

Увеличим конверсию продаж в Битрикс24

BI-аналитика

AI

Открытые линии

Маркетинговые инструменты

Чаты

Сегментирование баз

Планирование

Контроль и оповещения



Быстрее – значит лучше

Контроль скорости

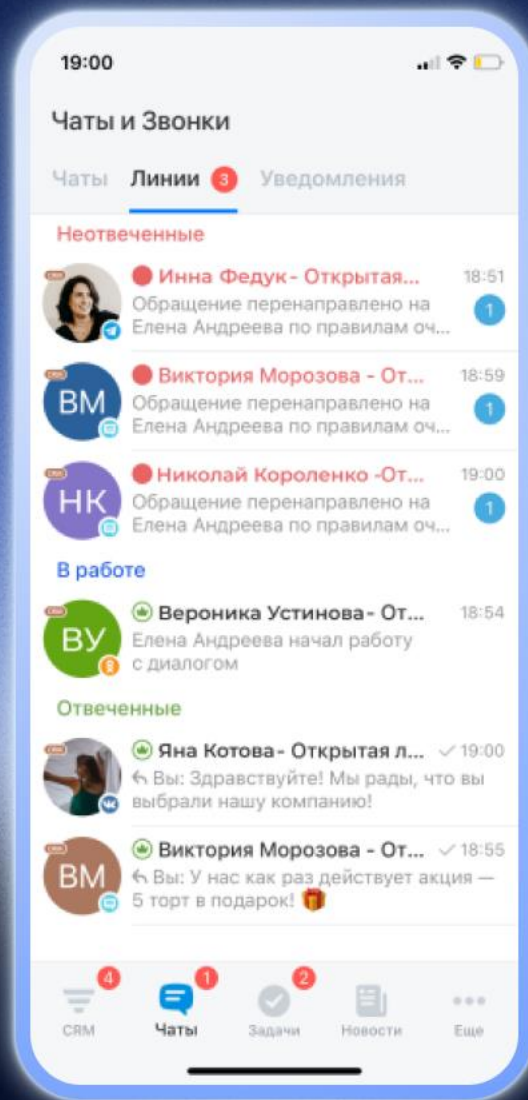
Сколько времени у нас есть на ответ в каждом из каналов

