

## ЦИФРОВАЯ ВОРОНКА В AMOCRM

Одним из уникальных достоинств системы amoCRM, является «Digital pipeline», или по-другому «Цифровая воронка». Данная функция предоставляет возможность в автоматическом режиме перемещать сделки по этапам воронки. Еще одно из немаловажных преимуществ – функция автоматической отправки писем и СМС клиенту. Так же, в ряд достоинств входит, постановка задачи персоналу. Непосредственно в этой статье мы разберем основные настройки «Digital pipeline».

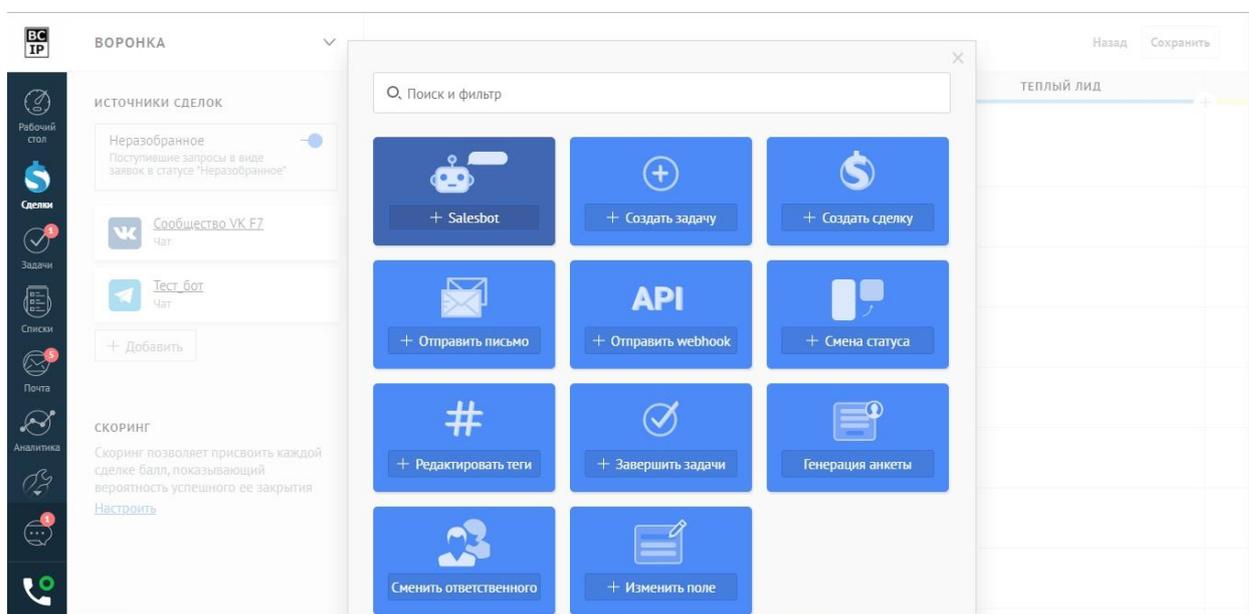
Стоит учитывать, что возможность настраивать и использовать цифровую воронку представляется пользователям, с подключенным «Расширенным» или «Профессиональным» тарифом.

Теперь, предлагаю приступить к настройке воронки. Для того, чтобы это сделать, необходимо оказаться в разделе «Сделки». Далее, в правом верхнем углу экрана, нажать кнопку «Настроить». Стоит помнить, в том случае, если вы используете не одну, а несколько воронок, то сценарий работы, для каждой из них, можно настроить отдельно.

