

Битрикс24

идеальное рабочее пространство

- ✓ Совместная работа
- ✓ Задачи и Проекты
- ✓ CRM
- ✓ Автоматизация бизнеса
- ✓ Сайты и Магазины

10 000 000+

**компаний зарегистрировано
в Битрикс24**



CRM 5 из 5

- ① CRM
- ② Контакт-центр
- ③ CRM-Маркетинг
- ④ CRM-Аналитика
- ⑤ Сквозная аналитика

Всё для продаж

Битрикс24.CRM – это полный набор инструментов для продаж



Лиды

Любые стадии воронки

Режим работы с лидами и без лидов



Сделки

Разделение по направлениям бизнеса

Любые стадии воронки продаж

Конвертация в счет и предложение

Регулярные сделки



Контакты и Компании

Удобно для работы и с юридическими лицами, и с физическими

Любые поля в карточке CRM

Распределение прав доступа (кто что может видеть и редактировать)



Коммерческие предложения

Настройка шаблона

Отправка клиенту по email из CRM

Конвертация в сделку и счет



Счета

Обычные счета

Счета онлайн

Оплата онлайн

Подключение платежных систем

Регулярные счета

Синхронизация с 1С

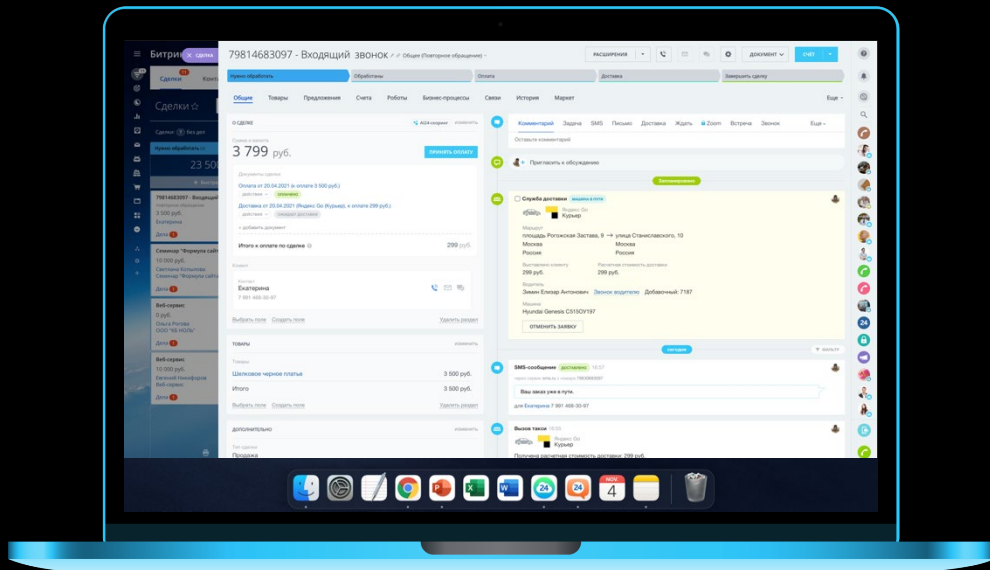


Товары

Быстрое добавление товаров

Интеграция с 1С

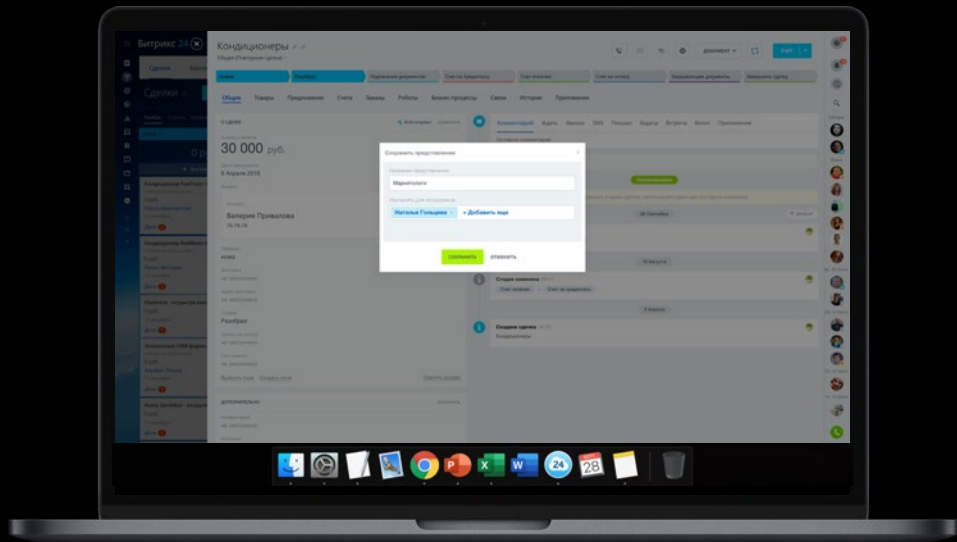
Интеграция с интернет-магазином



Карточка CRM

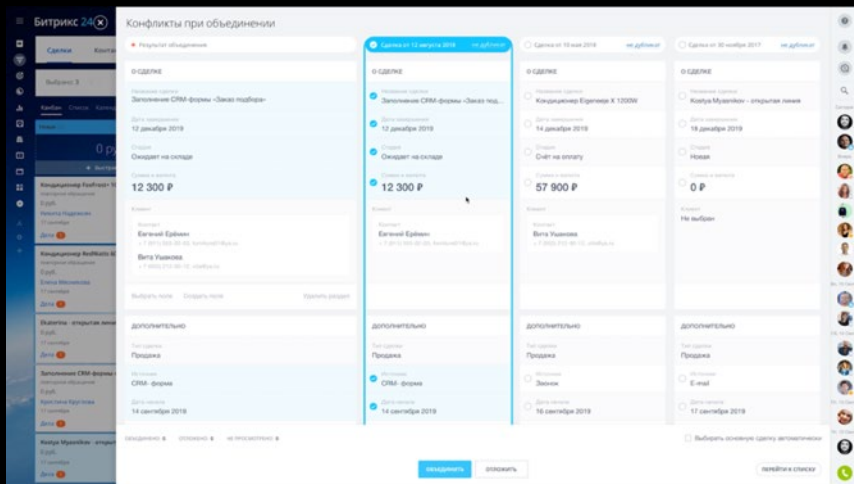
- ✔ Лиды
- ✔ Сделки
- ✔ Контакты
- ✔ Компании
- ✔ Предложения
- ✔ Счета

Поделиться настройками карточки CRM



- С отделом
- С несколькими сотрудниками
- Персонально с сотрудником

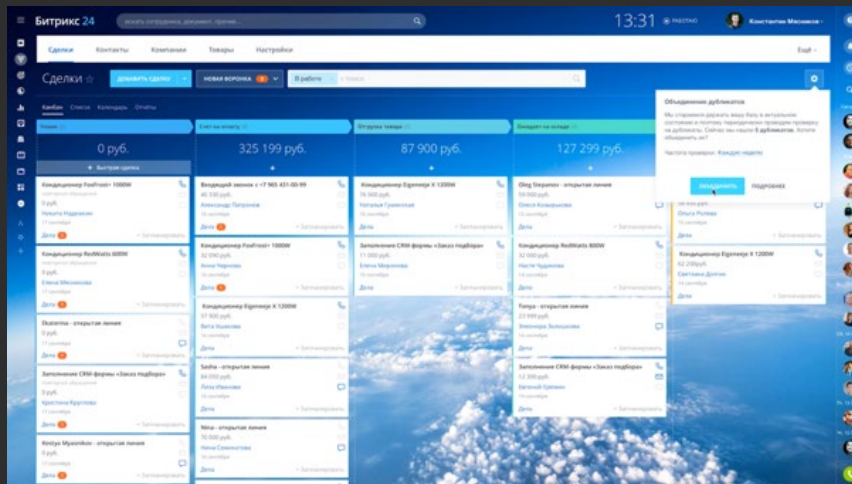
Объединение сделок



При автоматическом создании сделок возможны повторы
например, клиент обратился по двум каналам
(написал и позвонил)

Легко объединять такие сделки,
сохранив всю историю в одной
карточке CRM

Автопоиск дублей

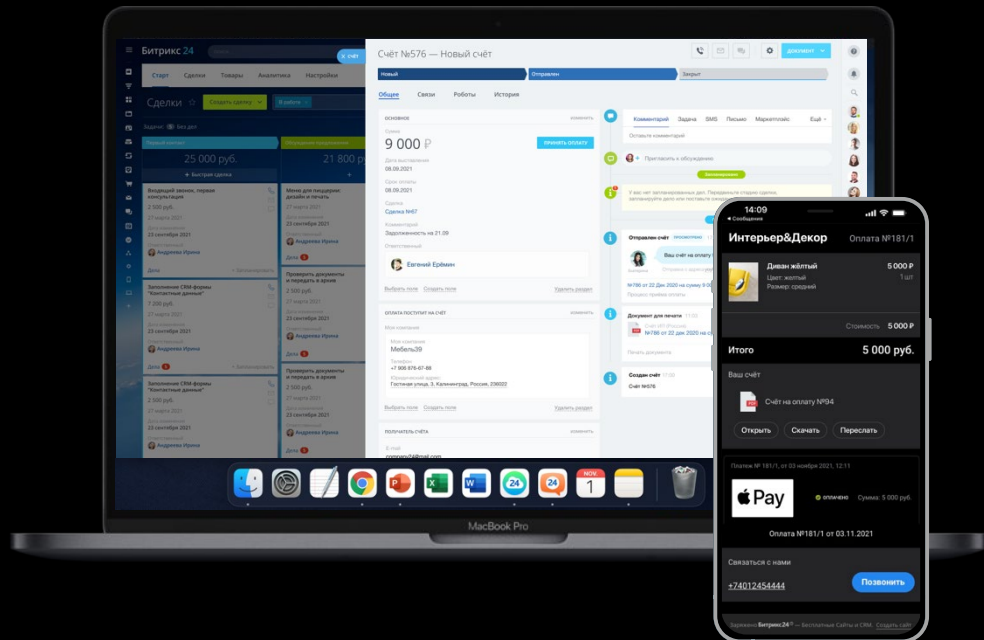


Робот запускается раз в неделю

Предлагает объединить дубли
автоматически или выбрать вручную

В стандартной поставке

Счета в CRM



- ✔ Готовые печатные формы
- ✔ Индивидуальные печатные формы
- ✔ Оплата по QR-коду
- ✔ Оплата счетов онлайн
- ✔ Множественные реквизиты для отправителя и получателя счет
- ✔ Запись в таймлайне о просмотре счета по ссылке
- ✔ Роботы и триггеры для автоматизации счетов

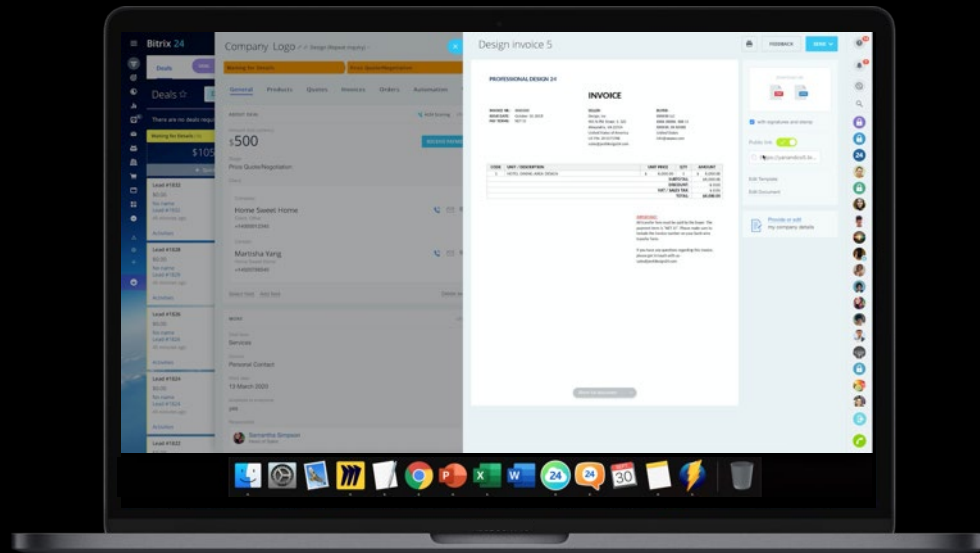
Коммерческие Предложения

- Канбан и список
- Свои набираемые поля
- Зависимость полей
- Роботы и триггеры
- Печатные формы (для разных стран)
- Отправка на СМС, e-mail, в чат, на печать



Генератор документов

- ✔ Шаблоны документов
счета, акты, договоры товарные накладные, счета-фактуры, доверенностей, свои шаблоны
- ✔ Редактирование в любом текстовом редакторе
- ✔ Отправка по email, в чате, по ссылке в SMS
- ✔ Подключение к CRM и Задачам
- ✔ Rest API для приложений