Уменьшаем время на ответ

Шаблоны ответов, автоматические ответы пользователям

Автоматизация общения

Триггерные письма, роботы для связи с клиентом, автоматические воронки



Никого не потерять

Все каналы коммуникации в одном окне

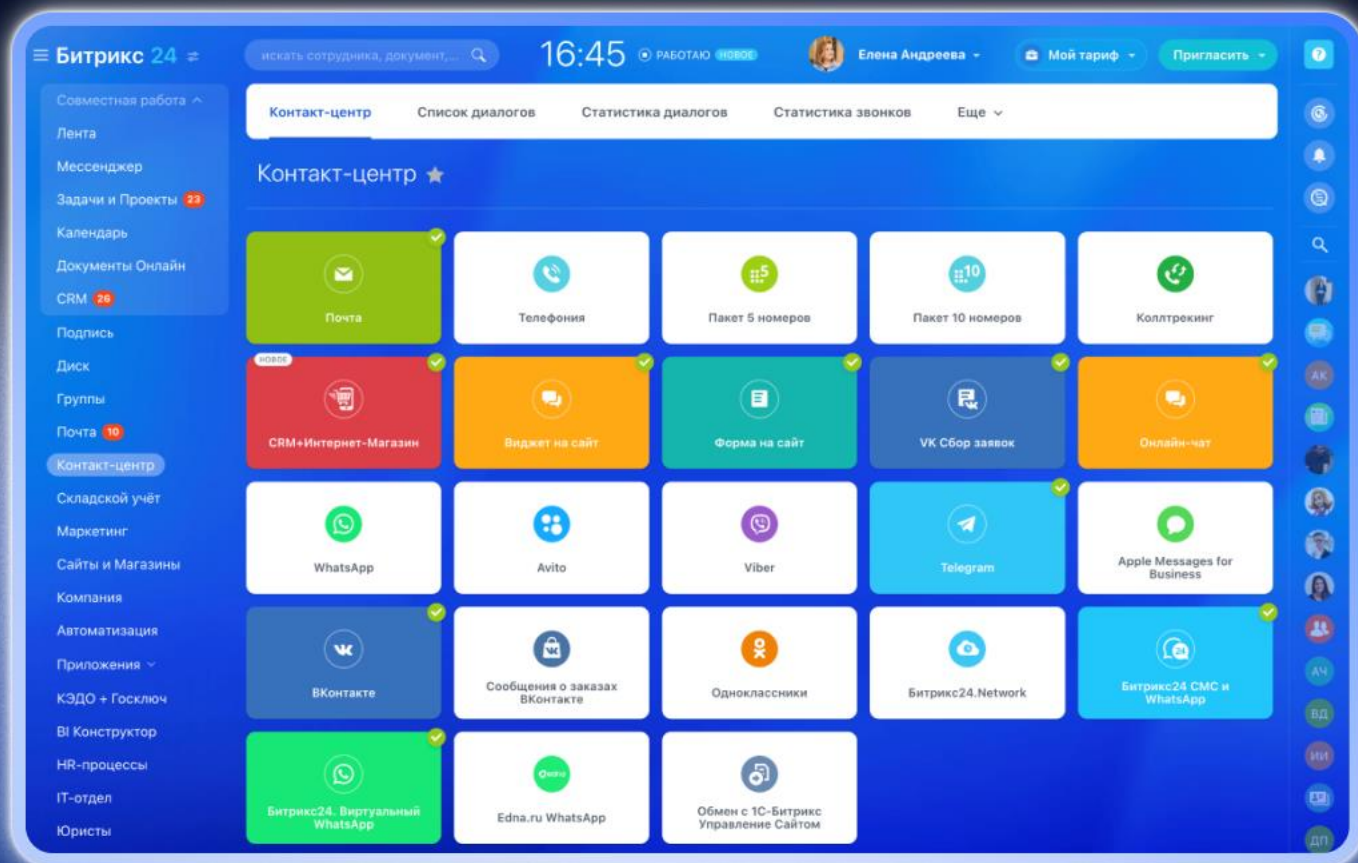
Мессенджеры, соцсети, Email, телефония, SMS, чат на сайте, виджет Открытых Линий, CRM-формы

Организованность и отчетность

Распределение звонков и сообщений, очередность менеджеров, аналитика, коллтрекинг

Все сохраняется в CRM

История чата, сообщения, письма и записи звонков сохраняются в CRM и всегда доступны



Речевая аналитика BitrixGPT. Скрипты продаж

Автоматизация анализа разговоров

- Скрипты для быстрой обработки диалогов
- Анализ качества работы менеджеров в режиме реального времени

