



Дополнительное профессиональное
образование

Москва, 2023

Использование "Битрикс 24" для работы с сегментом B2B

Карягин Кирилл Игоревич

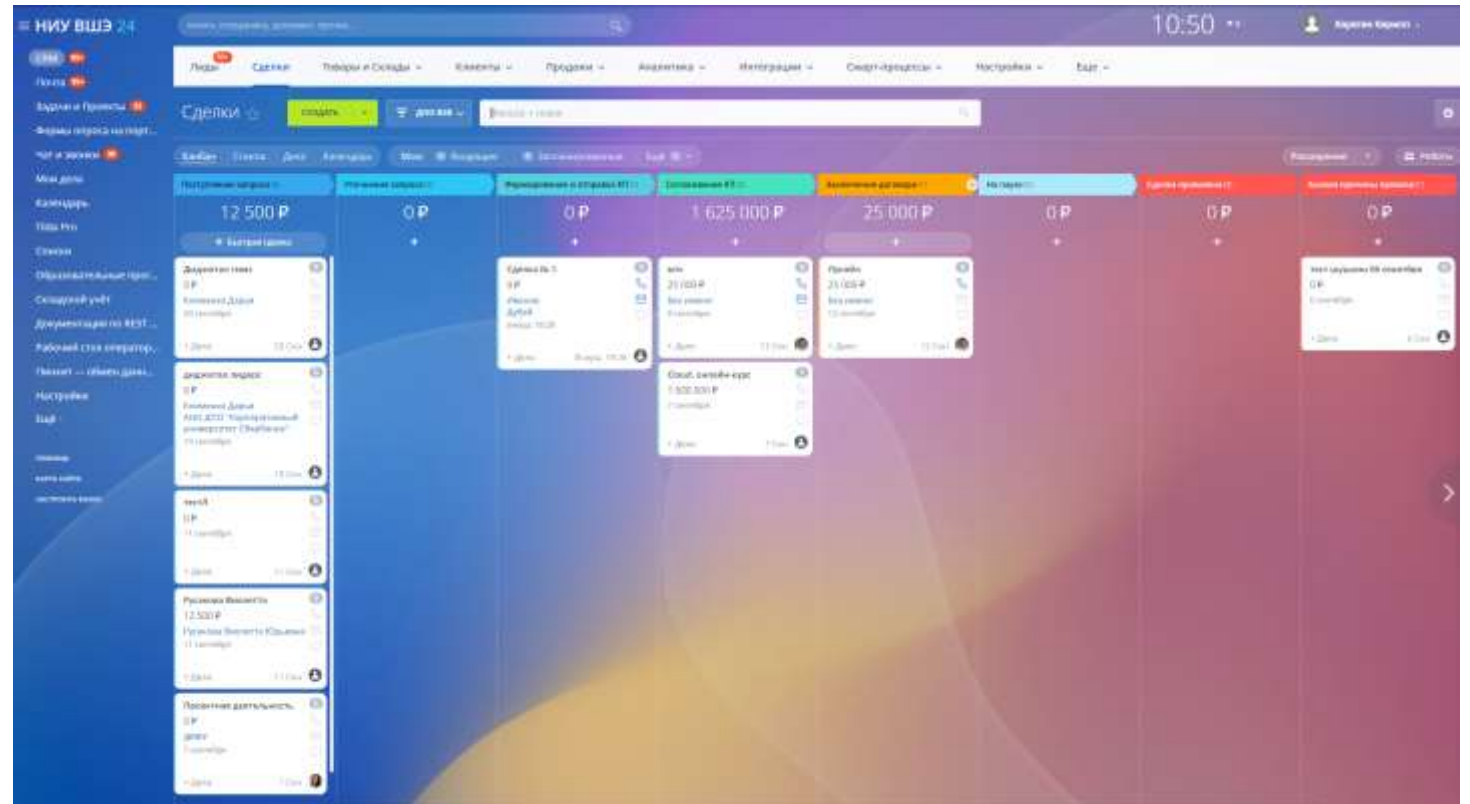


В рамках реализации проекта по использованию CRM Битрикс 24 для работы с B2B сегментом, была проведена доработка и кастомизация текущей версии CRM системы Битрикс 24.

Реализованы карточки контакта и сделки B2B.

Разработана и внедрена воронка продаж ДПО.

Осуществлена автоматизация переходов по этапам для воронки продаж ДПО.





