

Воронка в amoCRM и ее настройка

Основной или ключевой частью интерфейса amoCRM является – воронка продаж. Это набор шагов или по-другому этапов, расположенных в разделе «Сделки». Последовательность этих этапов и есть не что иное, как воронка продаж. Вы можете настроить их в соответствии с собственным бизнесом. Переименовать изначальные этапы, добавить свои стадии сделок или при необходимости создать не одну воронку, а несколько. Создайте сделку проведя ее по всем уровням воронки.

Если вы создали аккаунт на сайте, то непременно создается и воронка продаж со всеми соответствующими этапами. При необходимости ее можно корректировать в зависимости от потребностей бизнеса.

Во время создания стадий продаж, важно осознавать - чего именно вы хотите добиться. В этом достаточно просто разобраться при помощи amoCRM. Программа самостоятельно зарегистрирует статистику на каждом уровне, и впоследствии вы всегда можете открыв раздел «Аналитика» повторно ее просмотреть. Если говорить более конкретно, вы сможете отслеживать конверсию. Проще говоря, узнать количество заинтересованных клиентов переходящих на следующие стадии или сколько клиентов теряете. Узнать среднюю продолжительность сделок на различных стадиях. В перспективе, как только аmoCRM будет обладать определенным запасом статистики по вашим сделкам, возможно будет даже получить прогноз, исходя из предыдущих продаж и срезе клиентов на данный момент.

Помимо прочего имеется возможность устанавливать автоматическую отправку писем, постановку задач, или отправку СМС при помощи исключительной функции «Digital Pipeline». О ней вы сможете узнать в последующих разделах.

Результативное внедрение существует. Доказано



Рекомендуется, в начале работы определить основные этапы. Далее при необходимости всегда можно добавить их, или выставить режим «по умолчанию». Если желаете перейти в настройки воронок, необходим раздел «Сделки». Далее, в правом верхнем углу находится функция «Настроить».

Кликнув вы оказались в режиме предназначенным для редактирования. В самом верху расположены этапы продаж выстроенные в линию. При помощи значка «+» добавляйте новые этапы. Так же, кликнув на уже созданный этап, можно перейти к его исправлению или изменению. Тут вы можете изменить название, или поменять цветовую тему. Абсолютно любой этап есть возможность отсортировать, прибегнув к помощи «Drag and Drop» или удалить, перенеся в нижний правый угол, где располагается корзина. Воронка всегда заканчивается одним из двух этапов, которые нет возможности удалить, но при желании можно переименовать. Стандартно именуемые «Закрыто и не реализовано» и «Успешно реализовано» для соответствующе завершившихся сделок.

BC IP

Результативное внедрение существует. Доказано

	ворон У			Назад Сохранить
Слетки	источники сделок У вас пока нет ни одного источника. Добавьте источники, из которого сделки будут попадать в воронку – Добавить	неразобранное	ПЕРВИЧНЫЙ	ПЕРЕГОВОРЫ
Задачи Эадачи Списки Почта	СКОРИНГ Скоринг позволяет присвоить каждой сделке балл, показывающий вероятность успешного ее закрытия <u>Настроить</u>			
Аналитика Инастройки				

Имея не одно направление, при желании есть возможность создания нескольких воронок. Это происходит следующим образом. Необходимо поднять курсор в верхний левый угол и кликнуть на название воронки. После чего откроется список, в котором возможно изменять название уже существующих воронок, а также и создание новых.

	СДЕЛКИ				Выйти Сохранить
A	Воронка	₩ ✓	НЕРАЗОБРАННОЕ	ПЕРВИЧНЫЙ	ПЕРЕГОВОРЫ
Рабочий стол	١.	/			
Š Сделки		·			
Задачи					
Пі писки Списки		_			
Почта					
ородина Аналитика		_			
() Настройки		\mathbf{X}			
	-	`			
\bigcirc	Добавить воронку	+			

И так, воронка настроена. Теперь создадим первую сделку, проведем ее по всем этапам для того - что бы увидеть каким образом это отразится в разделе «Аналитика».

