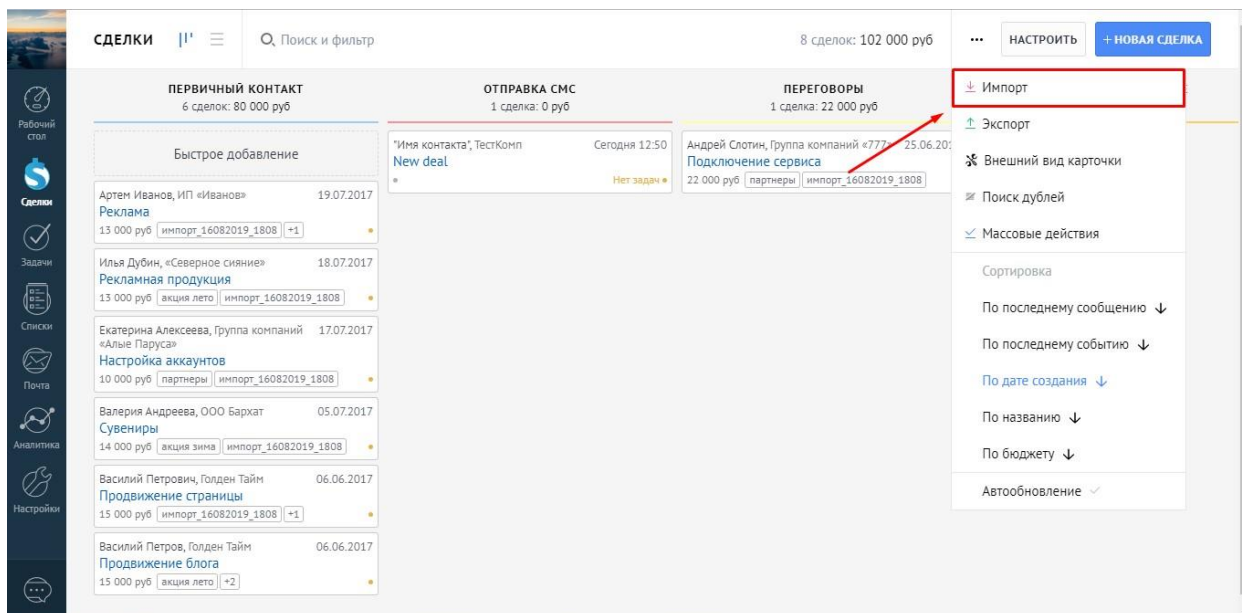


Импорт базы клиентов в amocrm

Инструмент, при помощи которого вы можете загрузить собственные данные в amocrm и работать с ними называется – Импорт. Для каждого из разделов, например «Покупатели», «Контакты», «Справочники» и так далее предусмотрена функция импорта.

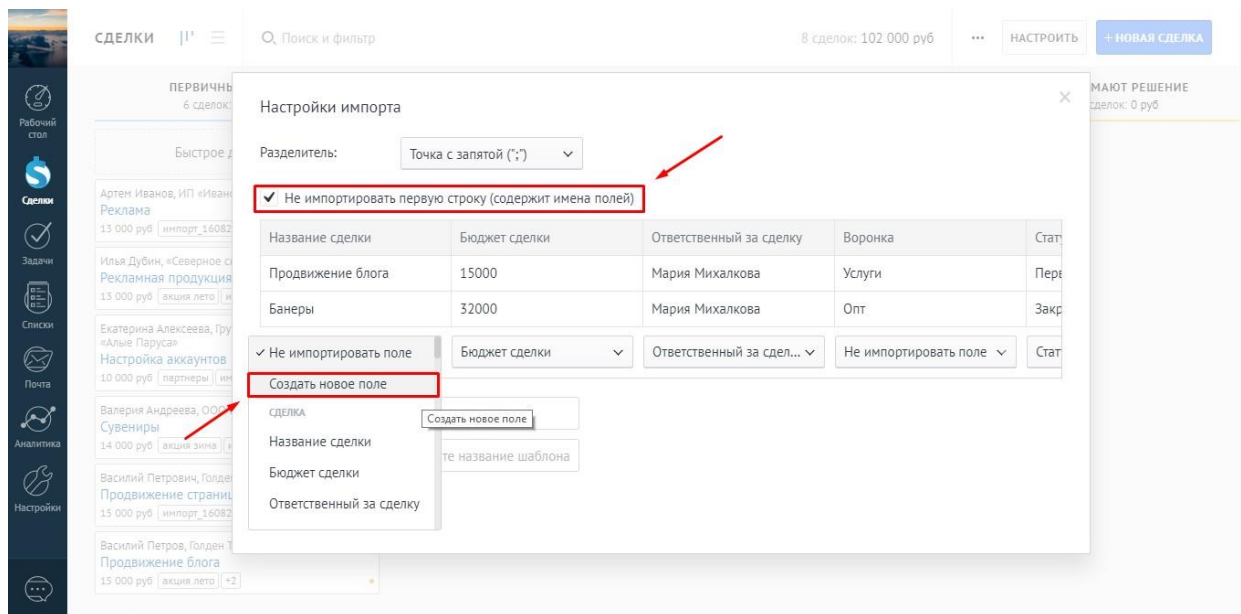
В каждом из имеющихся разделов amocrm предусмотрена функция импорта. Плюс ко всему имеется возможность одновременного переноса сразу нескольких предметов. Если попытаться уточнить, то импортируя к примеру сделки, вы имеете возможность попутно импортировать контакты или компании относящиеся к этой ней.