Гибкость и персонализация

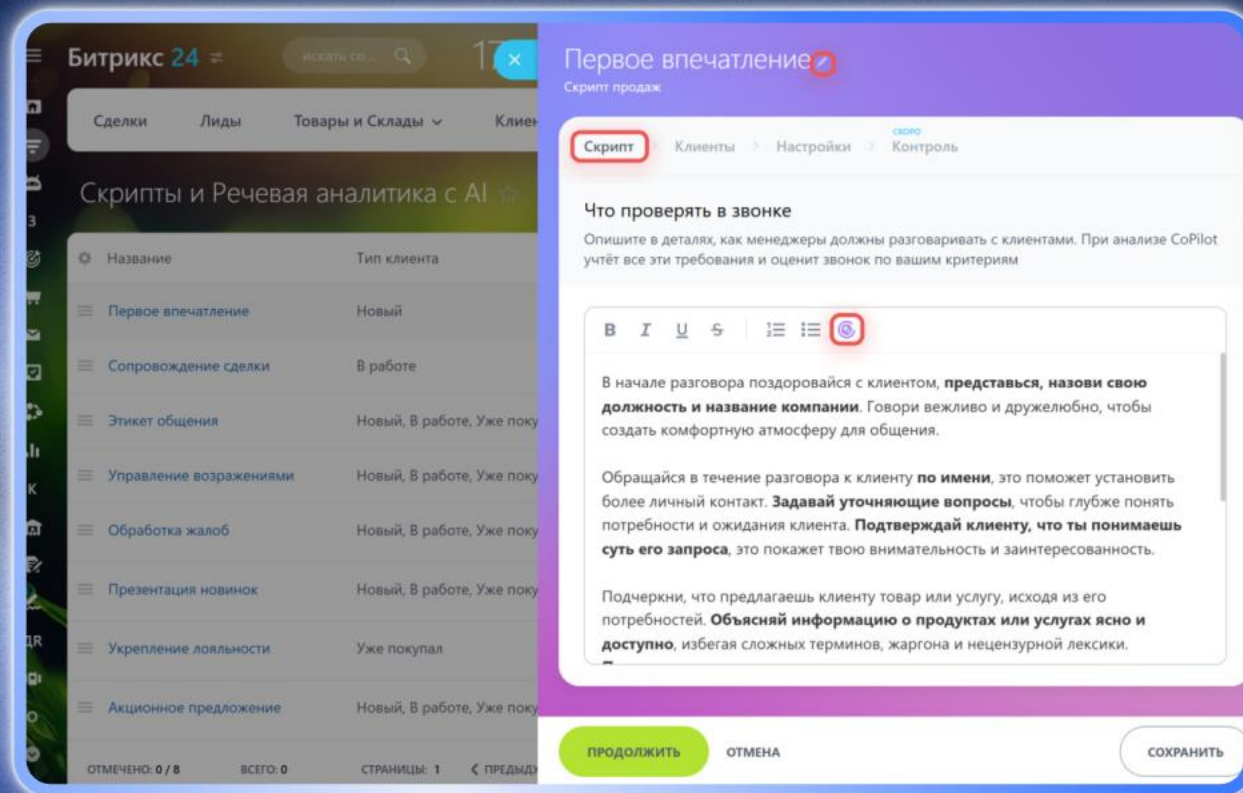
- Создание собственных сценариев под задачи бизнеса
- Минимальные временные затраты на запуск
- Использование встроенных шаблонов за 1 минуту

Детальная аналитика

- Оценка соблюдения скрипта в процентах
- Выявление слабых мест в коммуникации менеджеров

Улучшение качества обслуживания

- Быстрая обратная связь для сотрудников
- Повышение эффективности взаимодействия с клиентами

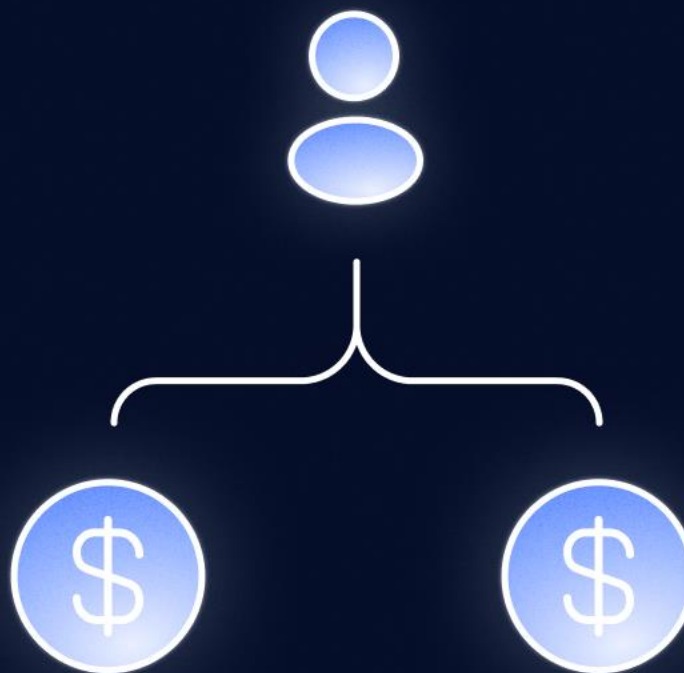


Работа с клиентской базой

Работа с клиентской базой в Битрикс24 -
это то, что поможет вам увеличить продажи

