

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.

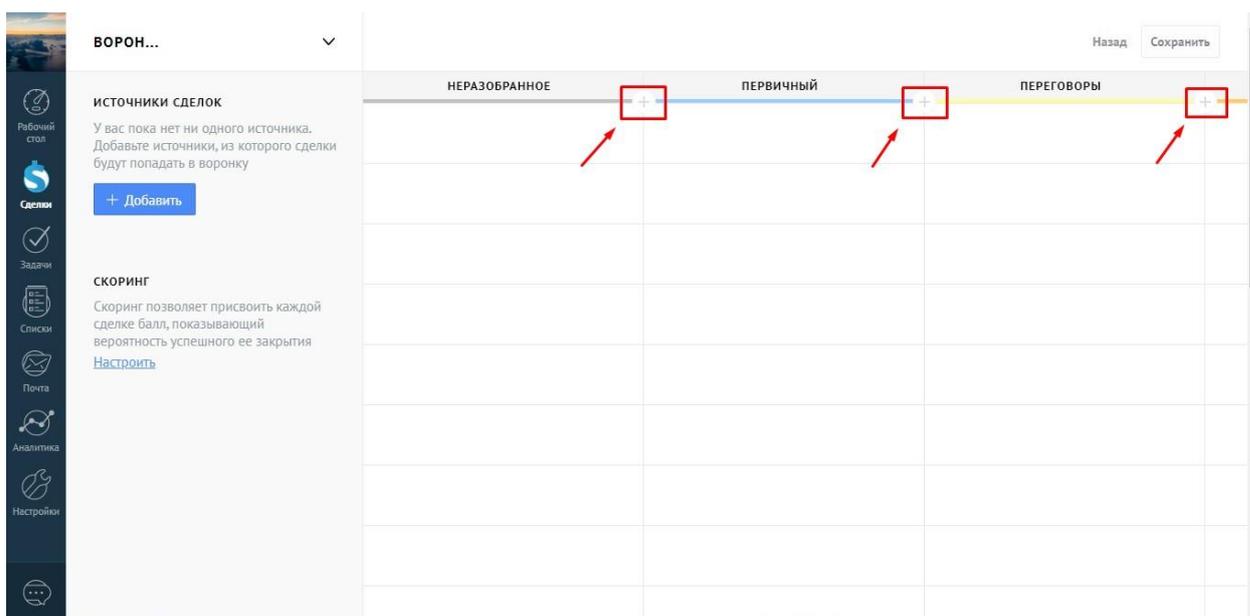
Во время создания стадий продаж, важно осознавать - чего именно вы хотите добиться. В этом достаточно просто разобраться при помощи amoCRM. Программа самостоятельно регистрирует статистику на каждом уровне, и впоследствии вы всегда можете открыв раздел «Аналитика» повторно ее просмотреть. Если говорить 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 amoCRM будет обладать определенным запасом статистики по вашим сделкам, возможно будет даже получить прогноз, исходя из предыдущих продаж и среза 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.