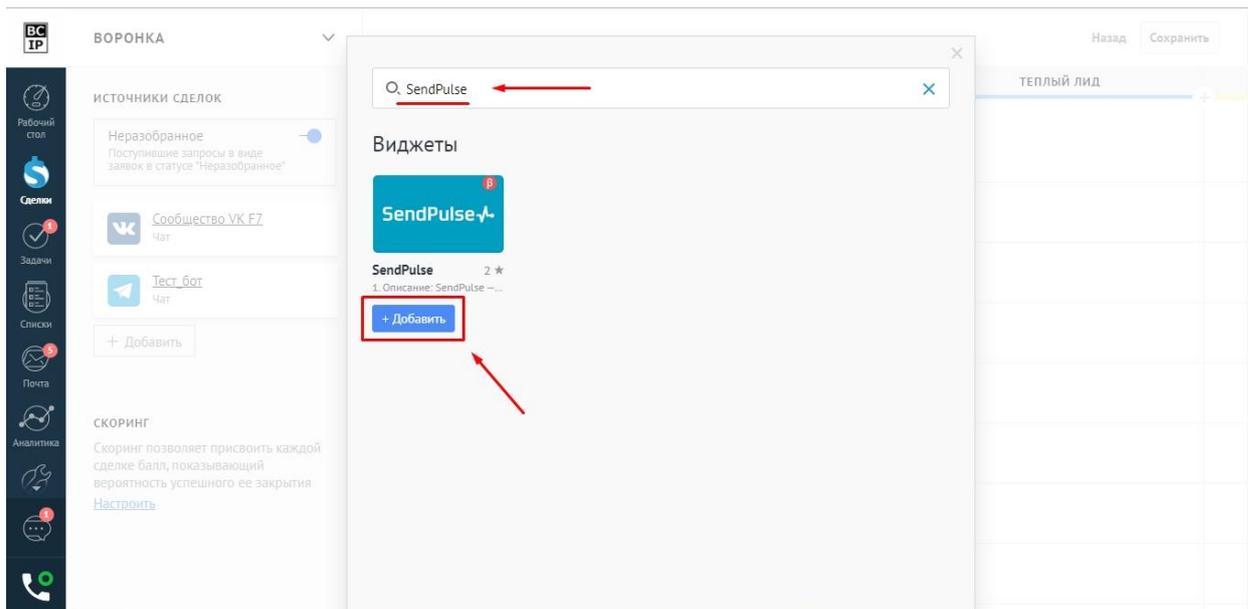
Этап	Сделки	Сумма
НЕРАЗОБРАННОЕ	Заявок: 1	
ЛИД	5 сделок	54 000 руб
ТЕПЛЫЙ ЛИД	0 сделок	0 руб
ПЕРЕГОВОРЫ	4 сделки	58 000 руб

Имя	Дата	Сумма	Статус
Михаил Петров	01.10.2019	Заявка из vk	Нет задач
Екатерина Алексеева, Группа компаний «Алые Паруса»	17.07.2017	Настройка аккаунтов	10 000 руб   партнеры   импорт_18092019_1936
Валерия Андреева, ООО Бархат	05.07.2017	Сувениры	14 000 руб   акция зима   импорт_18092019_1936
Василий Петрович, Голден Тайм	06.06.2017	Продвижение страницы	15 000 руб   импорт_18092019_1936   +1
Василий Петров, Голден Тайм	06.06.2017	Продвижение блога	15 000 руб   акция лето   +2

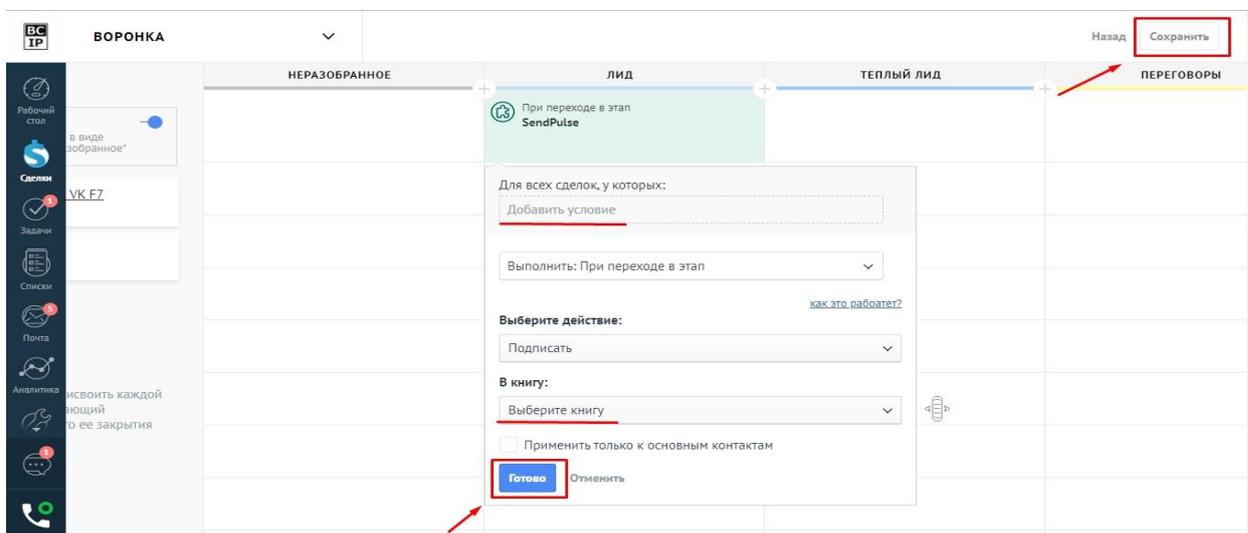
И так, в этом меню, вы можете добавить и настроить «Salesbot», подключить и использовать удобный функционал «Google Analytics», или установить WebHook. Далее, стоит упомянуть возможность тегировать различные сделки изменять их статус и так далее. Как мы уже говорили ранее, все настройки, применимы для каждой воронки в частности.



