amoCRM 2.0

ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ ПО НАСТРОЙКЕ



СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАЧАТЬ	
СОБЕРИТЕ ВСЕ ЛИДЫ	
Шаг №1 <u>Импорт и экспорт в amoCRM</u>	5
Шаг №2 <u>Почта</u>	6
Шаг №3 <u>Телефония</u>	7
Шаг №4 <u>Telegram, Viber, Skype, WhatsApp</u>	
Шаг №5 <u>ВКонтакте</u>	
Шаг №6 <u>Мини-сайт, Кнопка и Форма обратной связи</u>	
Шаг №7 <u>Google Формы и Таблицы</u>	
Шаг №8 <u>Сканер визиток</u>	
Шаг №9 <u>Веб-парсер</u>	

Шаг №10 <u>Avito.ru</u> 15

НАСТРОЙТЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ И ВОРОНКУ ПРОДАЖ

Шаг №11 <u>Воронка продаж. Digital Pipeline</u>	. 16
Шаг №12 <u>Salesbot. Автоматизация продаж</u>	. 18
Шаг №13 <u>ЮКаssa</u>	20
Шаг №14 <u>Счета/покупки</u>	21
Шаг №15 <u>Эквайринги</u>	22
Шаг №16 <u>Работа с фильтрами</u>	23

НАСТРОЙТЕ РАБОТУ С ПОСТОЯННЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ

Шаг №17 <u>Покупатели</u>	24
Шаг №18 <u>Кабинет клиента</u>	26
Шаг №19 <u>Карта лояльности</u>	27

ДОБАВЬТЕ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ ДЛЯ СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ

Шаг №20 <u>Права пользователей</u>	
НАСТРОЙТЕ РАБОЧИЙ СТОЛ И ВИДЖЕТЫ АНАЛИТИКИ	
Шаг №21 <u>Рабочий стол</u>	
ВЫБЕРИТЕ ТАРИФНЫЙ ПЛАН	
Шаг №22 <u>Подписка: как выбрать, выставить счет и оплатить</u>	
СО ВСЕХ УСТРОЙСТВ	
Шаг №23 <u>Мобильное приложение</u>	
ТЕРМИНОЛОГИЯ, НАВИГАЦИЯ И ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ	

ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАЧАТЬ

Добро пожаловать в amoCRM! Как хорошо, что вы с нами 💛

На почту, указанную при регистрации аккаунта, отправлены ваш логин и пароль для входа на <u>сайт</u>.

🔒 войти	
🙎 support@amocrm.ru 🗸	
☐ ······ Забыли пароль? ✓	
Не запоминать ВОЙТИ	

Начался ваш тестовый период. На это время вам доступен максимальный функционал amoCRM, чтобы вы могли протестировать все возможности системы и выбрать оптимальный <u>тарифный план</u> для дальнейшей работы.

Срок окончания тестового периода можно посмотреть в Настройках → Счет и Оплата.

НАСТРОЙКИ	Счет и оплата		
Общие настройки Рабочий стол	Ваш аккаунт на пробной г Рекомендуем купить 1 пользов Пакет «Дополнительные лимит Доступно файлового пространо	подписке без ограничений д ателя ы API» (до 50 запросов/сек) бесс ства до 22.07.2022 (Использованс	10 22.07.2022 рочно 0 0 ГБ)
Сделки Пользователи	Микро-Бизнес	Расширенный	Базовый
Чаты и мессенджеры валачи Списки	Для тех, кто открыл свой бизнес и начинает привлекать своих первых клиентов 4 999 ₽/год за 2 пользователей	Для тех, кто хочет оптимизировать конверсию И Покупатели Автоматизация продаж (Digital воронка) Обязательность заполнения полей КРГ и план продаж для	Для компаний с небольшим отделом продаж 499 ₽/мес за 1 пользователя
Почта Соста Аналитика	Старт-ап Для молодого бизнеса, где все друзья	 Доработка продукта, собственные виджеты Каталоги Хранение расширенной истории - 6 месяцев 	Профессиональный Для тех, кто работает с постоянными клиентами и занимается обработкой большого количества лидов
ебо аглоМаркет С	14 999 Р/год за 5 пользователей	999 ₽/мес за 1 пользователя	1 499 ₽/мес за 1 пользователя

Это пошаговая инструкция, которая поможет вам настроить amoCRM с нуля. Даже если вы никогда не делали этого раньше.

Не переживайте, мы будем с вами на связи! Любые вопросы всегда можно задать в чате техподдержки прямо из аккаунта. **Из обрабатываем все запросы в порядке очереди круглосуточно**

Q , Найти	amoCRM Техническая поддержка	×
amoCRM Техническая Сегодня 15:58 Cпасибо, подключил, все супер!) Image: Character in the second seco	 Сегодня 15:34 Заравствуйте. Скажите, как поставить на сайт такую же кнопку, как у вас?) 15:37 Заравствуйте, вот видеоинструкция <u>> https://youtu.be/timqZxN5JWE.</u> Можете подключить такую кнопку самостоятельно за 10 минут ;) 15:58 Спасибо, подключил, все супер!) 	
	Написать	

Специалист техподдержки попросит вас назвать ID аккаунта. Узнать свой номер клиента вы можете, кликнув на портрет профиля в левом верхнем углу.

	Иван Петров Ваш номер клиента 28929583 🗊	/ профиль	() выйти	
$\langle \rangle$	ПЕРВИЧНЫЙ КОНТАКТ О сделок: 0 руб			ПЕРЕГОВОРЫ 0 сделок: 0 руб
Рабочий стол				

У amoCRM есть сертифицированные Партнеры, которые могут провести настройку за вас. Напишите в чат техподдержки, чтобы для вас сформировали заявку на внедрение 😌

• Обучающий Youtube-канал amoCRM
• <u>База знаний</u> amoCRM
• Мобильное приложение amoCRM
Google Play

СОБЕРИТЕ ВСЕ ЛИДЫ

Подключите все каналы, по которым приходят Лиды. Вам достаточно сделать это всего один раз, и amoCRM будет автоматически собирать заявки.

шаг №1 Импорт и экспорт в amoCRM

Вам не нужно вручную переписывать клиентскую базу из Excel в amoCRM. Все важные данные будут перенесены автоматически.

Система создаст для каждого клиента карточку Сделки, внесет контактные данные и информацию о компании. А также распределит клиентскую базу между менеджерами для дальнейшей работы.

- Важные условия для импорта:
- Вес файла до 2 МБ
- Доступные форматы: xls, xlsx, ods и csv
- Не больше 100 столбцов и 10 000 строк в таблице. Если у вас большая клиентская база, разделите импорт на несколько частей 🖕





Общий email компании info@amocrm.ru

Обычно у компании есть общая электронная почта. Ее размещают на сайте, визитках, в соцсетях и других открытых площадках. Такая почта чаще всего используется для приема входящих обращений от клиентов.