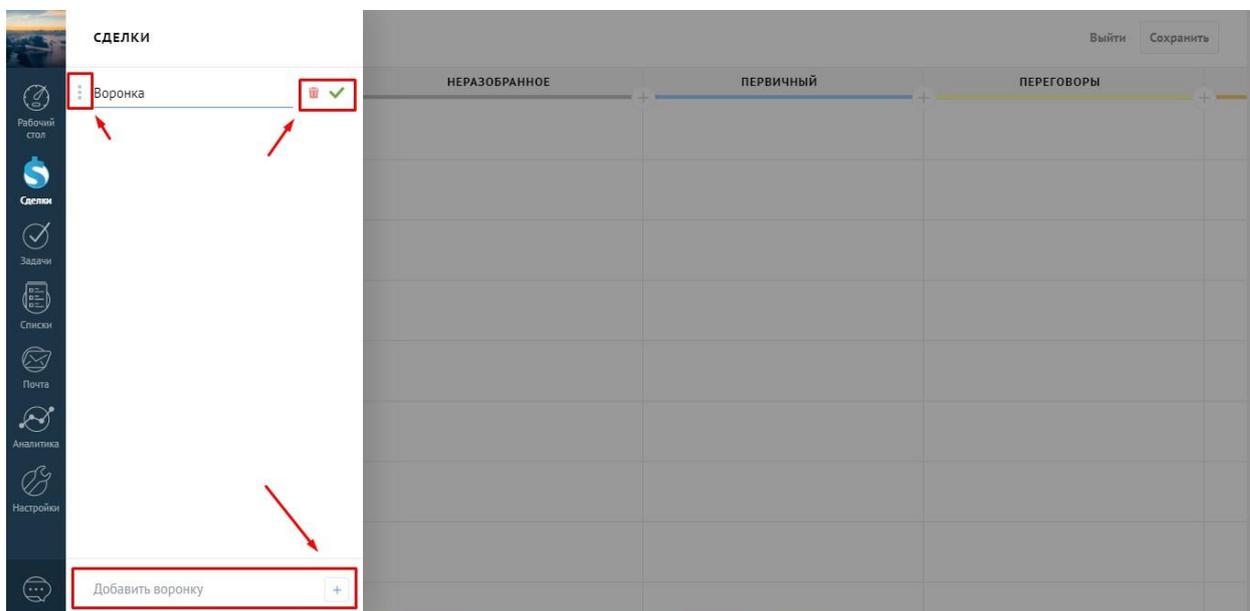


Рекомендуется, в начале работы определить основные этапы. Далее при необходимости всегда можно добавить их, или выставить режим «по умолчанию». Если желаете перейти в настройки воронок, необходим раздел «Сделки». Далее, в правом верхнем углу находится функция «Настроить».

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.

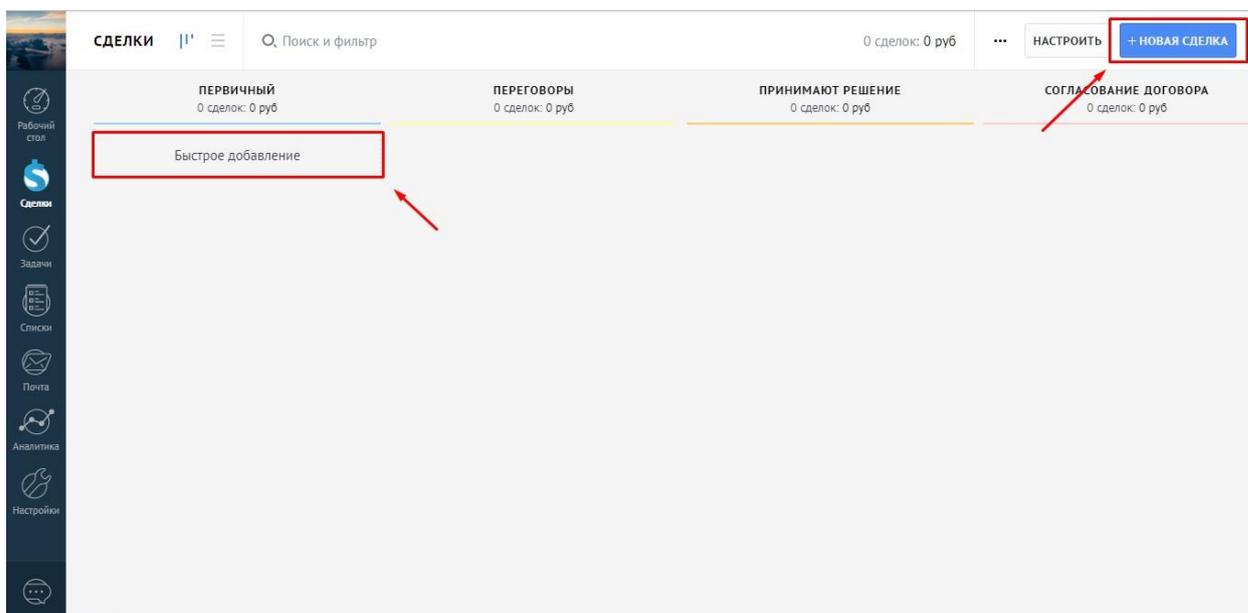


Имея не одно направление, при желании есть возможность создания нескольких воронок. Это происходит следующим образом. Необходимо поднять курсор в верхний левый угол и кликнуть на название воронки. После чего откроется список, в котором возможно изменять название уже существующих воронок, а также и создание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