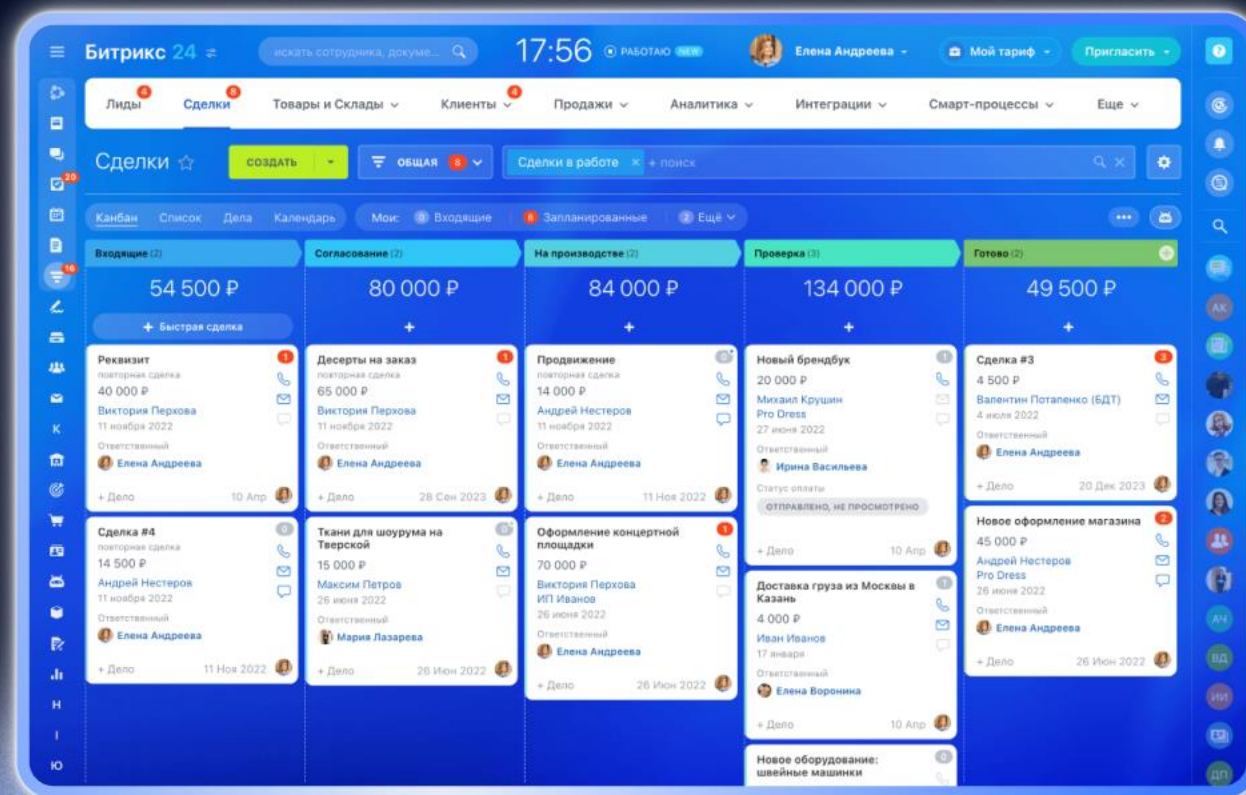
Грамотное ведение и обработка клиентской базы
с помощью CRM поможет составить портрет клиента,
понять его привычки и поведение, что позволит
спланировать продажи и допродажи

1 клиент = 2 продажи



Задаем алгоритм продаж

- 01 Порядок стадий
- 02 Какой должен быть результат на каждой стадии
- 03 Какие поля и свойства сделки должны быть заполнены
- 04 CRM поможет вести клиента по вашей воронке продаж. Напомнит, если сделка скоро просрочена, что нужно перезвонить и т.д.



