

## ЧТО TAKOE SALESBOT В AMOCRM И КАК ЕГО НАСТРОИТЬ

Если говорить простым языком – это бот, программа, которую имеется возможность запрограммировать совершать автоматические действия в зависимости от заданных условий. Например, при помощи salesbota, вы можете в автоматическом режиме вести переписку с клиентами в различных чатах, таких как – VK, Telegram, WhatsApp и так далее.

Прежде всего, следует выполнить подключение amoCRM к какому-либо чату, из которого планируется вести переписку. Инструкцию о том, как можно это сделать, то есть подключать различные мессенджеры находится в окне с настройками. Если вы уже выполнили подключение, то после этого, непосредственно переходим к настройкам salesbota и активируем его, для того, чтобы производилась обработка поступающих сообщений в автоматическом режиме, исходя из предустановок. Когда нужно, чтобы ответ клиентам отправлялся сразу же, по ранее заготовленному шаблону и без участия персонала, то следует установить триггер Salesbot. В том случае, если вы уже создали триггер, выберете его из перечня предложенных ботов. А если у вас все же нет созданных, то всегда это можно сделать посредством нажатия кнопки, которая так и называется – «+Создать нового бота». После чего, непременно произойдет открытия нового окна, в котором будет весь необходимый функционал для настройки и создания бота.



Инструкции по работе с системой

Результативное внедрение существует. Доказано

EC IP	воронка 🗸		Назад Сохранить
a	источники сделок		
Рабочий стол	Неразобранное	Запуск Salesbot: the first	Banyck Salesbot: Salesbot #
\$	заявок в статусе "Неразобранное"		Для всех сделок, у которых:
Сделки	Сообщество VK F7		Добавить условие
ородина Сарании Задачии	+ Добавить		Выполнить: При переходе в этап 🗸
Списки	скоринг Скоринг позволяет присвоить каждой сделке балл, показывающий вероятность успешного ее закрытия Настроить		Сообщение будет отправлено контакту, если у него есть социальный профиль
ø			Работает: Всегда 🗸
Почта С Аналитика			Оставлять сообщения непрочитанными О Сообщение, на которое ответил Salebot будет помечаться как непрочитанное
() Настройки			Salesbot Изменить Бот не выбран или + Создать нового бога
			Создайте нового бота или выберите существующего
			Готово Отмена

Существует два пути, по которым можно пойти при создании. Первым будет являться, специально созданный, визуальный редактор. Второй вариант подойдет для более опытных юзеров. Он заключается в том, что весь процесс создания происходит в виде написания кода. Стоит учитывать такой момент, что если начать создания посредством кода, вернуться обратно, к визуальному редактору не получится. Производя настройки в редакторе, происходит создания сценария, по которому будет происходить весь процесс работы. Предлагаю подробнее рассмотреть все доступные для выбора опции.

Первой из подобных опций будет доступна возможность «Отправить сообщение. В этом разделе вы должны записать проект письма, который отправится автоматически при помощи бота. К тому же, существует возможность добавить кнопку, которая будет предложена для выбора клиенту, и посредством нажатия на нее, будет происходить переход к альтернативным действиям. Всего, установленный лимит подобных кнопок, доступных для создания, ограничивается тремя.

Вторая из предложенных опция называется «Выполнить действие». Действий, которые могут быть установлены, достаточно много. Предлагаю перечислить некоторые из них, и коротко описать их назначение.

Под номером один, в данном списке будет стоять опция с названием «Внутренний чат». Предназначена для того, чтобы производить отправку заблаговременно заготовленных текстов. В число получателей будут входить все те, кто подписан на сделку.

anoCRM.



## Инструкции по работе с системой

Результативное внедрение существует. Доказано



На второй строчке располагается «Добавить примечание». Это означает, что в автоматическом режиме, в карточку контакта либо это может быть карточка сделки, будет добавляться примечания.

Третья позиция называется - «Подписаться на чат». Данная функция выполняет роль, при помощи которой, предпочитаемая группа юзеров, будет подписана на карточку сделки. Как вы уже могли понять, это произойдет автоматически, при участии бота.

Следующая опция «Сменить ответственного». Тут все просто. Будет изменен ответственный за конкретный контакт либо сделку.

Далее, в очередности перечисляемого списка, находится – «Сменить этап сделки». Как уже можно догадаться из названия, произойдет перенос сущности на новый этап.

Если посмотреть еще ниже, то за вышеназванным пунктом, размещается позиция, именуемая – «Управление тегами». Как мы знаем, тег – это своего рода метка. Данная функция позволяет нам добавлять либо же удалять тег, для заданного контакта, сделки.

Седьмым, или предпоследний элементом списка, является – «Установить бюджет сделки». Это означает, что бот укажет то значение бюджета в карточке, которое будет заранее задано.

Ну и последней строкой размещается пункт «Установить значение поля». Опять же бот, сам дополнит необходимым значением поле, которое вы выберете. Относится это как к карточке контакта, так и сделки.

amoCRM.



## Инструкции по работе с системой

Результативное внедрение существует. Доказано



Безусловно, стоит учитывать при настройке автоматических действий, что на одном шаге, вполне может находится не одно, а некоторое количество событий. Если существует необходимость воспользоваться данным функционал, то просто нажмите кнопку «+Добавить действие» и выбрать желаемое.

Со списком опций в разделе «Выполнить действие» - мы разобрались. Теперь вернемся к основному функционалу.

На третьей строчке предложенных можно видеть надпись «Условие». Тут мы должны определить конкретный сценарий, по которому в дальнейшем будет происходить функционирование бота. Безусловно, может быть не одно, а несколько условий, и в каких-то случаях, они будут взаимоисключать друг дружку. Кликнув, вам нужно будет выбрать один из предложенных параметров. Всего, на выбор будет предложено три варианта – равно, не равно, и включает. Далее уже можно определить конкретное значение, по чему именно будет произведена автоматическая проверка условия. Конечно, есть и такая позиция, при которой не было соблюдено ни одно условие.

Если у вас будет достаточно много этапов, то на четвертом месте в списке возможностей, появится такая функция как – «Перейти на другой шаг». Данная возможность позволяет перевести сценарий роботизированной системы на другой, выбранный шаг. Этот перевод может осуществляться как следующие шаги, так и на предыдущие.

Пятая функция называется «Свой обработчик», она позволяет набрать код, для того, чтобы бот начал работать по определенному сценарию. Мы уже упоминали ранее, что если прибегнуть к использованию кода, но возможности

amoCRM.



вернуться к удобному конструктору не выйдет, но этот пункт не относится к общему правилу.

Последней, шестой опцией вы можете прервать, остановить ход программы на данном этапе. Она так и называется «Остановка бота».

После длинного описания возможностей, хотелось бы сказать, что можно посоветовать для корректной работы автоматики, следует настраивать ее таким образом, чтобы позиции, этапы шли друг за другом последовательно.

Это значит, что, после четвертого шага обязательно должен идти пятый, а за пятым шестой. А если у вас настройки установлены таким образом, что вы сделали переход к примеру, с третьей позиции, сразу на шестую, то этапы, которые окажутся последующими, обязаны соответствовать числовому порядку. Абсолютно любой, выбранный вами этап можно клонировать, удалить, либо же изменить у него название. Для того, чтобы воспользоваться данной функцией, необходимо нажать на уже знакомое «троеточие», непосредственно в самом блоке общего сценария.