Наставник CRM

Помогает внедрить быстрее

- По шагам объясняет, как настроить CRM, дает примеры, бизнес-советы
- Оптимальная цепочка шагов для запуска CRM
- Показывает все особенности настройки CRM
- Проводит по всем этапам внедрения



Счетчики

не нужно учиться работать с CRM

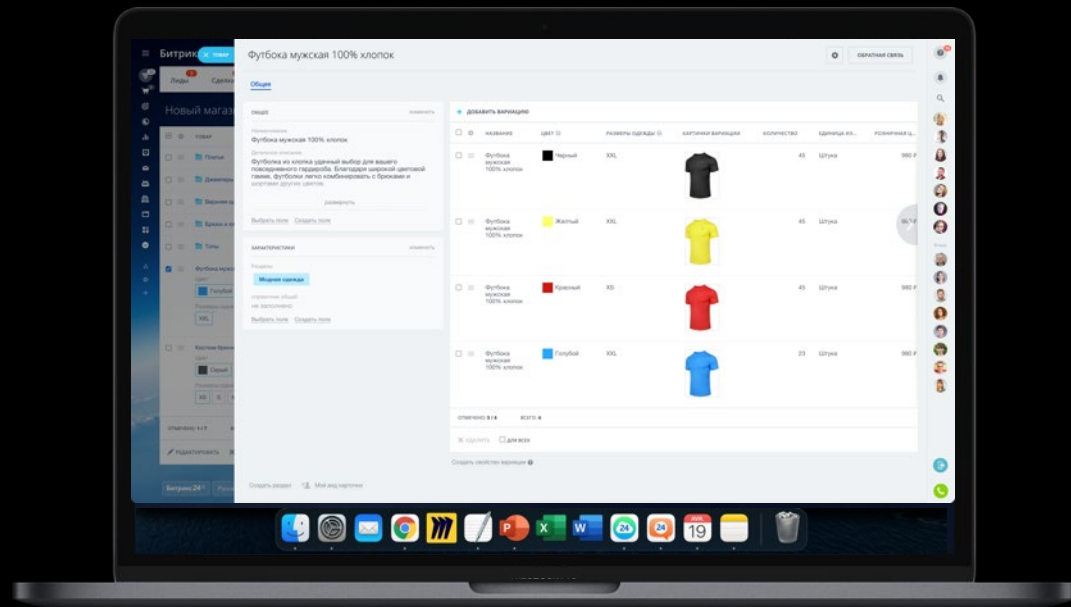
Счетчики вовремя напомнят и подскажут менеджеру, что делать

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. At the top, there is a search bar and a user profile for Наталья Гришкина. The main navigation bar includes sections like Сделки, Старт, Счета, Контакты, CRM-формы, Компании, Мои дела, and Лента. The current view is 'Сделки' (Deals), showing a grid of deal cards. Each card displays the deal name, value, date, and manager. The cards are color-coded by status: 'Новая заявка' (New lead), 'В работе' (In progress), 'Договор' (Contract), 'Предоплата' (Prepayment), and 'Подготовка документов' (Document preparation).

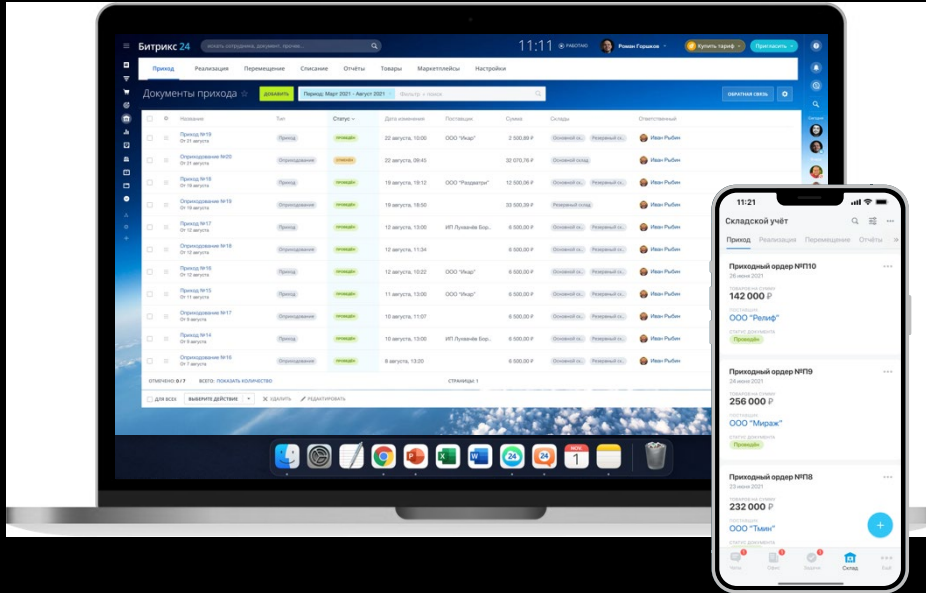
Статус	Сумма	Название	Дата	Менеджер
Новая заявка (11)	0 руб	Иван - Открытая линия 62	31 Января	Без имени Иван
В работе (3)	797 485 руб	Яхта в Биргу	15 Мая	Наталья Гришкина
Договор (2)	564 000 руб	Тур на Гавайи	9 Августа 2017	Наталья Гришкина
Предоплата (2)	530 000 руб	Тур в Мексику	9 Августа 2017	Наталья Гришкина
Подготовка документов	680 000 руб	Тур в Испанию	9 Августа 2017	Наталья Гришкина
		Тур по Луаре	18 Августа 2017	Наталья Иванова
		Тур во Францию	1 Февраля	Иван Сидоров
		Тур в Японию	20 Сентября 2017	Николай Кузнецов
		79114545601 - Входящий звонок #68	22 Ноября 2017	Без имени
		79223571665 - Входящий звонок	7 Сентября 2017	Филипп Соловьев

Каталог товаров

- Удобная работа с вариациями (SKU)
- Быстрое создание свойств по месту
- Удобное управление остатками и ценами вариаций (как в Excel)
- Удобная работа с изображениями
- Незаметное наполнение каталога (из сделки или счета)



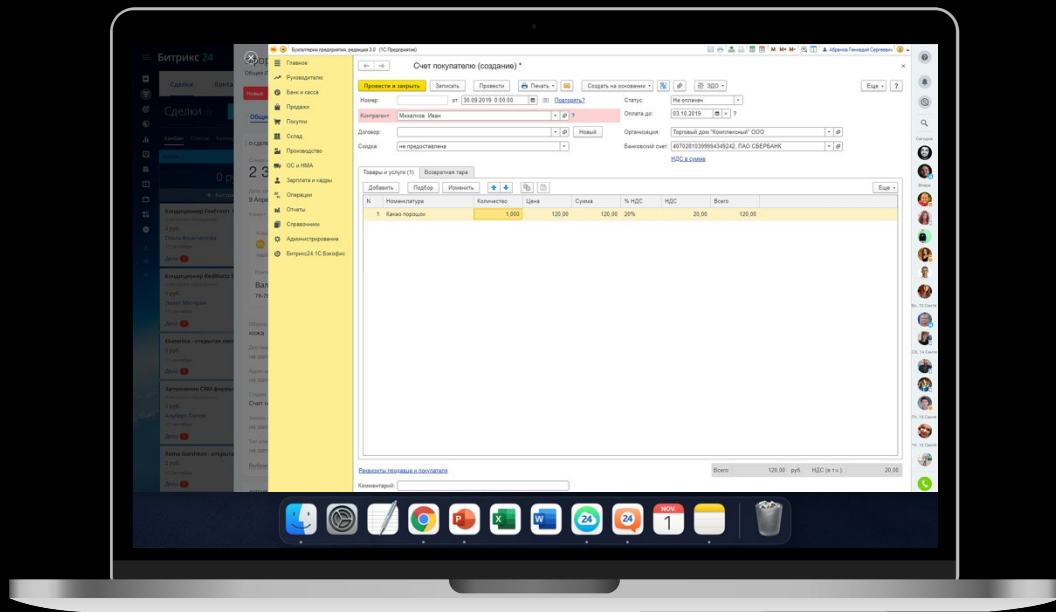
Битрикс24 Складской учёт



- ✓ Полнофункциональный складской учёт
- ✓ Неограниченное число складов
- ✓ Неограниченное число сотрудников склада
- ✓ Все основные документы
- ✓ Поддержка складского учёта в CRM
- ✓ Единый каталог товаров с CRM
- ✓ Учёт товаров в маркетплейсах
- ✓ Мобильное приложение как сканер штрихкодов

1С:Бэкофис 2.0

Комплексная интеграция с 1С



- ✓ Синхронизация счетов с 1С
- ✓ Выбор контрагентов из 1С
- ✓ Реестр печатных форм
- ✓ СПАРК Риски
- ✓ Синхронизация с 1С в режиме реального времени:
контакты и компании, реквизиты, сделки, счета, товары, заказы, поля, оплаты, отгрузки
- ✓ Универсальный конструктор интеграции с 1С
- ✓ Привязка смарт-процессов к любому справочнику 1С

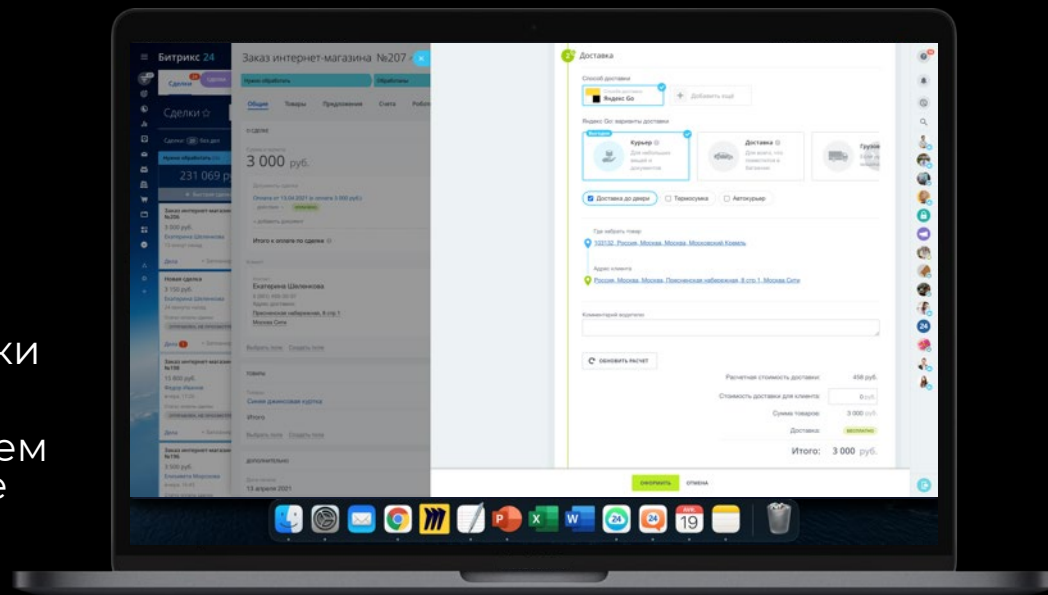


CRM.Оплата через WhatsApp

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

CRM.Доставка

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



Смарт-процессы

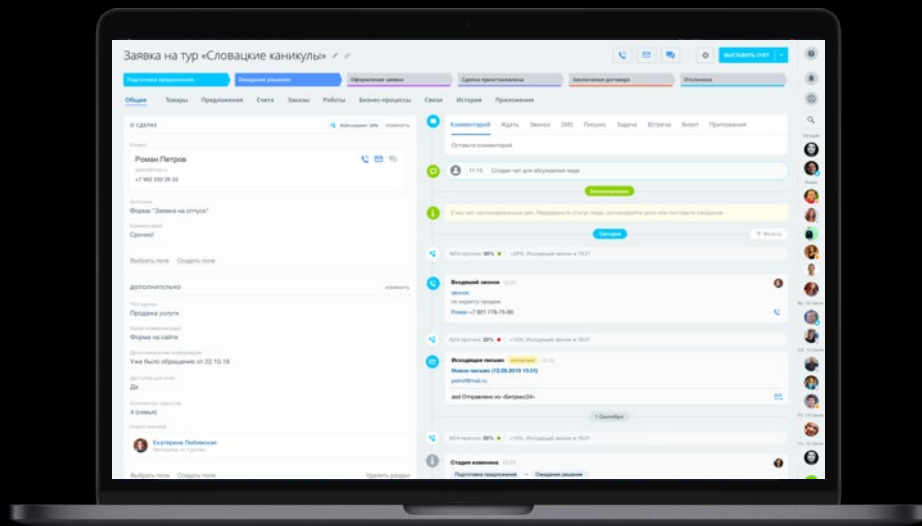
следующий уровень автоматизации бизнеса

- Создание своих сущностей
- Запуск цепочек движения по воронке
- Автоматизация роботами и триггерами
- Интеграция с другими сущностями CRM
- Настройка прав



