



*amoCRM.*

*amoCRM —  
система учёта  
клиентов  
и сделок  
для отдела  
продаж.*

**ПРОСТО.  
МОБИЛЬНО.  
ИНТЕГРИРОВАНО.**

Бесплатный тестовый период — 14 дней

# Основные термины для управления продажами

- **Лид** — Потенциальный клиент, проявивший интерес к продукту.
- **Лидогенерация** — процесс создания лидов.
- **Лидменеджмент** — доведение лида до покупки.  
Себестоимость лида / продажи — сколько нам это стоило.
  
- **Конверсия:**  
Из всех потенциальных контактов в лиды — отношение тех, кто, например, увидел рекламу (1000 человек) к тем, кто проявил интерес к продукту, например, позвонил (10 человек); конверсия будет 1%.
  
- Из всех лидов в продажи — отношение лидов — тех, кто позвонил по рекламе (10 человек) к тем, кто реально совершил покупку (1 человек); конверсия будет 10%.
  - **Задача CRM-системы — автоматизировать лидменеджмент, тем самым сократив его себестоимость и повысив конверсию.**

# Виды CRM-систем

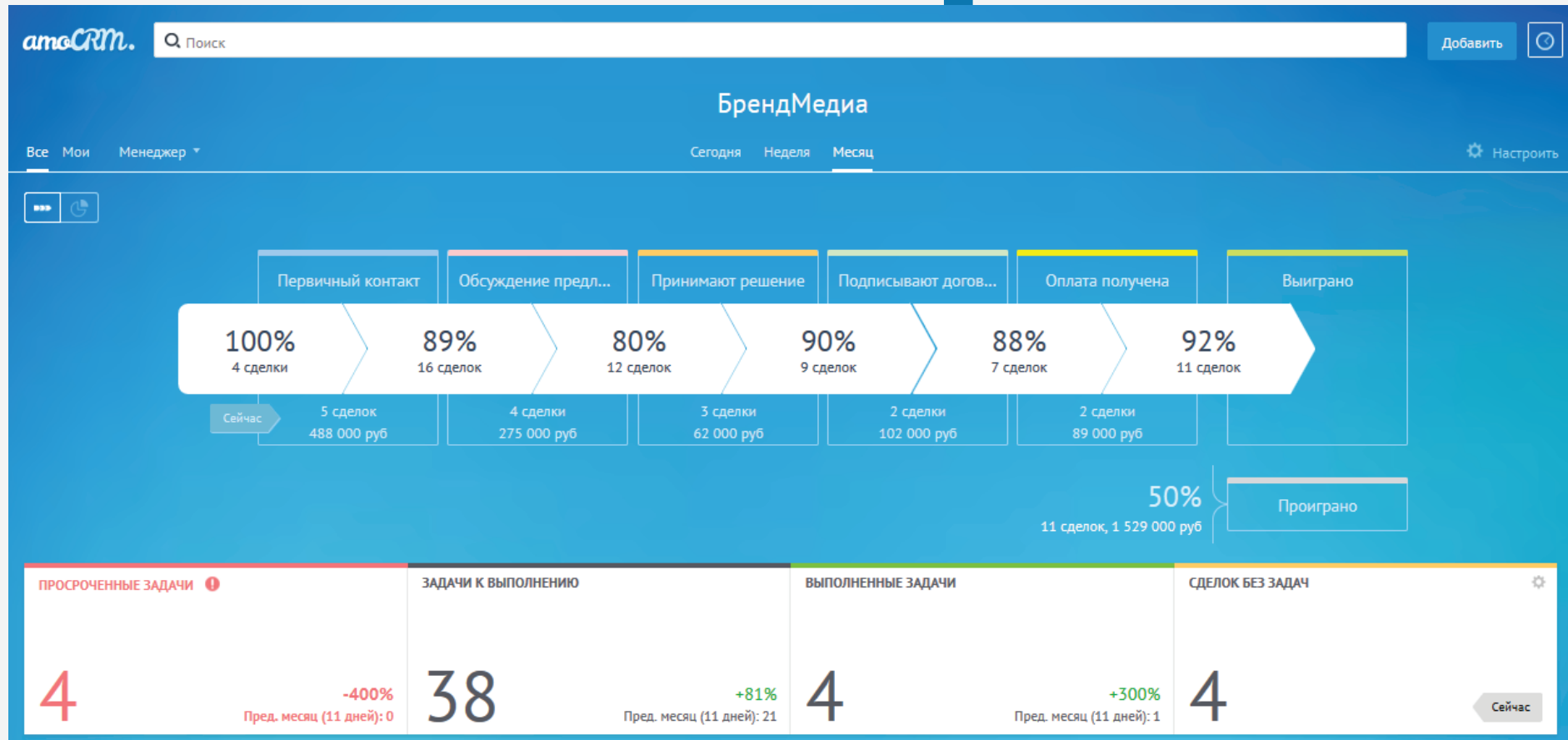
— **ПО ЦЕЛЯМ:**  
для работы с лидами (продажами) *атоCRM*;  
для автоматизации программ лояльности;  
для управления проектами.