Предлагаю установить один из сценариев работы. Прежде всего, попробуем настроить массовую рассылку по определенному списку, который необходимо заблаговременно сформировать на сайте компании, именно той, которая занимается предоставлением данной услуги. Одними, из списка наиболее известных, являются «SendPulse» или «MailChimp», в этом примере мы приведем именно SendPulse». В поисковую строку, которая находится в верхней части открывшегося окна введем название подключаемого виджета, и нажмем «Добавить», предварительно выполнив его установку в основном меню «Настройки», подразделе «Интеграции».

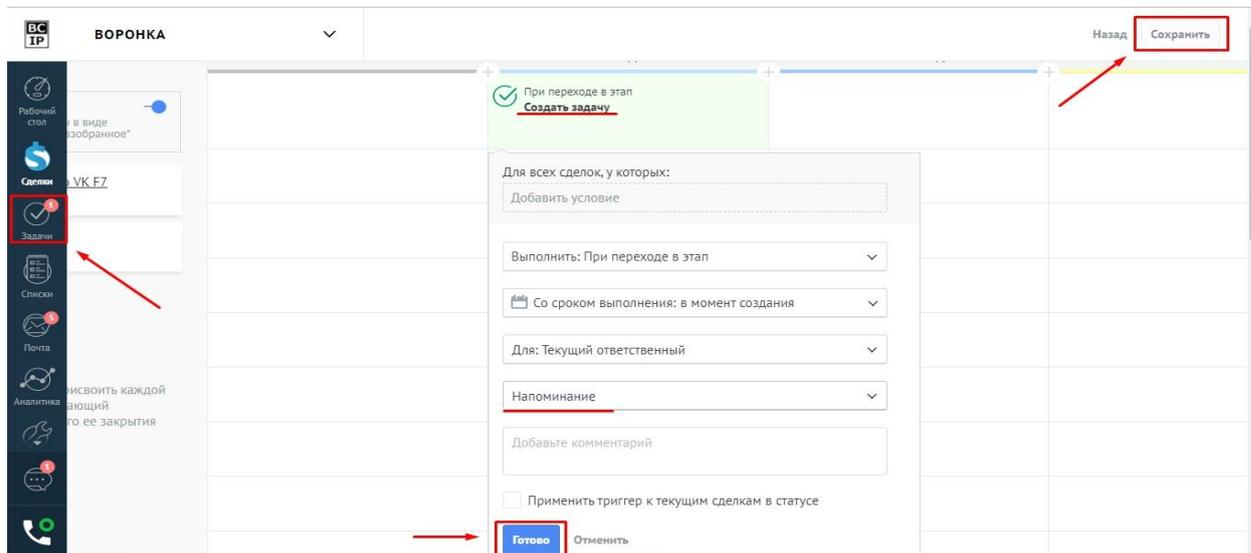


Далее, откроется окно, и нам предложат выбрать условие для сделок, при котором рассылка будет активироваться, и установить список рассылки. После несложной настройки, нажмем кнопку «Готово» и сохраним внесенные изменения в воронке.