Подключите email компании к amoCRM и отвечайте на запросы всей командой прямо из аккаунта. CRM сама будет создавать Сделки для новых Лидов, и вы никого не пропустите.

Email сотрудника petrov@amocrm.ru

Также в компании у сотрудника есть личный email. С этой почты он ведет переписку со своими клиентами: закрепляет важные договоренности и отправляет документы.

Подключите к amoCRM также и email своих сотрудников. Переписки со всеми клиентами будут храниться в вашем аккаунте, и вы сможете в любой момент получить к ним доступ. Например, если сотрудник уйдет в отпуск 🧿

Обратите внимание, что при подключении почты:

- Импортируется не более 500 писем
- Импортируются письма за последний месяц
- Импортируются письма только из папок «Входящие» и «Исходящие»



EMAIL	
amoCRM.	

^{шаг №3} **Телефония**

Для звонков можно использовать мобильный телефон, а можно корпоративный многоканальный номер. Обычно это звонки через интернет, то есть IP-телефония.

IP-телефонию можно подключить к amoCRM. Это позволит вам принимать входящие и совершать исходящие звонки всей командой прямо из аккаунта. При этом записи разговоров с клиентами будут сохраняться в их карточке.

Система уведомит вас о пропущенных вызовах, соберет статистику по звонкам, а также создаст Сделки для новых Лидов 📀

У amoCRM есть более 150 готовых интеграций с провайдерами IP-телефонии. Выберите для себя провайдера (по стоимости, характеристикам, условиям) и подключите виджет к вашему аккаунту.

Список виджетов вы найдете в разделе атоМаркет → Телефония.



С выбором и подключением вам могут помочь провайдеры IP-телефонии, их контакты можно найти в виджете интеграции. Мы как вендор не рекомендуем вам никого конкретно, так как это разработки самих провайдеров

^{шаг №4} Мессенджеры

Еще один популярный канал получения новых Лидов – это мессенджеры.

Сегодня мы активно используем их не только для личного общения, но и для переписки с клиентами. Это удобный способ договориться и оформить покупку!

У amoCRM есть готовые интеграции с Telegram, Viber и Skype. Подключите их и работайте со всеми заявками прямо из аккаунта.

- 100% контроль всех входящих запросов
- Полная безопасность. Не нужно давать сотрудникам доступ к мессенджерам
- История коммуникации с клиентами всегда под рукой







WhatsApp

Если вы хотите подключить WhatsApp, выберите одну из интеграций от наших Партнеров:



Мы как вендор не рекомендуем вам никого конкретно. В карточке каждой интеграции указаны контакты техподдержки разработчика. Если у вас возникнут сложности, специалисты всегда помогут вам с настройкой 😌

ШАГ №5 Социальные сети

У вас есть бизнес-страницы в ВКонтакте?

Подключите социальные сети к amoCRM и собирайте заявки из соцсетей в Воронку продаж.

Личные страницы Instagram, ВКонтакте и Facebook нельзя подключить к amoCRM. На самом деле, это и не имеет смысла, так как они не предназначены для ведения бизнеса: запуска рекламы, сбора статистики, продажи товаров и так далее.



Это очень удобно: в режиме "одного окна" вы сможете сразу работать со всеми обращениями.

Менеджер будет отвечать клиентам из amoCRM, и переписка будет сохраняться в Сделках.

При работе с соцсетями с помощью amoCRM выдавать доступ к соцсетям другим сотрудникам не нужно!





шаг №6 Сайт, Кнопка и Форма обратной связи

Сайт — страница для сбора Лидов в интернете. Чтобы получать больше заявок с сайта, нужно использовать digital-инструменты для повышения конверсии.

Самые популярные — это Кнопка и Форма обратной связи.

Кнопка для сайта

Подключите к сайту Кнопку обратной связи amoCRM. Это виджет, который позволяет клиенту задать вопрос в удобном канале: Instagram, BKонтакте, Messenger, WhatsApp, Viber, Telegram, Skype, WeChat и онлайн-чат.



Заявки с Кнопки будут автоматически попадать в Воронку продаж, и вы сможете работать со всеми обращениями в режиме «одного окна».

Для новых клиентов amoCRM будет сама создавать Сделки, а для текущих — подгружать сообщения в их карточку.

🥌 Важно, что вам не нужно выдавать сотрудникам доступ к соцсетям и мессенджерам!

Форма обратной связи

Если вы привыкли собирать заявки с сайта с помощью Формы обратной связи, то вы можете создать ее прямо в amoCRM. Просто добавьте поля, кнопку, логотип, выберите дизайн — и Форма готова!

Все заявки с сайта будут автоматически попадать в amoCRM, и вы точно не пропустите ни одного Лида 🗘

Сайт-визитка

Если у вас нет сайта — не беда! Создайте Сайт-визитку буквально за 10 минут в amoCRM и используйте его в рекламе и рассылках для сбора Лидов. Все заявки будут попадать в Воронку продаж автоматически.

Вы можете создать Сайт-визитку со встроенной Кнопкой или Формой обратной связи. Не переживайте, все это входит в стоимость подписки amoCRM! 😌





ФОРМА НА САЙ	TE
	Фи
amoCRM.	Email

^{ШАГ №7} Google Формы и Таблицы

Google Таблицы — это один из наиболее часто используемых сервисов для ведения клиентской базы. А Google Формы — самый популярный способ быстрого анкетирования и сбора новых Лидов. Подключите эти инструменты к amoCRM и собирайте все заявки в Воронку продаж автоматически.

Видеоинструкция



ШАГ №8 Сканер визиток

У вас скопилось много визиток после встреч и конференций? Нет ничего проще, чем использовать мобильное приложение amoCRM (<u>IOS</u> и <u>Android</u>) и камеру на смартфоне как Сканер визиток. Система оцифрует визитки и сама создаст Сделки клиентов.



шаг №9 **Веб-парсер**

Веб-парсер – это робот, который умеет «ходить» по страницам в интернете и собирать ту или иную информацию. Например: телефоны, email'ы, названия компаний, адреса.

То есть Парсер – это еще один канал получения новых Лидов. Обычно его используют те, кто регулярно собирает контакты на агрегаторах объявлений:

- Рекрутеры, которые ищут соискателей на hh.ru
- Риелторы, которые подбирают объекты на Циан
- Владельцы магазинов, которые находят поставщиков на Авито. И так далее

У amoCRM есть собственный Парсер, который сразу интегрирован с вашим аккаунтом.