**ПО ТИПУ ВНЕДРЕНИЯ:**  
требующие внедрения  
самовнедряемые *атоCRM*

# Преимущества *атоCRM*.

- **Специализация на универсальных задачах управления продажами:**
  - автоматизированная лидогенерация;
  - универсальная воронка продаж;
  - управление сотрудниками;
  - вся аналитика в одном источнике;
  - простая самостоятельная доработка системы под свои задачи
- **Интуитивно понятный интерфейс;**
- **Самовнедряемость;**
- **Интеграция с большинством популярных сервисов.**

# РАБОЧИЙ СТОЛ



# НАСТРОЙКА ПРАВ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Настраивайте права пользователей аккаунта (ваших коллег и сотрудников) как индивидуально (на каждого сотрудника), так и на группы (отделы) в любых сочетаниях режимов видимости и редактирования.

Если Ваш сотрудник уволился, Вы можете легко удалить его из системы.

При удалении, amoCRM автоматически предложит Вам перенести всю информацию на другого менеджера.

Отдел продаж  
11 пользователей

Отдел маркетинга  
2 пользователя

Добавить группу

arkasha49@qmail.com  
Аркадий Моисеев  
Пароль

Активность  
 Администратор  
 Доступ к почте

rs1ser@mail.ru  
Сергей Иванов  
Администратор

imakarov@amocrm.ru  
Иван Макаров  
Администратор

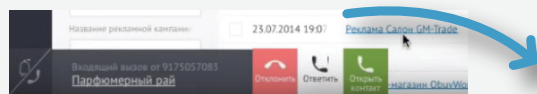
	Сделки	Контакты	Компании
Создание		● Разрешено	▼
Просмотр		● Все в группе	▼
Правка		● Если ответст	▼
Удаление		● Запрещено	▼
Экспорт		● Запрещено	▼

СОХРАНИТЬ ОТМЕНИТЬ

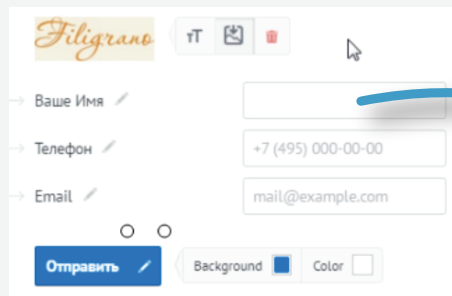
# УЧЁТ ЛИДОВ В amoCRM

Настраивайте  
автоматический учёт  
входящих лидов по ВСМ  
каналам:

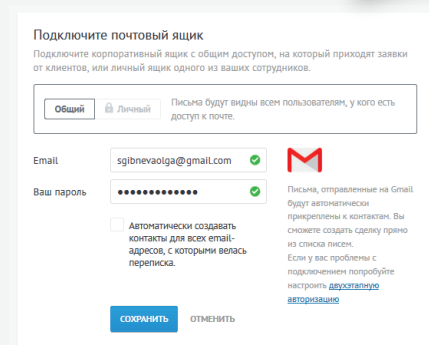
## По телефону



## Через заявки с сайта



## Входящий e-mail



## Внешняя интеграция с сервисом

Отв-ный Иван Макаров  
Бюджет 69 000 руб  
Этап продаж **Тестирует продукт**

### КОНТАКТЫ

#### Екатерина Попова ...

Компания Deport  
Должность Руководитель продаж  
Рабочий 84995574343  
Добавить телефон  
Email раб. e.popova@deport.com  
Добавить email  
Показать все поля

Добавить примечание

Следующее действие 18.04.2016

Сегодня, 21:08, Иван Макаров

Клиенту нужно подготовить 2 ТЗ, отдельно по задаче на видео и отдельно - на сценарий мероприятия. Он готов оплатить нам посреднические услуги, при условии, что мы берём всю организацию на себя. Кстати, обучение и внедрение делать будет только после мероприятия.

Сегодня, 21:07, Иван Макаров

[Текст для видео .docx](#) (46 КБ)

18.04.2016, Весь день, Иван Макаров для Сергей Иванов

Follow-up: Связаться

3 недели

# ВОРОНКА ПРОДАЖ

— это последовательность этапов, которые будет проходить потенциальный клиент прежде, чем он у нас купит или откажется от покупки.