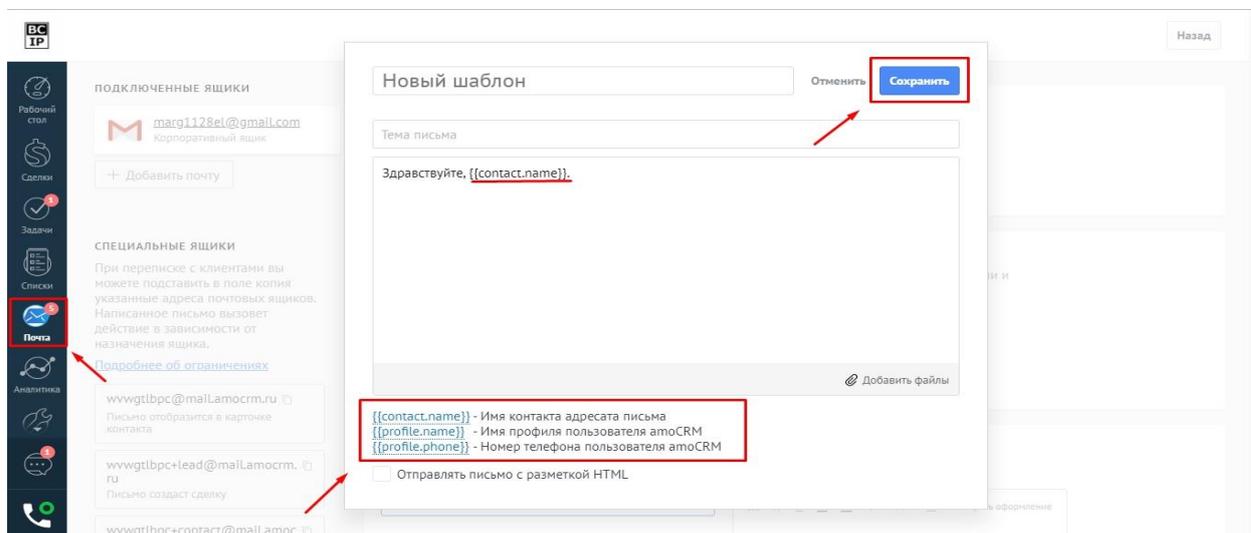


На начальных этапах знакомства с клиентом, принципиально важно, ничего не упустить из виду, и ни о чем не забыть. Именно поэтому, и не только, в amoCRM реализована функция постановки задач. Предлагаю смоделировать ситуацию, при которой нам необходимо автоматически создавать задачу менеджеру, предположим при переходе сделки на какой-либо из этапов. Находим желаемый этап, кликаем ЛКМ по пустому окну на этапе воронки, и выбираем «Создать задачу». Далее,