Вы устанавливаете расширение для Google Chrome, один раз показываете роботу, какие данные с веб-страницы вам нужны: имя, телефон, email и так далее – и затем по клику создаете в amoCRM Сделки уже со всей информацией.

В видеоинструкции показана настройка Веб-парсера на примере кейса для рекрутеров. По аналогии вы можете использовать инструмент в своем бизнесе 🧿





Многие компании ищут дополнительные способы получения заявок. В частности, размещают свои предложения на сайтах объявлений, таких как Avito.

Avito – это крупнейший сервис частных и корпоративных объявлений в России. А также самая популярная площадка для товарного бизнеса.

Здесь продают самые разные продукты и услуги: технику, аксессуары, недвижимость, автомобили, спортивные товары, beauty-услуги и так далее.

У amoCRM есть готовая интеграция с Avito. Подключите ее к аккаунту, и система будет автоматически переносить все заявки в Воронку продаж. Ваш менеджер сможет сразу брать Лидов в работу и вести переписку с клиентами из amoCRM.

- Возможность добавить любое количество объявлений
- Полная безопасность. Не нужно давать сотрудникам доступ к Avito.ru
- История коммуникации с клиентами всегда под рукой





НАСТРОЙТЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ И ВОРОНКУ ПРОДАЖ

Теперь, когда все Источники сделок подключены, пришло время прописать и настроить этапы вашей Воронки продаж. Так вы сможете превратить Лидов в Покупателей.

Кроме того, для экономии времени amoCRM автоматизирует этот процесс. С помощью инструментов Salesbot и Digital Pipeline система может сама ставить менеджерам Задачи, менять статусы Сделок, показывать таргетированную рекламу, отправлять сообщения клиентам в разных каналах связи и многое другое.

ШАГ №11 Воронка продаж. Digital Pipeline

Мы переходим к самому интересному — созданию Воронки продаж!

В видеоинструкции мы покажем, как с нуля добавить этапы и настроить Digital Pipeline на примере Языковой школы. Подумайте, как применить это в вашем бизнесе:

- 1. Составьте список этапов для Воронки продаж (их должно быть порядка 8-10). Пожалуйста, не путайте этап с сегментом. Для сегментации Лидов в amoCRM есть поля в Сделках и теги!
- 2. Отметьте для себя время жизни Сделки на каждом этапе. Помните, клиент не должен находиться на каком-то этапе слишком «долго» или, наоборот, слишком «мало».
- 3. Опишите ваш бизнес-процесс. Что должно произойти, чтобы Сделка клиента перешла на следующий этап Воронки?
- 4. Разделите действия по клиенту на автоматические (что может делать CRM) и ручные (что должен делать менеджер). Автоматические действия можно будет «превратить» в триггеры и виджеты в Digital Pipeline.
- 5. И последний шаг перенесите все этапы и триггеры в amoCRM по видеоинструкции. Молодцы, Воронка продаж готова! 📀

При составлении этапов Воронки помните, что вам не нужно сразу продавать клиенту продукт или услугу. Главная задача — перевести его на следующий шаг!



Продажа происходит не сразу, а поэтапно. И главная задача менеджера – шаг за шагом вести Лида по Воронке продаж.

Для этого следите, чтобы этапы отражали завершенное действие, а не процесс, например:

- Неразобранное. Тут собираем все новые заявки. Целевые Лиды будем принимать в работу, а нецелевые отклонять
- Новый лид. На этом этапе собираем заявки, которые приняли из Неразобранного
- Выявлены потребности. Тут будут Лиды, с которыми провели анкетирование, чтобы собрать портрет клиента
- Отправили прайс-лист. Здесь те, кто уже знаком с ценовой политикой
- Назначили встречу. На этом этапе мы договорились с клиентом на личную или онлайн-встречу. Этап для больших чеков и важных клиентов
- Встреча проведена. Теперь фиксируем факт проведенной встречи, резюмируем достигнутые договоренности
- Коммерческое предложение. Подготовили и отправили конкретное предложение для клиента, торгуемся
- Договор отправлен. Цена согласована! Перешли на этап согласования документов
- Счет выставлен. Говорящий сам за себя этап. Сумму сделки можно смело включать в планирование продаж (на месяц, неделю)
- Успешно реализовано. Деньги поступили! В этот момент и появляется Покупатель
- Закрыто и не реализовано. Сюда клиент может попасть на любом этапе переговоров. Чтобы закрыть Сделку, нужно указать причину отказа 🥌

Составьте список причин отказа. Указывайте именно причины, а не следствия. Например, «Ушел к конкуренту» – это следствие. Ведь клиент мог уйти, так как было «Дорого» или «Пропала потребность».



Все, кто отказался покупать, должны быть разделены по причинам.

Это поможет предпринять действия для возврата конкретных групп. Например, начать показывать таргетированную рекламу, делать персональные рассылки и так далее.

Причины отказа могут быть следующие:

- Нет связи. Клиент пропал и не выходит на связь
- Дорого. Отказались именно из-за цены
- Пропала потребность. Передумали в принципе пока покупать
- Не устраивает ассортимент. Продукт не соответствует ожиданиям клиента
- Решение отложено. Отложили покупку на долгий срок

Если вы не хотите настраивать все сами, напишите в чат техподдержки и мы сформируем заявку для Партнеров. Вы получите несколько предложений и выберете самое лучшее! 📀

Видеоинструкция

	igit	al F	Pipe	elin	е
	ПЕРВИЧНЫЙ КОНТАКТ	ВОСЕТИЛ ШКОЛУ В При персохода или создании в эконе При персохода или создании в эконе	ПРОЯВИЛ ИНТЕРЕС	Напролния форму	УСПЕВНО РЕАЛИЗОВАНО СОЗДАТЬ ПОКУПАТЕЛЯ
•	Apdaten tere (scenar)	наде или создания в элане через 5 у лисана: Алане на гедовой и	Задани: Сононтски с клучентон (пененнувание да) (Пененнувание да) (Пененрузада в усла ВНБ-бренир опесли пре 1 уславние	(Terretor apyn) Con represent to Main Con represent to Main Concer Press Isopolius	полутку к существующему понулателю при полном сообщесних донных © Пуниревлики к существующему Всегда соцданать колого покупателя Наставлять
	Provinces Transform	AND		Поримен нам (р. Аллийский) (провени, Баловий) При переклар в этал Измежения поле: Старт прукты: 07.02.2022	
	При герскоде или создании в этале Смонить етветственного: Вороннка Ефреннова			Порнает глан (р. Антонісной — Зролень: Баловай) Собрано задачу: Сві 02.2022 15:00 Создать задачу: Сахоаться Задана: Наполенить о начале занятний	The representation of the test of
	Rosensere Space-a danasad Pour reprocess a strat vepes 5 room W: Reproce noceasewe			Гет в жири Ф При переноде в этап Запуск Salasbot: Счет без синдин	
	Волтасти Зравена 2 каконов Фри перехода в этал через 5 никут W: Пересе посседение			Tourneour approx Dour responses a state Barryox Salesbot: Over ee congueik 10%	
amoCRM.	Bitomerer Specenic Coolognush Por respectate a stran vepes 5 roveyn W: Depace necesaerise			Ingerezi adourenze Por reportage e stan Boryck Salesbot: Cver co ckugani 15%	
	Benchyv Image: Device processes Image: Device processes			Congret23 Prove responses a stan Zamyoc Salesbot: Over co congresă 25%	
				Contribucytics ontowing Contra Charges Union "Profile" "Streams processing	

шаг №12 Salesbot. Автоматизация продаж

Salesbot – это уникальный инструмент amoCRM для автоматизации процесса продаж.

