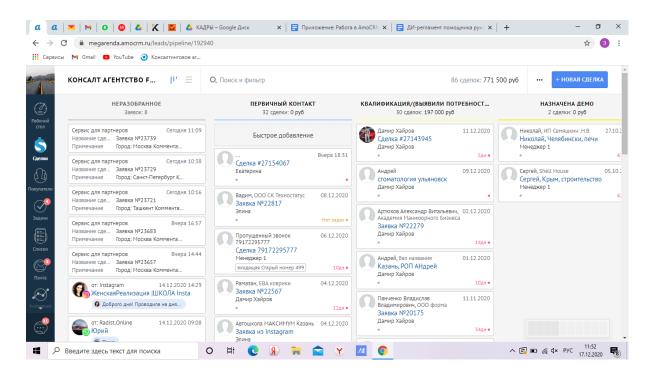
Приложение: Работа в AmoCRM

1. СДЕЛКИ

Поле сделки: здесь представлен весь этап продаж в организации.



НЕРАЗОБРАННЫЕ: все текущие заявки в компании, которые поступают со всех источников в организации, например: ват.саб, почта, сайт, сообщения менеджерам и тд

Все заявки первоначально попадают именно в поле НЕРАЗОБРАННЫЕ, и постепенно этап за этапом (слева направо) перемещаются в завершение всех этапов продаж в организации

ПЕРВИЧНЫЙ КОНТАКТ: непостредственное взаимодействие с клиентов по скрипту продаж и регламенту в компании (см. СКРИПТ ПЕРВИЧНОГО КОНТАКТА) Задача этого этапа договорится с клиентом на полноценный звонок для выявления потребностей клиента

КВАЛИФИКАЦИЯ/ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ: полноценная презентация компании и выявление потребностей клиента. Цель: заинтересовать клиента в нашем продукте, увидеть боли клиента и показать результат в итоге. (см. СКРИПТ ПРОДАЖИ) и/или (!если клиент не знает возможности АМОСКМ) записать его на демонстрацию.

НАЗНАЧЕНА ДЕМО: 15-30 минутная демонстрация возможностей AMOCRM. Задача данного этапа, на основе выявленных потребностей, целей клиента, боли клиента - предложить наилучшее решение его задач:

1) Полный анализ его бизнес-процессов: предпроектная аналитика, которая выявляет конкретные решения для тех или иных задач в организации, на

- основании которой и рассчитывается стоимость проекта и оптимальные внедрения, подходящие для конкретной организации АКЦЕНТ НА ИНДИВИДУАЛЬНОМ ПОДХОДЕ
- 2) На всех этапах показать профессионализм нашей компании и нашей команды

НАЗНАЧЕНА ДЕМО: в данной вкладке фиксируется время, дата и контактное лицо, факты и комментарии по клиенту, его бизнес-процесса

ПРОВЕДЕНА ДЕМО/КП/ППА: отчет о проделанной работе - завершена демонстрация возможностей, предпроектная аналитика проделана и выявлены потребности клиента, на основании которой заполнен лист отчета с КП (коммерческим предложением), в котором описаны и согласованы все данные, сумма проекта. Необходимо запросить карту партнера у клиента, выставить счет на услугу в программе, проконтролировать поступление денежных средств.

ПОЛУЧЕНА ОПЛАТА/ППА: фиксируется факт оплаты ППА

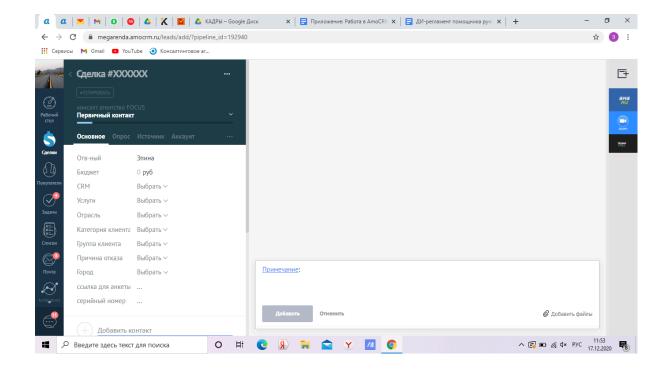
ОТПРАВЛЕНО КП: фиксируется факт выставленного коммерческого предложения. КП выставляется исходя из анализа бизнеса клиента, ППА, либо из четких целей, потребностей клиента. КП не является финансовым документом, имеет рекомендательный характер.