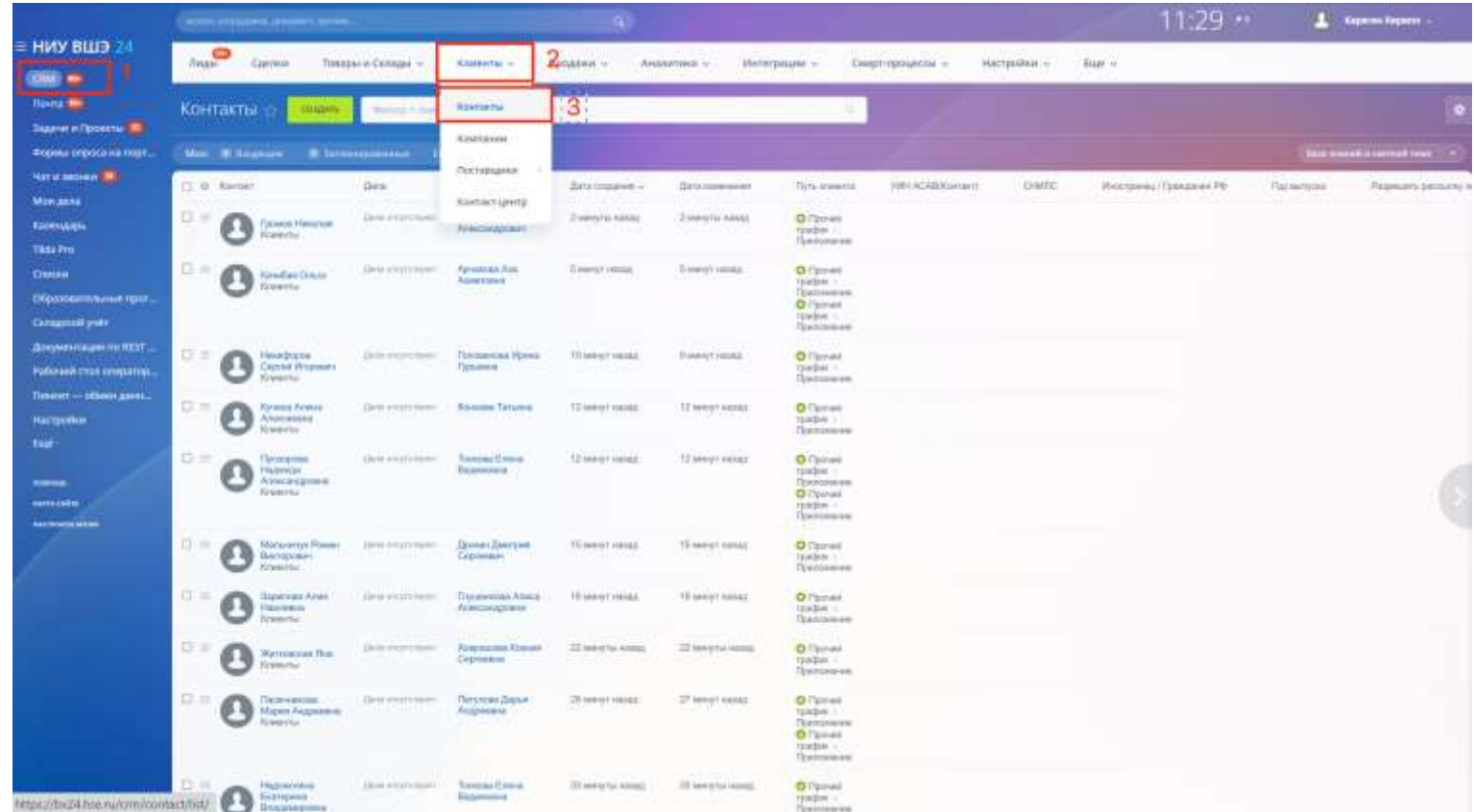
Карточка Контакта B2B.

Карточка контакта B2B доступна из основного меню «CRM» (1)

Необходимо выбрать пункт «Клиенты» (2),

Далее «Контакты» (3).

Будет открыто меню со списком контактов, доступных
с учетом текущей роли безопасности пользователя.