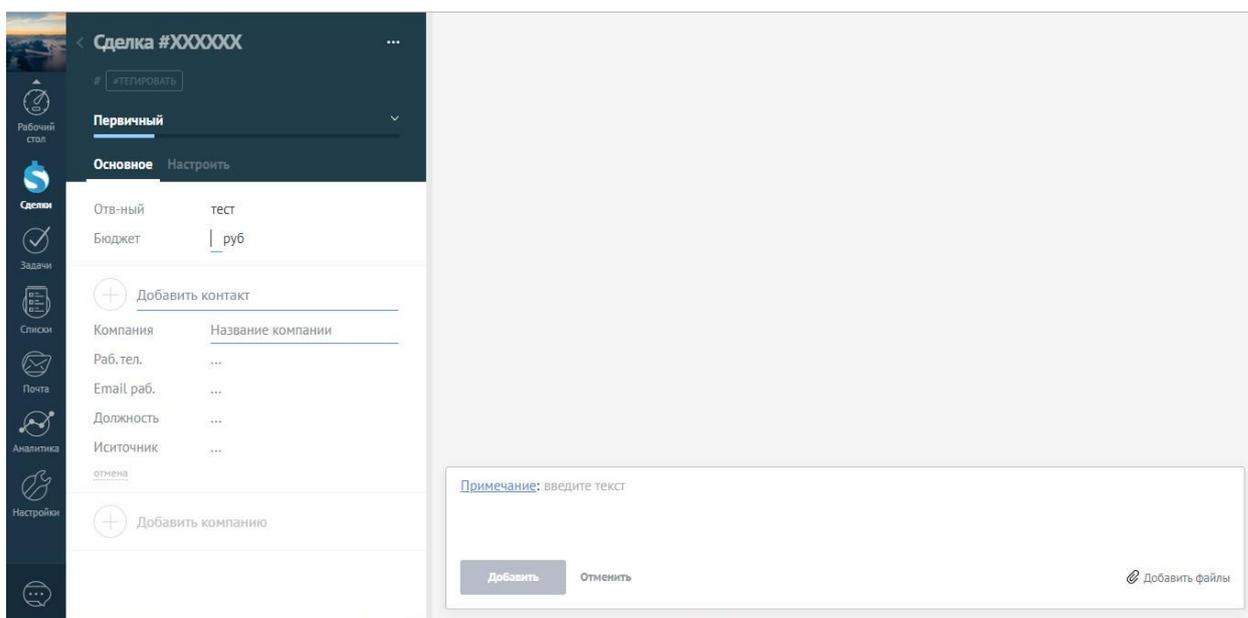


И так, воронка настроена. Теперь создадим первую сделку, проведем ее по всем этапам для того - что бы увидеть каким образом это отразится в разделе «Аналитика».

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».

