

amoCRM.

Система учёта  
клиентов и сделок  
для отдела продаж

# ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКТА





## ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ

- Лид — потенциальный клиент, проявивший интерес к продукту
- Лидогенерация — процесс создания лидов
- Лидменеджмент — доведение лида до покупки

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

## ВИДЫ CRM-СИСТЕМ

По целям:

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

По типу внедрения:

- Требующие внедрения
- Само внедряемые → *amoCRM.*

## ПРЕИМУЩЕСТВА amoCRM

Специализация на универсальных задачах отделов продаж:

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

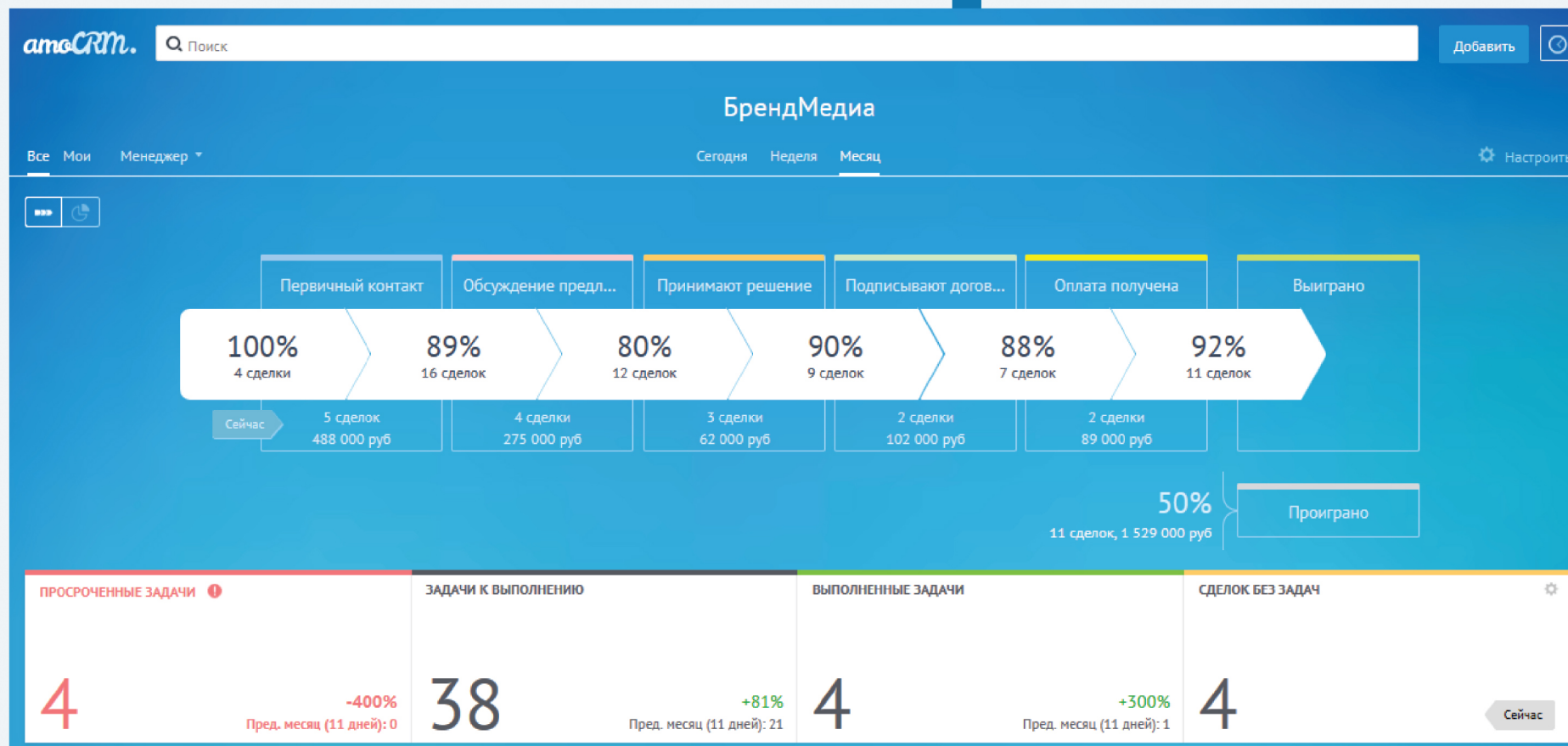
Простота внедрения и интуитивно понятный интерфейс

Лёгкая интеграция с большинством популярных сервисов



# РАБОЧИЙ СТОЛ

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



# ВОРОНКА ПРОДАЖ

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

- Упрощает процесс продажи: на каждом этапе менеджер продаёт только следующий этап воронки, а не весь продукт / услугу.
- Помогает расставить приоритеты: больше ресурсов на правую часть воронки
- Точнее данные для контроля и прогноза результата (видим на каком этапе находится каждый клиент)
- Позволяет определять события (триггеры), по которым клиенты 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 вручную
- Помечайте разными цветами каждый этап

ДЕЛКИ
🔍 Поиск и фильтр
37 сделок: 23 365 000 руб
+ НОВАЯ СДЕЛКА

Задач на сегодня:

234

Без задач:

12

Просроченных:

9

Новых сообщений:

152

Новых сделок:

