

«Что здесь происходит?»: какие вопросы задают сотрудники после внедрения amoCRM

Аmo CRM — это инструмент, а не автономный искусственный интеллект. И только в руках понимающего смысл модернизации сотрудника он раскрывается в полную силу. Ваш персонал — по-прежнему основа бизнеса, поэтому стоит потратить время на разъяснение непонятных моментов и обучение. Сегодня мы разберем вопросы, которые задаются чаще остальных.

1. Зачем что-то менять?

Часто любые изменения в установившемся рабочем порядке воспринимаются в штыки. Просто потому, что сотрудники не до конца осознают удобство нововведений. Разберем для примера порядок работы с лидами:

1. Менеджер принимает сообщение по одному из десятков каналов связи.
2. Забивает данные о клиенте в отдельную таблицу.
3. Ставит напоминание на компьютере о необходимости отправить СМС-уведомление.
4. Пишет очередное шаблонное письмо.
5. Составляет новый договор.
6. Вручную закрывает сделку и фиксирует прибыль.

Множество подзадач, о которых приходится помнить. **Аmo CRM многократно упрощает типичные бизнес-процессы.** Карточки клиентов хранятся в одной среде, сюда же поступают сообщения из всех каналов связи, в программе есть типовые договоры, тексты писем, работают напоминания и уведомления, автоматическая отправка. Пара кликов, а не часы работы, как раньше.

2. Это все та же табличка в новой оболочке?

Нет, amoCRM — это не таблица. В Excel все приходится делать вручную: разрабатывать форму, вбивать данные и формулы, следить за правильностью расчетов, строить графики и т. д. Здесь нельзя создавать карточки клиентов и сделок, формировать задания помощникам, настраивать автоматическую отправку электронных писем или напоминания. А вот amoCRM все это может — функционал очень разнообразен.

Единственное сходство таблиц с amoCRM — возможность хранить данные. В остальном система во всем превосходит классический Excel, если мы говорим о бизнесе. Здесь основные задачи — упорядочение информации и ускорение работы с ней.

3. Теперь продажами будет заниматься программа?

Вовсе нет, «творческая» сторона бизнеса остается за менеджерами и маркетологами. Как уже говорилось в начале, CRM только помогает достигать целей, но работает система только в руках умелого специалиста.

Amo CRM не продает услуги, не ищет клиентов и не занимается развитием фирмы — она дает необходимые для этого технические ресурсы. Программа освобождает сотрудников от рутинных процессов, оставляя больше свободного времени на основную деятельность компании.

4. Теперь каждый мой шаг будет отслеживаться?

Не стоит путать amoCRM с программой для мониторинга деятельности. Единственное, что будет доступно руководителю — это результаты вашей работы. То есть, количество закрытых сделок, процент отказов, эффективность и т. д. Это полезно и самому человеку: появляется возможность сравнить свои результаты с успехами других менеджеров.

Программный комплект amoCRM создан для упрощения рабочих процессов, а не слежки за сотрудниками. То, какими методами вы выполняете поставленные задачи, сколько уделяете времени компьютеру и в какие программы заходите — все это недоступно для ПО.

5. Что будет, если я случайно удалю важную информацию?

Такой функционал доступен только администраторам и руководителям — рядовой сотрудник физически не сможет удалить что-то важное, если правильно настроить протоколы безопасности.

В amoCRM на программном уровне блокируются попытки стереть карточки, задачи или ключевые документы. Случайные ошибочные действия можно исключить, и они не повлияют на вашу работу. К тому же, всегда доступны резервные копии, которые хранятся на защищенных серверах.

6. Как разобраться в инструментах, задачах и прочем?

Ключевое преимущество amoCRM — одновременно интуитивно понятный и мощный интерфейс. Если вы ранее пользовались какими-либо профессиональными программами, разобраться в кнопках и функциях не составит труда. К тому же, мы разработали удобную базу знаний и подборку инструкций, где можно найти ответы на любой вопрос. А уж если и там ничего не нашлось, поможет круглосуточная техническая поддержка.

Вместе с amoCRM заказчик получает не только программу, но и надежного технического партнера. Наша команда постоянно улучшает интерфейс, прислушивается к пользователям, отправляет обновления и объясняет непонятные моменты. Согласитесь, с таблицами Excel о таком можно только мечтать.

Количество символов	4306
Количество символов без пробелов	3717
Количество слов	572
Количество уникальных слов	335
Количество значимых слов	165
Количество стоп-слов	194
Вода	71.2 %
Количество грамматических ошибок	5
Классическая тошнота документа	3.00
Академическая тошнота документа	6.2 %

Семантическое ядро

Фраза/слово	Количество	Частота, %
апостм	9	1.57
программа	6	1.05
сотрудник	6	1.05
все	5	0.87
работа	5	0.87
стм	4	0.70
задача	4	0.70
клиент	4	0.70
таблица	4	0.70
апо	3	0.52
апо стм	3	0.52 / 1.05
excel	3	0.52
бизнес	3	0.52
ваш	3	0.52
вопрос	3	0.52
память	3	0.52