AI Скоринг CRM

Самый доступный AI в CRM



AI обучается на ваших данных достаточно 2000 закрытых лидов или сделок

AI сам определяет ключевые факторы, влияющие на выигрш

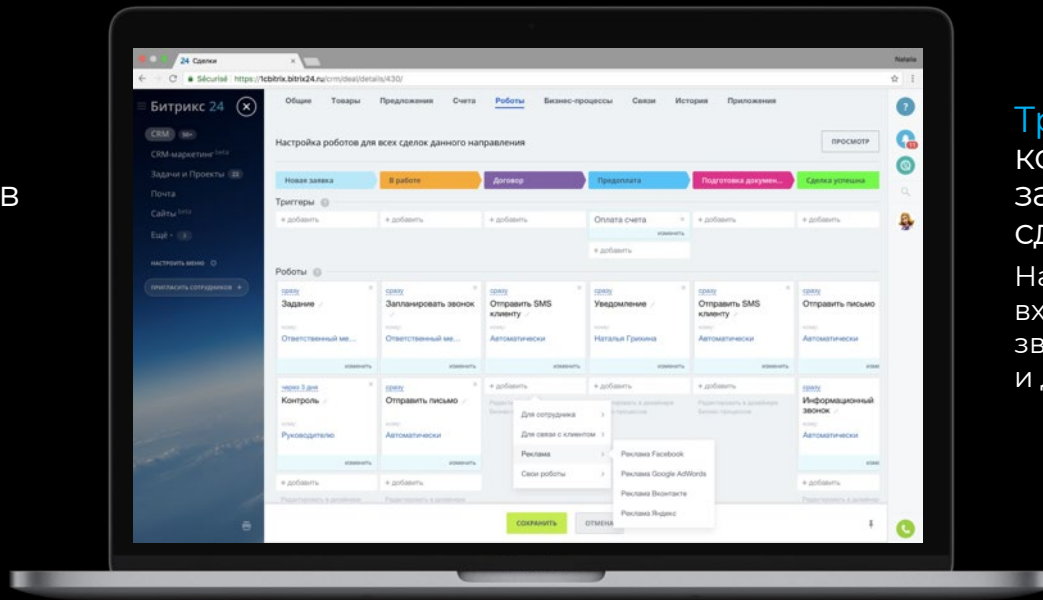
AI обучается автоматически и прогнозирует лучше человека и математических формул

Роботы и триггеры

для автоматизации продаж

Роботы выполняют разные действия с лидами и сделками в нужной стадии

Например:
письмо или sms клиенту, показ рекламы и другие



Триггеры – события, которые влияют на запуск изменений в сделке

Например:
входящее письмо или звонок, оплата счета и другие

Туннели продаж

The image shows a screenshot of the Bitrix24 CRM interface. On the left, there is a sidebar with navigation options like 'Сделки' (Deals), 'Контакты' (Contacts), 'Компании' (Companies), and 'Товары' (Products). The main area displays a list of deals with columns for status, amount, and dates. On the right, a panel titled 'Воронки и туннели продаж' (Sales Funnels and Tunnels) is visible. It contains three funnel diagrams: 'Продажи' (Sales), 'Установка' (Installation), and 'Продажа обслуживания' (Service Sale). Each funnel consists of several stages represented by colored boxes, connected by arrows. The 'Продажи' funnel includes stages like 'Нужно обработать...', 'Выбор и сайт', 'Оплата', 'Уточнение пр...', 'На установку', and 'Сделка про...'. The 'Установка' funnel includes 'Новая зая...', 'Согласован', 'Замер', 'Дого устан', 'Выезд', 'Выполнен...', and 'Не выполнен...'. The 'Продажа обслуживания' funnel includes 'Новая продажа', 'Предложение клиенту', 'Удби решение', 'Согласован...', 'Не согласен...', and 'Анализ пр...'. There are also buttons for 'помощь' (help) and 'добавить воронку' (add funnel).

Воронки

Визуальная понятная
настройка воронок и стадий

Туннели

Удобная настройка связей
между воронками

Роботы

Удобная настройка роботов и триггеров
Интеграция с внешними чат-ботами

Повторные продажи

Продажи из накопленной
клиентской базы



Контакт-Центр

Все звонки и чаты сохраняются в CRM

Телефония

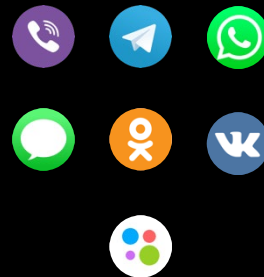
Почта

Формы

Чат на сайт

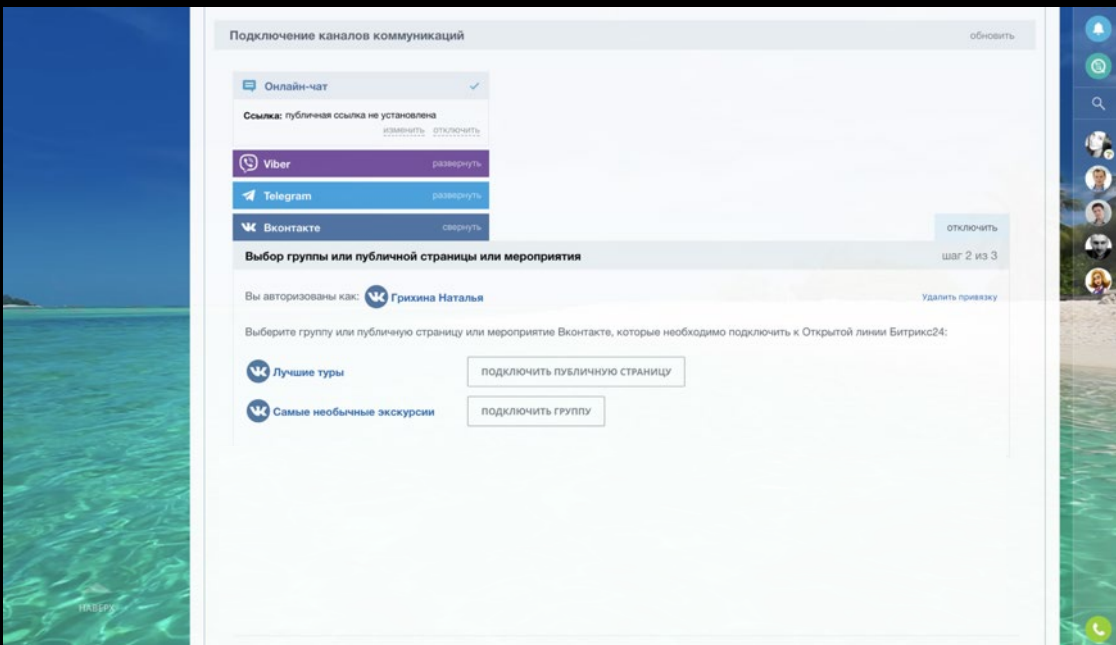
Коллтрекинг

Мессенджеры



Открытые линии

подключите соцсети и мессенджеры к CRM



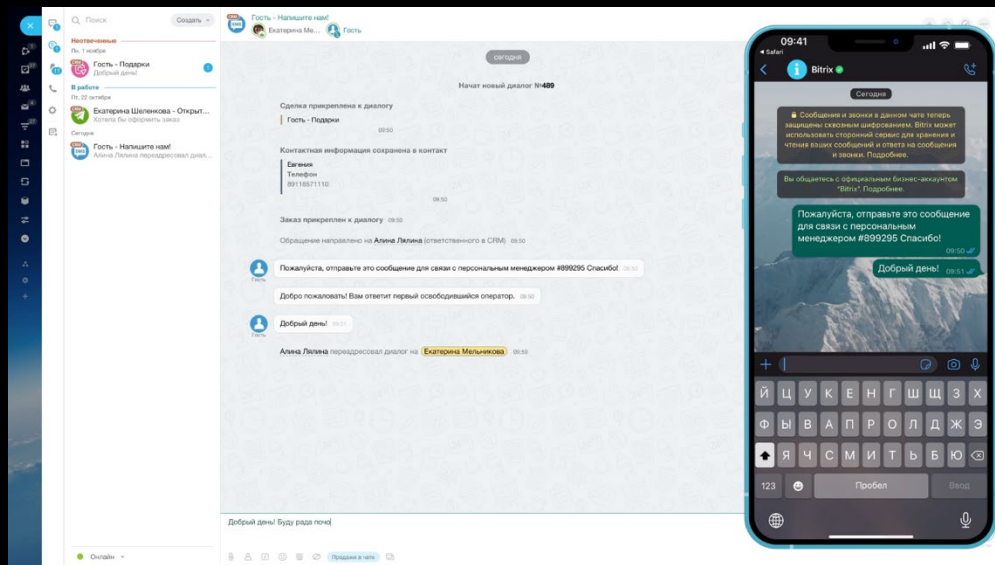
Подключите ВКонтакте и другие цифровые каналы к Открытым линиям и отвечайте всем из единого чата своей компании

Все консультации из Открытых линий сразу же попадают в CRM. Вся история клиента в карточке CRM

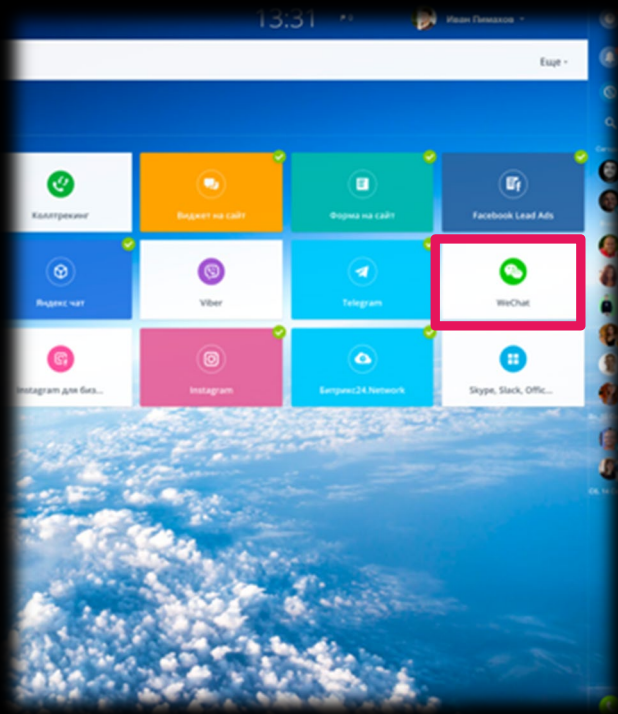
Битрикс24 Виртуальный WhatsApp

Бесплатно для коммерческих клиентов

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



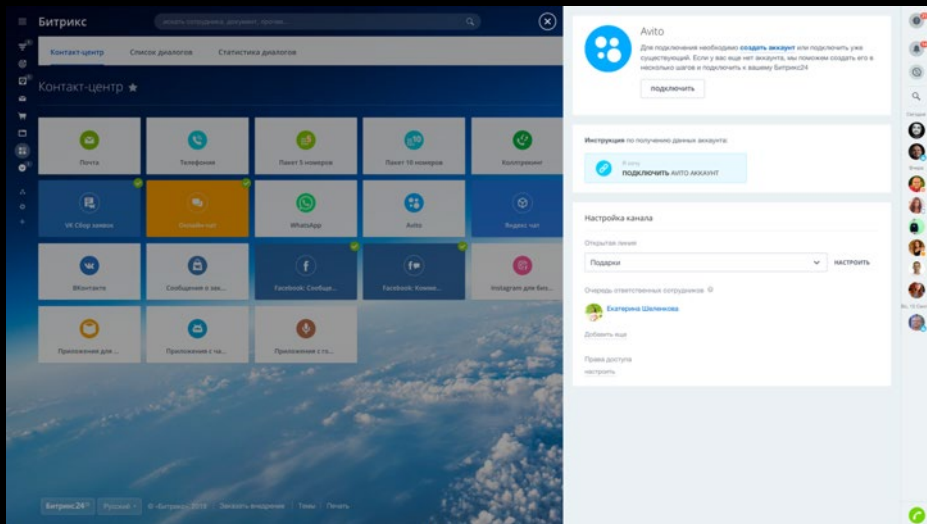
WeChat в Битрикс24



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

Avito в Битрикс24

Теперь для всех клиентов Avito



Новая интеграция: простая и быстрая

Чаты из Avito приходят в Битрикс24

Распределение чатов между операторами

Автоматическое создание сделок из диалога

Добавлена OAuth авторизация

Продавайте больше на Avito!

