

Специалист по CRM аналитике в Битрикс24

Данный документ предназначен для поиска специалиста по CRM-аналитике в системе Битрикс24

Текст объявления	1
Материалы для специалиста	1
Что имеется	1
Необходимо	3

Текст объявления

Добрый день

.
Нам в команду требуется специалист/подрядчик, который умеет настраивать отчеты в Битрикс24

.
Подробное описание задачи указано по ссылке ниже.
https://docs.google.com/document/d/1PtWcPZRhbmPXRTStWD2LDXmuMsTkWZ9ZJJASCT_G4ic/edit?usp=sharing

.
В случае Вашей заинтересованности - напишите пожалуйста ответом или в ватсап по ссылке ниже
<http://wa.me/77077775422>

.
Спасибо. С уважением, Жасулан Мештаев

.
P.S. Перешлите, пожалуйста, Вашим знакомым CRM-аналитикам :)
#аналитика #удалённо #вакансия #битрикс24

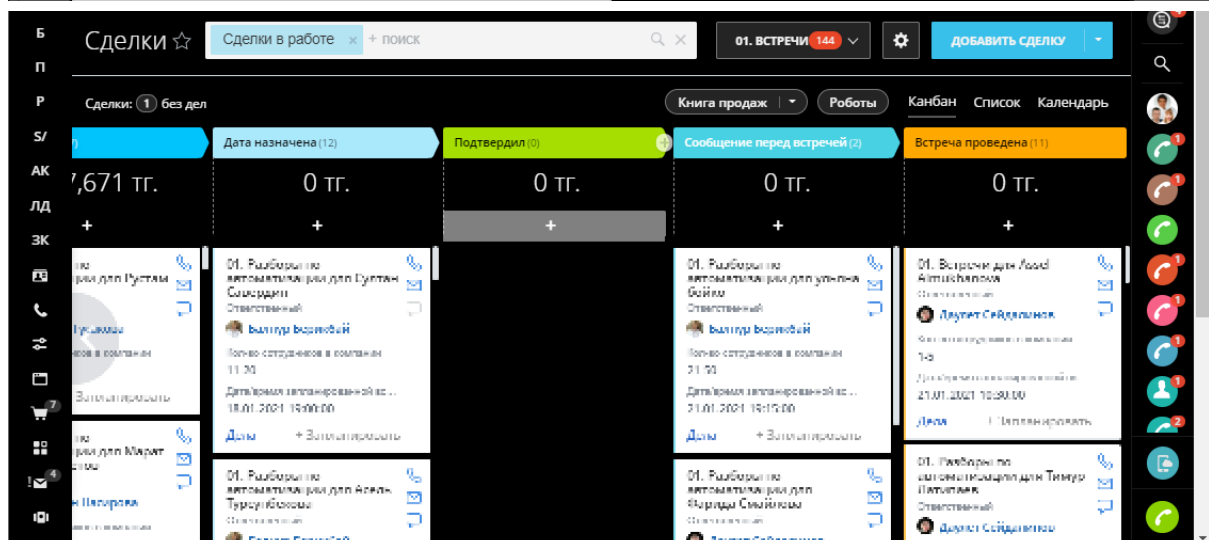
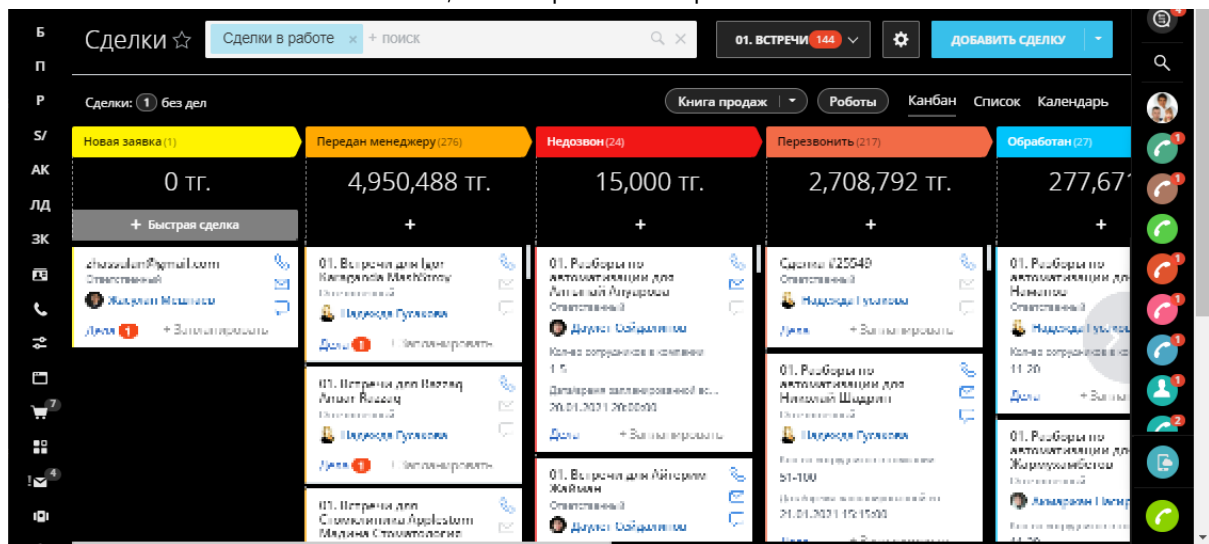
Материалы для специалиста

Что имеется

Имеется воронка в Битрикс24 по следующими стадиями:

- Новая заявка
 - Здесь автоматически поступают все новые заявки
- Передан менеджеру
 - Это все сделки, которые переданы менеджеру
- Недозвон
 - Это все сделки, переданные менеджеру, но он не дозвонился
- Позвонить

- Это все сделки, переданные менеджеру, он дозвонился, но клиент не дал информацию детальную и попросил перезвонить позже
- Обработан
 - Это все сделки, по которым проведена классификация клиента
- Дата назначена
 - Это квалифицированные клиенты, с которыми назначена дата встречи
- Подтвердил
 - Это все назначенные встречи, по которым клиент подтвердил встречу (в день встречи)
- Сообщение перед встречей
 - Это все подтвержденные клиенты, которым отправлены контакты места встречи
- Встреча проведена
 - Это все клиенты, с которыми встретились



Необходимо

В настоящий момент аналитика собирается вручную в таблице Эксель с помощью фильтров в сделках.

Необходимо настроить раздел CRM-аналитика в Битрикс24 таким образом, чтобы автоматически вытаскивать аналитику по таблице указанной ниже

Воронка встречи

НЕДЕЛЯ	18/01-24/01	25/01-30/01	01/02-07/02
ВОРОНКА ВСТРЕЧИ			
Сколько новых сделок	31	36	33
Сколько новая заявка/передан менеджеру	20	4	22
Сколько недозвон/перезвонить	7	20	6
Сколько обработано	4	5	0
Сколько назначено встреч	4	5	1
Проведено встреч, по новым	2	2	0
Проведено встреч, общее	8	3	7
Отказы от встреч, новые лиды	0	7	4
Отказы от встреч, все лиды	80	41	13

Воронка БП (бизнес процессы)

НЕДЕЛЯ	18/01-24/01	25/01-30/01	01/02-07/02
ВОРОНКА БП			
Сколько выставлено счетов		8	9
Сколько оплачено счетов		3	5
Сколько проведено встреч после оплаты		3	4
Сколько получено материалов		1	3
Сколько отрисовано схем		0	2
Сколько принято Заказчиком		0	2

Также эту таблицу нужно собирать в разрезе менеджеров