## Воронка продаж:

- **Упрощает процесс продажи:** на каждом этапе менеджер продаёт только следующий этап воронки, а не весь продукт / услугу.
- **Помогает расставлять приоритеты:** больше ресурсов на правую часть воронки.
- **Точнее данные** для контроля и прогноза результата (видим на каком этапе находится каждый клиент).
- **Позволяет определять события** (триггеры), по которым клиент переходит из одного этапа в другой и устанавливать оптимальное время нахождения клиента на каждом этапе воронки.



Первый контакт

Отправили КП



Изучает КП

Получена ОС



Переговоры

Подписание договора



Договор  
подписан

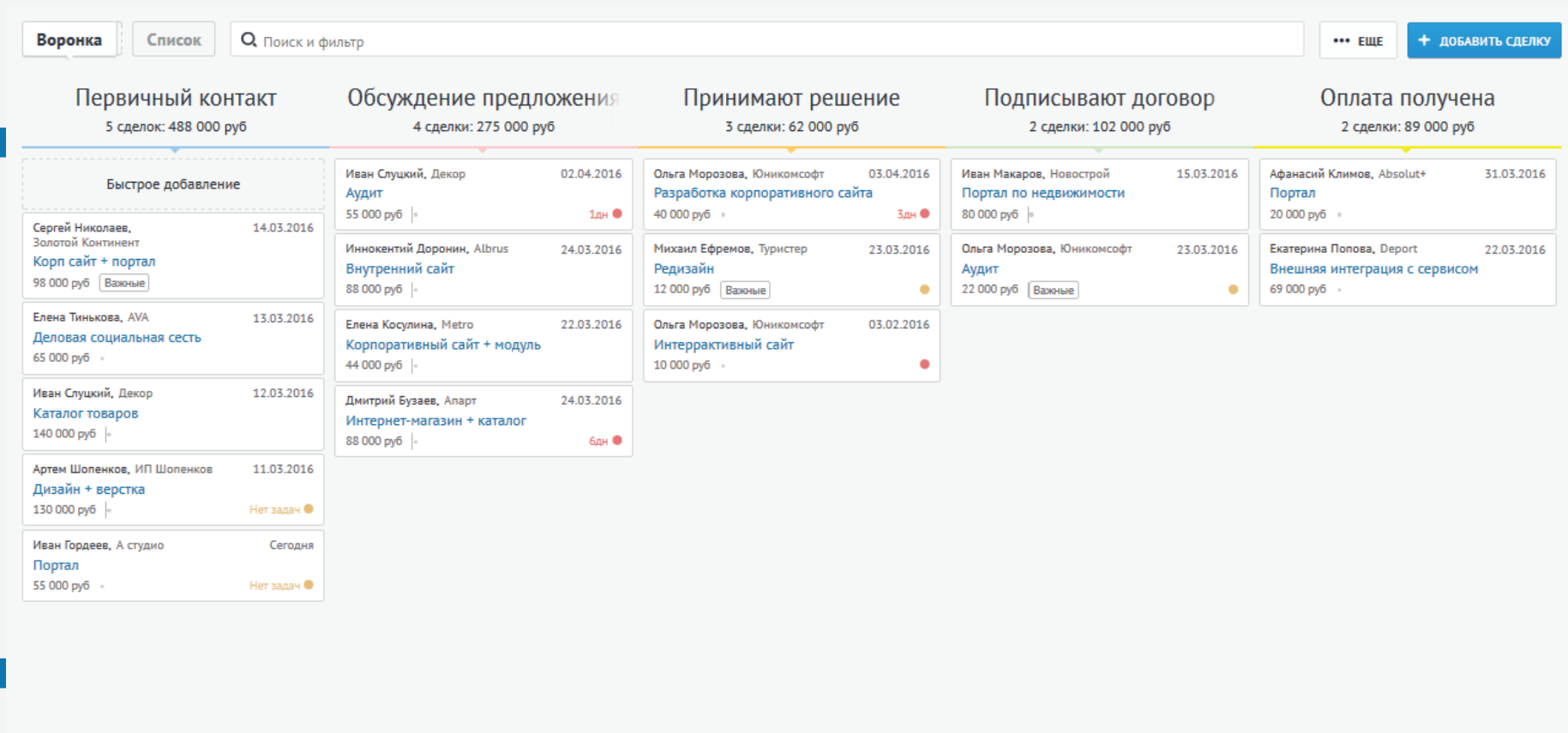
Выставлен счёт



Оплачен счёт

# ВОРОНКА ПРОДАЖ В amoCRM

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



# ПОЛЯ В СДЕЛКАХ И КОНТАКТАХ

К основным стандартным полям вы можете добавить любые дополнительные поля с информацией, важной для вашего бизнеса:

КОМПАНИЯ	
<b>Золотой Континент</b> ...	
Рабочий	<u>8-10-3802439293</u> Добавить телефон
Email раб.	<u>info@zolkont.ru</u> Добавить email
Web	<u>www.zolkont.ru</u>
Адрес	ул.Ленина, 28-312
Кол-во сотрудников	20
Кол-во продавцов	10
Где ведут учет	Excel
Отдел продаж	Да
...	...

Для  
компании

КОНТАКТЫ	
<b>Сергей Николаев</b> ...	
Компания	<u>Золотой Континент</u>
Должность	Руководитель продаж
Рабочий	<u>8-10-3802439293</u> Добавить телефон
Email раб.	<u>sn@zolotk.ru</u> Добавить email
Web	<u>http://www.zolkont.ru</u>
ICQ	384566770 Добавить службу мгно. сообщений
Адрес	ул. Ленина, 28-312
Роль в компании	ЛВР
Опыт CRM	Первый раз сталкиваются

Для контактного  
лица, с которым  
вы работаете.



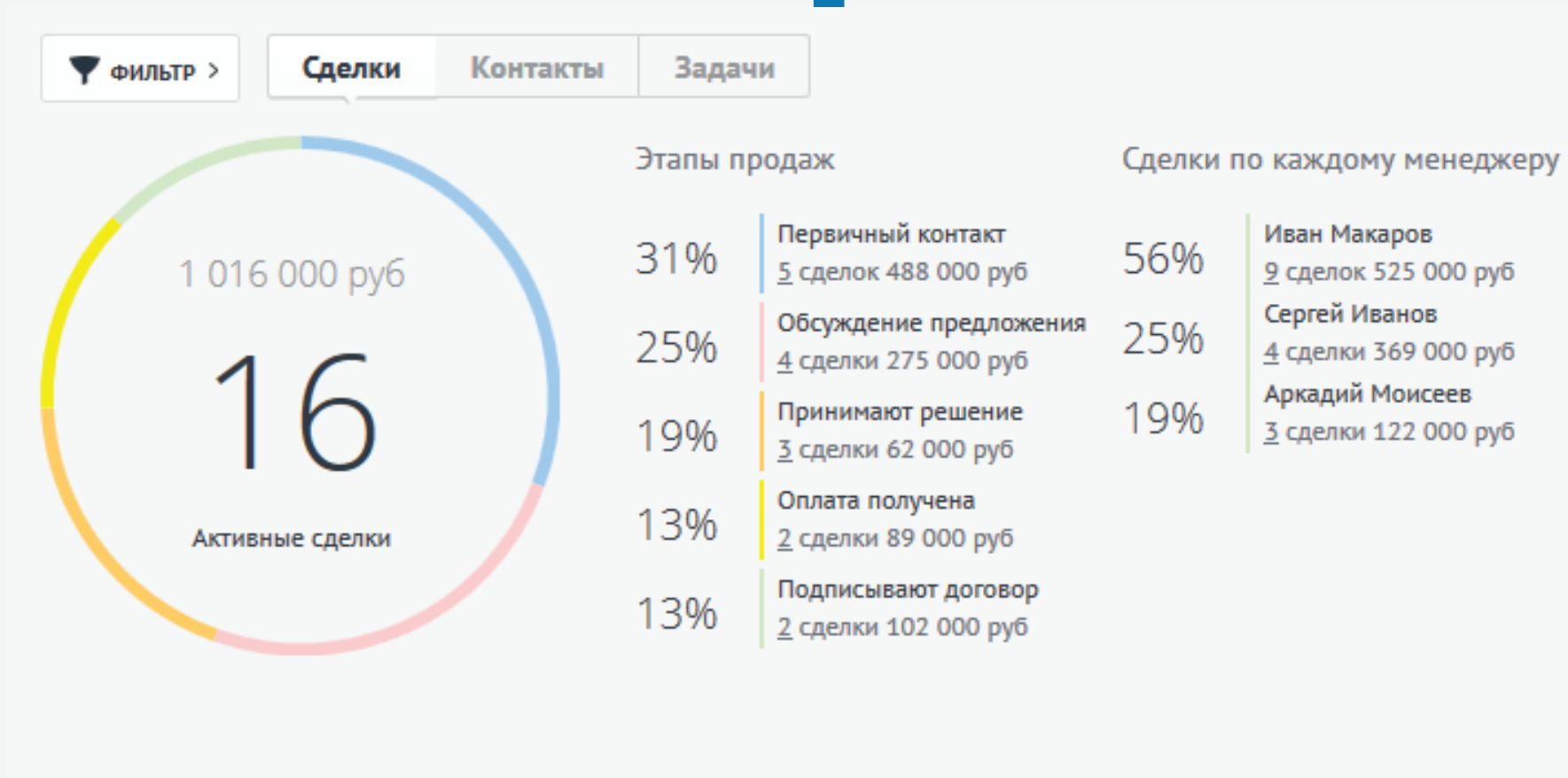
# ЗАДАЧИ И НАПОМИНАНИЯ

— *атоCRM помогает следить за тем, чтобы по каждой сделке было запланировано следующее действие и напоминает, если задача была просрочена или никаких действий по клиенту не запланировано.*

The screenshot displays the 'To-do line' (To-do line) interface in атоCRM. At the top, there are navigation tabs: 'To-do line', 'День', 'Неделя', 'Месяц', 'Список', and a 'Фильтр' (Filter) icon. Below the tabs, the interface is divided into three columns: 'Просроченные задачи' (Overdue tasks), 'Задачи на сегодня' (Tasks for today), and 'Задачи на завтра' (Tasks for tomorrow). The 'Просроченные задачи' column shows five overdue tasks, each with a date, time, and action. The 'Задачи на сегодня' column shows seven tasks for today, each with a time, date, and action. The 'Задачи на завтра' column shows five tasks for tomorrow, each with a time, date, and action. On the right side, there is a sidebar with a date selector set to 'Сегодня' (Today), a dropdown for 'Контакт или сделка' (Contact or deal) set to 'Иван Макаров', a dropdown for 'Связаться с клиентом' (Contact client), a text input for 'Добавьте комментарий' (Add comment), and buttons for 'СОХРАНИТЬ' (Save) and 'ОТМЕНА' (Cancel).