Онлайн-чат

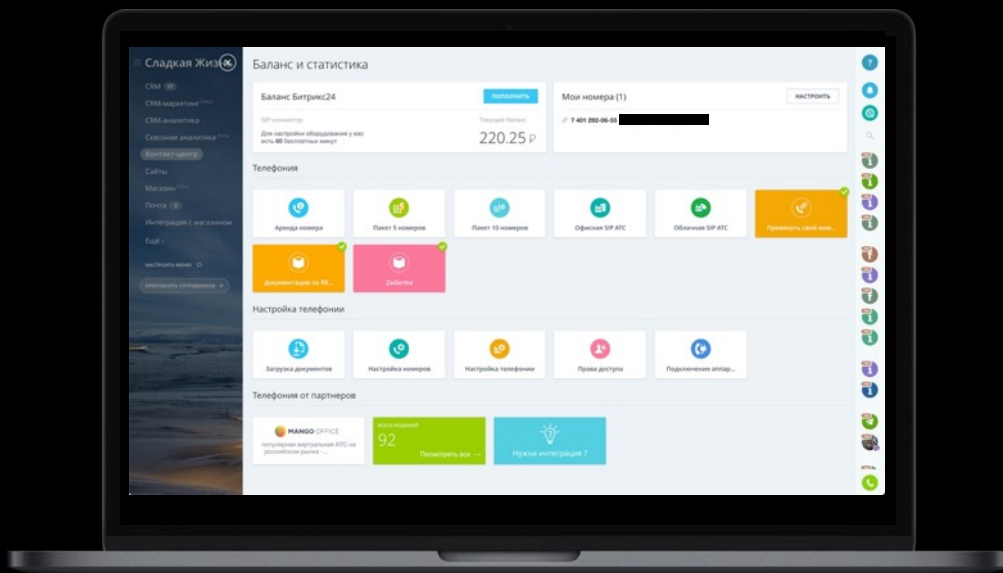
Бесплатно

- Готовый виджет
- Онлайн-чат + Обратный звонок + CRM-форма
- Все контакты сохраняются в CRM
- Показ виджета по расписанию
- Автоответы
- Соответствие ФЗ-152
- Идеально работает на мобильных устройствах



Битрикс24.Телефония

Быстрый способ организовать торговлю онлайн



Аренда номеров

Маршрутизация звонков

Запись разговоров

Автоответчик

Голосовое меню

Подключение телефонных аппаратов

Перенаправление вызова

Перехват звонков

Оценка разговора клиентом

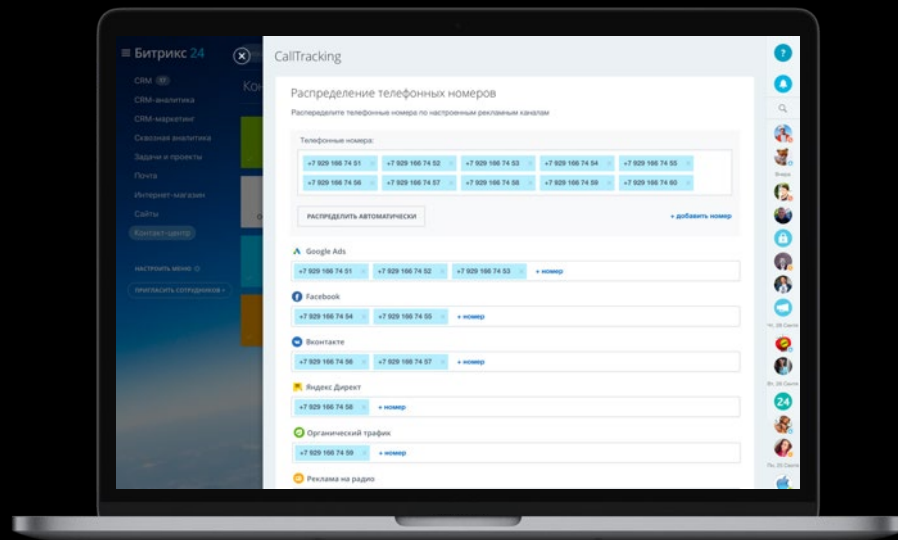
Подключение своей АТС

115 интеграций с внешними операторами

Включает бесплатный коллтрекинг

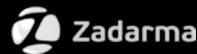
Коллтрекинг

Всё работает без настроек и интеграции!

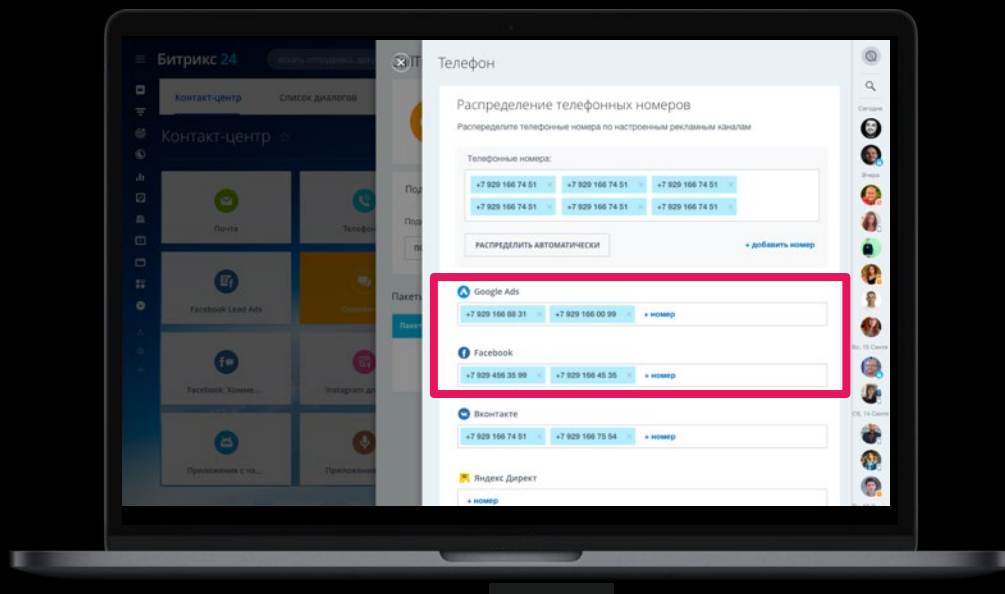


- Подмена номера телефона на сайте в зависимости от рекламного источника
- Сравнение эффективности рекламных каналов
- Все лиды и сделки в CRM сохраняются с источником звонка

Подключаются номера любого оператора, интегрированного с Битрикс24

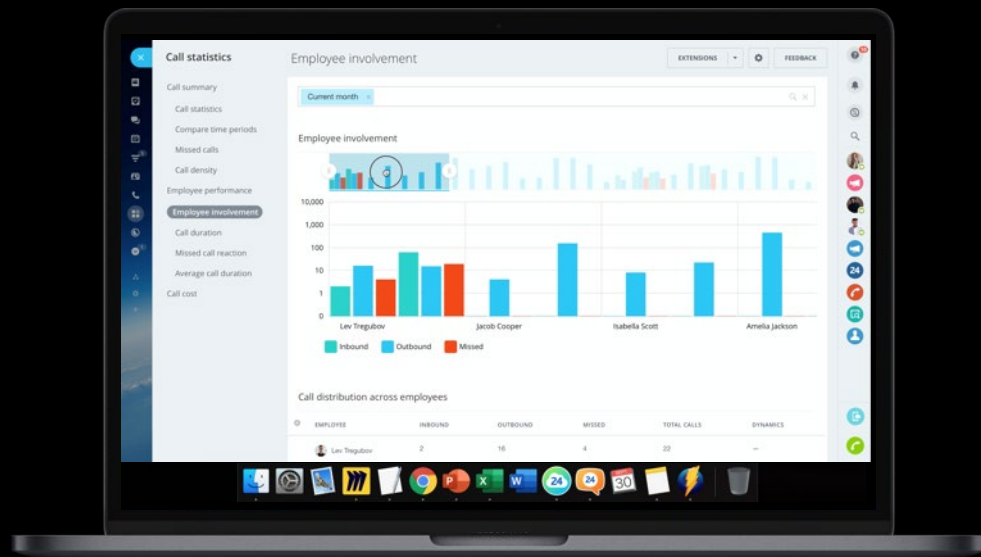


Множественность телефонов



- Контроль эффективности каждой группы рекламных объявлений
- Подключаются любые телефонные номера, даже не привязанные к Битрикс24

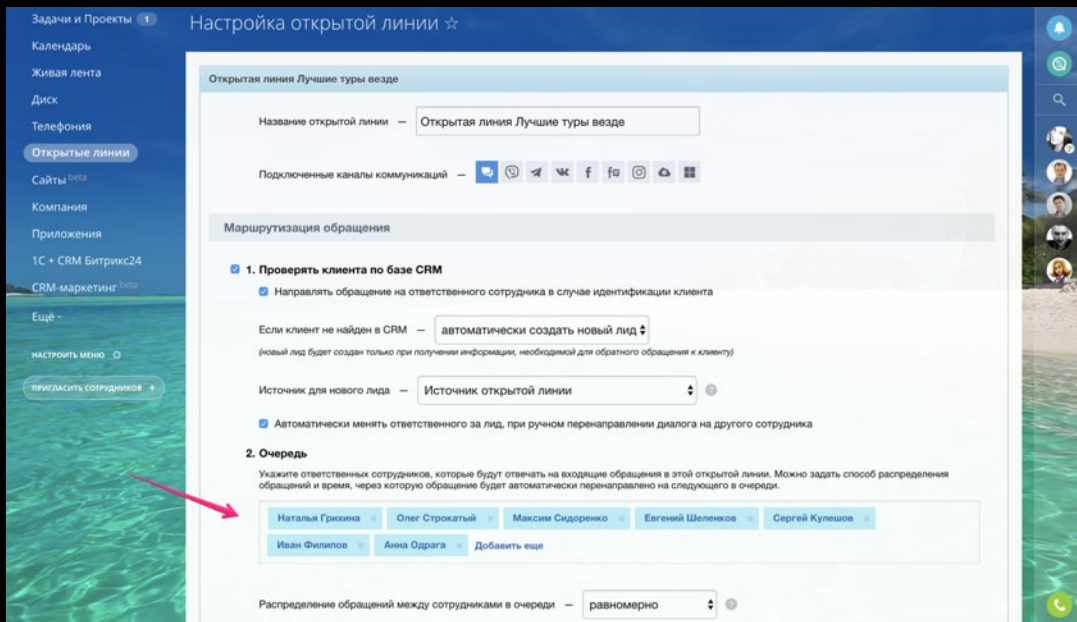
Аналитические отчеты по звонкам



- Динамика звонков
- Сравнение периодов
- Потерянные звонки
- Активность звонков
- Эффективность менеджеров
- Нагрузка по сотрудникам
- Длительность разговоров
- Реакция на пропущенные звонки
- Среднее время звонка
- Расходы на звонки

Маршрутизация входящих

все звонки и сообщения распределяются между сотрудниками по правилам очереди



Удобная организация работы в компании

Распределение по очереди (на группу сотрудников), одновременно всем или равномерно

Автоответчик

Быстрые ответы

Учет рабочего времени при маршрутизации

Все звонки, письма и чаты автоматически сохраняются в CRM

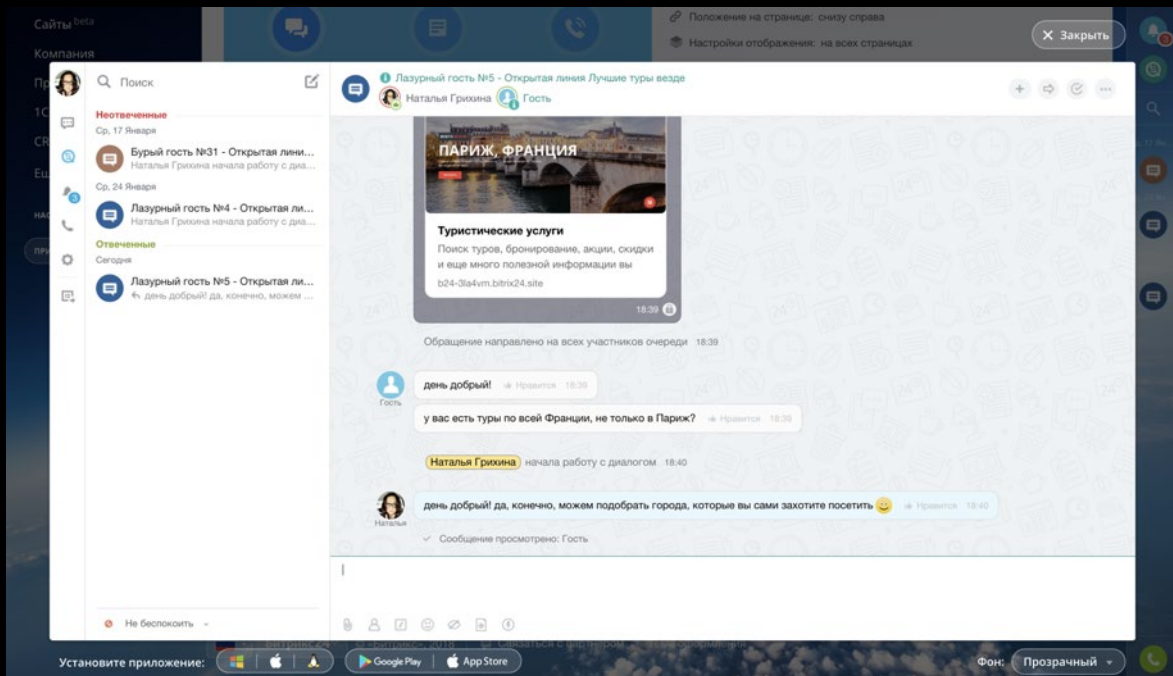
Персональное обслуживание

CRM узнает клиента всегда

Всегда видна история общения с клиентом

CRM узнает клиента даже между разными каналами коммуникаций

Автоматическое определение постоянных клиентов по ФИО, емейлу, телефону



Оценка качества

клиентом и руководителем


Отправлять запрос оценки качества обслуживания

1. Настройка текста для оценки качества в Онлайн-чате и Битрикс24.Network:

Текст для запроса оценки

ПОЖАЛУЙСТА, ОЦЕНИТЕ
КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ.