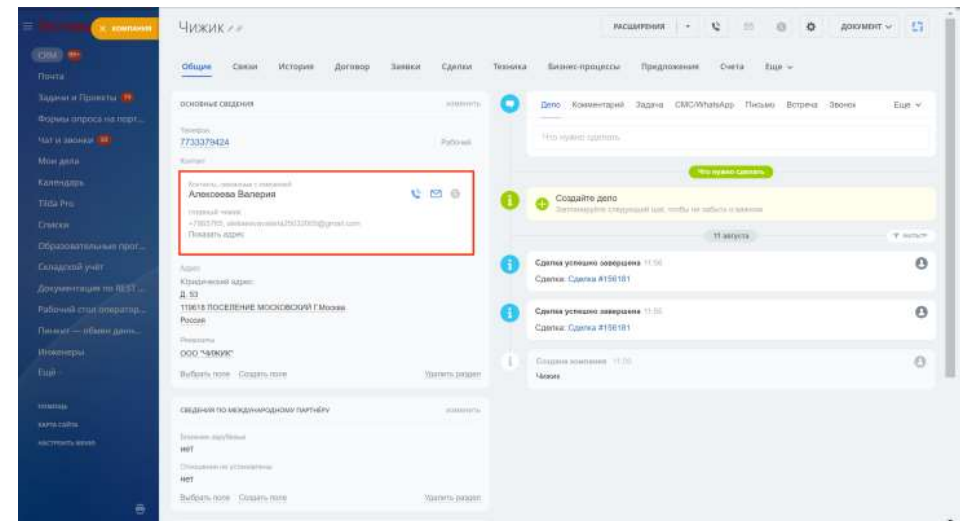
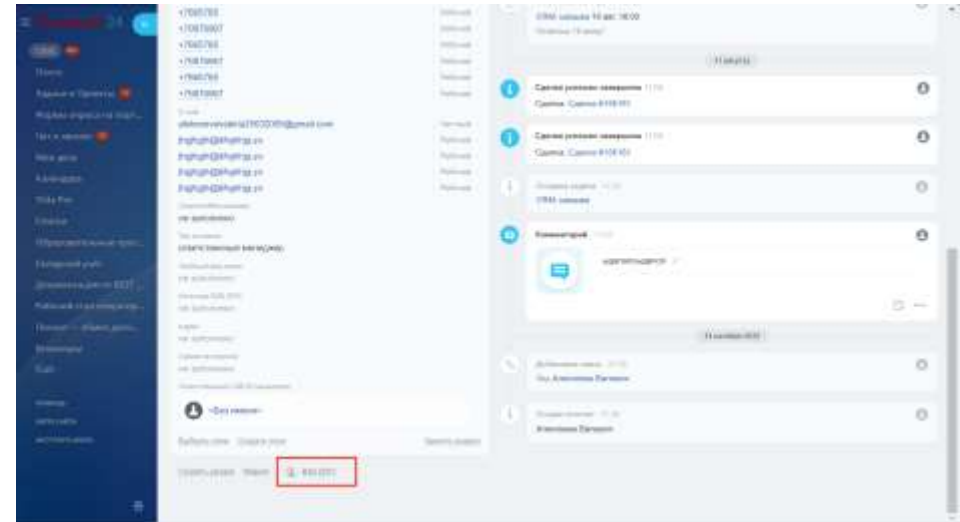




Карточка Контакта B2B.

Открыв доступную карточку контакта B2B, выберите представление «B2B ДПО» и выберите его.

Вам будет доступна карточка контакта, в которой Вы можете увидеть Связанные с контактом «Компании»