Предлагаю заняться импортированием Сделки, и одновременно с этим перенести Компании и Контакты завязанные с ней. И так, необходимо оказаться уже в привычном разделе «Сделки», направить курсор в правый верхний угол страницы и недалеко от кнопки «Настроить» кликнуть на три стоящие в ряд точки. Данные действия должны привести к открытию небольшого, интерактивного окна, в котором первой же строчкой вы увидите слово «Импорт».



При загрузке файла способ разделения данных определяется в автоматическом режиме. Если вам необходимо установить способ разделения вручную, в таком случае есть возможность выбора между: Точка с запятой, Запятая или Табуляция. Если неверно указать способ, в таком случае столбцы будут сгруппированы в один.

Галочка, расположенная в верхней части открывшегося окна с названием «не импортировать первую строку» позволяет регулировать способ импорта, с шапкой таблицы или без.



Давайте обратим внимание на некоторые столбцы из файла, который мы предложили для тестового импортирования.

1) Название сделки – В этой графе может отображаться имя сделки или же просто нумерация заявок.

2) Бюджет сделки – предположим 12000, к сожалению, в данном столбце не предоставляется возможность указывать номинал в копейках.

3) Ответственный за сделку – это тот человек, который отвечает за ход вверенной ему задачи.

Так же необходимо записать имя менеджера в точности как оно прописано в пользователях и правах, если этого не сделать, в таком случае ответственным по умолчанию будет назначен «Администратор». Прошу обратить ваше внимание на то что имена менеджеров необходимо изменить на ваши.

4) Колонка воронки, будет полезна только при условии, что у вас их несколько.

5) Статус сделки – это этап, на котором в данный момент находится ваша сделка.

Просим не упускать из виду, если вы уже занимались настройкой воронки и вносили различные изменения, то при импорте также важно внести соответствующие исправления статусов, в противном случае все ваши сделки будут занесены в первый статус воронки.

6) Дата создания

7) Дата закрытия

При условии, что вы хотите перенести в amoCRM уже закрытые сделки, то необходимо что бы файл содержал дату создания и соответственно закрытия, так же быть сохраненным в требуемом для этого формате – csv.

8) Тег сделки

В том случае, когда появилась необходимость разделить существующие сделки или отобрать их из общего числа, можно установить тег, так же имеется возможность задать определенный тег карточке контакта. Важно знать, что при загрузке автоматически всем сделкам, покупателям, компаниям и контактам будет присвоен тег «импорт дата время» и каким-либо образом отменить создание не представляется возможным.

Плюс ко всему имеется возможность, занести информацию о любых связанных со сделкой компаниях и контактах.

Один из наиболее важных этапов – безошибочно сопоставить поля. Все они делятся на разные сущности, следует заметить если вы загружаете какие-либо данные по сделке, то поле с названием сделки должно быть заполнено в любом случае. Во время загрузки тестового файла, вы должны обратить внимание на то, что некоторые поля система помогает заполнять автоматически.

При условии, что вы сотрудничаете с покупателями периодически, в таком случае вероятно имеет смысл импортировать всю важную информацию, связанную с ними.

В том случае, когда осуществляется работа по холодной базе, а сделки и контакты отсутствуют, существует возможность установить компании и относящиеся к ним контакты, из пункта справочников. На этот случай следует обратиться к разделу «списки» и преступить к импорту.

Еще, мы могли бы посоветовать предварительно создать ответственных за каждый этап, для того, чтобы они безошибочно определились и установились.

Также вы можете при необходимости создать дополнительные поля непосредственно в процессе импортирования. Добиться этого возможно всего лишь выбрав отвечающую за данное действия функцию.

Зафиксируйте установки соотношения полей будет, это несомненно упростит последующие импорты, можно без труда просто сохранив их в виде шаблона.

При больших объемах импортируемых данных, найти требующиеся файлы в общей массе бывает затруднительно. Для этого существует функция поиска по

тегу. Просто переходим в нужный нам раздел, и при помощи фильтра – отсеять материал по тегу. Таким образом, для вас не составит труда отыскать запрашиваемые контакты, сделки или целые компании.