[ИЗМЕНИТЬ](#)



Положительная оценка

СПАСИБО ЗА ОЦЕНКУ!


[ИЗМЕНИТЬ](#)



Отрицательная оценка

ОЧЕНЬ ЖАЛЬ, ЧТО МЫ НЕ СМОГЛИ
ПОМОЧЬ ВАМ, МЫ ПОСТАРАЕМСЯ
СТАТЬ ЛУЧШЕ.

[ИЗМЕНИТЬ](#)



* - длина каждой фразы не должна превышать 100 символов.

2. Настройка текста для оценки качества в других каналах:

Текст для запроса оценки

Пожалуйста, оцените качество
обслуживания.

Отправьте: 1 - хорошо, 0 - плохо

[ИЗМЕНИТЬ](#)

Положительная оценка

Спасибо за оценку!

[ИЗМЕНИТЬ](#)

Отрицательная оценка

Очень жаль, что мы не смогли
помочь вам, мы постараемся
стать лучше.

[ИЗМЕНИТЬ](#)

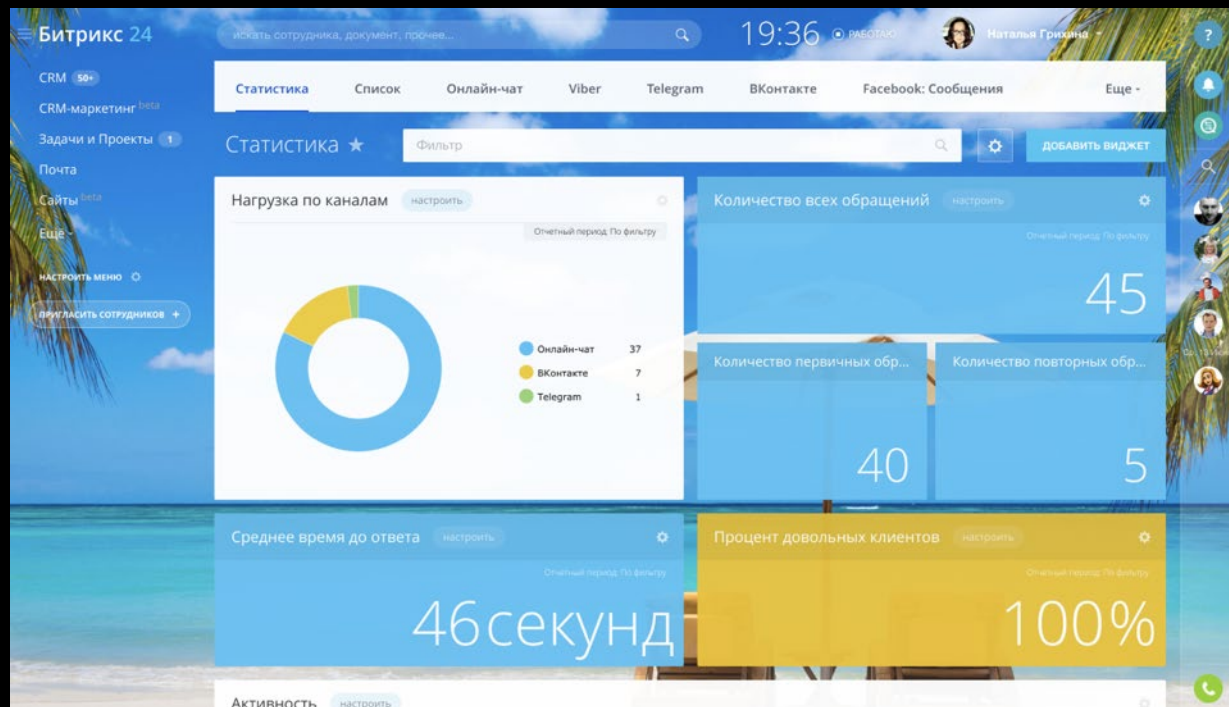
* - обязательно укажите значения для оценки "1" и "0" иначе ваши клиенты не смогут оценить качество обслуживания.

Настройка языковых предпочтений

Следите за тем, как ваши менеджеры общаются: как быстро они отвечают, какие оценки ставят клиенты, сами оценивайте диалоги

Аналитические отчеты

Благодаря полученным отчётам вы сможете узнать нагрузку по времени, оценить эффективность как самих каналов коммуникаций, так и работу операторов



CRM-формы

Увеличивают ваши продажи

- ✓ Быстрое подключение
- ✓ Ставятся на любые сайты
- ✓ Все контакты клиентов сохраняются в CRM
- ✓ Интегрировано с VK Сбор заявок
- ✓ Интегрировано со Сквозной аналитикой, Google Analytics, Яндекс.Метрикой
- ✓ Соответствуют ФЗ-154



CRM-Формы 2.0

09:41

Имя *
Екатерина

Телефон *
89117899999

Выберите букет

	Букет из розовых роз	3000.00 руб.
	Авторский букет	5000.00 руб.

3024-a471p9.bitriv24.site

Форма с товарами

09:41

Имя *

Телефон *

Товары

Адрес доставки *

Желаемая дата и время доставки

Доставка только "Завтра и сегодня" и другие сроки не применимы к обработке ваших персональных данных. В соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 года №152-ФЗ "О персональных данных", на сайте и для целей, определенных в Согласии на обработку персональных данных *

К оплате: 0.00 руб.

Заказать и оплатить

Срок: Битривс 24

b24-a471p9.bitriv24.site

Форма с доставкой

09:41

Имя *
Екатерина

Выберите букет

К оплате: 0.00 руб.

Далее

Срок: Битривс 24

10 Ваш уникальный букет

Имя *
Екатерина

Выберите букет

К оплате: 0.00 руб.

Далее

Срок: Битривс 24

f b t v

3024-a471p9.bitriv24.site

Многостраничная форма

09:41

Имя *
Екатерина

Оформите заказ для себя или компании *

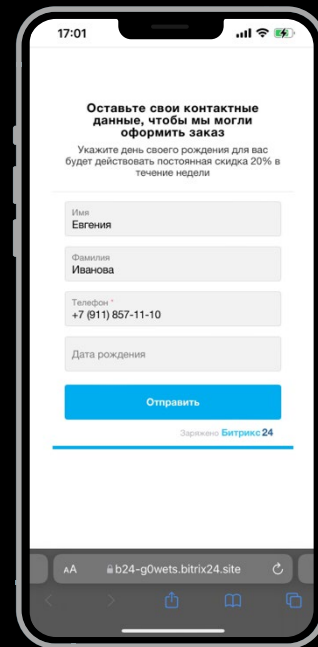
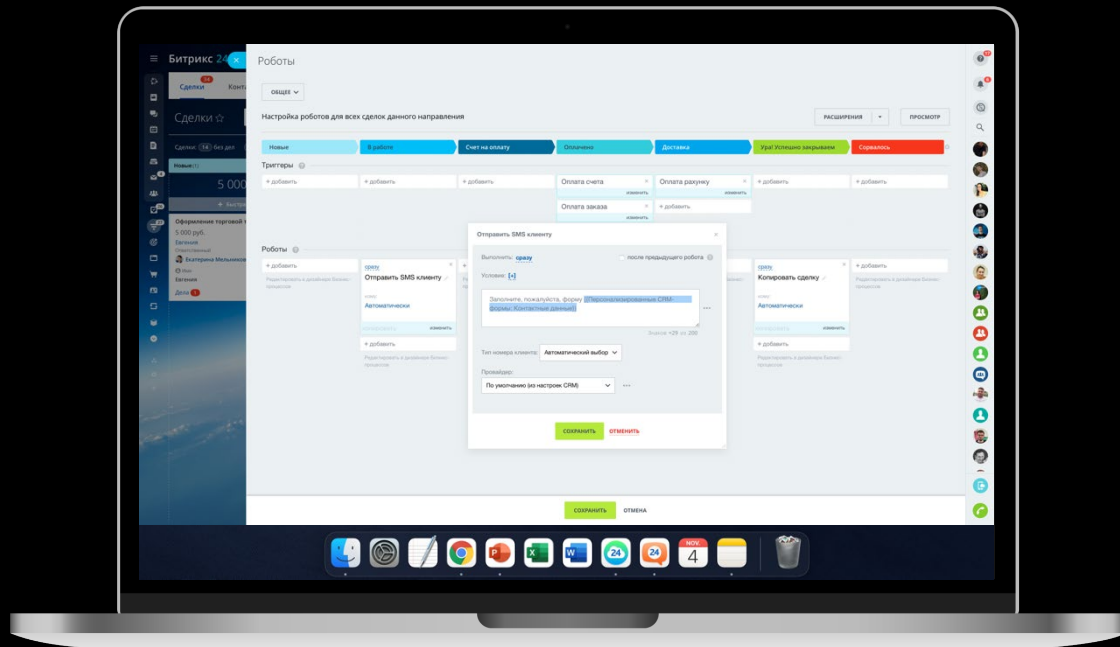
для себя - физическое лицо

компания - юридическое лицо

3024-a471p9.bitriv24.site

Форма с зависимостями

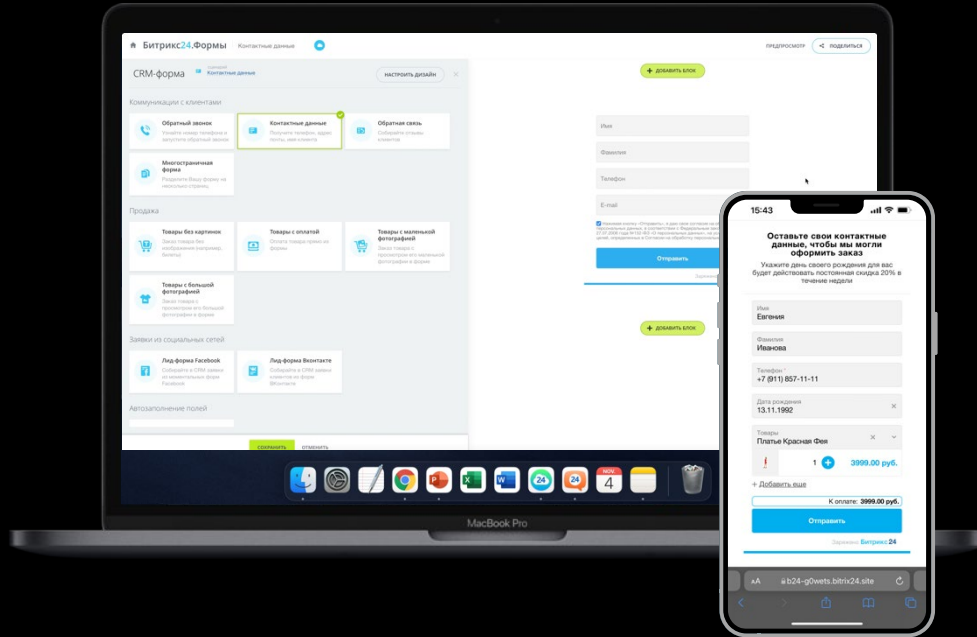
Персональные формы



Формы 2.0

- ✓ Дизайнер форм
- ✓ 20 готовых сценариев
- ✓ Персональные формы
- ✓ Автозаполнение любых полей
- ✓ Интегрированы со Сквозной аналитикой, Google Analytics, Яндекс.Метрикой
- ✓ Интегрированы с VK Сбор заявок
- ✓ Идеальны для мессенджеров

В Формах 2.0 реализованы
все запросы клиентов



Битрикс24[⌚] Контакт-центр

помогает любить клиентов



Ваш ВКонтакте,
телефон и почта
подключены к
Битрикс24



Контакты, вся
переписка и записи
разговоров с
клиентами
сохраняется в CRM

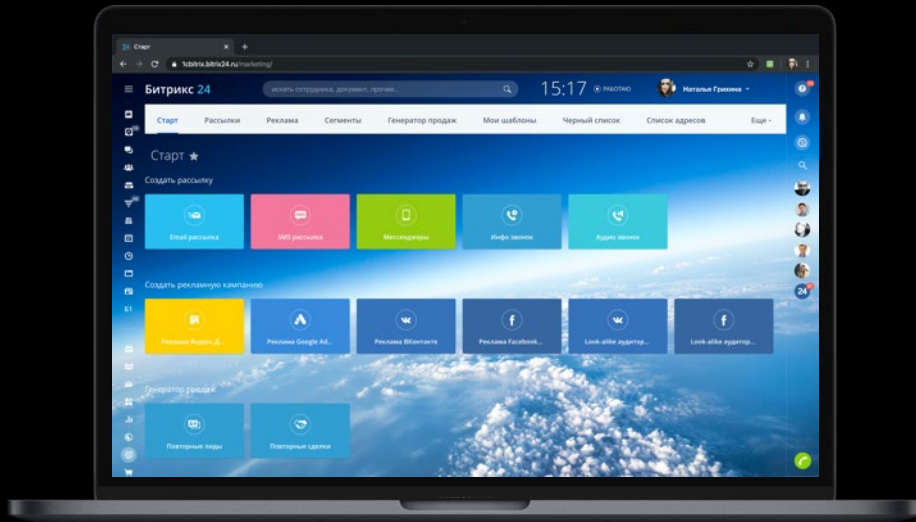


Ни один
потенциальный
клиент не будет
потерян!