67

Прогноз продаж

377 сделок: 52 500 000 Р

	ПЕРВИЧНЫЙ КОНТАКТ 10 сделок: 3 355 000 руб	ПЕРЕГОВОРЫ 10 сделок: 7 580 000 руб	ПРИНИМАЮТ РЕШЕНИЕ 9 сделок: 8 430 000 руб	СОГЛАСОВАНИЕ ДОГОВОРА 8 сделок: 4 000 000 руб
<p><b>Быстрое добавление</b></p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Анна Герман, Маленькая Вселенная <b>Интернет-магазин детской одежды</b> 150 000 руб   Web   ИМ   дизайн   оптимизация   консультация</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Степан Кузьменко, Банк Гарант <b>Консультация по CRM</b> 45 000 руб   CRM   портал   оптимизация   консультация</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Виктор Петров, Астория <b>Разработка ИМ рукоделия</b> 1 600 000 руб   CRM   ИМ   дизайн   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Сергей Лотаков, Language Easy <b>Разработка языкового портала</b> 120 000 руб   портал   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Вячеслав Сарычев, GroundOn <b>Разработка сайта</b> 700 000 руб   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Ксения Герасимова, TessTour <b>Разработка корпоративного сайта</b> 550 000 руб   промо   дизайн   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <p>Мария Шелкопядова, Плитка Керама <b>SEO сайта</b> 60 000 руб   разработка</p> </div>	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Андрей Веселенко, Best Jewellery <b>Интернет-магазин украшений</b> 500 000 руб   CRM   ИМ   оптимизация   консультация</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Павел Григорьев, ЕхроZone <b>Разработка корпоративного портала</b> 850 000 руб   портал   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Петр Ляхов, Вкуснодень <b>Доработка сайта компании</b> 300 000 руб   дизайн   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Марина Пришина, ВІКО <b>ИМ бытовой техники</b> 1 200 000 руб   ИМ   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Даниил Быков, Pro News <b>Новостной сайт</b> 650 000 руб   дизайн   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Олег Прокофьев, Иннова-центр <b>Аудит производительности сайта</b> 80 000 руб   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Анна Ефимова, Dumont <b>Внедрение CRM</b> 1 200 000 руб   CRM</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <p>Антон Кулагин, Про Ремонт <b>Разработка портала товаров для ремонта</b></p> </div>	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Григорий Романюк, MedStandart <b>Разработка ЛК и корпоративного сайта</b> 900 000 руб   ЛК   дизайн   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Ольга Филипова, Прорабыч <b>Разработка портала строительных материалов с ЛК</b> 2 000 000 руб   ЛК   портал   дизайн   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Екатерина Викторова, ЭлитПарфюм <b>ИМ парфюмерии</b> 1 300 000 руб   ИМ   дизайн   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Евгений Александрович, Все знания <b>Разработка обучающего портала</b> 1 500 000 руб   портал   дизайн   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Илья Шаповалов, Kehlani <b>Внедрение и доработка CRM</b> 2 000 000 руб   CRM</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Николай Авдеев, ProLink <b>Аудит производительности сайта</b> 100 000 руб   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Влада Зейналова, Kripta <b>Обновление корпоративного сайта</b> 170 000 руб   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <p>Виталий Крипников, SeloNet <b>Переделать вёрстку лендинга</b></p> </div>	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Иван Макаров, Mobile Systems <b>Системная безопасность сайтов ИМ</b> 680 000 руб   Web   CRM   ИМ   оптимизация   безопасность</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Любовь Романова, OA IBS Groups <b>Аудит фин. департамента</b> 240 000 руб</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Мария Кононова, Roots Co <b>SEO оптимизация</b> 130 000 руб   промо</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Татьяна Герман, АПК Триан <b>Поддержка ИМ</b> 50 000 руб   ИМ</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Денис Матвеев, ПроФвож <b>Разработка сайта турфирмы ПроФвож</b> 500 000 руб   дизайн   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Семен Воронин, Стройдом <b>Разработка ЛК и сайта</b> 500 000 руб   ЛК   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p>Нина Можжаева, DNCE <b>Мобильное приложение</b> 500 000 руб   ЛК   дизайн   разработка</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <p>Дмитрий Широков, Training <b>Разработка обучающего портала</b></p> </div>	

# 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@gmail.com  
Аркадий Моисеев  
Пароль

Активность  
 Администратор  
 Доступ к почте

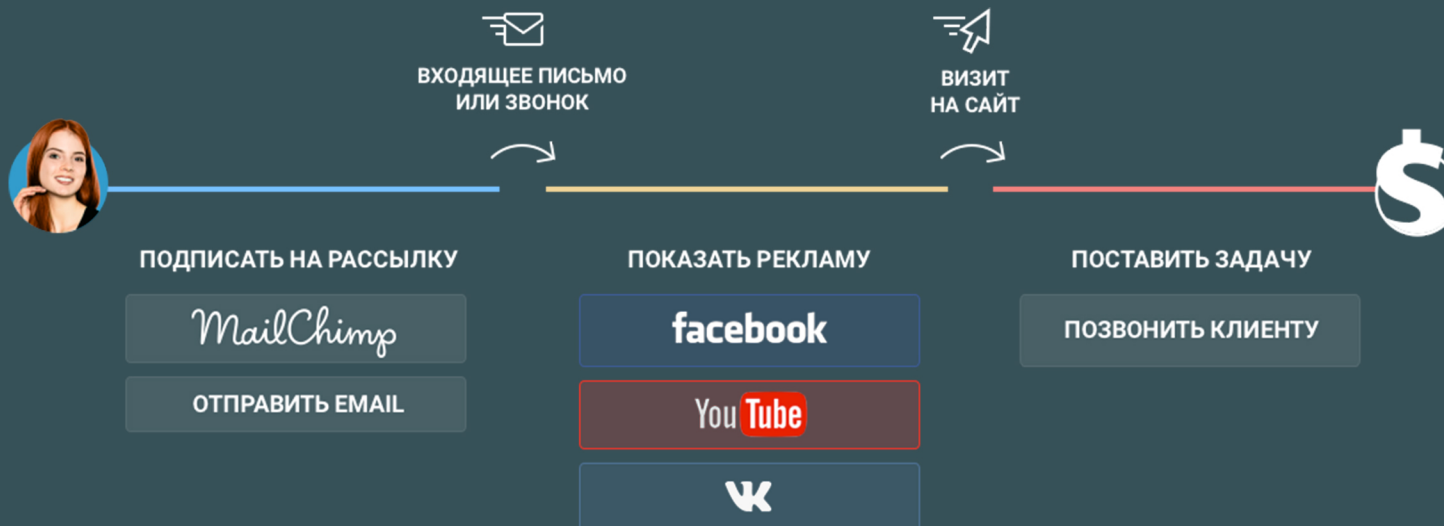
Сделки	Контакты	Компании
Создание	Разрешено	
Просмотр	Все в группе	
Правка	Если ответил	
Удаление	Запрещено	
Экспорт	Запрещено	

СОХРАНИТЬ    ОТМЕНИТЬ



# DIGITAL ВОРОНКА

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



# ВСЕ ПИСЬМА В amoCRM

Ведите всю переписку прямо в amoCRM – пишите письма, создавайте типовые шаблоны и на их основе отправляйте письма и планируйте автоматическую рассылку.

Подключайте неограниченное количество ящиков: общих, корпоративных или личных, и ваша переписка отобразится в amoCRM с учетом прав доступа. При этом на каждое новое письмо от клиента amoCRM автоматически создаст новую сделку и сохранит всю историю переписки.

## Подключите почтовый ящик

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

Общий

Личный

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

email@server.com



my.amocrm@gmail.com

Входящие 32 Исходящие 0 Обновлено Сегодня в 16:30



my.amocrm@yandex.ru

Входящие 2 Исходящие 4 Обновлено Сегодня в 16:31



my.amocrm@mail.ru

Входящие 94 Исходящие 0 Обновлено Сегодня в 16:00





# ИНТЕГРАЦИЯ С САЙТОМ

Подключение специальных виджетов избавит вас от необходимости вручную переносить лиды и контакты в систему! Создавайте специальные формы на вашем сайте. После заполнения их клиентом контакт или сделка будут автоматически попадать в amoCRM.

The image illustrates the integration of a website form with the amoCRM system. On the left, a website form titled "ЗАЯВКА НА РАЗРАБОТКУ САЙТА" (Website Development Request) is shown. It contains the following fields and data:

- ФИО:** Алексей Менделеев
- ТЕЛЕФОН:** +7 (985) 234-23-61
- КОМПАНИЯ:** БестМобайл
- EMAIL:** mendeleev1@bestmob.com
- СООБЩЕНИЕ:** Здравствуйте. Хотим узнать стоимость ваших услуг, можем назначить встречу?

An "ОТПРАВИТЬ" (SEND) button is located at the bottom of the form. A blue arrow points from this button to the CRM interface on the right.

