Создание “Боевого отдела продаж” в Битрикс24 для агентства недвижимости.

Над чем нам нужно было работать?

Клиент - ГК «БЕСТ-Недвижимость» , г. Москва.
Основное направление работы - агентство недвижимости.

Число сотрудников работающих с Битрикс24 - до 50.

В компании на момент сотрудничества уже была установлена CRM-система Битрикс24.

Необходимость настройки Битрикс24. С какими задачами к нам пришел клиент?

Все сведения о клиентах и назначение ответственных делались вручную.

Из-за этого клиенты долгое время оставались без внимания, остывали; менеджеры забывали вовремя отправить информацию, не вовремя брали в работу клиента.

Процесс внедрения и особенности проекта.

Сразу же приступили к настройкам роботов для отдела продаж.

В лидах настроили 12 роботов:

- Письмо - презентация (клиенту)
- Письмо о закреплении персонального менеджера с контактами (Клиенту)
- 3 утепляющих письма клиенту (3 робота)
- Сообщение в вотс ап (клиенту)
- Дополнительное сообщение в вотс ап
- СМС-сообщение покупателю (о закреплении за ним менеджера)
- СМС-сообщение продавцу
- Задача с чек-листом по работе с заявкой (Менеджеру)
- Задача с регламентом "Взять в работу" (Менеджеру)
- Уведомление сотруднику о закреплении за ним клиента

Автоматизацию настроили в зависимости от поля ‘Направление сделки’ в лидах.

Т.к. на данный момент в CRM не настроен почтовый сервер, мы настроили определенные условия, чтобы роботы пока не срабатывали, соответственно предоставили инструкцию, как активировать роботов.

В файле настроек, в листе ‘Дайджест’ расписали всю необходимую информацию по редактированию каждого робота клиентом.

Дополнительные бонусные работы.
Создали Базу знаний с инструкцией и информацией по настройке автоматизации.
Благодаря Базе знаний, клиенту не придется каждый раз созваниваться с сотрудниками и объяснять им одно и то же. Достаточно скинуть нужную страницу, и сотрудник поймет, что необходимо делать.

Выполнены ли 3 главные задачи, которые должна была решить настройка блока для отдела продаж в Битрикс24?

Основные задачи решены:

- В лидах настроено 12 роботов.
- Клиенту автоматически отправляются все необходимые сведения. Клиенты не остаются без внимания.
- Менеджеры получают уведомления и задачи, тем самым не забывают о клиентах и вовремя берут их в работу.

Преимущества от внедрения.

Автоматизация позволяет не тратить время на постановку задач, смену ответственных и т.д. Все действия выполняются автоматически в тот же момент, что сокращает время простоя теплого лида. Сотрудникам не нужно уделять время написанию писем, все они отправляются автоматически.

Перспективы сотрудничества.

С клиентом мы на связи. Ждем новых задач.

Отзыв Клиента

Спасибо за сотрудничество команде Кит Медиа!

Нам необходимо было решение в системе Битрикс24 для отдела продаж, хотели автоматизировать работу менеджеров с клиентами. Специалисты Кит Медиа настроили нам блок “Боевой отдел продаж”. Работа велась оперативно, профессионально, с точным погружением в детали и позитивным мышлением.

Желаем вам успехов и процветания! Смело рекомендуем Кит Медиа, как надежного партнера по внедрению и настройке Битрикс24.