В распоряжении имеется не один способ создания сделки. Кнопка, в правом верхнем углу – «новая сделка» или просто нажав «быстрое добавление» которое располагается непосредственно в воронке раздела «Первичный контакт».

Результативное внедрение существует. Доказано



Воспользовавшись первым способом и нажав «Новая сделка», мы увидим, что появившаяся карточка сделки делится на две разные части. В одной из них, та что находится левее, вводится информация о сделке, контактах и компаниях, которые с ней связаны. В последующих разделах вы узнаете каким образом добавлять свои собственные поля в карточку и редактировать ее по собственным предпочтениям. В правой же части – лента событий, в которой отображается и фиксируется история по сделке. Например, можно увидеть примечания, звонки, задачи и еще много другого.

	< Сделка #Х	xxxxxx		
# этегировать				
Рабочий стол	Первичный			
6	Основное На	строить		
Сделки	Отв-ный	тест		
\oslash	Бюджет	руб		
Задачи	Добавить контакт			
Списки	Компания	Название компании		
\bigotimes	Раб. тел.			
Почта	Email paб.			
\bigotimes	Должность			
налитика	Иситочник			
OS.	отмена		Примечание: введите текст	
Настройки	🕂 Добави	ть компанию		
<u></u>			Добавить Отменить	<i>🖉</i> Добавить фа

Если мы не будем заполнять поле с названием сделки и оставим его пусты, то оно будет сгенерировано автоматически. Можно оставить его незаполненным. Теперь добавим новый контакт при этом указав бюджет. Хорошо, теперь

нажмем – «сохранить». После этого перейдем в раздел «Сделки», где мы обнаружим нашу, только что созданную сделку.

	СДЕЛКИ II' 🗏 О, Поиск и фильт	p	1 сделка: 12 000 руб	настроить + новая сделка
() Рабочий	ПЕРВИЧНЫЙ КОНТАКТ 1 сделка: 12 000 руб	ПЕРЕГОВОРЫ О сделок: О руб	ПРИНИМАЮТ РЕШЕНИЕ О сделок: О руб	СОГЛАСОВАНИЕ ДОГОВОРА О сделок: 0 руб
стол	Быстрое добавление			
Сделки	Имя не указано, ТестКомп Сегодня 14:4 New deal	6		
ородини Задачи	12 000 руб *			
Списки				
Почта				
Аналитика				
() Настройки				

И так, давайте перенесем ее по всем этапам просто пользуя функцию «Drag and Drop». А под конец перетащим в «Не реализовано».

	сделки 🏨 🗏	Все этапы × Поиск и фильтр	1 сделка: 12 000 руб 🗙	••• НАСТРОИТЬ + НОВАЯ СДЕЛКА
	ПЕРЕГОВОРЫ 0 сделок: 0 руб	ПРИНИМАЮТ РЕШЕНИЕ О сделок: О руб	СОГЛАСОВАНИЕ ДОГОВОРА 0 сделок: 0 руб	ЗАКРЫТО И НЕ РЕАЛИЗОВАНО 1. сделка: 12 000 руб
Стол			M N 12	1я не указано, ТестКомп Сегодня 14:46 ew deal :000 руб * Без причины
() Задачи				
Списки			,	
(С) Почта				
Аналитика				
() Настройки				

Если перейти в раздел «Аналитика». То мы увидим все пройденные этапы по порядку с верху в низ, а также отчет о конверсии расположенный слева. В следующих разделах вы сможете более подробно узнать о возможностях аналитики.

Результативное внедрение существует. Доказано



Согласование д

0 руб

0

0 руб

1,12000 py

по бюджету по количеству

Первичный контакт <u>1</u> сделка 12 000 руб

Переговоры <u>1</u> сделка 12 000 руб

Принимают решение

1 сделка 12 000 руб Согласование договор 1 сделка 12 000 руб