Слова

Слово	Количество	Частота, %
апостм	9	1.57
программа	6	1.05
сотрудник	6	1.05
все	5	0.87
работа	5	0.87
стм	4	0.70

TEXT.RU

VIP-аккаунтPRO-аккаунтPRO-пакет символов

0,00 P1,8M15K

en

Биржа контентаПроверка уникальностиАнализ текстаТарифыПоддержкаБлогНовостиНейроПомощник

Проверка уникальности

Уникальность: 100.00%

Получить справку на проверку
Зафиксировать уникальность
Получить кнопку уникальности

Подробнее

Проверка орфографии

В тексте найдено 5 ошибок:

• лидями
• СМС-уведомление
• система

Подробнее

SEO-анализ текста

Всего символов: 4305 Заполненность: 41%
Без пробелов: 3717 Вода: 16%
Количество слов: 578

Подробнее

Подсвечено: Неуникальные фрагменты

«Что здесь происходит?»: какие вопросы задают сотрудники после внедрения apoCRM
Апо CRM — это инструмент, а не автономный искусственный интеллект. И только в руках понимающего смысл модернизации сотрудника он раскрывается в полную силу. Ваш персонал — по-прежнему основа бизнеса, поэтому стоит потратить время на разъяснение непонятных моментов и обучение. Сегодня мы разберем вопросы, которые задаются чаще остальных.
1. Зачем что-то менять?
Часто любые изменения в установившемся рабочем порядке воспринимаются в штыки. Просто потому, что сотрудники не до конца осознают удобство нововведений. Разберем для примера порядок работы с лидами.
Менеджер принимает сообщение по одному из десятков каналов связи.
Забывает данные о клиенте в отдельную таблицу.
Ставит напоминание на компьютере о необходимости отправить СМС-уведомление.
Пишет очередное шаблонное письмо.
Составляет новый договор.
Вручную закрывает сделку и фиксирует прибыль.
Множество задач, о которых приходится помнить. Апо CRM многократно упрощает типичные бизнес-процессы. Карточки клиентов хранятся в одной среде, сюда же поступают сообщения из всех каналов связи, в программе есть типовые договоры, тексты писем, работают напоминания и уведомления, автоматическая отправка. Параллельно, а не часы работы, как раньше.
2. Это все та же табличка в новой оболочке?
Нет, apoCRM — это не таблица. В Excel все приходится делать вручную: разрабатывать форму, вбивать данные и формулы, следить за правильностью расчетов, строить графики и т. д. Здесь нельзя создавать карточки клиентов и сделок, формировать задания помощникам, настраивать автоматическую отправку электронных писем или напоминаний. А вот apoCRM все это может — функционал очень разнообразен. Единственное сходство таблиц с apoCRM — возможность хранить данные. В остальном система во всем превосходит классический Excel, если мы говорим о бизнесе. Здесь основные задачи — упорядочение информации и ускорение работы с ней.
3. Теперь продавцами будет заниматься программа?

Вы можете повысить уникальность текста на нашей Бирже рерайтинга.
Повысить уникальность

Версии текста:
Минуту назад (итс + назв)
Уникальность: 100% Орфография: 5
Всего символов: 4305 Заполненность: 41%
Без пробелов: 3717 Вода: 16%
Количество слов: 578

Не стоит путать apoCRM с программой для мониторинга деятельности. Единственное, что будет доступно руководителю — это результаты вашей работы. То есть, количество закрытых сделок, процент отказов, эффективность и т. д. Это полезно и самому человеку: появляется возможность сравнить свои результаты с успехами других менеджеров.

Программный комплект apoCRM создан для упрощения рабочих процессов, а не слежки за сотрудниками. То, какими методами вы выполняете поставленные задачи, сколько уделяете времени компьютеру и в какие программы заходите — все это недоступно для ПО.

5. Что будет, если я случайно удалю важную информацию?

Такой функционал доступен только администраторам и руководителям — рядовой сотрудник физически не сможет удалить что-то важное, если правильно настроить протоколы безопасности.

В apoCRM на программном уровне блокируются попытки стереть карточки, задачи или ключевые документы. Случайные ошибочные действия можно исключить, и они не повлияют на вашу работу. К тому же, всегда доступны резервные копии, которые хранятся на защищенных серверах.

6. Как разобраться в инструментах, задачах и прочем?

Ключевое преимущество apoCRM — одновременно интуитивно понятный и мощный интерфейс. Если вы ранее пользовались какими-либо профессиональными ипорограммами, разберетесь в кнопках и функциях не составит труда. К тому же, мы разработали удобную базу знаний и подборку инструкций, где можно найти ответы на любой вопрос. А уж если и там ничего не нашлось, поможет круглосуточная техническая поддержка.

Вместе с apoCRM заказчик получает не только программу, но и надежного технического партнера. Наша команда постоянно улучшает интерфейс, прислушивается к пользователям, отправляет обновления и объясняет непонятные моменты. Сотрудитесь, с таблицами Excel о таком можно только мечтать.

7,7

Баллов из 10 по шкале Главреда

55 предложений
579 слов, 4312 знаков

72 стоп-слова. Основные проблемы: личное местоимение
неопределенное обобщение
необъективная оценка
канцеляризм