The CRM interface shows a "ПЕРВИЧНЫЙ КОНТАКТ" (Primary Contact) section with a total value of 4 deals for 2,104,800 rubles. Below this, a list of deals is displayed:

- Быстрое добавление** (Quick Add)
- Павел Григорьев, ExproZone** (27.09.2016): Корпоративный портал, 850 000 руб., разработка
- Алексей Менделеев, БестМобайл** (27.09.2016): Разработка сайта, 550 000 руб., промо

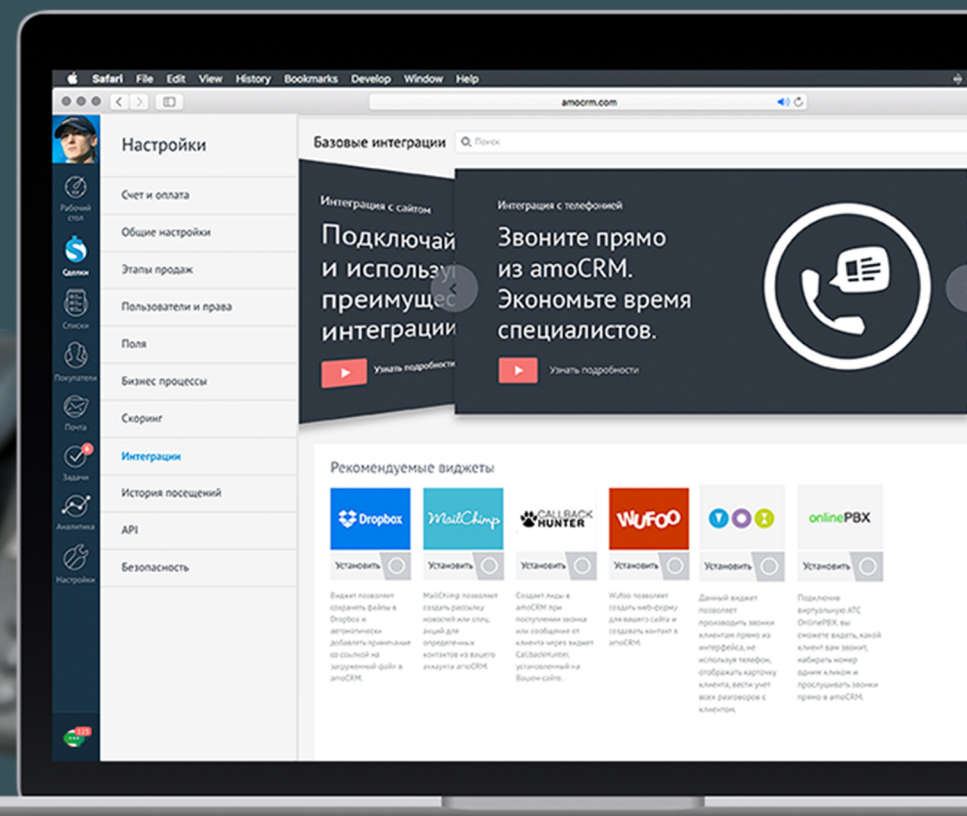
To the right, the "ПЕРЕГОВОРЫ" (Negotiations) section shows a total value of 4 deals for 1,160,000 rubles:

- Алина Петрова, BookNew** (27.09.2016): SEO оптимизация, 130 000 руб., промо
- Екатерина Викторова, Элит Парфюм** (27.09.2016): Внедрение и доработка CRM, 2 000 000 руб., crm
- Сергей Лотаков, Language Easy** (27.09.2016): Разработка языкового портала, 120 000 руб., портал



