

# Возможности CRM

---

Автоматизация маркетинга и продаж Nimax.Automation

# Содержание

---

1. Назначение CRM
2. Функции CRM
3. Дополнительные инструменты
4. Виды CRM
5. Точки роста
6. Этапы работ по автоматизации

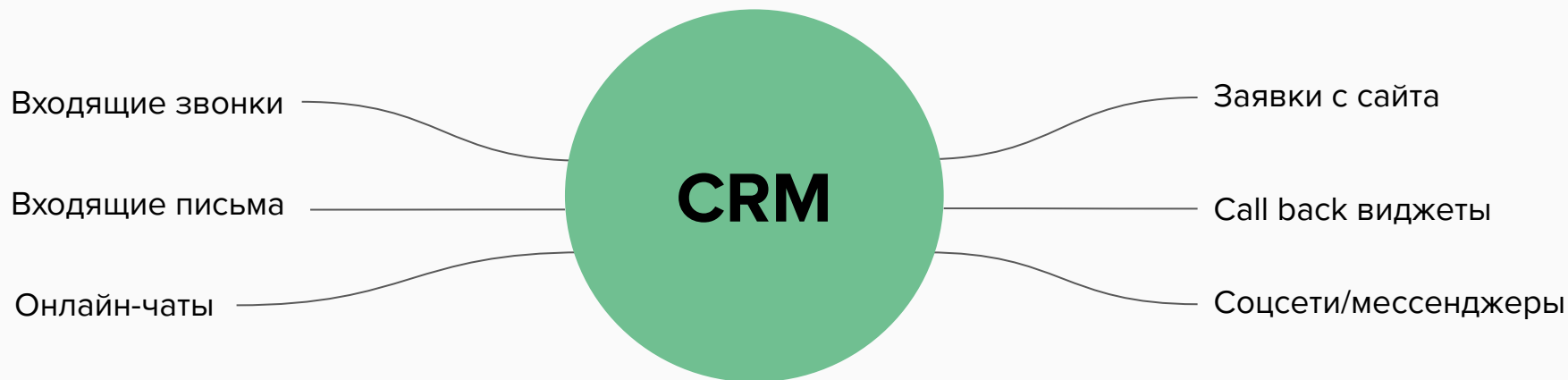
# Назначение CRM

---

1. Сбор заявок с разных источников
2. Пополнение клиентской базы
3. Структуризация сделок
4. Автоматизация бизнес-процессов
5. Контроль, отчетность и аналитика

## 01

## Сбор заявок из разных источников



## 02 Пополнение клиентской базы

База клиентов хранится в CRM-системе. У каждого клиента есть история покупок и профиль с персональной статистикой.

- Авто-создание контактов при входящем обращении
- Автоматическое добавление данных о клиенте
- Сохранение истории общения с клиентом

## 03 Структуризация сделок

Сделки наглядно двигаются по этапам воронки продаж.

Фиксируется история коммуникаций с клиентом и информация о заказе.

CRM напоминает менеджеру о следующей задаче по сделке.

- Воронка продаж
- Выставление задач по сделкам
- Статистика и аналитика заказов

## 04 Автоматизация бизнес-процессов

Автоматические действия и алгоритмы, которые система выполняет вместо менеджера. Виджеты и интеграции расширяют функционал.

- Авто-действия, алгоритмы, триггеры
- Интеграции, виджеты
- API, webhooks, кастомизация

## 05 Контроль, отчётность, аналитика

Сохранение действий менеджеров внутри системы.

Составление пользовательских отчетов.

Подключение сквозной аналитики и call/mail tracking.

