу)

Или прочитайте эти статьи на сайте:

helpdesk.bitrix24.ru