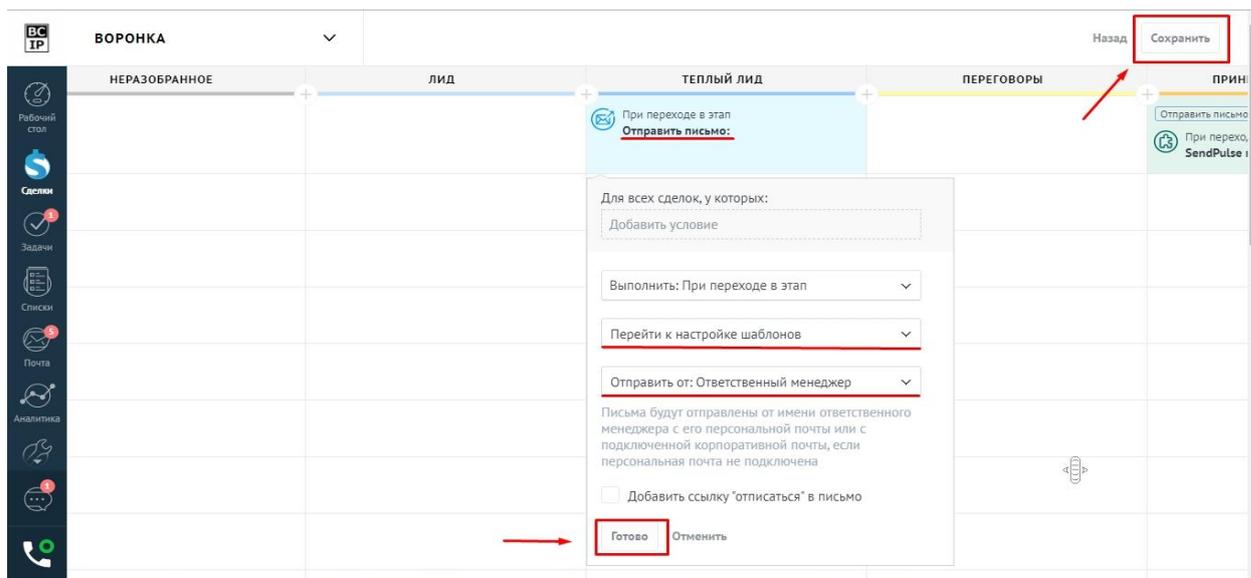
определяем условие, при котором будет создаваться задача, срок выполнения и устанавливаем тип задачи. Типы задач могут быть совершенно разнообразными. Создавайте их самостоятельно в разделе «Задачи».



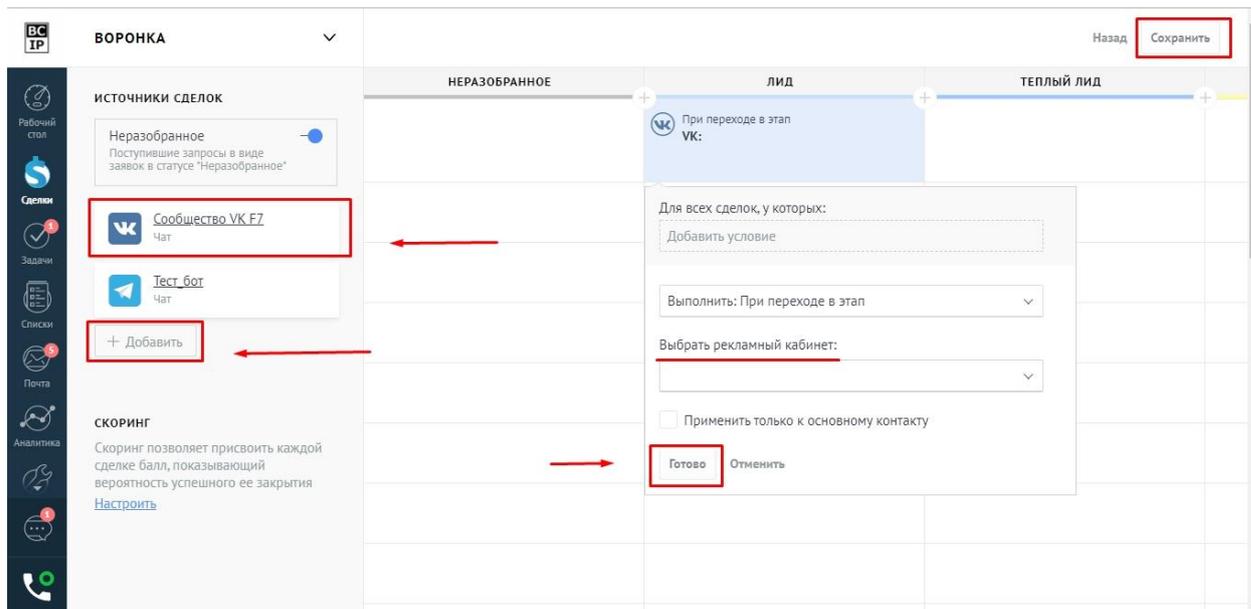
Теперь предлагаю поговорить об отправке писем на электронный ящик в автоматическом режиме. Первым делом, будет необходимо подключить почту. Она может быть, как корпоративного типа, так и персональная. Более подробно о подключении почтового ящика вы сможете узнать в других статьях нашего сайта. После того как вы выполнили подключение, потребуется создать шаблон письма. Стоит помнить, что некоторые данные клиента и менеджера могут подставляться автоматически в шаблон письма, для этого необходимо воспользоваться системой скриптов.