Вы отвечаете
клиентам быстро и
там, где им удобно.
Клиенты это ценят!

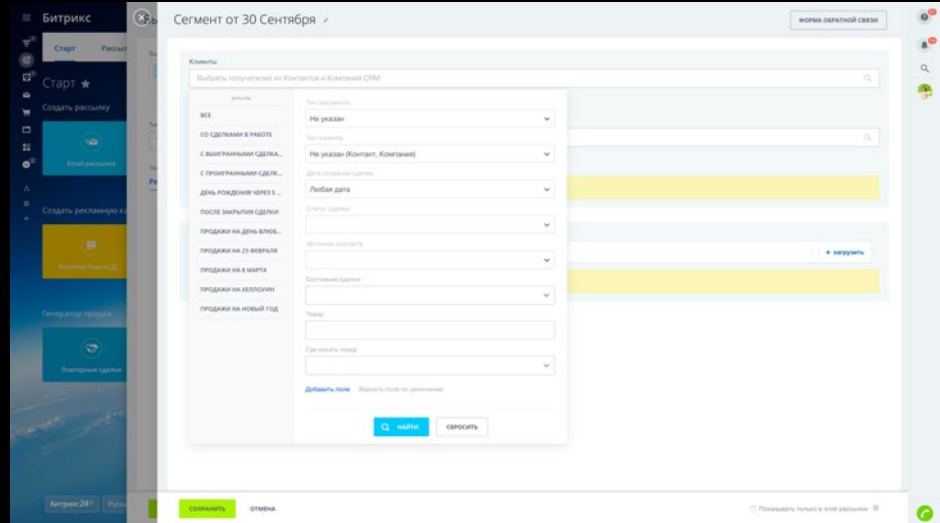
CRM-маркетинг



- Сегментирование базы клиентов
- Рассылки e-mail, СМС, в чаты
- Инфозвонки и аудиосообщения
- Проведение рекламных кампаний
- Подключение агентского рекламного кабинета
- Повторные продажи

Сегменты

- Аудитория по товарным позициям
- Клиенты без активных сделок
- Не покупали за последний период
- Должность
- Обращение



Аудиосообщение

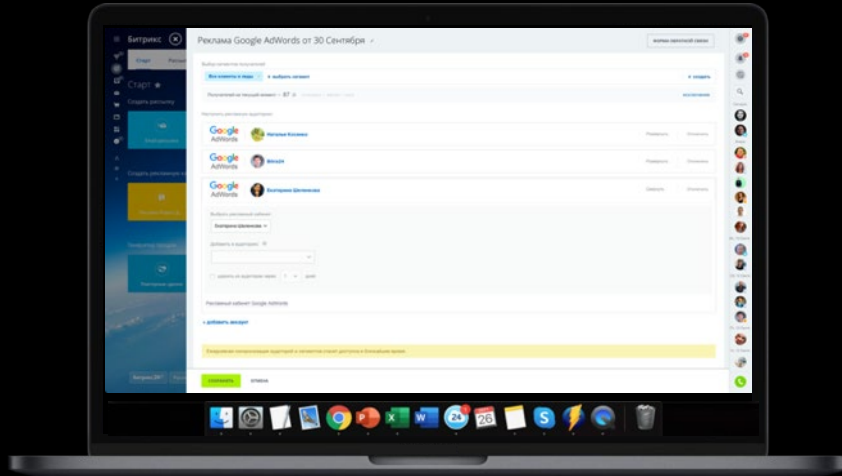
Загрузка любого
аудиофайла для
обзвона клиентов

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. At the top, the header includes the Bitrix24 logo, a search bar, the time 11:20, and the user's name, Екатерина Шелникова. The main navigation bar contains tabs for Сделки, Контакты, Компании, Аналитика, Товары, and Настройки. The current view is 'Сделки в работе' (Deals in progress) for the 'Ромск' company. The interface shows a pipeline of deals with the following stages and values:

Стадия	Сумма
Новая	60 343 руб.
Подготовка документов	20 000 руб.
Счет на предоплату	25 000 руб.
В работе	32 000 руб.
Финансовый счет	10 000 руб.
Назначено	355 руб.

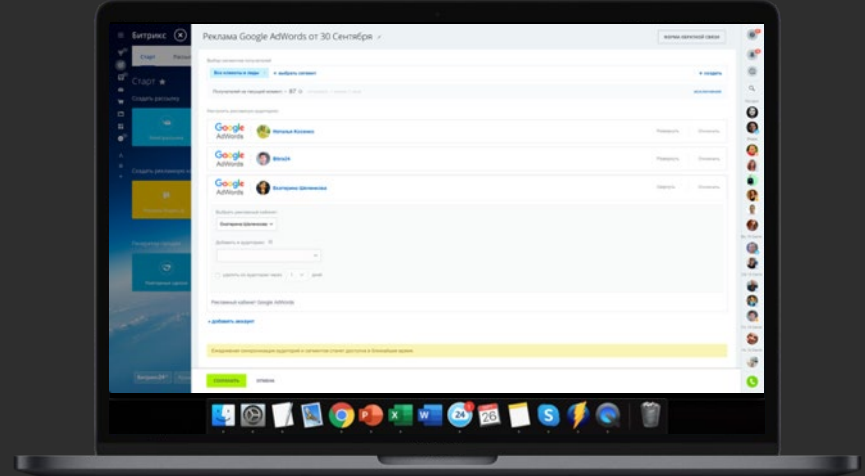
Below the pipeline, individual deal cards are visible, each with a title, amount, and date. For example, 'Сделка #48' has a value of 1 010 руб. and is dated 11 сентября. The interface also includes a sidebar with navigation icons and a vertical list of user avatars on the right side.

Подключение каналов с разных аккаунтов



Подключение рекламы одновременно через несколько аккаунтов Google Adwords, Вконтакте и Яндекс.Метрики

Подключение агентского рекламного кабинета



Подключение рекламы через агентские кабинеты Google Adwords, Вконтакте и Яндекс.Метрики

Аудитория Look-alike

Быстро найти клиентов
похожих на тех, которые
у вас купили

The screenshot displays the Bitrix24 interface with a sidebar on the left containing various tools like 'Старт', 'Создать рассылку', and 'Создать рекламную кампанию'. The main window is titled 'Look-alike аудитория Facebook от 28 Марта'. It features a 'Выбор сегментов получателей' section with a dropdown menu set to 'Все клиенты и люди'. Below this, it shows 'Получателей на текущий момент: 87'. The 'Настроить рекламную аудиторию' section includes a 'facebook' logo, the user 'Екатерина Шеленцова', and a 'Выбор рекламной кабинета' dropdown menu also set to 'Екатерина Шеленцова'. There is a 'Процент охват аудитории' dropdown set to '1' and a 'Местоположение новой аудитории' dropdown set to 'Россия'. At the bottom, there is a 'Добавить аккаунт' button and a 'Сохранить' button.

Создание аудитории из Битрикс24

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface for creating an audience. The main header shows the page title "Реклама ВКонтакте от 30 Марта" and a "ФОРМА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ" button. The left sidebar contains navigation items such as "Сладкая Жизнь", "CRM", "CRM-аналитика", "Сквозная аналитика", "Центр продаж", "Контакт-центр", "Сайты", "Магазин", "Интеграция с магазином", "CRM-маркетинг", "Обмен с магазином", "Ещё", "КАРТА САЙТА", "НАСТРОИТЬ МЕНЮ", and "ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ".

The main content area is titled "Выбор сегментов получателей" and includes a dropdown menu set to "Все клиенты и лиды" with a "+ выбрать сегмент" button and a "+ создать" button. Below this, it shows "Получателей на текущий момент: 0" and "отправка: - менее 1 часа" with an "ИСКЛЮЧЕНИЯ" button.

The "Настроить рекламную аудиторию:" section features the "В контакте" logo, the user "Елена Волощина", and a "Выберите аккаунт для работы" dropdown. The "Выбор рекламный кабинет:" section has a dropdown set to "1603755700". The "Добавить в аудиторию:" section has a dropdown set to "Аудитория из Пикселя (31000)" and a "созд" button.

A modal dialog box is open, titled "Название аудитории", with the text "Реклама ВКонтакте от 30 Марта" and buttons for "ОТМЕНА" and "СОЗДАТЬ".

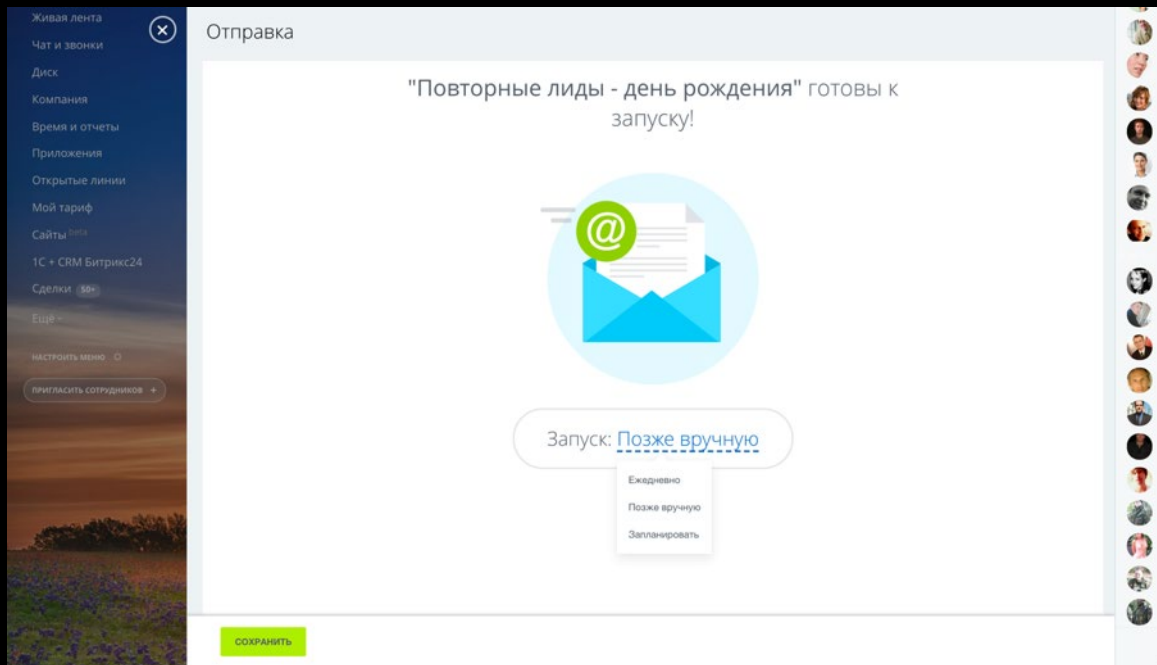
At the bottom, there is a "Рекламный кабинет ВКонтакте" section with a "ДОБАВИТЬ АККАУНТ" button. A yellow banner at the bottom of the main content area states: "Ежедневная синхронизация аудиторий и сегментов станет доступна в ближайшее время."

The bottom navigation bar contains "СОХРАНИТЬ", "ПРИМЕНИТЬ", and "ОТМЕНА" buttons. The right sidebar contains various user and system icons.