Чтобы довести каждого Лида до покупки, менеджеры из раза в раз совершают ряд действий. Вы можете делегировать часть задач Боту, и он будет помогать вам работать с клиентами, например:

- Отвечать на простые типовые вопросы
- Квалифицировать Лидов и передавать заявки менеджеру
- Уточнять у клиентов контакты и вносить данные в CRM

- Регистрировать на вебинары и офлайн-мероприятия
- Отправлять промоматериалы для «утепления» Лидов
- Генерировать счета и отправлять ссылки на оплату. И многое другое

Вы сами решаете, как использовать робота, и задаете ему алгоритм действий. Если вы еще никогда не создавали Salesbot'а, лучше начните с простого сценария – 7-10 шагов!

Чек-лист по настройке первого Бота:

- 1. Посмотрите видеоинструкцию.
- 2. Выберите процесс для автоматизации. Например, вы хотите, чтобы при поступлении новой заявки робот уточнял у клиента номер телефона, записывал контакт в карточку в CRM и отправлял уведомление менеджеру.
- 3. Возьмите блокнот и пропишите сценарий. Используйте блок-схемы это удобно!
- 4. Проведите настройку в amoCRM. Если у вас вдруг что-то не получается или появился вопрос, просто напишите нам в техподдержку 🥠

Добавьте Salesbot'а для обработки обращений в нерабочее время, чтобы чаты не «висели» до следующего дня или даже недели. Бот сам ответит клиенту на типовой вопрос или предупредит его, что менеджер напишет в рабочие часы!



SALESBOT						
▶ Запуск бота	1 Отправить сообщение Чем могу помочь? Хо ту пробный урок					
amoCRM.	Другой ответ О					

шаг №13 ЮKassa

ЮКаssa (ранее Яндекс.Касса) – это самый популярный сервис онлайн-платежей в России. С ее помощью вы можете принимать оплаты за онлайн-покупки разными способами:

- Через платеж с банковских карт Visa, Maestro, Мир, JCB
- Электронными деньгами (ЮМопеу, QIWI Кошелек, WebMoney)
- Через интернет-банк (Сбербанк Онлайн, Альфа-Клик)
- Наличными через терминалы и салоны связи

У amoCRM есть прямая интеграция с ЮКassa. Подключите ее к аккаунту и выставляйте клиентам счета на оплату из их карточки. После совершения покупки система сама перенесет Сделку в статус Успешно реализовано 😳

- Выставление счетов на оплату в несколько кликов
- Полная безопасность. Не нужно давать сотрудникам доступ к ЮКазза
- История покупок клиента всегда под рукой



WKASSA	о — о • Ю каза По каза
	Marketing START 3499 ₽ depay Geay
	Сбербен Банковская карта Номер карты
anoCRM.	Получить квитанцию Заплатить 3499 Р Нажимая на кнопку, вы соглашаетесь с условиями истользования серинса

^{шаг №14} Счета/покупки

Счета/покупки нужны для формирования счетов для ваших клиентов и работы с ними. В этом разделе вы можете:

- Формировать счета
- Ослеживать статус счета
- Видеть всю информацию о юрлице, товаре и плательщике
- Копировать ссылки на счет для клиентов

Оплачивать счета можно благодаря интеграциям с эквайрингами Сбер, Тинькофф и Альфа от amoCRM 😌

- Выставление счетов на оплату в несколько кликов
- Если в "Моих юр. лицах" и "Товарах" данные уже заполнены, то их можно подтянуть в счет и не вводить каждый раз вручную.



РАБОТА СО СЧЕТАМИ							
	СЧЕТА/ПОКУПКИ С	О, Поиск и фильтр					
		счета стоимость	комментарий				
	Счет №107 Создан	210000	Состав пакета: КАСКО, ОСАГС				
	Счет №106 Предо	плата 43635	Страхование транспортного с				
	Счет №105 Оплачи	51230	Состав пакета: зеленая карта				
67000	Счет №104 Создан	22760	Обязательный полис страхов				
amoCRIN.	Счет №103 Создан	22470	Страхование автотранспорта				
	Счет №102 Предо	плата 26700	Состав пакета: КАСКО, ОСАГС				
	Счет №101 Создан	46322	Состав пакета: зеленая карта				

^{шаг №15} Эквайринги

В amoCRM также есть интеграции с распространенными банками: Сбер, Тинькофф, Альфа. Чтобы принимать оплаты от клиентов, не нужно подключать отдельные банковские системы.

Достаточно установить из маркетплейса интеграцию с нужным банком, ввести корректные продукционные данные и можно принимать платежи от клиентов в любое время суток.

Благодаря интеграциям с банками Сбер, Тинькофф и Альфа вы сможете:

- Выставлять счета с активной кнопкой оплаты
- Автоматически формировать ссылку на страницу оплаты для клиентов
- Формировать счета и работать с ними 😳



^{шаг №16} Работа с фильтрами

- Как не потеряться в большом количестве информации в своем аккаунте?
- Каким образом организовать свою работу и зафиксировать необходимые данные?
- Как структурировать сведения по всем элементам системы?

Корректная настройка фильтров в каждом разделе Вашего аккаунта упростит работу в атоCRM и сделает поиск необходимой информации доступнее 😋



Вы можете создавать отчет по каждому настроенному фильтру в виде виджета на Рабочем столе. В таком случае все интересующие Вас данные будут всегда под рукой. Виджеты кликабельны и осуществляют удобную навигацию по всему аккаунту

- Настройте свой индивидуальный фильтр и сделайте его приоритетным
- Контролируйте выполнение задач всех своих сотрудников
- Совершайте массовый действия с определенными элементами





НАСТРОЙТЕ РАБОТУ С ПОСТОЯННЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ

~80% выручки любой компании приносят постоянные покупатели 🖐

^{шаг №17} Покупатели

Вы уже потратили бюджет на привлечение Лида, формирование интереса, оформление покупки. Теперь ваша задача – сделать так, чтобы клиент возвращался к вам снова и снова.