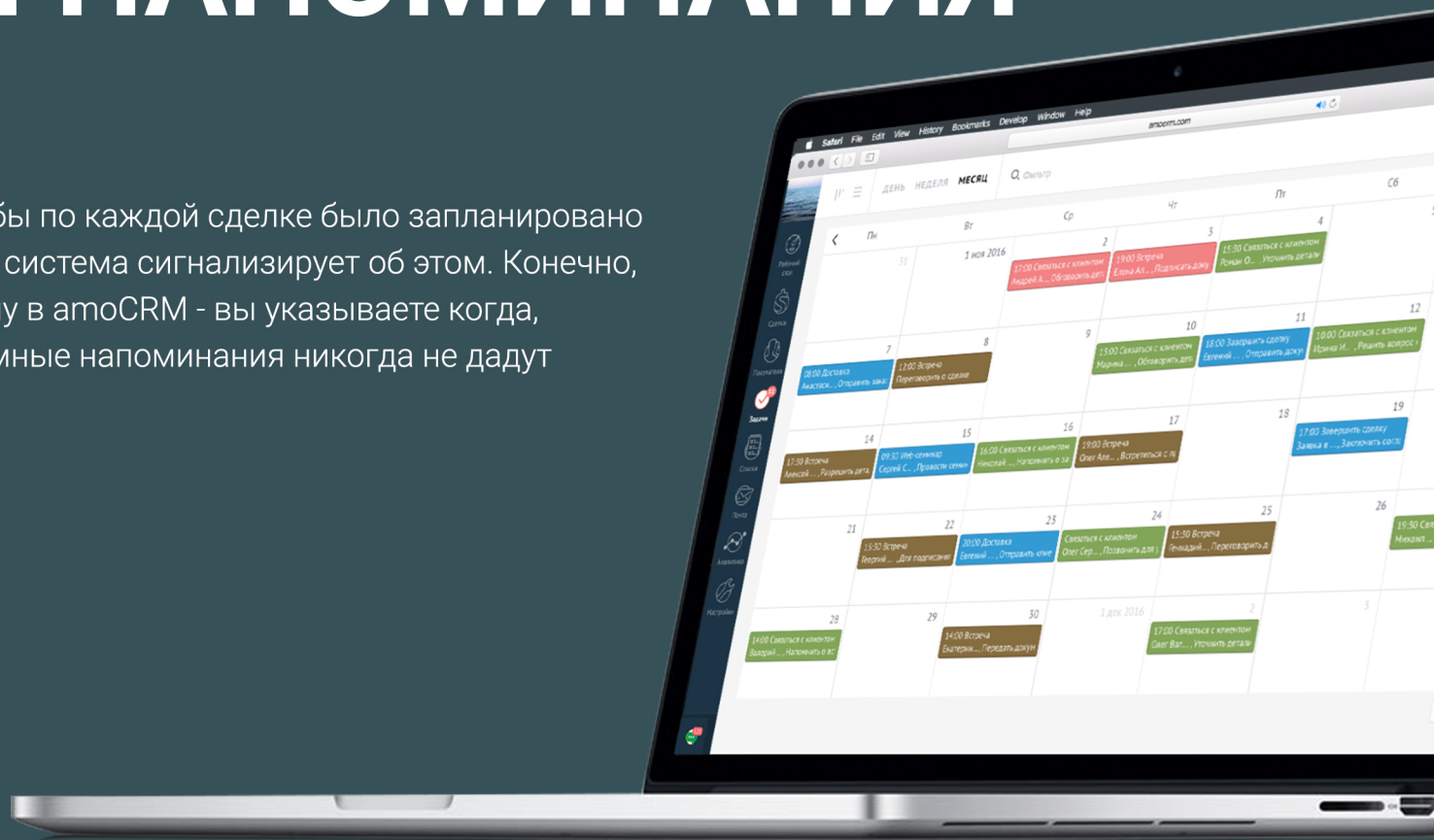
# ИНТЕГРАЦИЯ С ВАШЕЙ ТЕЛЕФОНИЕЙ

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



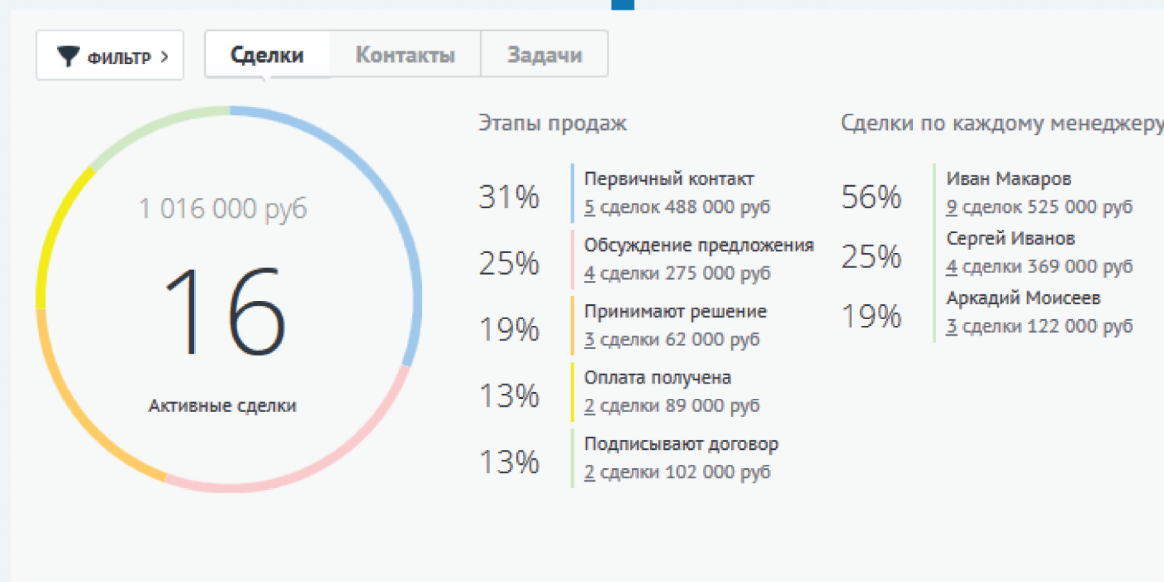
# ЗАДАЧИ И НАПОМИНАНИЯ

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

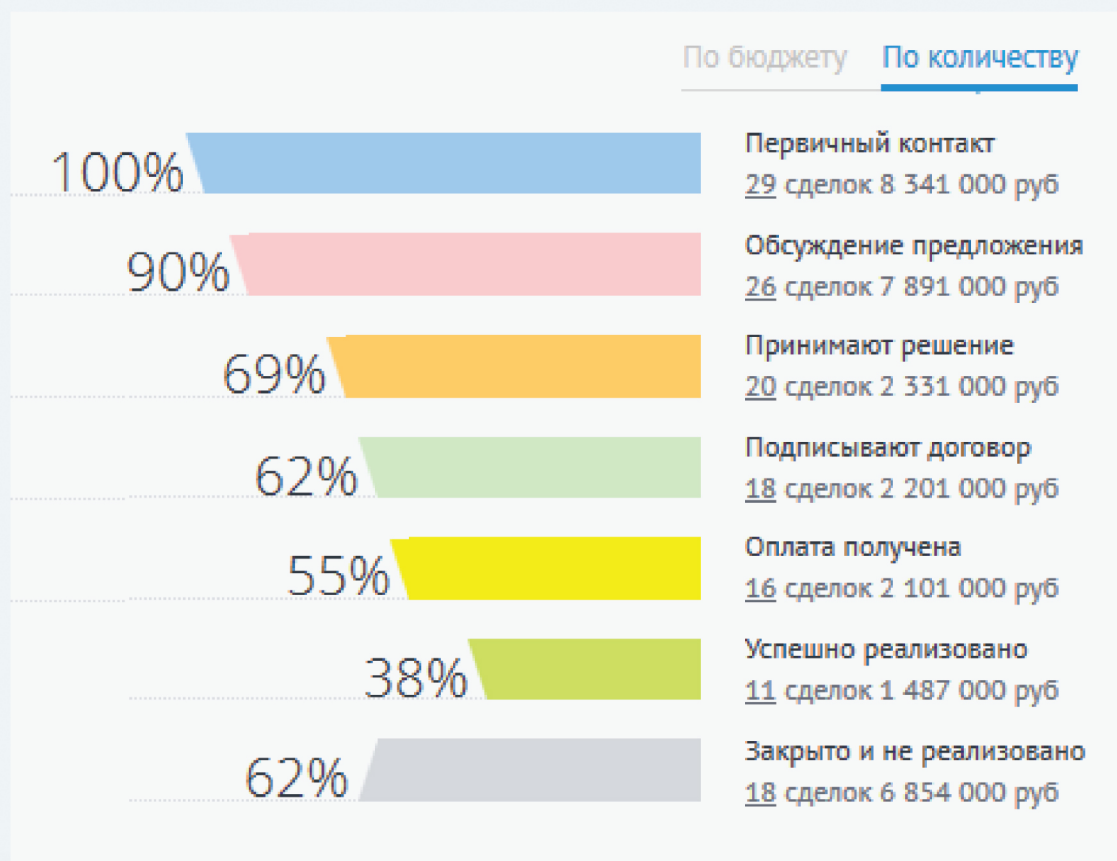




# АНАЛИТИКА



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