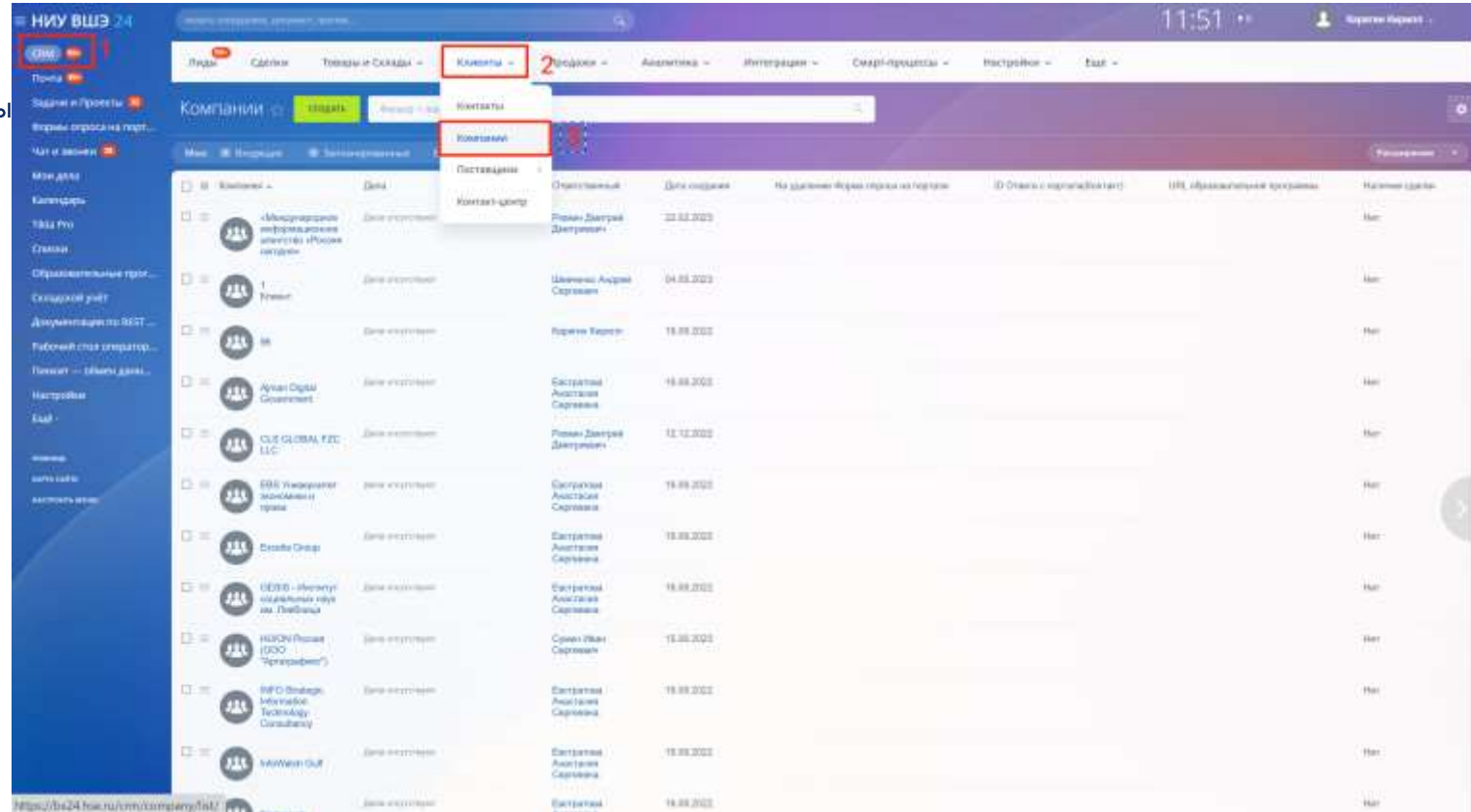
Карточка Компании B2B.

Карточка организации B2B доступна из основного меню «CRM» (1)

Необходимо выбрать пункт «Клиенты» (2),

Далее «Компании» (3).

Будет открыто меню со списком организаций, доступных
с учетом текущей роли безопасности пользователя.





Карточка Компании B2B.

Открыв доступную карточку Компании, вам будет доступна карточка с основной информацией по Компании, включая связанные с Компанией ответственные лица (Контакты)

The screenshot displays the Bitrix24 interface for a company card. The company name is 'ЧИЖИК'. The card is divided into several sections:

- Основные сведения:** Includes phone number 7733379424, currency RUB, and a contact card for 'Александр Валерия' (highlighted with a red box) with phone number +78027100 and email alexander.valeriy@bitrix.com.
- Адрес:** 119615 ПОСЕЛЕНИЕ МОСКОВСКИЙ Г Москва, Россия.
- Платформа:** ООО "БИТРИКС".
- Сведения по международному партнеру:** Includes fields for 'Бизнес-зубышки' (NET), 'Спонсоры не установлены' (NET), and 'Выборить роль' (Удалить роль).

The right sidebar shows a list of tasks and deals, including 'Создайте дело' (Create deal) and 'Сделка успешно завершена' (Deal successfully completed).