СОГЛАСОВАН ДОГОВОР: фиксируется факт согласования договора. Менеджер подписывает с клиентом договор в двух экземплярах (печать организации и подпись руководителя компании, сверяет все реквизиты клиента)

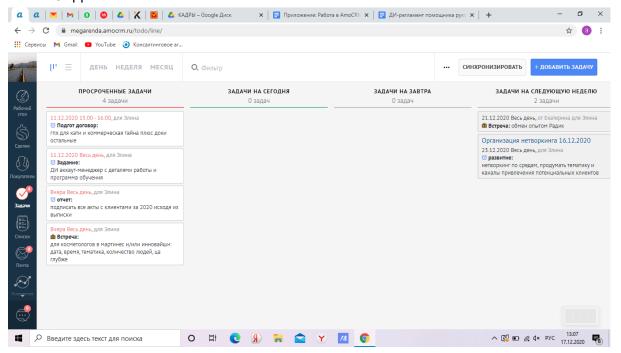
ПОЛУЧЕН АВАНС, РАСПРЕДЕЛЕНЫ ЗАДАЧИ: бухгалтерия подтвердила получение аванса в полном размере, четко указанным в подписанном договоре

СОГЛАСОВАНИЕ И СДАЧА РАБОТЫ: последний этап проекта, все технические акты должны быть сданы в подписанном виде от представителя клиента и сервис-менеджера. Подписан основной акт с руководителем компании клиента, заверенный печатью. В случае заключения договора Сервисного обслуживания - создается новая задача, которую ведет сервис-менеджер данного проекта.

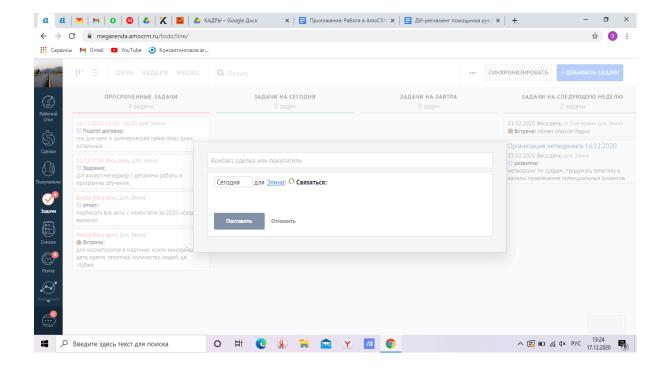
НОВАЯ СДЕЛКА: вкладка для заполнения всех параметров клиента/потенциального клиента (см. скрин)



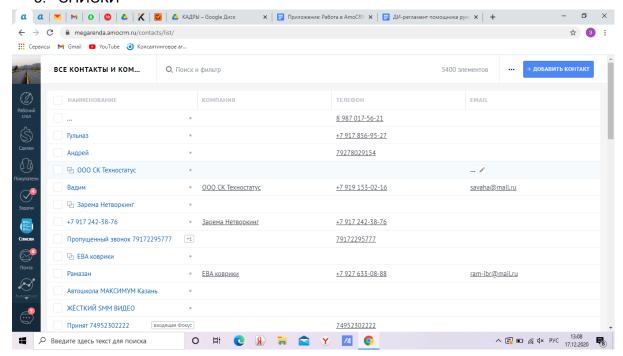
2. ЗАДАЧИ



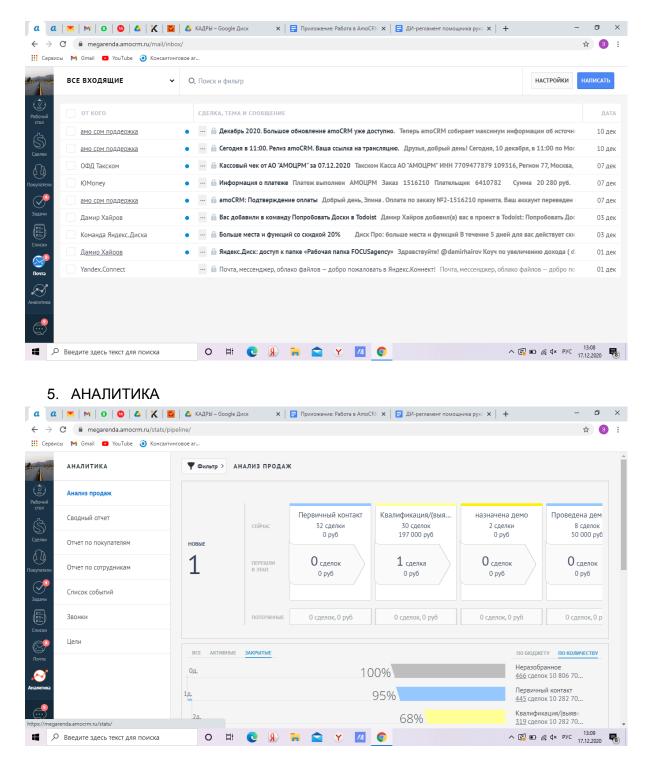
+ НОВАЯ ЗАДАЧА



3. СПИСКИ



4. ПОЧТА



6. ТЕКУЩИЕ ПРОЦЕССЫ