Формируем базу клиентов

Никаких инкогнито

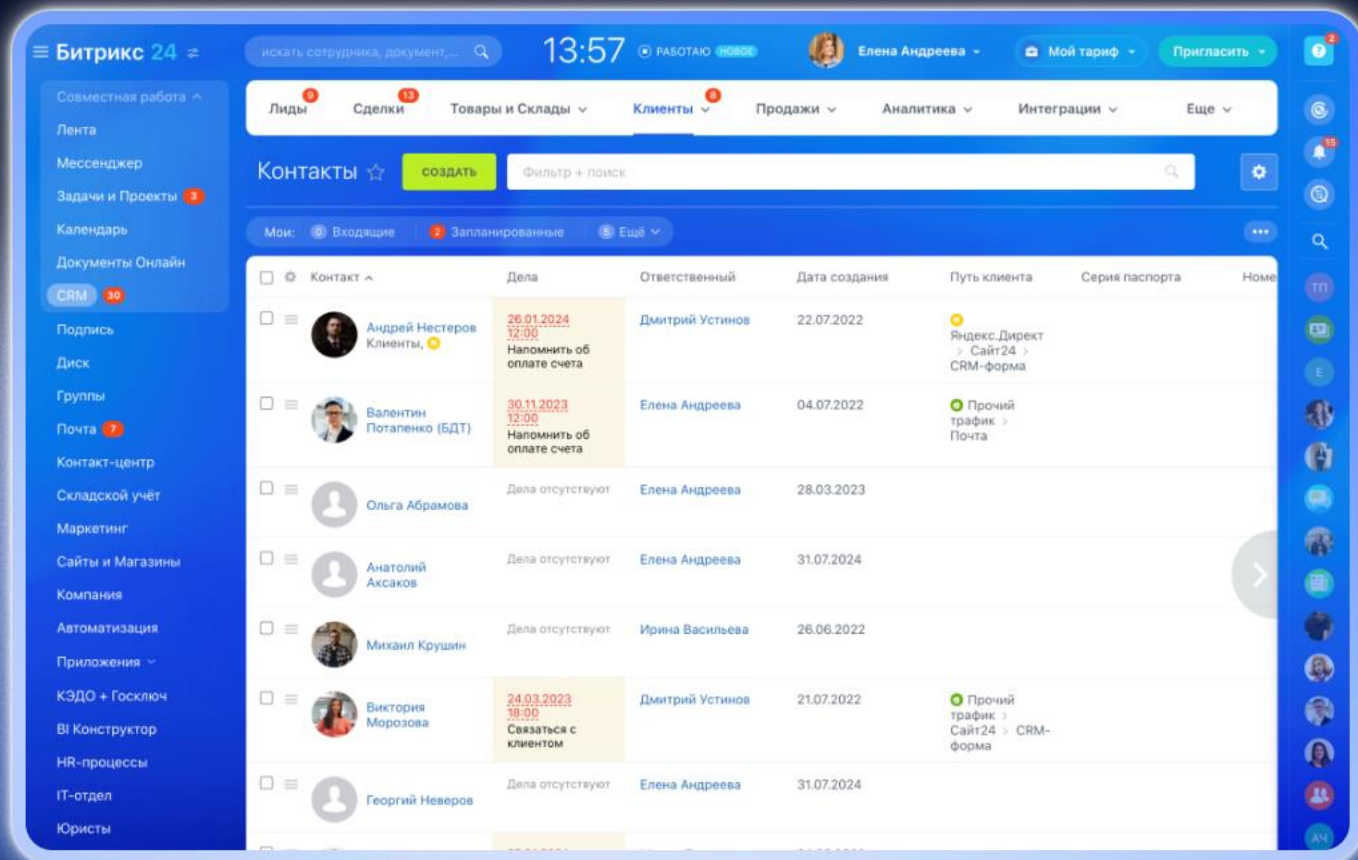
При первом контакте занесите имя, название компании, контактную информацию в CRM