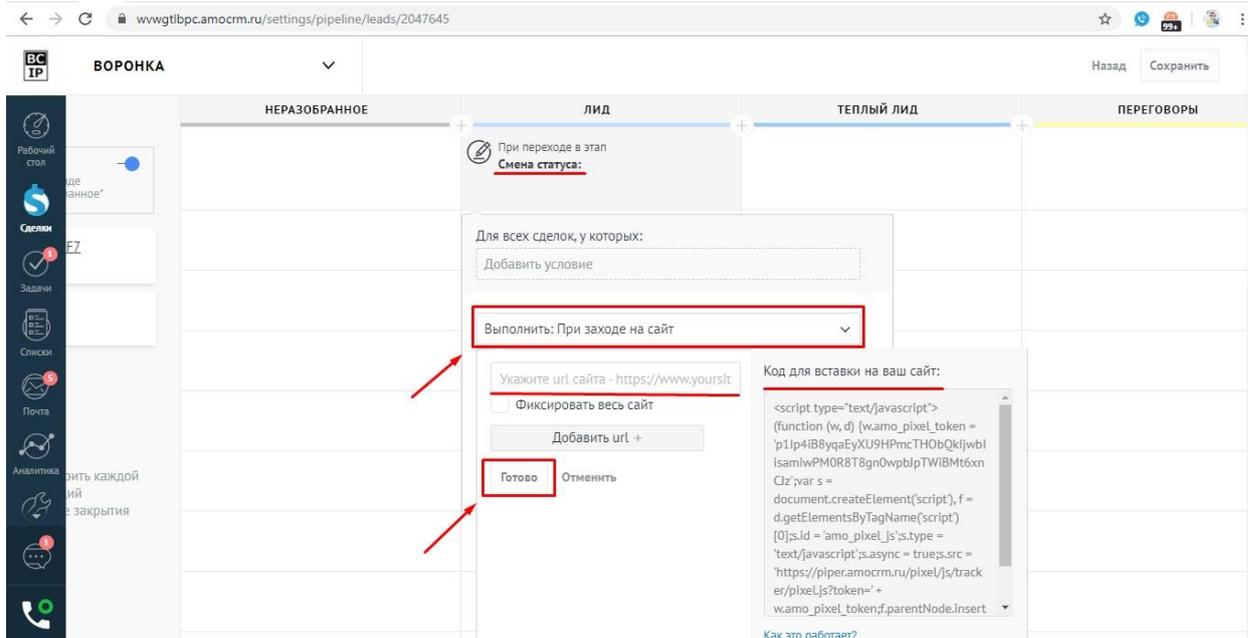
Как только шаблон готов, возвращаемся к настройке непосредственно в самой воронке. Уже знакомым действием открываем окно инструментов amocrm и выбираем пункт «+Отправить письмо». Далее, по аналогии с предыдущими настройками, выбираем условие, при котором будет отправляться письмо. После, укажем ящик отправителя, ну и собственно сам шаблон письма. Нажимаем «Готово» и сохраняем изменения в воронке.