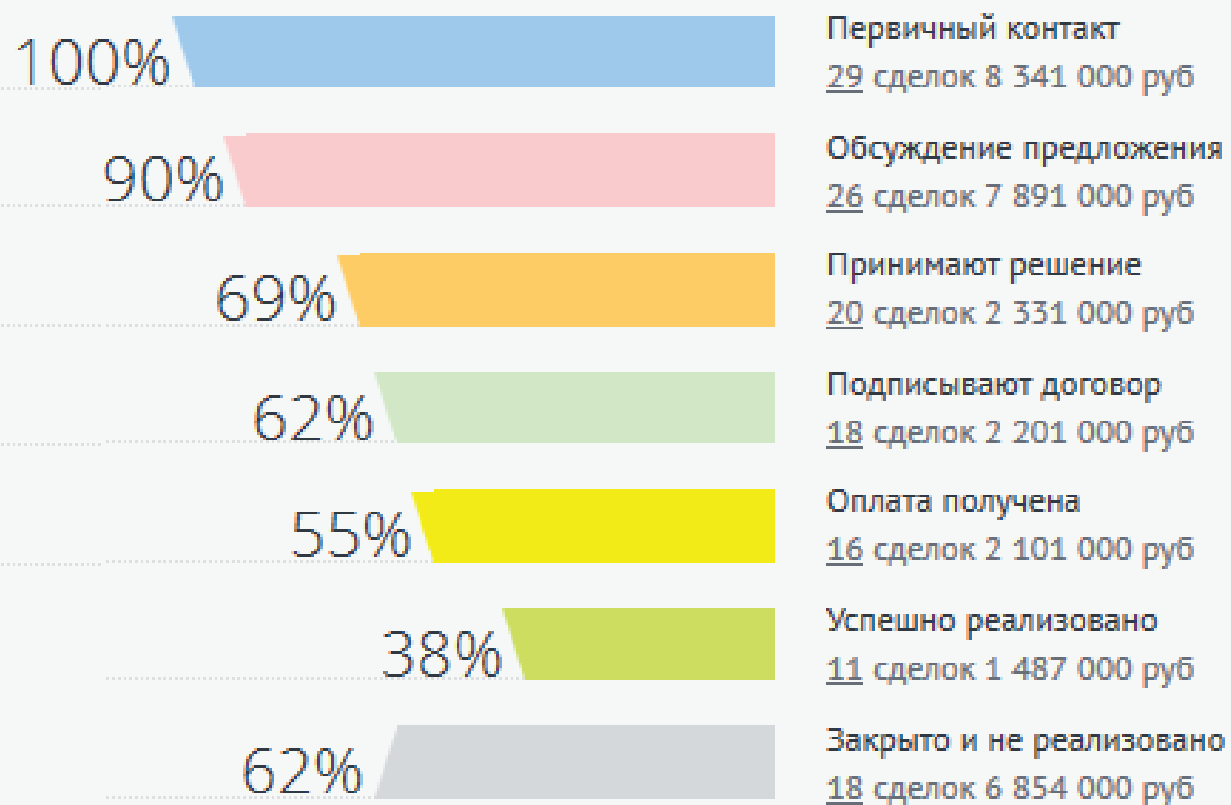
Просроченные задачи	Задачи на сегодня	Задачи на завтра
<p>29.03.2016, Весь день, Иван Макаров в Александр Савельев Встреча: Организовать встречу</p>	<p>Сегодня, Весь день, Иван Макаров в Иван Петров Связаться с клиентом: Купит?</p>	<p>Завтра, 11:30, Иван Макаров Связаться с клиентом: Созво</p>
<p>05.04.2016, 18:30, Иван Макаров в Интернет-магазин + каталог Связаться с клиентом: Связаться с клиентом</p>	<p>Сегодня, Весь день, Иван Макаров в Ольга Смирнова Прото: Отчет</p>	<p>Завтра, 12:00, Иван Макаров Связаться с клиентом: Отпра</p>
<p>08.04.2016, 18:31, Иван Макаров в Разработка корпоративного са... Прото: Связаться с клиентом</p>	<p>Сегодня, Весь день, Иван Макаров в Додонов Связаться с клиентом: Уточнить адрес по которому отправлять док ументы</p>	<p>Завтра, 19:00, Иван Макаров Связаться с клиентом: Отпра</p>
<p>Вчера, 18:31, Иван Макаров в Аудит Связаться с клиентом: Связаться с клиентом</p>	<p>Сегодня, Весь день, Иван Макаров в Александр Савельев Связаться с клиентом: Перезвонить после обеда</p>	<p>Завтра, Весь день, Иван Макаров Встреча: Выслать договор</p>
<p>Сегодня, 18:30, Иван Макаров в Интерактивный сайт Прото: Связаться с клиентом</p>	<p>Сегодня, Весь день, Иван Макаров в Ольга Шаралова Встреча: Встретиться для подписания договора</p>	<p>Завтра, Весь день, Иван Макаров Связаться с клиентом: Высла</p>
	<p>Сегодня, Весь день, Иван Макаров в Иван Слуцкий Связаться с клиентом: Созвониться после 11 утра</p>	<p>Завтра, Весь день, Иван Макаров Связаться с клиентом: Отпра</p>
	<p>Сегодня, Весь день, Иван Макаров в Додонов Связаться с клиентом: Отправить документы на рабочую почту</p>	<p>Завтра, Весь день, Иван Макаров Связаться с клиентом: Созво</p>