Организованность и отчетность

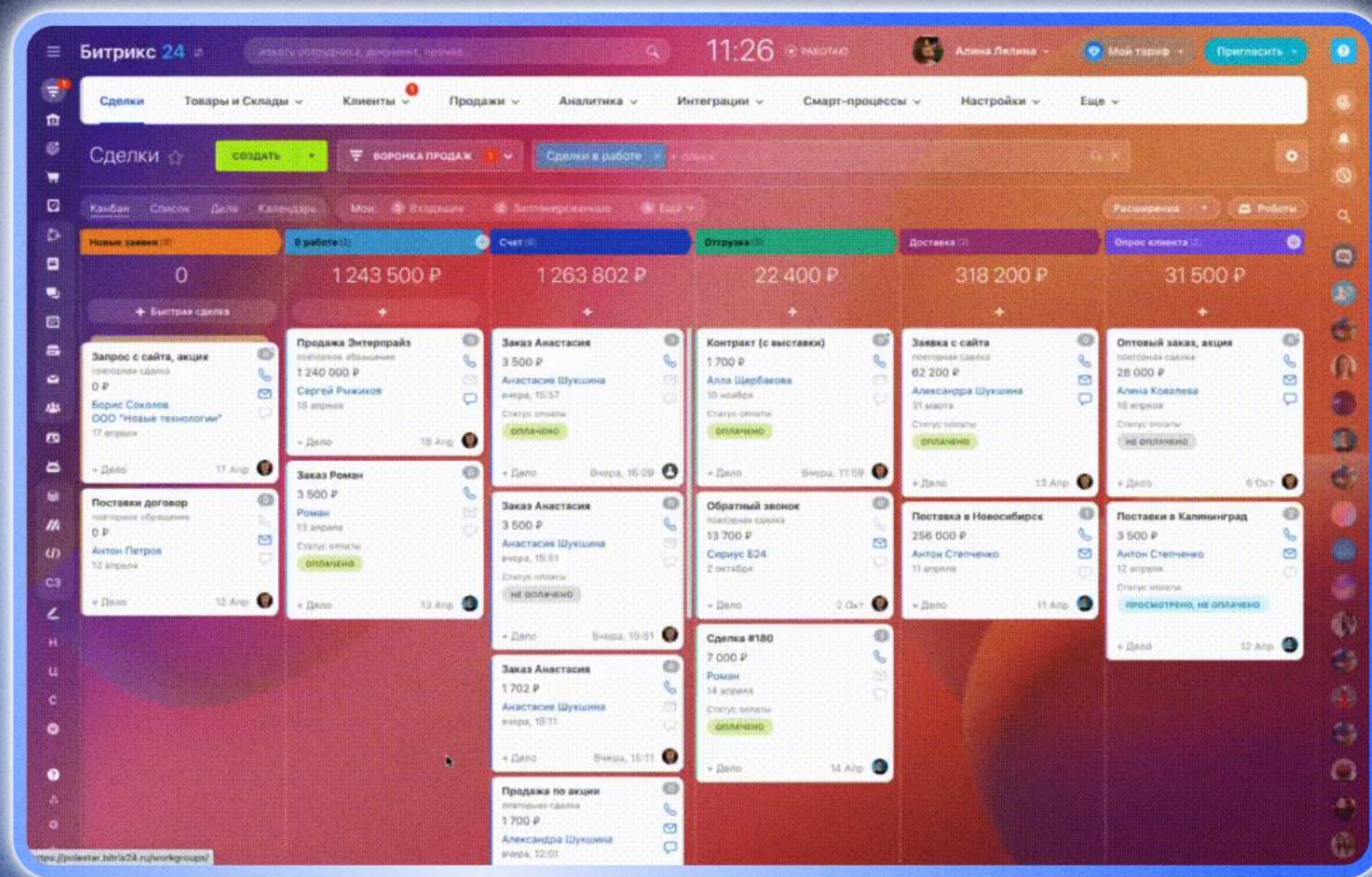
Распределение звонков и сообщений, очередность менеджеров, аналитика, коллтрекинг

Все сохраняется в CRM

История чата, сообщения, письма и записи звонков сохраняются в CRM и всегда доступны