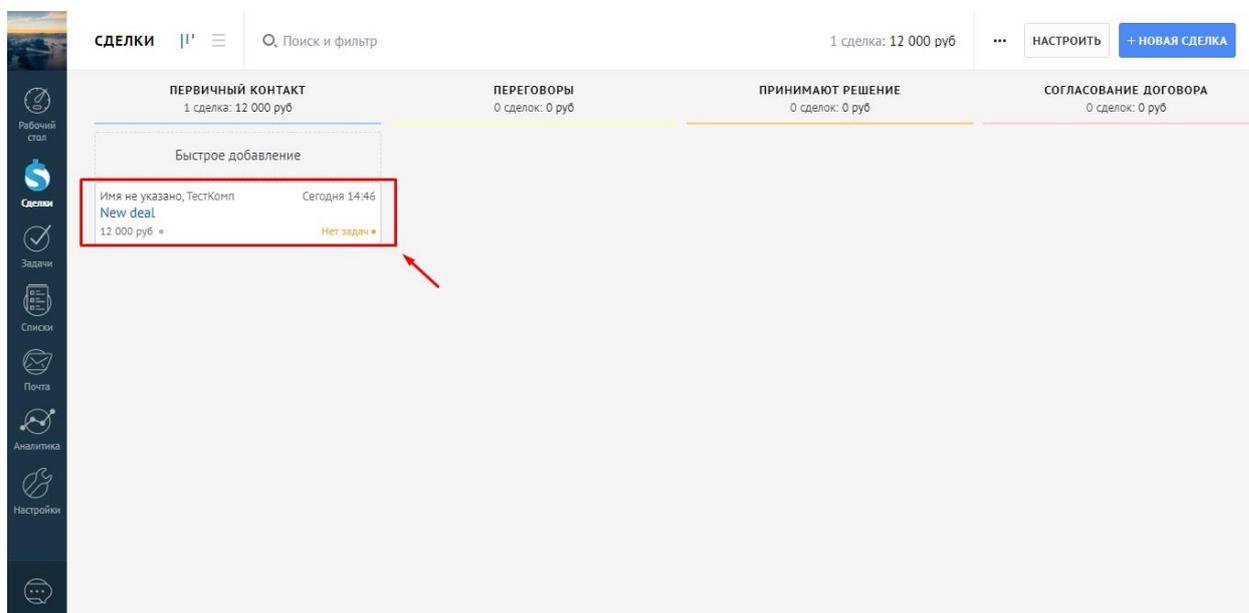


Воспользовавшись первым способом и нажав «Новая сделка», мы увидим, что появившаяся карточка сделки делится на две разные части. В одной из них, та что находится левее, вводится информация о сделке, контактах и компаниях, которые с ней связаны. В последующих разделах вы узнаете каким образом добавлять 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.

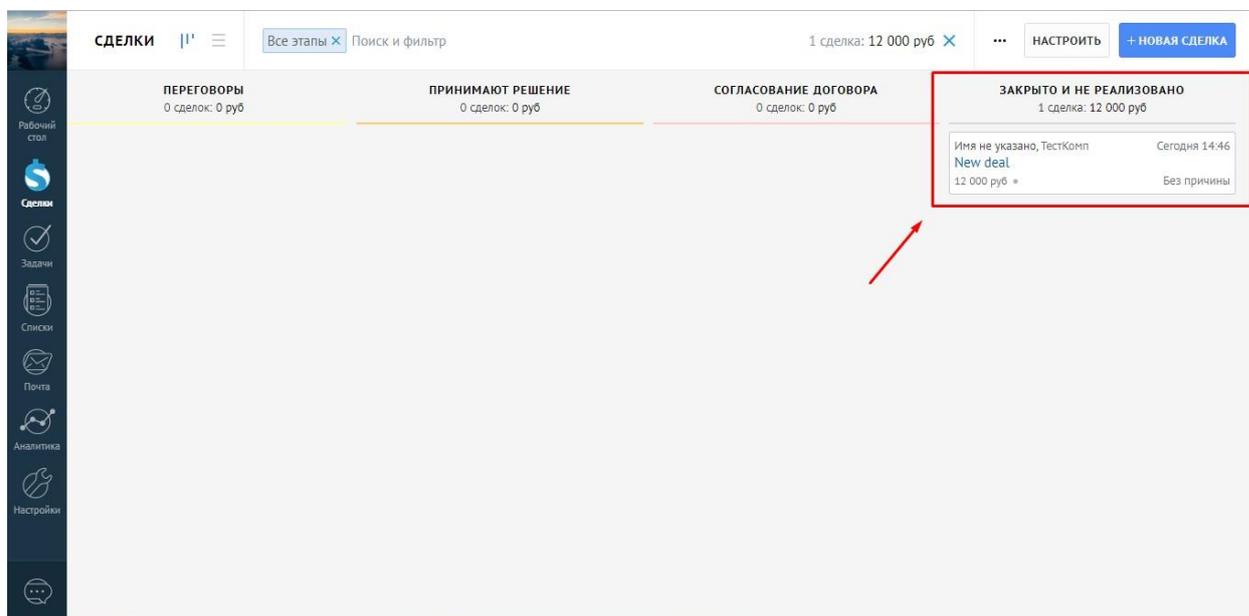


Если мы не будем заполнять поле с названием сделки и оставим его пустым, то оно будет сгенерировано автоматически. Можно оставить его незаполненным. Теперь добавим новый контакт при этом указав бюджет. Хорошо, теперь

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



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



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.