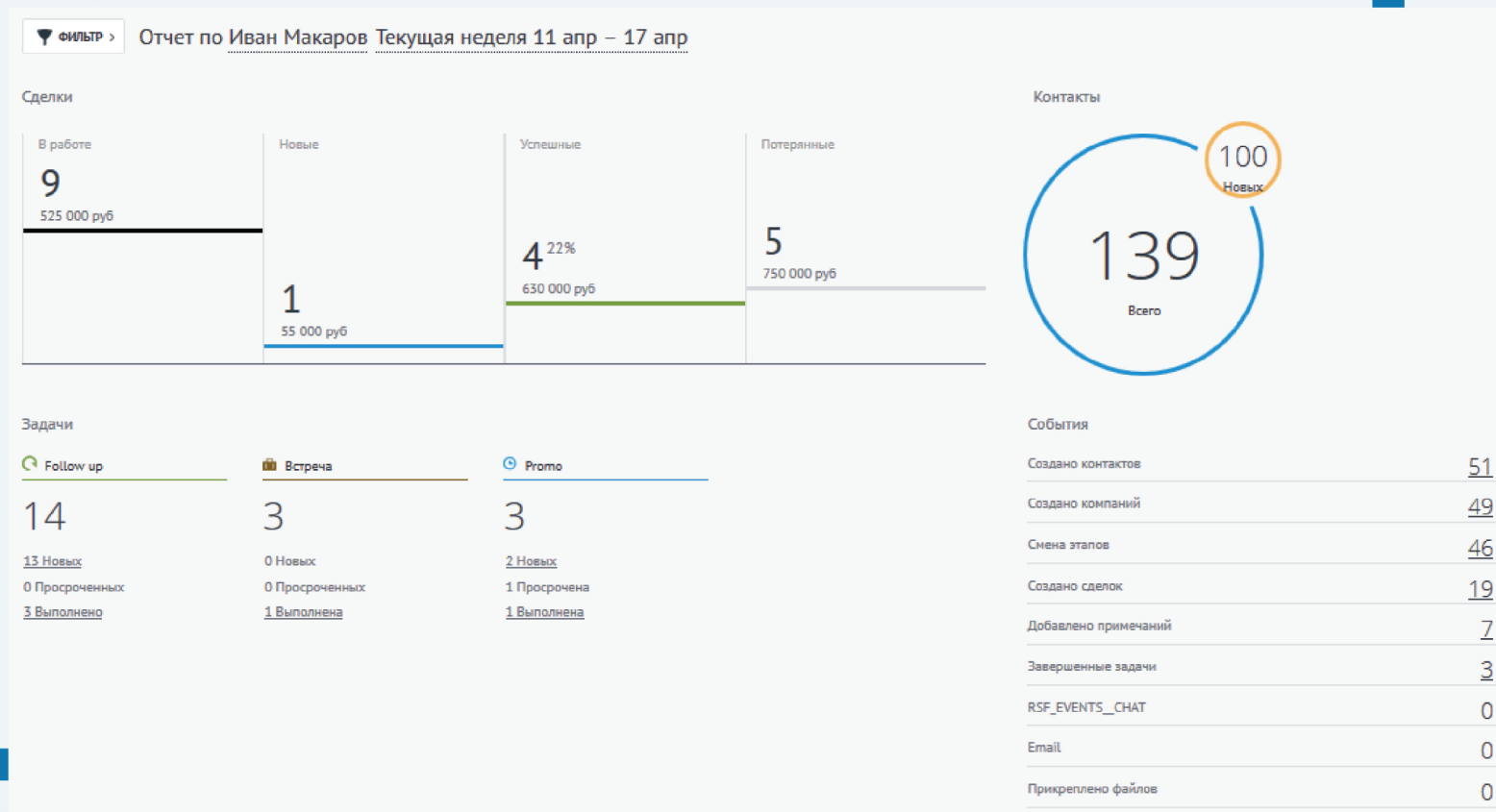


## Аналитика по воронке

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

# Аналитика по сотруднику

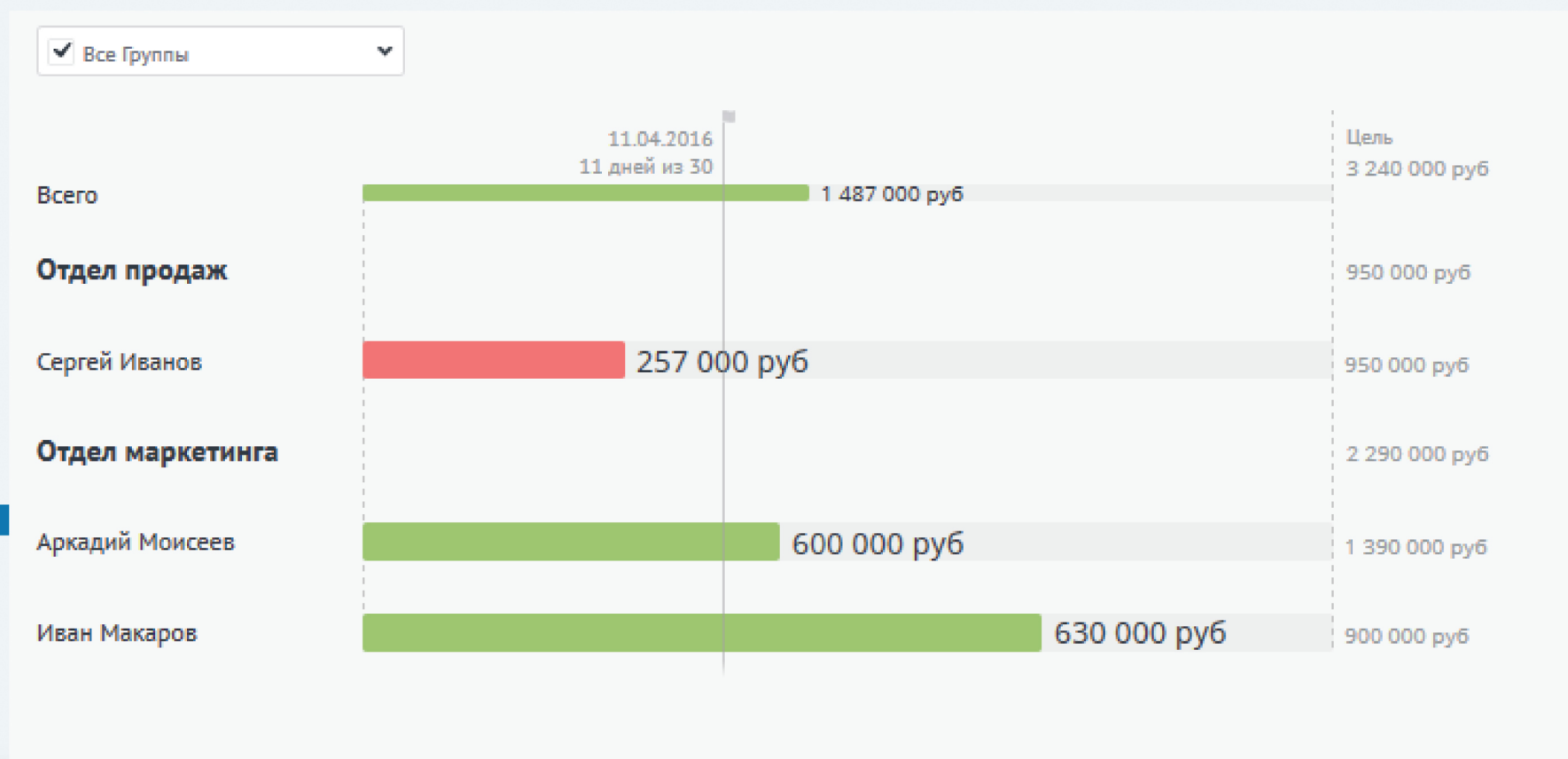
Аналитика по каждому сотруднику покажет успехи, проблемные зоны и загруженность по каждому сотруднику – во всех деталях.