В amoCRM есть раздел Покупатели, в котором вы сможете построить системный процесс для регулярных повторных продаж.

Сначала выберите свой тип Покупателей: «Периодические покупки» или «Динамическая сегментация» – и затем выполните настройку по видеоинструкции.

Важный момент: в одном аккаунте можно использовать только один тип Покупателей!

Если вам нужно помочь настроить бизнес-процессы для ваших Покупателей, обратитесь в чат техподдержки amoCRM и оформите заявку на внедрение 📀

Периодические покупки

Тип «Периодические покупки» подходит тем компаниям, у которых **покупка привязана к** конкретной дате. В основном, это те, кто продает подписки и абонементы: фитнес-клубы, агентства по аренде недвижимости, онлайн-кинотеатры и тому подобное.

Как правило, вы точно знаете, когда следующая оплата клиента. Значит, вам необходимо контролировать: кому пора продлеваться в этом месяце, кто покупает на этой неделе, кто должен перечислить деньги сегодня и кто не оплатил вчера.

В amoCRM вы сможете создать Воронку покупателей и добавить на статусы Триггеры: напоминания, email-рассылки со счетами, рекламу в соцсетях и так далее.



Динамическая сегментация. Товары

«Динамическая сегментация» подходит тем компаниям, у которых **покупка может произойти в любой момент**: кофейням, салонам красоты, турагентствам и так далее. Обычно у таких компаний большой или часто меняющийся каталог Товаров

Как правило, вы не знаете (не можете точно прогнозировать), когда клиент купит снова. Поэтому ваша задача – подогревать его интерес: информировать об акциях, скидках, спецпредложениях, а также вовремя реагировать на все обращения.

В amoCRM вы можете добавить каталог Товаров и создать базу Покупателей с точечной сегментацией: по покупкам, суммам, интересам, лояльности. И настроить для каждой группы свои e-mail и SMS-рассылки, рекламу с акциями и многое другое.



^{ШАГ №18} Кабинет клиента

Кабинет клиента позволит Вам сэкономить время при работе с постоянными покупателями. Данный функционал удобен и пользователям amoCRM, и их клиентам. С помощью личного кабинета Ваш покупатель сможет

- Отслеживать статус своего заказа
- Общаться с менеджером и прослушивать звонки
- Быть уверенным в безопасности хранения личных данных

Вы можете настроить кабинет клиента исходя из потребностей своей компании. Система amoCRM позволяет Вам произвести гибкую настройку и создать своему клиенту собственную воронку продаж, а также самостоятельно выбрать, какие именно поля Вы хотите показать покупателю.

	В системе В2В данный функционал особенно важен, ведь он упростит значительную
	часть работы менеджера с клиентом для обеих сторон 🈙
·_•)	

Чтобы настроить кабинет клиента корректно, Вы можете обратиться к нашей видеоинструкции.

KA	АБИНЕТ К.	ЛИЕНТА	Внимание! Вы собираетесь удлить из системы асе данные о своём контакте. Это необратима операция, Конпания погереет о аас информацию и не сочиет продложить подерживать контакт.
			Отменить Продолжить
	Начисленные баллы 🗸 — Ваши баллы	— Qdeлка #8455755 Сооры товары	
	Ответственное лицо — Ваш менеджер	Май менеджер Дарыя Екминер	
	Гелефон менеджера V — Телефон для связи Web V — Ваш сайт	Стончость	
		Заказ оформ	
		Примеркая дал доставки Комменталий по Отспонится по 5 годом - застояти	
	Споры 12.55 не Отранико Мату в попросить Вас оповестить меня о том, что товар еггравлен?	заказу на таможне Ваши баллы 1642	
Сетарня 12:40 // Мария, мы обе заказа Вы мон	ариа Гримона залетные оповестии Вас о там, что товар отгравлен, однако статус оте римать в персия ворхием утру в личном каблетте. Вош		настраиваем по
Anest Alonia Agestable to	ры изпечени статус, зикая, полону гакон спосодин фы Сиджете 2 информацию еще более оперативно)	D	
	60000	Bal	шим требованиям

^{шаг №19} Карта лояльности

Очень важно предлагать своим клиентам особые условия. Такой подход обеспечит компанию стабильными покупателями. В amoCRM можно создать карту лояльности и настроить ее согласно своим пожеланиям 👍

- Можно легко настроить карте лояльности индивидуальный дизайн!
- Ваш клиент сможет добавить карту как в Apple Wallet, так и в Google Pay



Карта лояльности в amoCRM позволяет предложить клиенту как постоянную скидку, так и разовую акцию. Также с помощью данного функционала Вы можете начислять и списывать бонусные баллы.

- Добавляйте новых покупателей прямо во время продаж
- Отслеживайте историю покупок
- Работайте как с офлайн, так и с онлайн кассами

Дополнительная настройка позволит Вам проверить номер телефона потенциального клиента "не отходя от кассы" и быть уверенным, что рекламная кампания, направленная на данного покупателя, не пройдет напрасно. Как выполнить данную настройку, смотрите в видеоуроке



ДОБАВЬТЕ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ ДЛЯ СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ

Будьте аккуратны при выдаче доступов к базе клиентов: это главная ценность бизнеса!

ШАГ №20 Права пользователей

Подключите к аккаунту сотрудников и создайте для них Роли по должностям в компании: Руководитель отдела продаж, Менеджер, Бухгалтер и так далее.

Роль должна быть ограничена исходя из обязанностей сотрудника. Например:

- Руководитель отдела продаж. Работает с менеджерами и новыми Лидами
- Менеджер. Работает только со своими клиентами
- Бухгалтер. Скачивает документы и отмечает оплаты. И так далее

Помните, что лучше недодать права, чем выдать лишние. При необходимости вы всегда сможете отредактировать доступы.

Главная Роль в аккаунте – это Администратор, ему доступны все данные и настройки amoCRM. Лучше не назначать такую Роль обычным сотрудникам!



НАСТРОЙТЕ РАБОЧИЙ СТОЛ И ВИДЖЕТЫ АНАЛИТИКИ

amoCRM собирает и хранит все события, происходящие в аккаунте. Вы можете выбрать для себя любые виджеты аналитики и разместить их на Рабочем столе.

^{Шаг} №21 **Рабочий стол**

Рабочий стол — это панель мониторинга в amoCRM, где вы видите всю статистику по продажам и сотрудникам. Его можно персонализировать и в режиме реального времени отслеживать выполнение плана, KPI, просроченные Задачи и так далее.