# АНАЛИТИКА



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

По бюджету По количеству

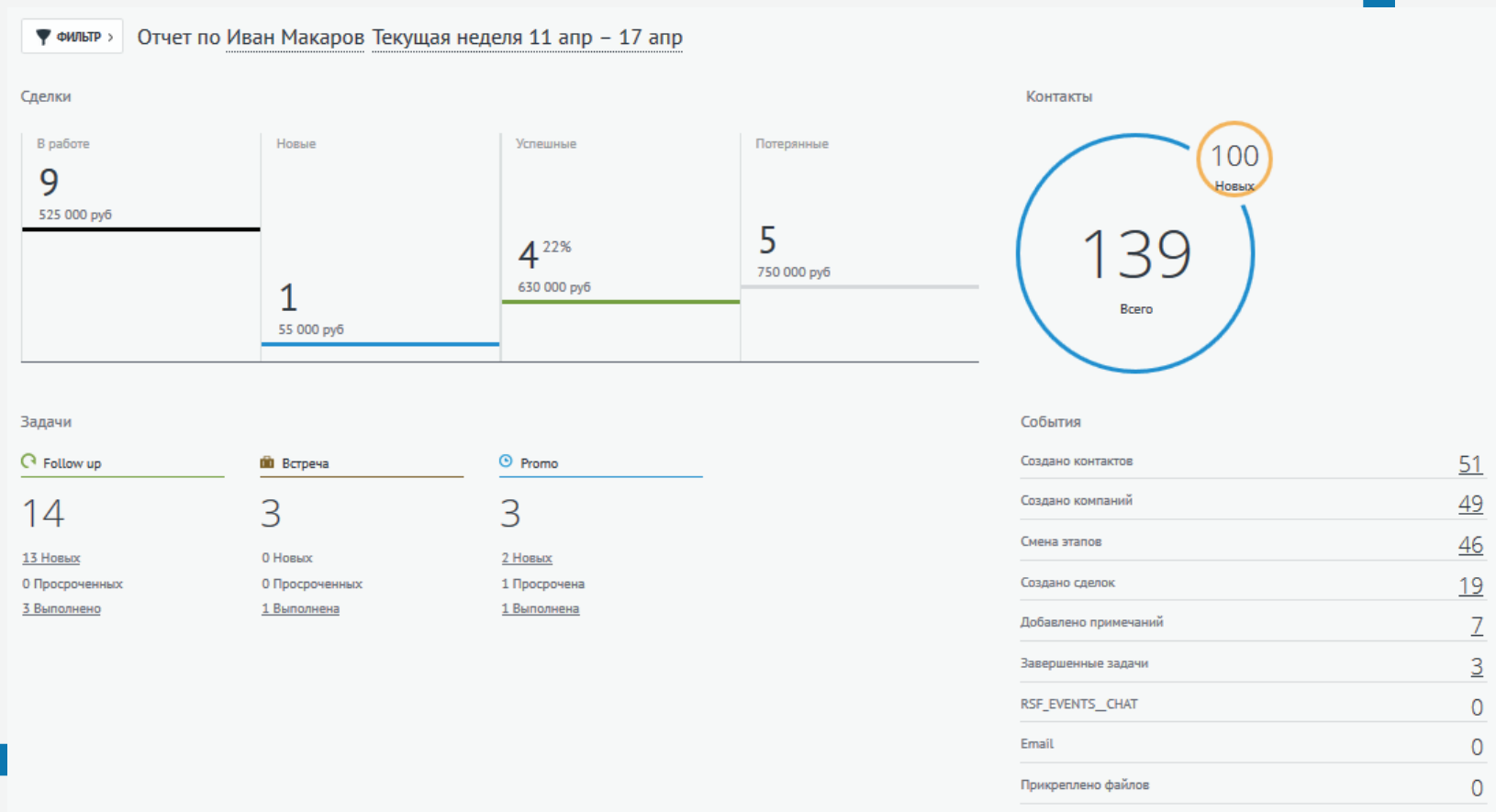


## Аналитика по воронке

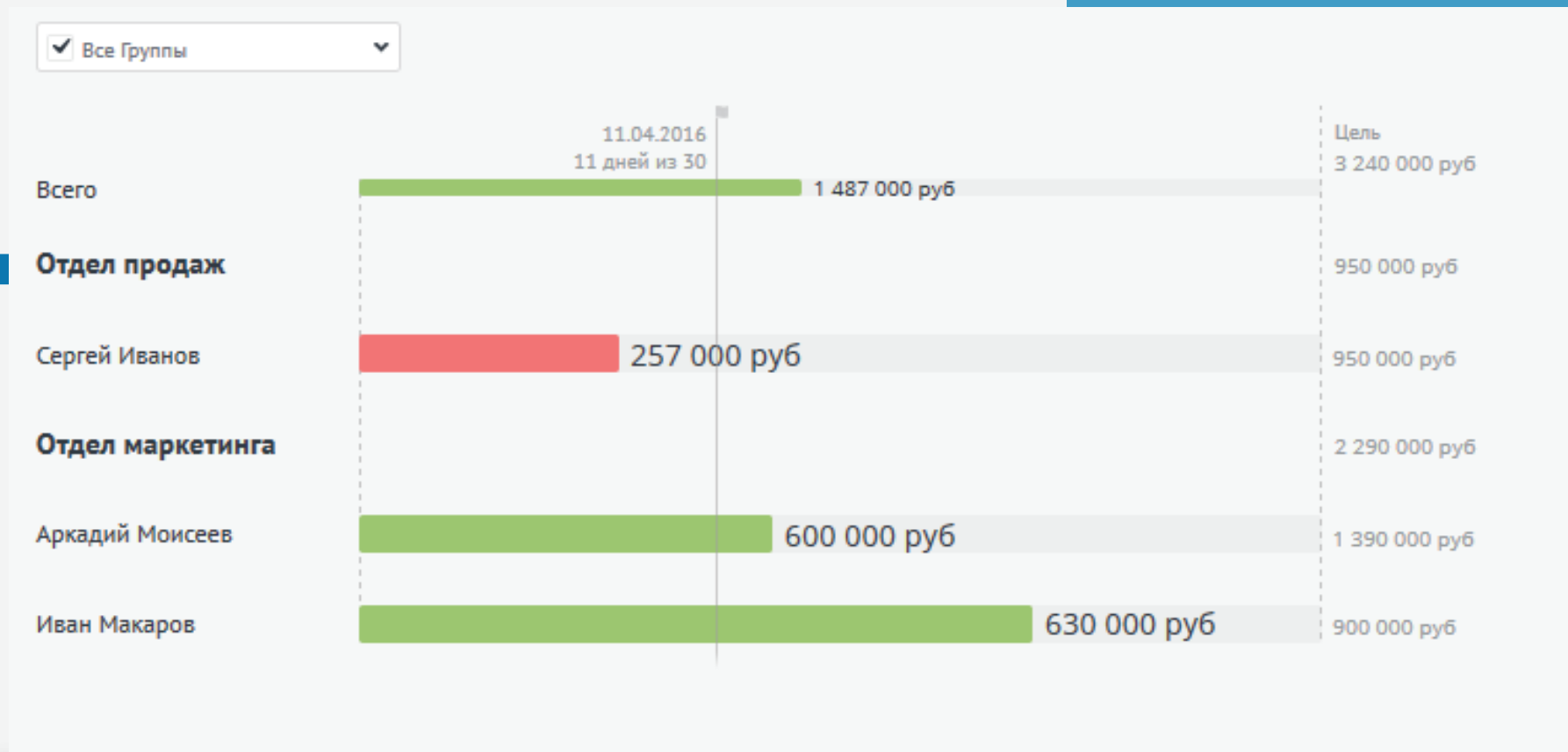
— Аналитика по воронке продаж позволит увидеть на каких этапах вы теряете клиентов и предоставит достаточное количество данных, чтобы принять верные управленческие решения.