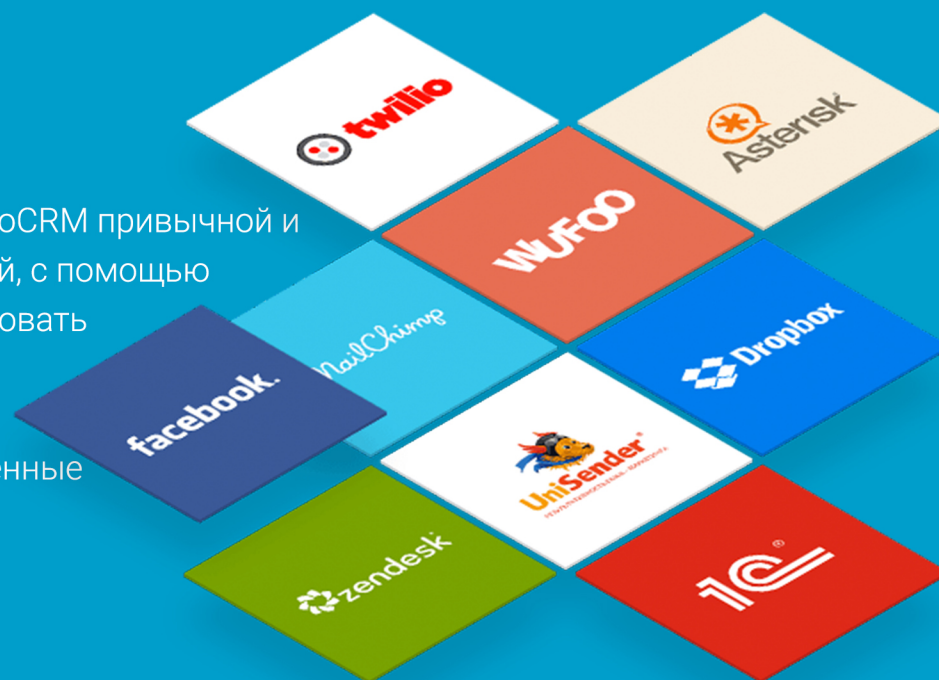
## Аналитика по целям

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



# API, РАСШИРЕНИЯ И ВИДЖЕТЫ

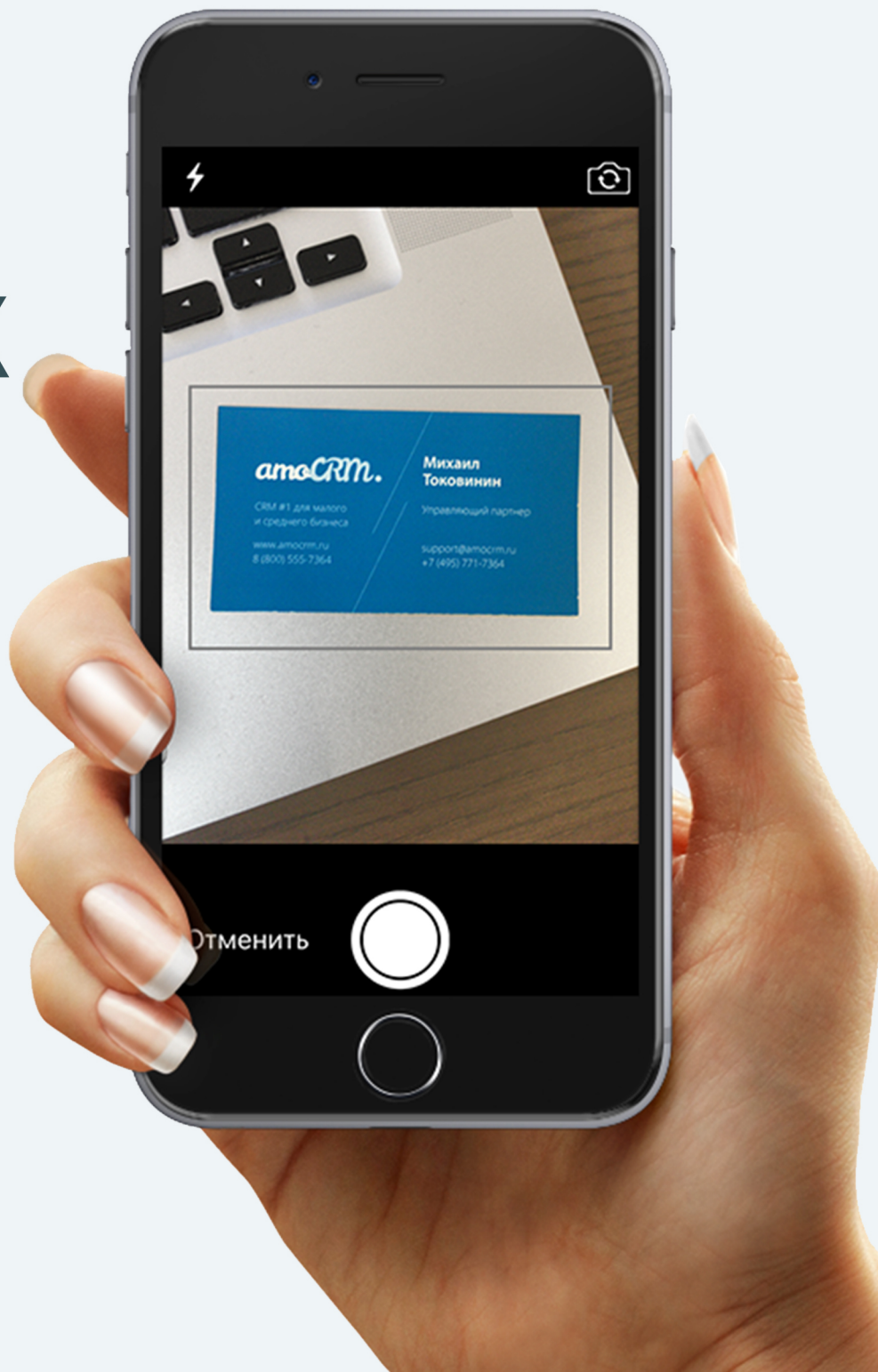
Экономьте время ваших специалистов - сделайте работу с amoCRM привычной и комфортной. Ведь в amoCRM есть десятки готовых интеграций, с помощью которых можно в два клика создать email-рассылки, интегрировать систему с телефонией, хранить файлы в удобном облачном хранилище Dropbox и многое другое. А благодаря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



# СКАНЕР ВИЗИТОК

Мобильное приложение amoCRM научилось распознавать визитки. Все, что нужно - скачать приложение amoCRM, запустить его, взять визитку и нажать на кнопку «распознавание». amoCRM создаст карточку сделки, внесет все контактные данные, данные о компании и сохранит запись в базе.

Вам потребуется буквально несколько минут, чтобы оцифровать стопку новых визиток после очередной конференции. Но самое главное, вы не потеряете ни одного потенциального клиента – самого ценного клиента, с которым вы пообщались лично, пожали друг другу руки, обменялись контактами. Визитки это здорово, а с amoCRM еще и очень удобно!