- Сквозная аналитика
- Настраиваемые отчеты
- Контроль за работой менеджеров

# Инструменты: IP-телефония

---

## Многоканальность

Одновременная обработка  
нескольких звонков

---

## Запись разговоров

Сохранение записей разговоров,  
Прикрепление к карточке CRM

---

## Переадресация

Перевод звонка на мобильный  
или другой номер

---

## Звонок из CRM

Звонок клиенту по одному  
клику из CRM

---

## Уведомление о пропущенных

Почтовые и всплывающие  
уведомления в CRM

---

## Автоматизация холодного обзвона

Инфо-бот обзванивает  
базу клиентов

---

# Инструменты: CRM-маркетинг

---

## Email-рассылки

Подписка клиента  
на email-рассылку

Рассылка по сегменту  
и интересам

Статистика открытия  
писем и переходов

## SMS-рассылки

Отправка sms клиентам  
и сотрудникам

Запланированные рассылки

Уведомления клиента  
о статусе его заказа

Поздравления с днем  
рождения

## Таргетинг

Запуск рекламы в соцсетях  
клиентам в CRM

Показ рекламы  
на определенных этапах  
воронки и по сегменту

## Чат-боты

Мгновенный ответ клиенту

Бот собирает контактные  
данные

Настройка сценария общения  
с клиентом

Рассылка в директ

# Инструменты: автоматические действия

---

## Авто-задачи

Выставление задач по сделкам

Привязка задач к этапам

Оповещение о новой заявке

## Бизнес-процессы

Система выполняет бизнес-задачи

Ведение менеджера по эталонному алгоритму действий

## Движение сделки

Сделка сама перемещается по воронке продаж

## Webhooks

Запуск команд для сторонних сервисов

Интеграция по API

# Инструменты: аналитика

---

## Наглядность

Дашборды. Наглядные отчеты в графиках и диаграммах

## Ключевые показатели

Создание уникальных отчетов с нужными показателями

## Проверка эффективности сайта

Отслеживание поведения посетителей на сайте

Карта кликов и анализ передвижения по страницам

## Call tracking

Отслеживание источника звонка

Выявление продающих рекламных каналов

# Виды CRM

---

amoCRM.

Простая и удобная, только для продаж. Множество решений реализуется дополнительными интеграциями.

**Кому подходит:**

Малый / средний бизнес

**Не подходит:**

1. Интернет-магазинам
2. Кто хочет вести в CRM бизнес-процессы компании

Битрикс24 

Большой, много-функциональный корпоративный портал. Охватывает многие аспекты бизнеса.

**Кому подходит:**

Любому бизнесу

**Не подходит:**

Кому важна простота использования

retailCRM 

Создана для интернет-магазинов и продаж через мессенджеры. Подтягивает каталог товаров и ведет учёт товаров на складе.

**Кому подходит:**

Интернет-магазинам

**Не подходит:**

У кого только услуги

Terrasoft

Большая CRM для длинных и сложных циклов сделки. Поддерживает добавление бизнес-процессов компании.

**Кому подходит:**

Средний / крупный бизнес

**Не подходит:**

1. Стартапам и молодому бизнесу
2. Компаниям с простыми и немногочисленными бизнес-процессами

# Виды CRM

---

amoCRM.

Простая и удобная, только для продаж. Множество решений реализуется дополнительными интеграциями.

Битрикс24 ⌚

Большой, много-функциональный корпоративный портал. Охватывает многие аспекты бизнеса.

retail CRM

Создана для интернет-магазинов и продаж через мессенджеры. Подтягивает каталог товаров и ведет учёт товаров на складе.

Terrasoft

Большая CRM для длинных и сложных циклов сделки. Поддерживает добавление бизнес-процессов компании.  
**Стоимость минимального заказа 2500\$.**

---

Подберем решение и рассчитаем стоимость под вашу задачу

Оставьте заявку → [nimax.ru/order](https://nimax.ru/order)

# Другие инструменты, которые мы внедряем

---

## Телефония



## CRM-маркетинг



TARGETS✉S



## Авто-воронка

Интеграции

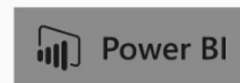


API

## Аналитика

CoMagic

Roostat



# Точки роста, или когда нужна CRM

---

## Телефония

Не видно имя звонящего клиента

Звонки пропускаются

Нет записей разговоров

## Сделки

Неизвестны задачи по сделкам

Неизвестно кол-во активных сделок

Неизвестно кол-во потенциальных клиентов

## Аналитика

Не понятно, кто больше/меньше продал

Не видна конверсия продаж

Неизвестен средний чек

# Точки роста, или когда нужна CRM

---

## Маркетинг

Тёплого лида не догоняет  
реклама в соцсетях и почте

Каналы продаж не оцифрованы

Не собирается обратная связь

Маркетинг не окупается

## Клиентская база

Клиентская база ведется в Excel

Задачи ведутся на стикерах

Про клиентов забывают

Неизвестен NPS

## Документооборот

Менеджеры путаются в бумагах

Много времени уходит  
на заполнение документов

# Этапы работ по автоматизации

---

01

Выявляем  
потребности

02

Определяем  
инструменты  
автоматизации

03

Готовим  
смету

04

Внедряем  
и настраиваем

05

Тестируем  
и дорабатываем

06

Обучаем  
и сопровождаем

# Какие еще сегменты бизнеса автоматизируем?

---

## Рекрутинг

Сбор входящих резюме и поиск желаемых кандидатов.

Сохранение процесса общения, результатов собеседований и тестовых заданий.

## Проектное управление

Системное управление проектами.

Учёт бюджета проекта.

Структуризация этапов и задач, работа с командой.

## Базы знаний

Хранение и структуризация базы знаний в разных форматах: списки, чек-листы, колоды задач, текстовые страницы и др.



**NIMAX**

## Санкт-Петербург

Московский пр.,  
д. 55, 3 этаж,  
190005

+7 (812) 385-52-06

[info@nimax.ru](mailto:info@nimax.ru)

## Москва

Рочдельская ул.,  
д. 15, стр. 25, офис 6,  
123022

+7 (495) 649-69-48

[Facebook](#) — [VK](#) — [Instagram](#) — [Twitter](#) — [Behance Nimax](#) — [Behance Nimax Brands](#) — [Vimeo](#) — [SlideShare](#) — [Dribbble](#)