Генератор повторных продаж

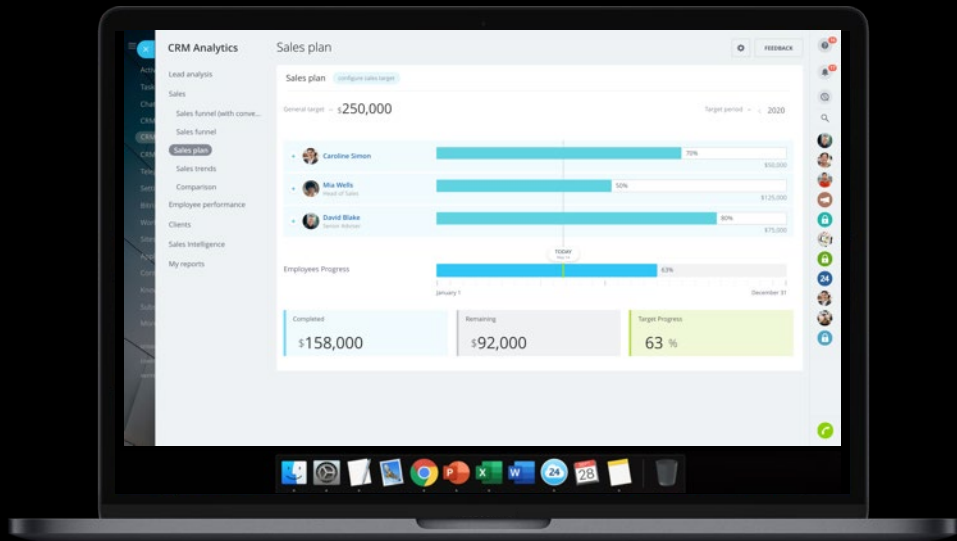
Увеличение конверсии в продажи

- Готовые сценарии продаж:
 - День рождения
 - Оценка качества (NPS)
 - Праздники: 23 февраля, 8 марта, Новый год и другие
- Готовые скрипты разговора менеджера с клиентом



CRM-аналитика

Всё для управленческих и кадровых решений



Готовые отчеты

Воронка продаж (обычная и конверсионная)

Вклад менеджеров в продажи

Постоянные клиенты

Финансовый рейтинг

Сравнение периодов

Динамика продаж

План продаж

Анализ в разрезе
по любому свойству CRM

Детальный отчет
по каждому показателю

CRM-аналитика

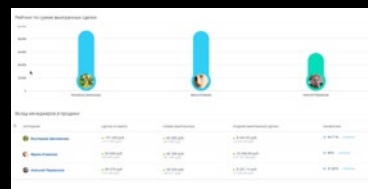
Динамические отчеты в режиме реального времени с фильтрацией по любому свойству



Воронка продаж (конверсионная)



Воронка продаж



Вклад менеджеров в продажи



Постоянные клиенты



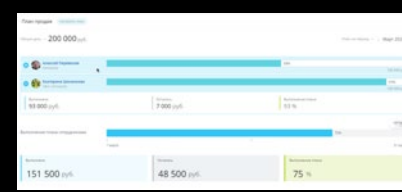
Финансовый рейтинг



Сравнение периодов



Динамика продаж



План продаж



Аналитические отчеты

- ✔ **Продажи**
 - Воронка продаж (конверсионная)
 - Воронка продаж
 - План продаж
 - Динамика продаж
 - Сравнение периодов
- ✔ **Эффективность менеджеров**
- ✔ **Клиенты**
 - Постоянные клиенты
 - Финансовый рейтинг
- ✔ **Сквозная аналитика**
 - Окупаемость рекламы
 - Влияние трафика на продажи
- ✔ **Интернет-магазин**
 - Воронка продаж (конверсионная)
 - Воронка продаж
 - Постоянные покупатели
 - Статистика звонков
 - Статистика диалогов

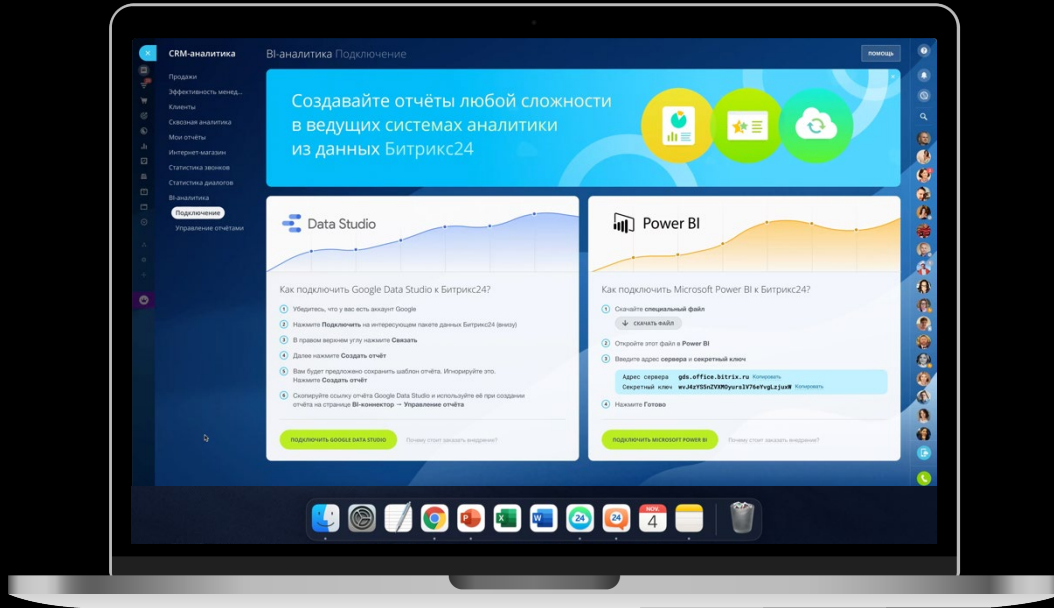
BI-Аналитика

Работа с аналитическими отчётами
внутри Битрикс24

Данные для отчётов:

- ✓ Лиды
- ✓ Сделки
- ✓ Сделки с Телефонии
- ✓ Сделки и Открытые линии
- ✓ Сделки и CRM-формы

Коннекторы к Google DataStudio
и Microsoft PowerBI



Сквозная аналитика

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

Отслеживает все рекламные каналы (онлайн и офлайн)

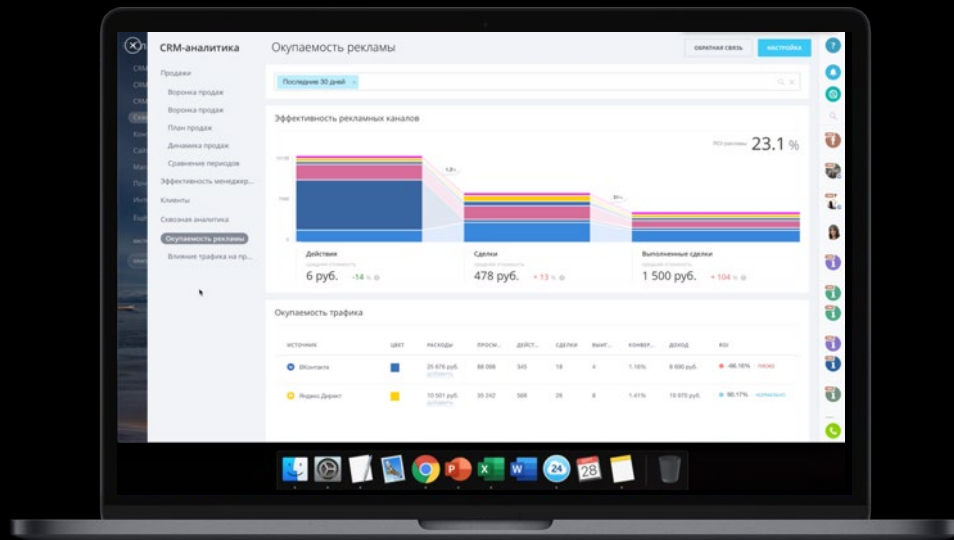
Строит цепочки переходов клиента

Автоматическая и ручная загрузка расходов

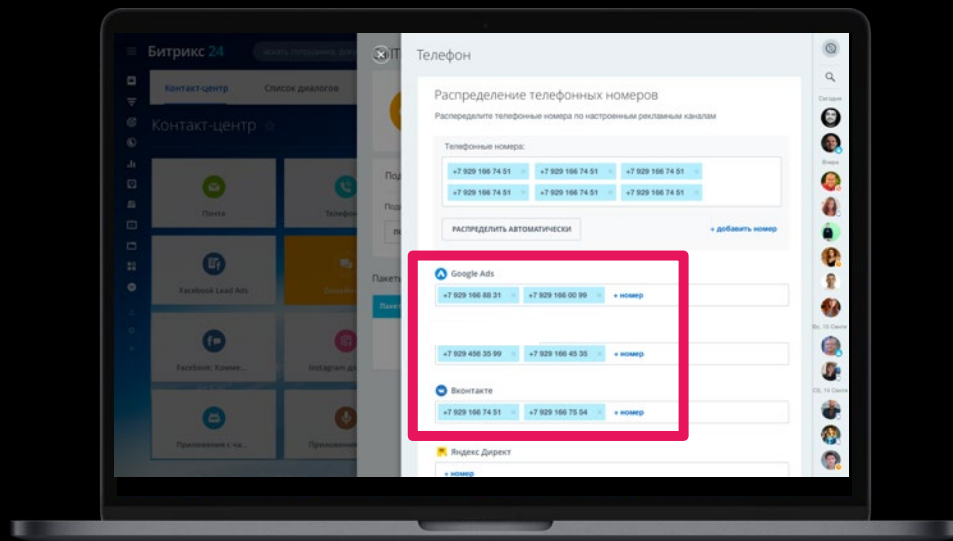
Автоматический трекинг всех лидов и сделок

Полная картина всего процесса: от трафика до продаж

Уже интегрировано в CRM



Множественность телефонов



Неограниченное количество
номеров для рекламного
канала

Любые телефонные номера,
даже не привязанные к Битрикс24

Трекинг мобильных звонков

Работает на Android

Звонки сохраняются сразу в CRM

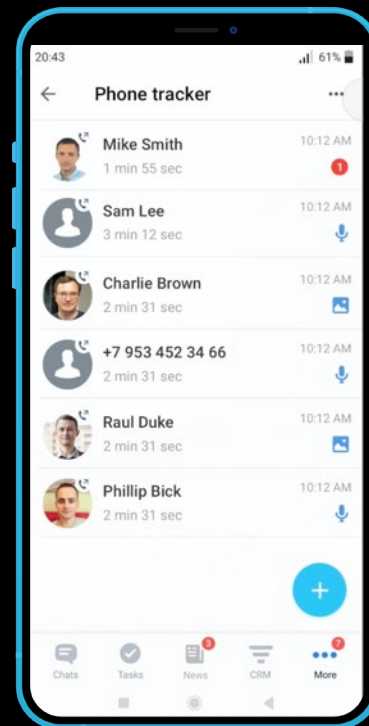
В сделку заносится номер телефона

Если клиент уже в CRM, добавляем в открытую сделку или создаем новую

Пометка «Личный звонок»

Аудиокомментарий о звонке

Фотокомментарий (скриншот переписки из мессенджера)

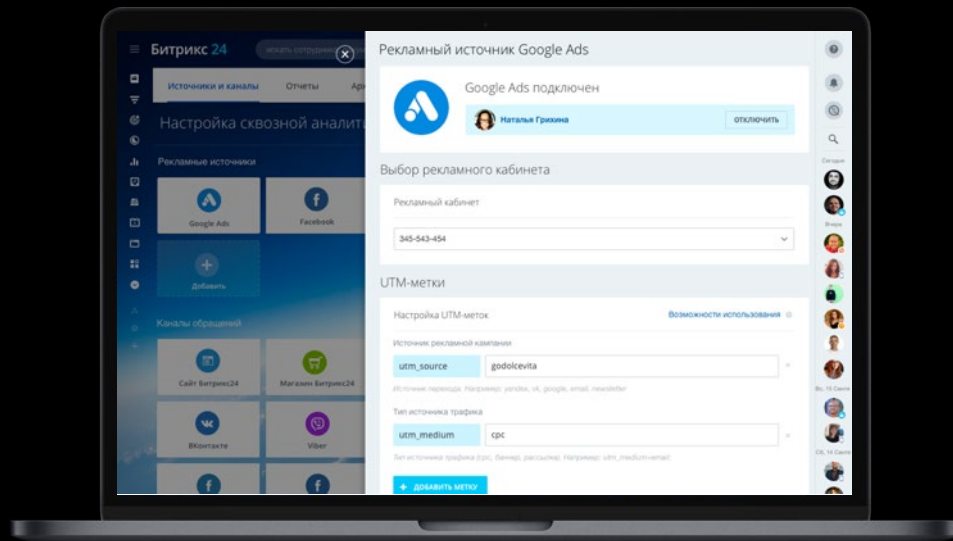


Мультипривязка к UTM-меткам

Современная замена динамического колтрекинга

Отслеживает эффект каждого объявления с точностью до слова

Вы контролируете каждую группу объявлений



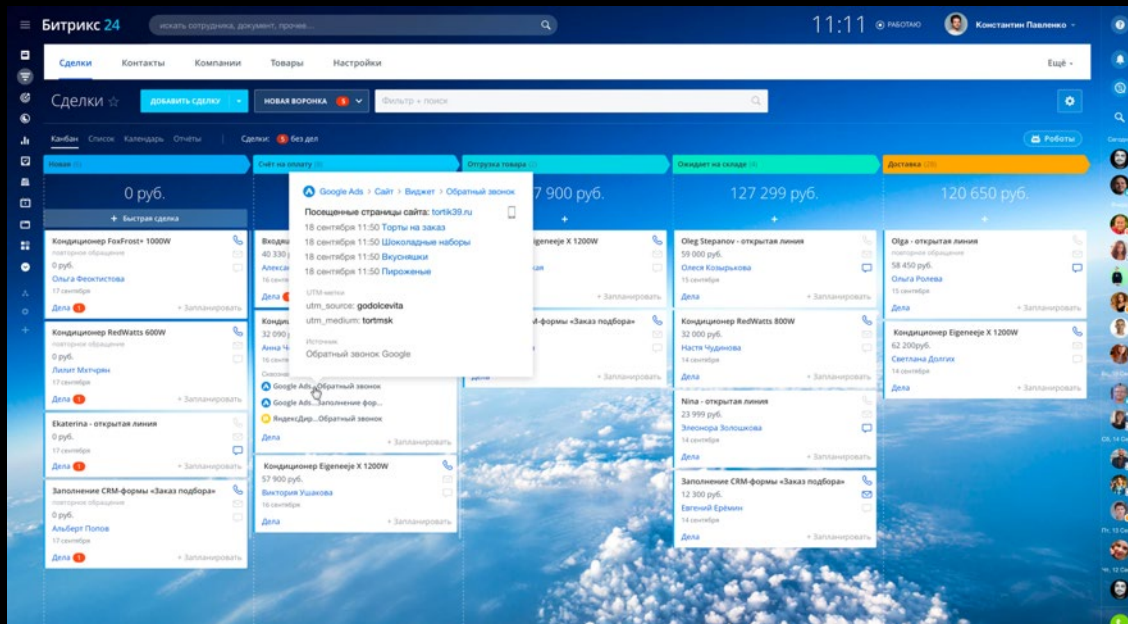
Мультиканальная атрибуция

Весь путь клиента

Вы видите каждый канал, каждую рекламную кампанию, на которую обратил внимание клиент, прежде чем заказать