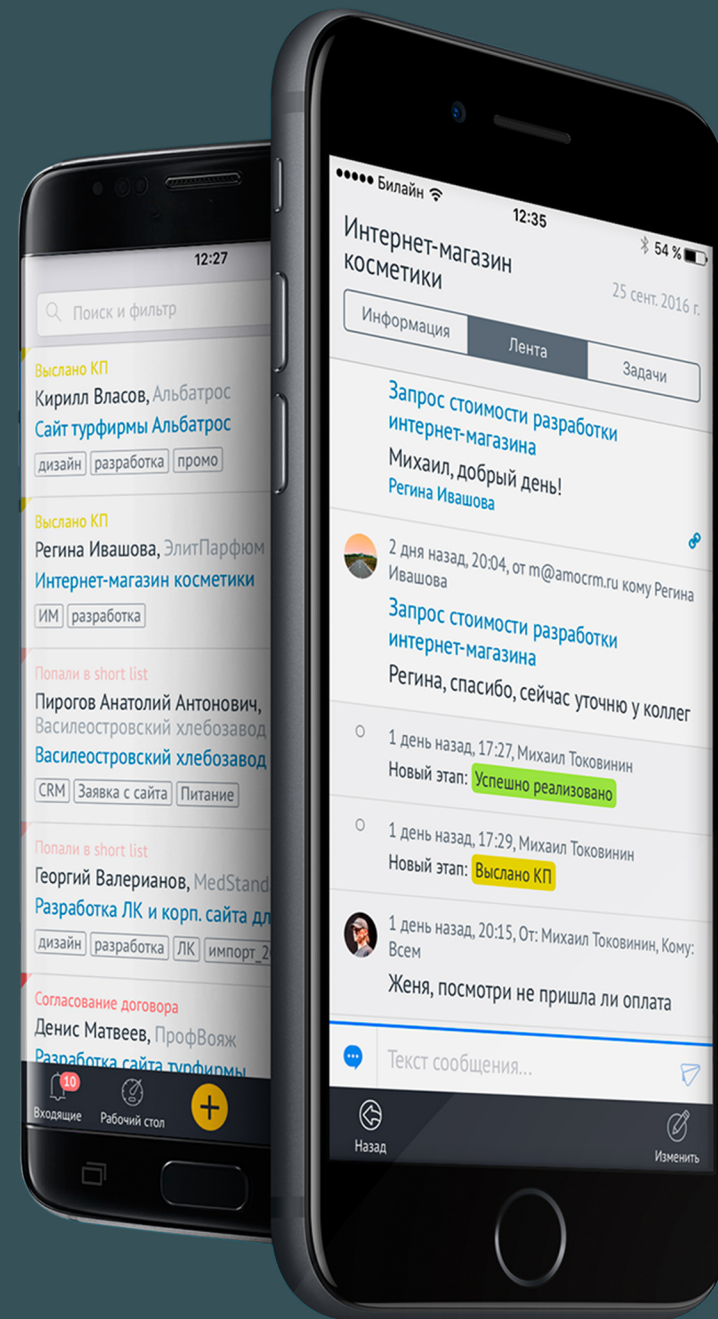
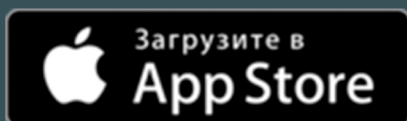




amoCRM.

# IPHONE И ANDROID

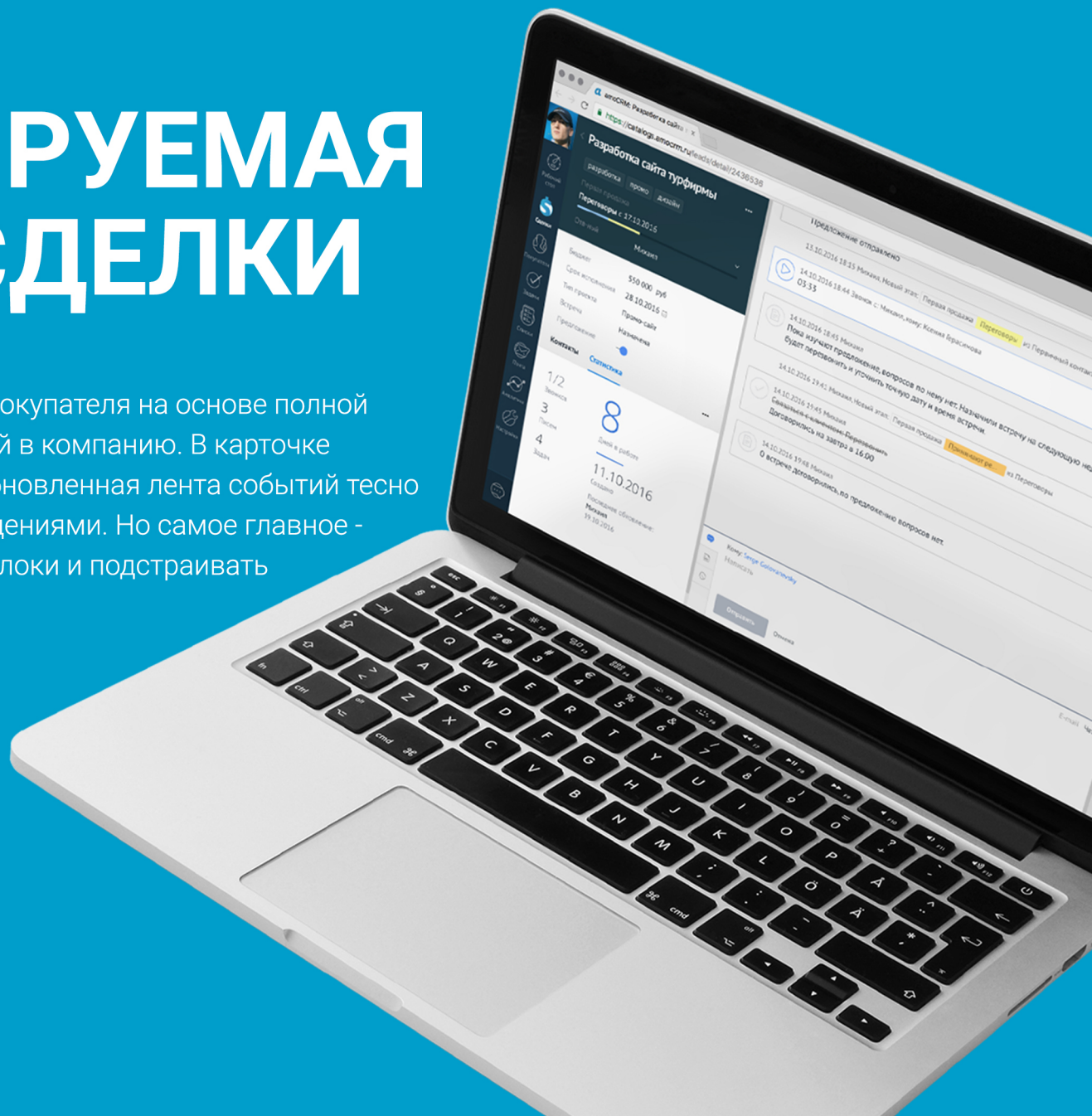
С мобильными приложениями amoCRM можно работать где и когда вам удобно. Приложения работают онлайн и позволяют просматривать актуальные данные без задержек. Но самое главное — теперь все функции веб-версии доступны в вашем телефоне!



amoCRM.

# КАСТОМИЗИРУЕМАЯ КАРТОЧКА СДЕЛКИ

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



# ПЛАТФОРМА АМОСРМ

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



28.04 17:47, Алина Хузина

Виталик, привет!



28.04 17:47, Виталий Чесноков

О, привет, Алина



28.04 17:48, Алина Хузина

Ты можешь согласовать скидку 10% компании “Ромашка”?