Распознавание звонка искусственным интеллектом



Делайте кросс-продажи

Воронки



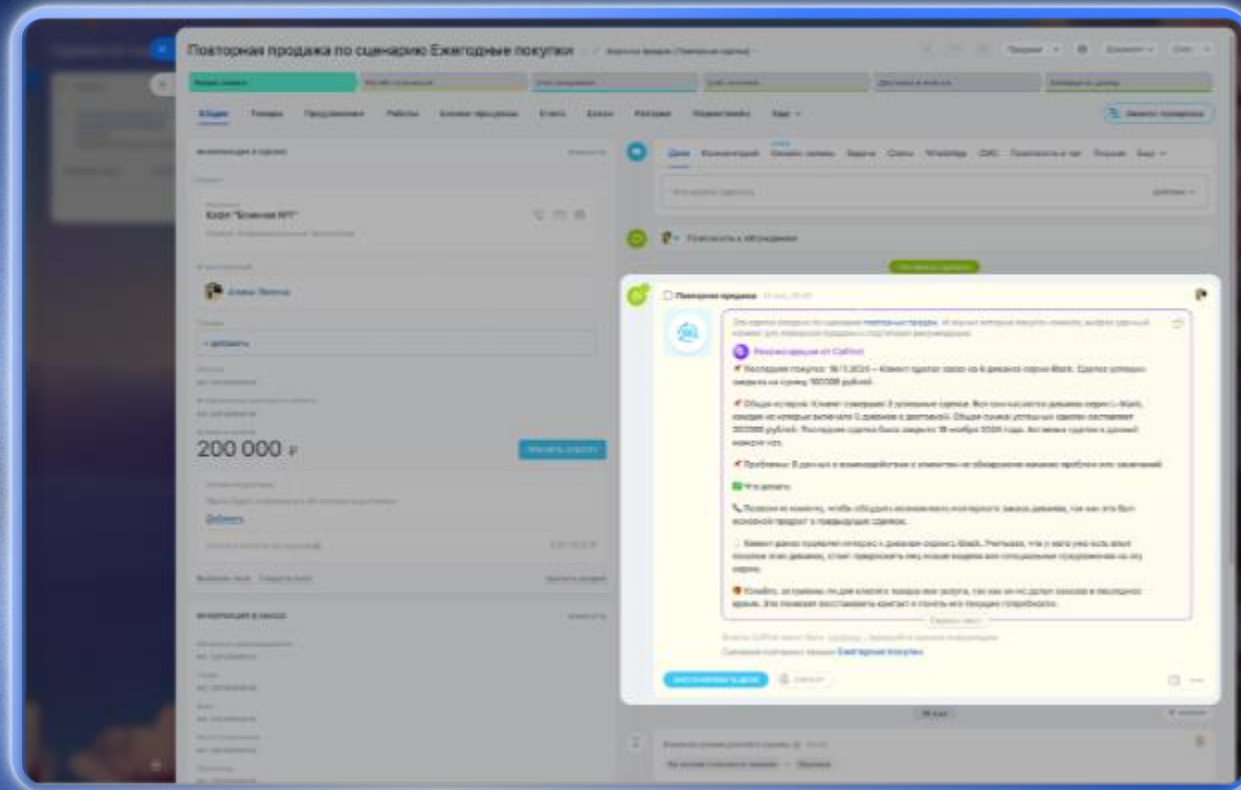
Туннели продаж



Роботы



Повторные продажи





Белковая нейронка

300 минут в день

На обработку звонка у менеджера уходит в среднем в 2 раза больше времени

2 850 ₽ в день

Стоимость рабочего времени менеджера, которое он тратит на обработку (при з/п в 100 000 р/мес)



BitrixGPT

10 минут в день

CoPilot в 30 раз быстрее

120 ₽ в день

Стоимость «рабочего времени» которое он тратит на обработку 12₽ за звонок

24 раза быстрее

Сравнение при обработке 10 звонков в день по 15 минут



Найдем решение для вашей задачи



Александр Примак

Технический директор Солар | +7 919 491 0388



Наш telegram