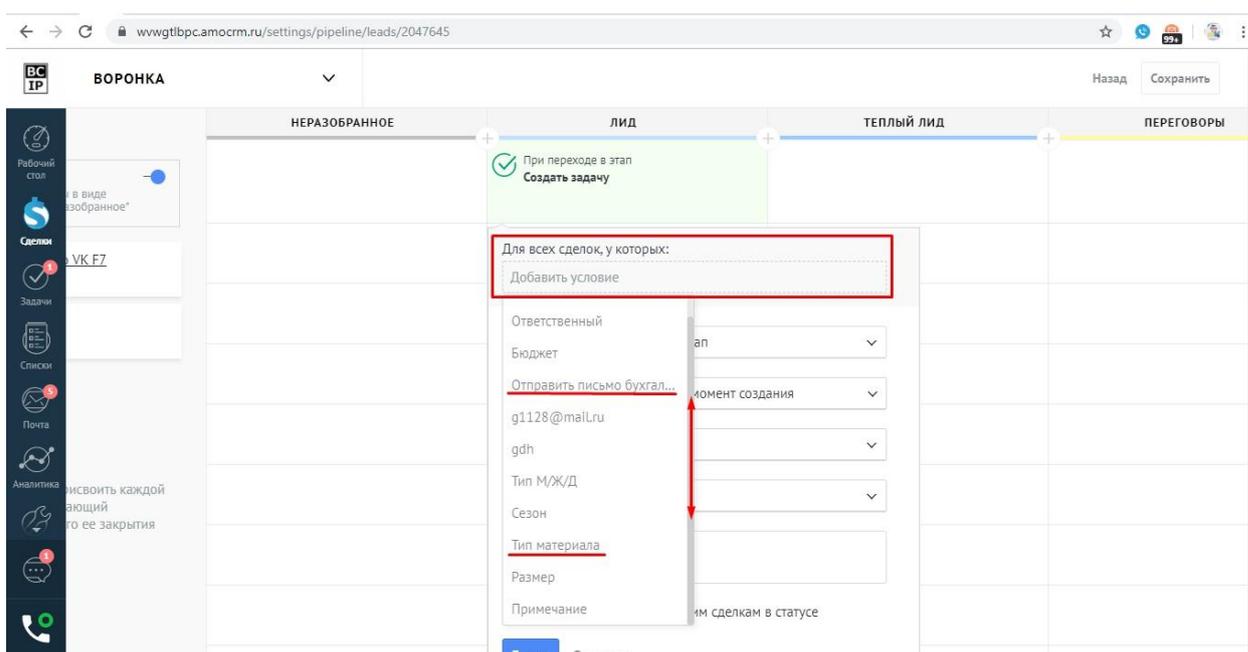
Существует возможность, на одном из определенных вами этапов, настроить показ рекламы в социальных сетях. Например, это может быть «Вконтакте» или «Facebook». Что бы активировать данную функцию, вам потребуется подключить одну, или несколько предпочитаемых социальных сетей. Нажмем кнопку «+Добавить», под надписью: «Источники сделок». Далее, в списке выберем интересующий нас вариант и осуществим подключение, в нашем случае это будет «Вконтакте». После итога, как вы выполнили все требуемые действия, в нижней части экрана, можно заметить небольшое окно с надписью: «Реклама Вконтакте» и кнопкой «+Добавить». Нажмем на нее и на одном из этапов воронки, сразу же появится небольшое окно с настройкой, в котором нам, как обычно предложат выбрать условие, и рекламный кабинет. Далее сохраним настройки и все будет готово.



Среди прочих действий, которые вы можете автоматизировать, существует возможность настроить этапы воронки таким образом, что сделки, при соблюдении определенных условий, будут перемещаться по этапам автоматически. Данное условие вы определяете самостоятельно. Например, это может быть переход клиента на сайт или по ссылке. Предлагаю установить и настроить данную опцию. Для этого, все так же необходимо, находясь в меню настройки воронки, кликнуть по пустому полю на желаемом этапе, и выбрать инструмент «+Смена статуса». В открывшемся окне выбираем условие, в нашем случае – это «При переходе на сайт». Далее в строке для ввода указываем адрес и копируем код, который необходимо разместить у себя на сайте. После того, как мы произведем все требуемые настройки, останется только указать, на какой именно этап переместится сделка при соблюдении обозначенных условий.



Не стоит забывать, что для выполнения абсолютно всех автоматических действий, можно установить конкретное условие. Определить это условие, потребуется изначально. Данная опция будет размещаться в верхней части окна создания. Условия могут быть разнообразными, начиная от определенного ответственного и заканчивая тем, что автоматическое действие не произойдет, пока конкретное поле, в том числе это может быть поле, созданное вами, не будет соответствующим образом заполнено.



Помимо всего прочего, у вас существует возможность определить, когда именно будет совершаться какое-либо действие. То есть это может быть входящий звонок, письмо, после того как был оплачен счет, при смене ответственного и так далее. Так же, можно установить конкретную дату и время.