28.04 17:48 Виталий Чесноков

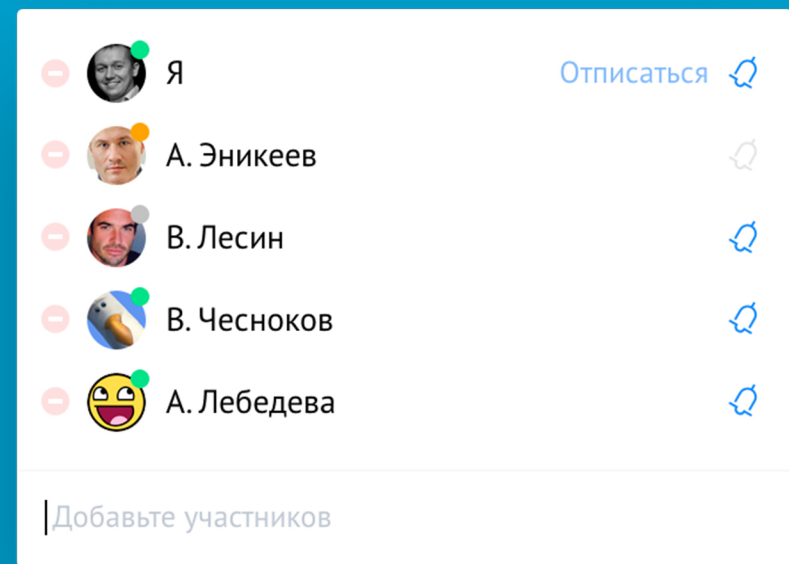
Хорошо



# БЕСПЛАТНЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Теперь вы можете переписываться с любым человеком прямо в amoCRM и не важно есть у него доступ к системе или нет. Указываете любой email, и ваш коллега получает приглашение, переходит в карточку и может общаться с вами — все просто и удобно.

Самое интересное: все это абсолютно бесплатно.



Участвуют: 5 

# УНИКАЛЬНЫЙ SALESBOT

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



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

**Здравствуйте, Виталий!**

**Хотел уточнить нет ли у вас дополнительных вопросов?**



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

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

# ПОКУПАТЕЛИ И ВОРОНКА ПОКУПАТЕЛЕЙ

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

## НЕДАВНО КУПИЛИ

5 клиентов: 11 598 000 Р



**Рустам Ибрагимов**

Покупок: 3 Следующая: 28.04

десерт



**Ирина Яковлева**

Покупок: 1 Следующая: 22.04

американо

## 2 НЕДЕЛИ ДО ПОКУПКИ

5 клиентов: 11 598 000 Р



**Олег Хмельницкий**

Покупок: 2 Следующая: 10.04

завтрак

чай

Сегодня ●



**Валерий Геннадьевич**

Покупок: 12 Следующая: 10.04

латтэ

Сегодня ●



**Манижа Кириллова**

Покупок: 1 Следующая: 24.06

бизнес-ланч

Сегодня ●

## 1 НЕДЕЛЯ ДО ПОКУПКИ

3 клиента: 4 354 000 Р



**Тамара Николаева**

Покупок: 20 Следующая: 04.04

завтрак

капучино

Сегодня ●



**Инга Павлова**

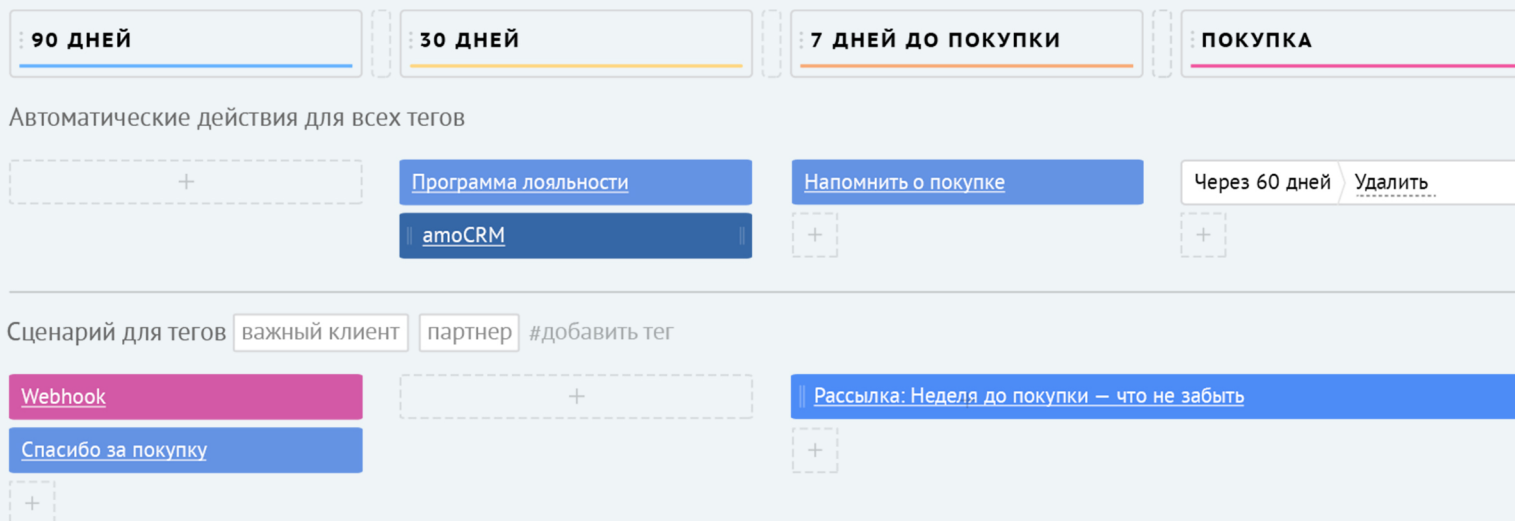
Покупок: 8 Следующая: 02.04

ужин

Сегодня ●

# DIGITAL ВОРОНКА ПОКУПАТЕЛЯ

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



The screenshot displays the configuration interface for a digital customer funnel in amoCRM. At the top, a horizontal timeline shows four stages: '90 ДНЕЙ' (90 days), '30 ДНЕЙ' (30 days), '7 ДНЕЙ ДО ПОКУПКИ' (7 days before purchase), and 'ПОКУПКА' (purchase). Below this, the section 'Автоматические действия для всех тегов' (Automatic actions for all tags) contains a dashed box with a plus sign, a blue button 'Программа лояльности' (Loyalty program) with a sub-button 'amoCRM', a blue button 'Напомнить о покупке' (Remind to purchase) with a plus sign, and a white button 'Через 60 дней' (After 60 days) with a sub-button 'Удалить' (Delete) and a plus sign. The 'Сценарий для тегов' (Scenario for tags) section includes tags 'важный клиент' (important client) and 'партнер' (partner), and a plus sign to add more tags. Below are two action items: a pink 'Webhook' button and a blue 'Спасибо за покупку' (Thank you for purchase) button, followed by a dashed box with a plus sign; and a blue 'Рассылка: Неделя до покупки — что не забыть' (Email: Week before purchase — what not to forget) button with a plus sign.



# ЦЕНЫ И ТАРИФЫ

## Базовый

499 ₹

Для больших компаний с небольшим отделом продаж

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

## Расширенный

799 ₹

Для тех, кто хочет оптимизировать конверсию

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

## Профессиональный

1'499 ₹

Для тех, кто занимается обработкой большого количества лидов

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

## Пакет Микро-Бизнес

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

4'990 руб/год  
за 2 пользователей

## Пакет Старт-ап

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

14'990 руб/год  
за 5 пользователей

*amoCRM.*