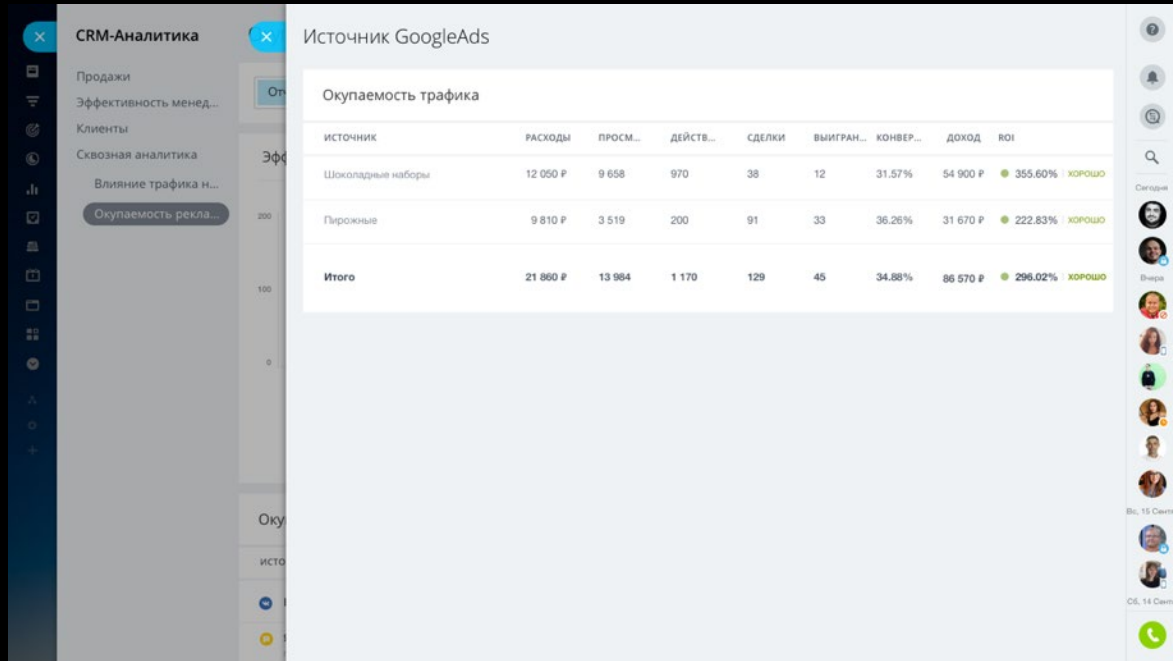
Реальная стоимость сделки

Вы понимаете какие рекламные кампании сработали хуже

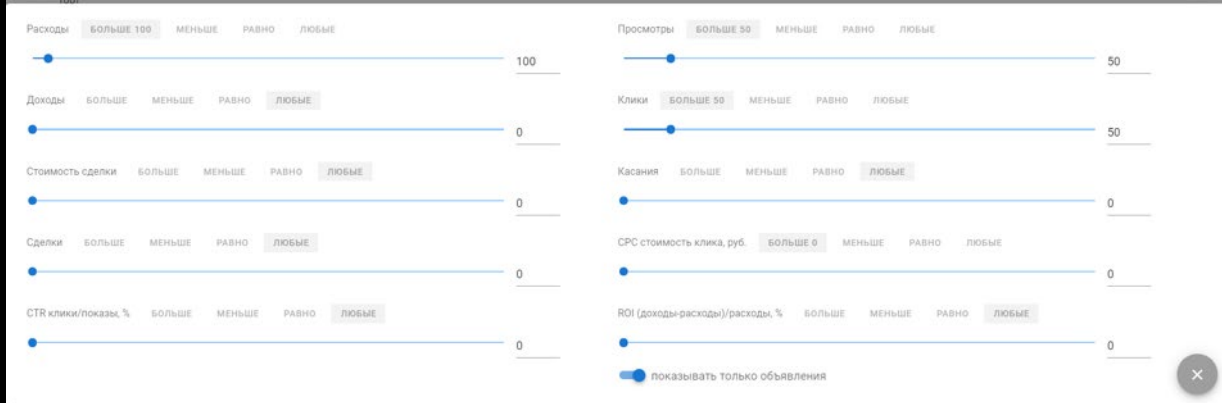


Анализ групп объявлений

Точно показывает, какая группа сработала



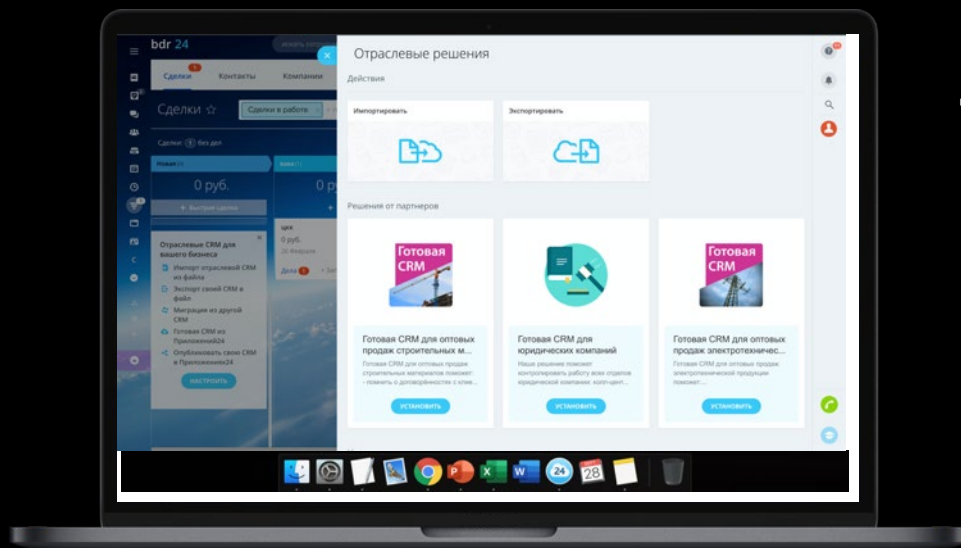
	Просмотры	Клики	Касания	Сделки	Стоимость сделки	Расходы (руб.)	Доходы (руб.)	ROI %	CTR %	CPC (руб.)
Итого	60 342 42%	2 129 54%	138 57%	108 64%	214	23 208 50%	83 807 68%	261	3,53	10,9
тортомастер калининград Объявление: 425394841313	1 302	51	3	3	245	736	947	28	3,92	14,44
торто мастер Объявление: 425394841373	2 770	75	2	2	516	1 032	1 760	70	2,71	13,76
свадебный торт Объявление: 486272582032	3 471	121	5	4	389	1 556	1 800	15	3,49	12,86
~ Объявление: 778875481891	1 082	84	7	5	201	1 006	3 520	249	7,76	11,99
~ Объявление: 778875480121	7 291	350	28	23	189	4 350	19 390	345	4,8	12,43
~ Объявление: 778875480451	1 408	86	17	15	36	540	12 090	2 136	6,11	6,29



**Автоматическое
отключение (AI)
неэффективной
рекламы**

30 отраслевых CRM

Выберите CRM для вашего бизнеса



Преднастроенные CRM
для вашей сферы бизнеса:

Воронки CRM
Направления
Поля сделки
Роботы и триггеры



Контакт-центр

1

+



CRM

2

+



CRM-маркетинг

3

+



CRM-аналитика

4

+



Сквозная аналитика

5

Современная CRM 5 из 5

CRM для отдела продаж и маркетинга

Бизнес-процессы

Удобная автоматизация бизнеса

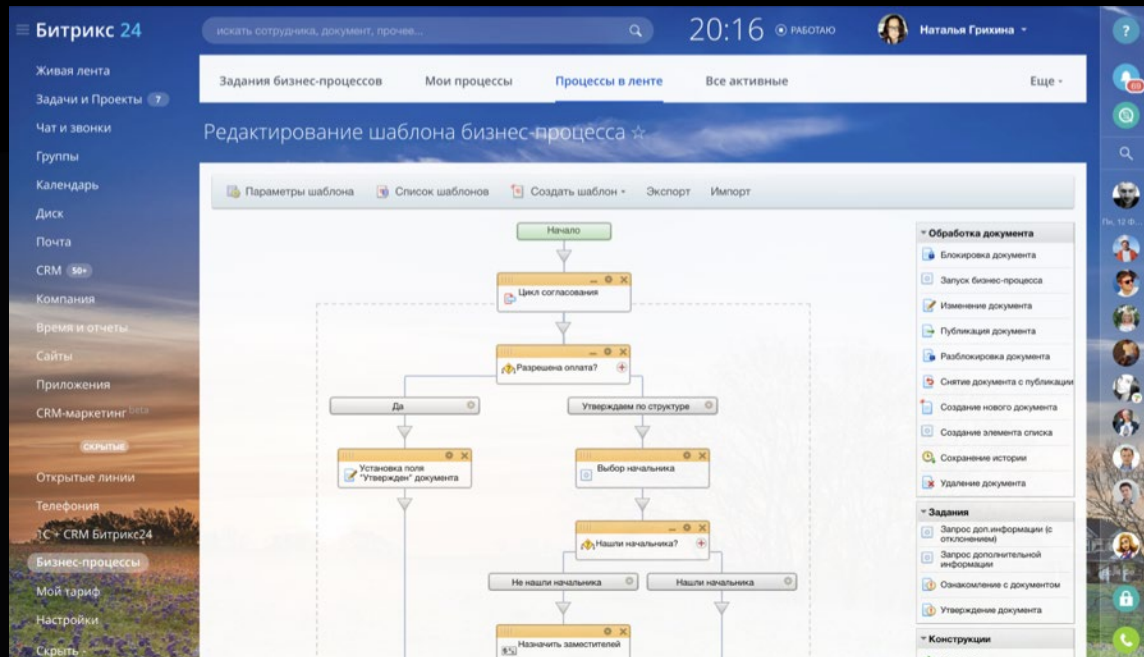
Автоматизация согласования документов, счетов, отпусков, командировок и пр.

Визуальный редактор бизнес-процессов

Уведомления участникам

Права доступа

Интеграция с CRM, Задачами, Диском



Битрикс24

помогает бизнесу работать



....



....



....



....



Онлайн-офис

Задачи и Проекты

CRM

Контакт-центр

Сайты и Магазины

Приложения24

Расширяйте возможности
вашего Битрикс24,
интегрируйте с разными
сервисами, банками,
платежными системами

The screenshot displays the Bitrix24 CRM application marketplace. The interface is in Russian and features a dark blue header with the Bitrix24 logo, a search bar, and the user's name, Наталья Гришина. The left sidebar contains navigation options such as Живая лента, Задачи и Проекты, and CRM (50+). The main content area is titled 'CRM' and shows a grid of application cards. Each card includes an icon, the application name, and its price. Some applications are marked as 'установлено' (installed). The applications listed include:

- @втосекретарь (Бесплатно)
- Банк Точка (Бесплатно)
- Modulbank (Бесплатно)
- Облачная АТС Билайн (Бесплатно, установлено)
- «Билайн» АТС Коннектор (Бесплатно)
- Интеграция с Asterisk (Бесплатно)
- Скрипты продаж Hyper-Scri... (Бесплатно, установлено)
- JivoSite (Бесплатно)
- Конструктор документов (990 руб./мес.)
- Автоматическая рассылка Ю... (Бесплатно)
- Проверка телефонов (Бесплатно)
- Roistat — Система сквозно... (Бесплатно)
- Мои Звонки - Android (Бесплатно)
- Tilda Publishing Forms (Бесплатно)
- SALES (Бесплатно)
- SMS-уведомления (Бесплатно)

Битрикс24

помогает бизнесу работать

Начните прямо сейчас

naborinfo.ru