Вы сами решаете, какие виджеты аналитики разместить на Рабочем столе. Например:

- Количество новых Лидов
- Выручка компании за день
- Число звонков у каждого менеджера
- Прогноз продаж на месяц. И так далее

Видеоинструкция

РАБОЧ СТОЛ	ГЛАН ПРОДАЖ
amoCRM.	1 394 990 руб из 2 100 000 руб Пред. месяц: 2 230 000 руб

Базовая настройка вашего аккаунта завершена, вы молодцы! Теперь можно приступать к работе с клиентами и менеджерами в amoCRM 😌

ВЫБЕРИТЕ ТАРИФНЫЙ ПЛАН

По окончанию тестового периода, вам необходимо выбрать тарифный план. На сайте вы найдете полную сравнительную таблицу по Тарифам и Пакетам.

шаг №22 Подписка: как выбрать, выставить счет и оплатить

Во время тестового периода мы рекомендуем вам настроить все, что необходимо по этой инструкции, чтобы по итогу вам было понятно - какой функционал нужен в работе.

Есть 3 тарифа: Базовый, Расширенный, Профессиональный.

2 готовых решения: Микро-Бизнес и Старт-Ап.

Также можно докупить пакеты лимитов на АРІ, если это необходимо.

Минимальный срок оплаты по тарифам - 6 месяцев, по готовым решениям - 12 месяцев.

Для оплаты не нужно заключать бумажный договор, т.к мы работаем по <u>Лицензионному</u> <u>соглашению</u> на сайте. Вы можете оплатить в рублях, гривнах или тенге.

Специально для вас мы сделали видео-инструкцию, по которой вы легко сможете определить, какой вариант подписки вам подходит, выставить счет и произвести оплату.



СО ВСЕХ УСТРОЙСТВ

Когда все основные настройки в аккаунте выполнены, можно задуматься об оптимизации процесса продаж. В amoCRM существует функционал, который позволит Вам повысить продуктивность при работе с клиентами.

ШАГ № 23

Мобильное приложение

Вы хотите продавать свои товары и услуги из любой точки мира? В этом Вам легко поможет мобильное приложение amoCRM 👌

Все сообщения и задачи будут приходить на Ваш телефон в виде push-уведомлений. Вы не пропустите ни один запрос от клиента. А настроить оповещения Вы можете самоятоятельно с web-версии amoCRM.



- Быстрое и комфортное создание новой сделки
- Идентификация входящих звонков
- Удобная связь с клиентом с помощью чата, звонка или почты

Вы легко можете перенести конакты из адресной книги в amoCRM с помощью функции "Импорт контактов". Экспортировать их также просто



ТЕРМИНОЛОГИЯ, НАВИГАЦИЯ И ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

CRM (Customer Relationship Management) — дословно «Управление взаимодействием с клиентами». Это концепция грамотной работы с клиентской базой, которая подразумевает поэтапную работу с каждой входящей заявкой с целью доведения Лида до покупки.

amoCRM — это веб-программа, которая помогает продавать. Предназначена для отделов продаж. В основе amoCRM лежит системный подход к сбору Лидов, автоматизация Воронки продаж и Покупателей, аналитика и многое другое.

атоСRМ — SaaS-решение (облачная технология). То есть для доступа в систему достаточно иметь аккаунт, компьютер и доступ в интернет. Устанавливать никакое дополнительное ПО не нужно. Есть мобильное приложение для <u>IOS</u> и <u>Android</u>.

Лиды (Leads) — это потенциальные клиенты (звонки, заявки, email, сообщения в соцсетях и так далее), которые проявили интерес к вашим товарам или услугам, но еще не купили.

В любом бизнесе Лиды — исчерпаемый ресурс! Торгуете рыболовными снастями? Число рыбаков ограничено. Спортивным инвентарем? Количество людей, которые занимаются фитнесом, тоже ограничено.

В какой-то момент вы поймете, что вам позвонили уже все, кто мог, и новых заявок не будет. Поэтому клиентская база, которую вы собираете – это очень ценный капитал. Записывать нужно абсолютно всех Лидов!



Воронка продаж — это набор последовательных этапов, которые проходит Лид от заявки до покупки.

$\mu_{i}\equiv$	¹ Ξ Этапы: 6 Х Поиск и фильтр 11 сделок: 967 000 руб Х							уб 🗙 🚥	НАСТРОИТЬ ВОРОНКУ	+ новая
	заявка получена 1 сделка: 0 руб	ЛИД КВАЛИФИЦ 2 сделки: 175 ОС	ИРОВАН 30 руб	КП ОТПРАВЛЕН 3 сделки: 275 000 р	о руб	СЧЕТ ВЫСТАВ. 2 сделки: 187 50	ЛЕН О руб		СЧЕТ ОПЛАЧЕН 5 сделки: 329 500 руб	
Elena Sokolo Заявка из •	оva Сегодня 1 facebook Cero,	0:32 Александр Новиков, Softer Заявка из vk 62 500 руб •	28.07.2020	Никита Воробьев Digital-агентство «Red» 87 500 руб •	26.07.2020 Сегодня •	Никита Михеев, Экспресс Заявка от партнеров 62 500 руб •	Вчера 13:55	Евгений Ершов «Clever Marke 62 500 руб •	23 ting»	5.07.2020
		Кристина Титова ITinvest 112 500 руб о	25.07.2020 Сегодня •	Александр Журин Заявка из instagram 125 000 руб о	24.07.2020	Александра Молчанова «Транс-Вектор» 125 000 руб •	25.07.2020	Анастасия Авсее РА «АБМ» 135 000 руб •	28а 20	0.07.2020

Не пытайтесь сразу продать клиенту конечный продукт или услугу — работа всегда происходит поэтапно. Наша задача — перевести на следующий шаг: выявить потребности, провести встречу, согласовать договор и так далее. обычно до покупки Лид в среднем проходит 8-10 этапов Воронки продаж!

Сделка — это личная карточка клиента, которая проходит путь по Воронке продаж. В ней хранятся все контактные данные и история коммуникации: телефонные переговоры, переписка в соцсетях и мессенджерах, обмен документами и так далее.