# Аналитика по сотруднику

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




## Аналитика по целям



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

# DIGITAL-ИНТЕГРАЦИИ

**В контакте** 

+ Добавить рекламную кампанию

+ Добавить рекламную кампанию

Выбрать рекламный кабинет:

Рекламный кабинет


ГОТОВО ОТМЕНИТЬ

НАША ЦЕЛЕВАЯ АУД... ЛИДЫ РАСПРЕДЕЛЕ... ЗНАЕТ ОТЛИЧИ

+ Добавить действие

При переход... [filigrano.ru](http://filigrano.ru)

+ Добавить действие

**facebook** 

+ Добавить рекламную кампанию

+ Добавить рекламную кампанию

Выбрать рекламную кампанию:


[www.amoconf.ru/2604/?utm\\_so...](http://www.amoconf.ru/2604/?utm_so...) - Клики на веб-сайт

Выбрать группу рекламных объявлений:

amoconf - callcenter

ГОТОВО ОТМЕНИТЬ

ХОЛОДНЫЕ КОНТА...



+ Добавить действие

Создать задачу

Отправить письмо

Добавить данные в аналитику

API: отправить webhook

Автоматически настраивайте рекламные кампании в соц.сетях клиентов, находящихся на определённом этапе вашей воронки продаж. При переходе клиента на следующий этап воронки — кампания отключится также автоматически.

# ИНТЕГРАЦИИ С ДРУГИМИ ПОПУЛЯРНЫМИ СЕРВИСАМИ



facebook

Узнавайте  
о клиентах больше  
с виджетом  
Facebook



Dropbox

Храните файлы  
в amoCRM,  
используя виджет  
Dropbox



UniSender®

Создавайте e-mail  
и sms-рассылки  
с помощью  
UniSender



MailChimp

уведомляйте  
клиентов о новых  
предложениях  
с MailChimp



WORDPRESS

Получайте заявки  
с сайта с виджетом  
WordPress

# ЦЕНЫ И ТАРИФЫ

## Базовый

499 руб/мес.  
за пользователя

— Для больших компаний с небольшим отделом продаж.

- Создание сделок и контактов.
- Интеграция с сайтом и Google Universal.
- Настройка этапов продаж и работа с воронкой.

## Расширенный

799 руб/мес.  
за пользователя

— Для тех, кто хочет оптимизировать конверсию

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

## Профессиональный

1'499 руб/мес.  
за пользователя

— Для тех, кто занимается обработкой большого количества лидов

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

## Пакет Микро- Бизнес

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

4'990 руб/год  
за 2 пользователей

## Пакет Старт-ап

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

14'990 руб/год  
за 5 пользователей



# ЗАКАЖИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ ТЕСТОВЫЙ АККАУНТ В АМОСРМ

*на 14 дней  
с настройкой  
системы  
под Ваш бизнес  
и поддержкой  
консультанта!*



amocrm.