Grizzly Lab

ЛИД-МАГНИТ · CRM И АВТОВОРОНКИ ПРОДАЖ

Аудит вашей воронки продаж за 15 минут

12 вопросов, которые покажут где вы теряете деньги прямо сейчас. Заполните сами или разберём вместе на созвоне.

Что обычно идёт не так

Заявки теряются между менеджерами

«Я думал ты перезвонил» - классика. Лид упал в почту, никто не взял трубку, клиен т ушёл к конкуренту. CRM фиксирует каждое обращение и ставит ответственного.

Непонятно на каком этапе каждая сделка

5 менеджеров, 50 клиентов в работе - кто где, кто когда обещал перезвонить, кто г орячий, кто холодный. Без CRM это хаос.

Повторные продажи не работают

Клиент купил год назад, о нём забыли. А он уже купил у конкурента. Автоворонка н апоминает о себе в нужный момент без участия менеджера.

Чек-лист: что должно быть

1. Канбан-доска по этапам сделки. Наглядно видно: «новые», «в переговорах», «выставлен счёт», «оплачено». Никто ни о чём не забывает, руководитель види т картину за секунду.
2. Автоматические задачи и напоминания. Клиент не ответил 3 дня - система с тавит задачу позвонить. Счёт не оплачен 2 дня - отправляет напоминание. Мен еджер занимается продажами, не административкой.
3. Автоворонка: прогрев без ручного труда. Серия писем и сообщений в мессен джер: полезный контент, кейсы, оффер, дедлайн. Клиент получает нужное в ну жное время - даже если менеджер не помнит о нём.
4. Все источники в одном месте. Заявки с сайта, из чат-бота, с авито, из мессен джера - всё падает в одну воронку. Не нужно открывать 5 вкладок чтобы понят ь что происходит.
5. Аналитика по воронке. Конверсия на каждом этапе, среднее время сделки, п лан-факт по менеджерам. Видите где теряете деньги и что нужно улучшить.
6. Интеграция с телефонией. Звонок фиксируется автоматически. Запись разго вора прикрепляется к сделке. Новый звонок от клиента - CRM сразу показывает его историю.

Частые вопросы

Какую CRM выбрать: amoCRM или Bitrix24?

amoCRM - для компаний, где главное продажи (лид-менеджмент, воронка, менедже ры). Простой интерфейс, быстро обучить команду. Стоит от 499 руб./мес за пользов ателя. Bitrix24 - если нужно всё сразу: CRM, задачи, чаты, документы, проекты. Сло жнее, но бесплатный план есть. Если не знаете что выбрать - расскажите задачу, п осоветуем.

Сколько стоит настройка CRM?

Базовая настройка amoCRM или Bitrix24 (воронка, пользователи, интеграция с сайт ом) - от 25 000 руб. CRM с автоворонкой и интеграцией мессенджера - от 50 000 руб . Полный проект с аналитикой и обучением - от 80 000 руб.

Что значит автоворонка? Это email-рассылка?

Автоворонка - это последовательность автоматических касаний с клиентом: email, с ообщение в мессенджере, задача менеджеру - в нужное время без ручной работы. Может включать email, но не только. Цель - довести клиента от интереса до покупк и и к повторной покупке.

Команда будет пользоваться? Они же не любят новые системы.

Это реальный вопрос. Половина провалов CRM - саботаж. Проводим обучение, настр аиваем максимально простой интерфейс, показываем как система экономит время самого менеджера. И остаёмся на связи первые 30 дней.

Сколько времени займёт внедрение?

Базовая настройка CRM - 1-3 дня. CRM с автоворонкой - 1-2 недели. Полный проект с интеграциями - 2-4 недели. Сроки фиксируются в договоре.

Обсудить вашу задачу — бесплатный аудит за 2 минуты

https://max.ru/id1651098566_bot?start=src_landing_crm