< Заявка от партнеров	3	🞯 Сделка успешно реализо	ована 28.07.2020, Менеджер №1
#9188331 #ТЕГИРОВАТЬ			
Счет оплачен	~	Вчера 16:54 Менеджер №1 Скидка 10%	
Основное Статистика На	строить	показать полностью	
Отв-ный	Менеджер №1		
Бюджет	62 500 руб	🚱 Никита Михеев	
Никита Михеев … « Viontate			Сегодия 17.36 Мениджер №1 <i>- Ф. Доставлено</i> Добрый день, Никита. Оплачивали с почты <u>nik.miheev1997@yandex.ru</u> , верно?)
Компания	Экспресс		
Раб. тел.	<u>8 996 376-18-37 </u>	Сегодня 10:06 Никита Михеев Да, верно))	
Email pa6.	nik.miheev1992@yandex.ru		
eutē			Сегодна 10:09 Менеджер №1 <i>У До</i> ставлено Отлично, сейчас отправим на почту ваш логин и пароль от личного кабинета)
🕂 Добавить контакт			Беседа № А11 Закрыть
на компания Экспресс …		C Consulta 1015 Management and an Management MR1 source all millioner1007@urander at	A (1999)
Раб. тел.	<u>8 495 349-49-49 </u>	Ваш доступ в личный кабинет	ыш Открыть доступ
Email pa6.	info@express.ru	Здравствуйте, Никита Михеев! Поздравляем Вас с регистрацией на курсы	
Web	http://www.express.ru		
Адрес	Москва, ул. Пушкина, д. 35, оф. 315	Сегодие 13.08 Исходащий звонос от: Ненедкер N11 кону: Нноита Михеев Исходаций звонок 00:11:30 Прослушать <u>Скачать</u> Разговор состоялся	Hesota Mexees

Ответственный — это менеджер, который работает со Сделкой. Единовременно у Сделки может быть только один Ответственный.

Задача — запланированное действие по Сделке для Ответственного. Например: «Узнать решение», «Проверить оплату», «Записать на вебинар» или «Отправить документы».

	!'	ЕНЬ НЕД	ЕЛЯ МЕСЯЦ	О, Фильт	p				[
(Z)	< Пн		Вт		Ср		Чт	Пт	
Рабочий		27		28		29	30	31	
j j			Серафим 18:30 - 19:00 Связати	ся: Квалифиц	Александра Молчанова Проверить оплату		Никита Воробьев 11:30 - 12:00 Связаться: Узнать рег	Заявка из vk 10:00 - 10:30 Связаться: Отправить	
Сделки					+6 задач		+5 задач	+2 задачи	
\checkmark		3		4		5	6	7	
Задачи	Александр Журин 11:30 - 12:00 Связаться	я: Перезвон	Заявка из instagram Выставить счет				Никита Михеев Проверить оплату		
Списки	+2 задачи						+3 задачи		
		10		11		12	13	14	
Почта					Анастасия Рогозина Выставить счет		Максим Жданок 10:00 - 11:00 Связаться: Не было в		
Аналитика									
		17		18		19	20	21	

Всегда планируйте по каждому Лиду следующее действие. Если вы знаете, когда позвонить, провести встречу или отправить счет, то вы занимаетесь продажами. А если ждете, когда клиент сам сделает следующий шаг, то вы рискуете его потерять.

Источники Лидов — каналы, по которым приходят заявки. Например: мессенджеры, почта, соцсети, Кнопка обратной связи и так далее.



Квалификация Лида — процесс анкетирования новых Лидов с целью определить, в каком приоритете с ними работать.

Конечно, если Лидов не так много, их обрабатывают в порядке очереди. Но когда число заявок растет, приходится выбирать, с кем работать в первую очередь. Не полагайтесь на интуицию! Сделайте небольшую анкету, задайте за ответы баллы и берите в работу сначала тех, кто набрал больше всего (то есть самых «горячих»).



Неразобранное — специальный этап Воронки в атоCRM, в который попадают все заявки из Источников. Здесь квалифицируют Лида, назначают Ответственного и ставят Задачи.



Digital Pipeline (Digital Воронка) — это «умная» Воронка продаж, которая может полностью автоматизировать взаимодействие с клиентами с помощью digital-инструментов: Salesbot, рассылка по email и SMS, чаты в мессенджерах, рекламная кампания в соцсетях, назначение Задач и многое другое.

воронка 🗸				Выйти Сохранить
НЕРАЗОБРАННОЕ	ЗАЯВКА ПОЛУЧЕНА	КП ОТПРАВЛЕНО	СЧЕТ ВЫСТАВЛЕН	СЧЕТ ОПЛАЧЕН
При создании в этапе Запуск Salesbot: Приветствие	При создании в этапе создать задачу: Связаться Задача: Квалифицируй лида	 При переходе в зтап Отправить письмо: Коммерческое предложение 	При переходе в этап GetDoc: Генерация документов	СОЗДАТЬ ПОКУПАТЕЛЯ amoCRM автоматически прикрег покупку к существующему покуп
При входящем сообщении из чата Смена статуса: Воронка Заявка получена			Коздать задачу: Контроль оплаты	 при полном совпадении данных Прикреплять к существующе Всегда создавать нового поку
		При заходе на сайт VK: Ретаргетинг	Ф При заходе на сайт VK: Ретаргетинг	Настроить
				Счет оплачен Отправить письмо: Доступ в ли кабинет

Триггеры — это автодействия, которые срабатывают при выполнении заданных условий. Например, показать клиенту рекламу в Instagram, если он перешел по ссылке из письма. Или создать Задачу на звонок, если Лид опять посетил сайт. И так далее.

Рекламная кампания — показ рекламных объявлений в соцсетях и поисковиках.

Ретаргетинг — рекламные кампании, направленные на «подогрев» или «возврат» тех, кто проявил интерес, но не купил. 🤟 Рекомендуем настроить ретаргетинг в Digital Pipeline!

Salesbot — это бот, который помогает автоматизировать общение с клиентами в чатах. Например, он может приветствовать посетителей на сайте, а также отправлять им ответы на типовые вопросы.

SALESBOT +		Отменить Сехранить
Запусх бота 1 Отправить сообщение	3 OTTIPABUTS COORDURATE COORDURATE COORDURATE COORDURATE DESIZATION OF THE OSVIAIOULEE BULGEO # COORDURATE DESIZATION OF THE OSVIAIONO # COORDURATE DESIZATIONO # COORDURATE DESIZIATIONO # COORDURATE DESIZIATI DESIZIATI DESIZIATIONO # COORDURATE DESIZIATI	+ — Показать код 6. Прерыватель … <a> Видео закрыто + Добавить условие (или)
+ Добавить кнопку у Напонинание о событии ∽ Другой ответ ⊛	Напонинание о событии	12 Валидатор
	 5 Отправить сообщение Спасибо за Ваш вопрос. Менеджер ответит в Ø Спасибо за Ваш вопрос. Менеджер ответит в Ø + Добавить кнопку) + URL адрес Напонинание о события 	—————————————————————————————————————

Нейросеть — искусственный интеллект, который умеет, например, распознавать вопросы клиентов в переписке и самообучаться, чтобы давать на них более точные ответы.