Если вы произвели загрузку дублирующихся данных, то имеете возможность использовать поиск дублей, при условии, что это сделки. И так, в подобных целях следует отправиться в раздел «Сделки», отыскать иконку с изображением трех точек. Она находится в правом верхнем углу, рядом, с уже знакомой кнопкой «Настройки». В открывшемся окне выберем соответствующий пункт с названием «Поиск дублей». Следует обратить свое внимание, что эта функция может быть использована только пользователями обладающими правами с наивысшим приоритетом. При условии, что вы все же загрузили повторяющуюся информацию, имеется возможность прибегнуть к объединению компаний, контактов. Необходимо зайти в раздел «Списки», и отметить флажками компании или контакты которые требуется совместить. После этого, появится интерактивная табличка в верхней части экрана, в которой следует выбрать соответствующий пункт «объединить».

НАЗВАНИЕ СДЕЛКИ	ОСНОВНОЙ КОНТАКТ	КОМПАНИЯ КОНТАКТА	ЭТАП СДЕЛКИ	ТЕЛЕФОН (КОН)	БЮДЖЕТ, РУБ
• Продвижение страницы	Василий Петрович	Голден Тайм	Первичный контакт	8 915 200-30-40 8	15 000
• Сувениры	Валерия Андреева	ООО Бархат	Первичный контакт	8 903 728-59-89	14 000
• Подключение сервиса	Андрей Слотин	Группа компаний «777»	Переговоры	8 989 360-60-60	22 000
• Реклама	Артём Иванов	ИП «Иванов»	Первичный контакт	8 999 100-32-32 8	13 000
• Рекламная продукция	Илья Дубин	«Северное сияние»	Первичный контакт	8 915 800-40-40	13 000
• Настройка аккаунтов	Екатерина Алексеева	Группа компаний «Алые Г	Первичный контакт	8 926 450-27-45	10 000
SMM	Марина Образцова	АО Розы	Успешно реализов	8 910 110-27-37 8	50 000
• Банеры	Алексей Пышкин	ООО Фабрика	Закрыто и не реал	8 905 565-48-24 8	32 000
• Продвижение блога	Василий Петров	Голден Тайм	Первичный контакт	8 915 200-30-40 8	15 000
• New deal	"Имя контакта"	ТестКомп	Отправка СМС	+7 926 374 48 01	0

Хорошо. Теперь предлагаю вернуться к предыдущему разделу «Сделки» и сверху, в левой части экрана найти возможность переключения вида сделок в список. После этого нам требуется наладить таблицу. Выберем «три точки» и в открывшемся окне строчку «Настройки таблицы».

Тут имеется возможность выбора полей, по которым будет видна информация, или скрыть второстепенные. Предлагаю взять поле с названием «Телефон (контакт)» и добавить к таблице при помощи системы Drag and drop, а «Бюджет» для наглядности – наоборот вынести из зоны отображаемых. К тому же существует функция, посредством которой можно выбирать ширину полей,

наведя курсор мыши на линию, разделяющую названия и перетащить в желаемую сторону меняя размер.

Когда все настройки сделаны – кликаем «готово». Для того, чтобы они применились не только к вам, но и к остальным пользователям, следует установить отметку в виде галочки в пункте «Для всех пользователей аккаунта».

СДЕЛКИ | Все этапы | Поиск и фильтр | 10 сделок: 184 000 руб | НАСТРОИТЬ | + НОВАЯ СДЕЛКА

Дополнительные поля

- Email (контакт) | Web (компания) | Адрес (компания) | Ближайшая задача | Дата закрытия
- Дата изменения | Дата изменения (компания) | Дата создания | Дата создания (компания) | Должность (контакт)
- Источник (контакт) | Кем изменена | Кем изменено (компания) | Кем создана | Кем создана (компания)
- Компания сделки | Ответственный | Подробнее (контакт) | Текст | Флаг
- Число

Готово Отменить Для всех пользователей аккаунта

НАЗВАНИЕ СДЕЛКИ	ОСНОВНОЙ КОНТАКТ	КОМПАНИЯ КОНТАКТА	ЭТАП СДЕЛКИ	ТЕЛЕФОН (КОНТАКТ)	БЮДЖЕТ, РУБ
Продвижение страницы +2	Василий Петрович	Голден Тайм	Первичный контакт	8 915 200-30-40 8 9	15 000
Сувениры акция зима +1	Валерия Андреева	ООО Бархат	Первичный контакт	8 903 728-59-89	14 000
Подключение сервиса +2	Андрей Слотин	Группа компаний «777»	Переговоры	8 989 360-60-60	22 000
Реклама крупная сделка +1	Артем Иванов	ИП «Иванов»	Первичный контакт	8 999 100-32-32 8 9	13 000
Рекламная продукция +2	Илья Дубин	«Северное сияние»	Первичный контакт	8 915 800-40-40	13 000