Типовые вопросы Включено Отключить							
TEMA	ДАТАСЕТ	ДЕЙСТВИЕ	ПОРОГ СРАБАТЫВАНИЯ				
+ Добавить новый интент							
Дата начала курса	Ø data_nachala_kursa.csv	Запуск Salesbot: Дата старта	20%				
Кто ведет курс?	<pre> kto_vedet_kurs.csv </pre>	Запуск Salesbot: Спикеры курса	20%				
Как записаться?	kak_zapisatsia.csv	Запуск Salesbot: Регистрация на курс	20%				
Программа курса	<pre> programma_kursa.csv </pre>	Запуск Salesbot: Программа обучения	20%				
Стоимость курса	@ stoimost_kursa.csv	Запуск Salesbot: Стоимость курса	20%				
Игнорирумые фразы	@ ignorirumye_frazy.csv		100%				

Покупатели — специальный раздел в amoCRM, предназначенный для построения цикла работы с постоянными клиентами. Все бизнесы делятся на два типа регулярных продаж:

«Периодические покупки» — те, у кого следующая покупка привязана к конкретной дате, то есть подписки и абонементы. Например: фитнес-клубы, приложения в App Store, аренда недвижимости, страховые агентства и так далее.

«Динамическая сегментация» — те, у кого покупка может произойти в любой момент. Например: продуктовые магазины, кофейни, салоны красоты, кинотеатры и так далее. Обычно используется вместе с большим каталогом Товаров.

Чтобы включить раздел Покупатели, перейдите в Настройки → Общие настройки → активируйте тумблер «Периодические покупки» → Выберите тип Покупателей.

	НАСТРОЙКИ		Отменить	Сохранить						
() Pafaurdi	Интеграции	Порядок имен контактов Имя, Фамилия 🗸								
стол	Счет и оплата									
О) Сделки	Общие настройки	Периодические покупки – – Сесси Веtа-версия функционала покупателей. Включите, чтобы попробовать новый механизм работы с повторными и периодическими продажами.								
🚫 Задачи	Пользователи									
Списки	Коммуникации	Товары О Включите, чтобы использовата Digital розница Х								
Гочга Почга Аналитика астоЧаркет Настройки	Дирет Вы мо Создан Автос атос Янасто	Директ чаты Приодические покупки Перехочить Вы ножете запретить использа Создание группового чата Чаток. Чаток.								
		ВСС ПОЛЬЗОВАТЕЛИ								

Чтобы включить Товары, просто также активируйте тумблер в Общих настройках 😌

	НАСТРОЙКИ		Отменить	Сохранить				
Ø	Общие настройки	Порядок имен контактов Имя, Фамилия 🗸						
Рабочий стол	Счет и оплата							
S) Сделки	Пользователи	Периодические покупки О- Вета-версия функционала покупателея. Включите, чтобы попробовать новый механизм работы с повторными и периодическими продажами.						
Задачи	Чаты и мессенджеры							
Списки		Товары 🛶 🛶 Каталог товаров и анализировать продажи по каждому товару						
Почта								
		Директ чаты –● Вы можете запретить использование личных чатов для пользователей, а также ограничить возможность создания групповых чатов.						
		Coздание группового чата Bce						
настройки	апосСКМ автосклейка неразобранного О- апоССКМ автоматически объединит сделки из Неразобранного или прикрепит такую сделку к существующей при полном совладении данных Настройки пунктов левого меню для ролей							
		все пользователи (+)						

Обычно ~80% выручки компании приходится именно на долю Покупателей. Вот почему так важно выстроить систему регулярных продаж тем, кто уже купил у вас хотя бы один раз!

Товары — это каталог продуктов или услуг компании в amoCRM. Их можно прикреплять к Сделкам и Покупателям, а также фильтровать клиентов по количеству и сумме покупок, приобретенным Товарам и так далее.

	ТОВАРЫ	О , Поиск и фильтр				24 элемента ••• + добавить элемент
Ø	АРТИКУЛ	НАЗВАНИЕ		ГРУППА	ЦЕНА	описание
Рабочий стол	15987	Наклейка (1 шт)		Дизайн	100	Переводные, фольгированные, зеркальные, кружевные, 3D
Ś	15458	Рисунок (1 ноготь)		Дизайн	250	9 вариантов авторского дизайна
Сделки	15689	Втирка (1 ноготь)	0	Дизайн	150	Зеркальная, жемчужная, радужная, золотая, серебряная
Залачи	15698	Матовый топ	0	Дизайн	300	Матовый тол Velvet KLIO
.	15963	Френч/лунки	0	Дизайн	500	Классический, обратный, цветной, V-образный
Списки	14452	SPA-педикюр	0	Педикюр	1 900	Аппаратный педикюр + SPA-уход Aravia
\boxtimes	14899	Педикюр аппаратный/комбинированный	0	Педикюр	1 600	Annapat Scholl
Почта	14963	Педикюр классический	0	Педикюр	1 300	Придание формы ногтям, обработка кутикулы, удаление огрубевшей кожи
	13541	Наращивание аквариумное	0	Наращивание	2 900	Cosmolac Cover
	13852	Наращивание с удлинением ногтевого ложа	0	Наращивание	2 500	Cosmolac Cover
атоМаркет	13698	Наращивание классическое	0	Наращивание	1 900	Соsmo-гель
0Z	12896	Снятие гель-лака (ноги)	0	Педикюр	300	Фрезер, жидкость д/снятия гель-лака DGP
Настройки	12456	Снятие гель-лака (руки)	0	Маникюр	200	Фрезер, жидкость д/снятия гель-лака DGP
	12374	Снятие лака (ноги)	0	Педикюр	70	Жидкость д/снятия лака без ацетона DGP
	12365	Снятие лака (руки)	0	Маникюр	50	Жидкость д/снятия лака без ацетона DGP

Рабочий стол — панель мониторинга в amoCRM, где вы видите всю статистику и события, происходящие в аккаунте. Рабочий стол можно персонализировать и в реальном времени отслеживать выполнение плана продаж, КРІ, просроченные Задачи и так далее.



Пользователи — это сотрудники, которых вы подключаете к аккаунту amoCRM.

Пользователю можно назначить **Роль** — набор прав, которые контролируют его уровень доступа к клиентской базе. Например, можно запретить сотруднику удалять Задачи или экспортировать Контакты, читать корпоративную почту и так далее.



Клиентская база— это самое главное, что есть у бизнеса. Поэтому назначайте Роли аккуратно. Руководствуйтесь принципом, что сотруднику лучше недодать права, чем выдать лишние, и ваша база будет в безопасности 😌