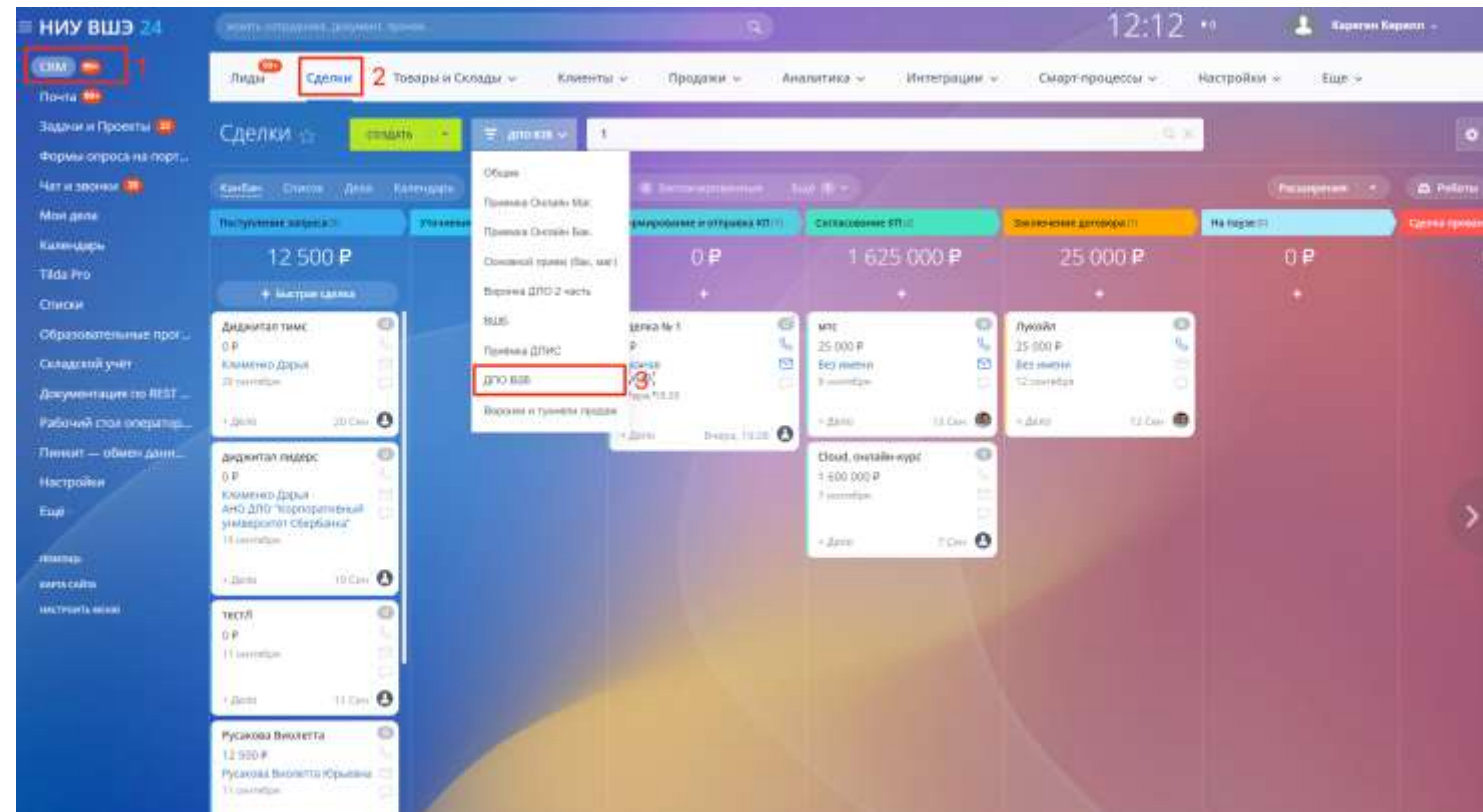
Карточка Сделки B2B.

Карточка организации B2B доступна из основного меню «CRM» (1),

Необходимо выбрать пункт «Сделки» (2),

И Выбрать воронку продаж «ДПО В2В» (3).

Будет открыто меню со списком сделок, доступных
с учетом текущей роли безопасности пользователя.

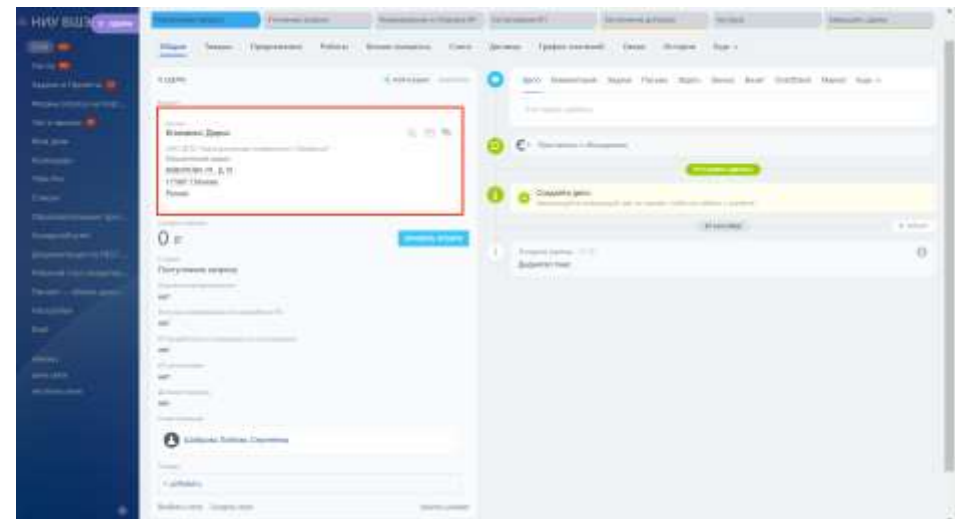
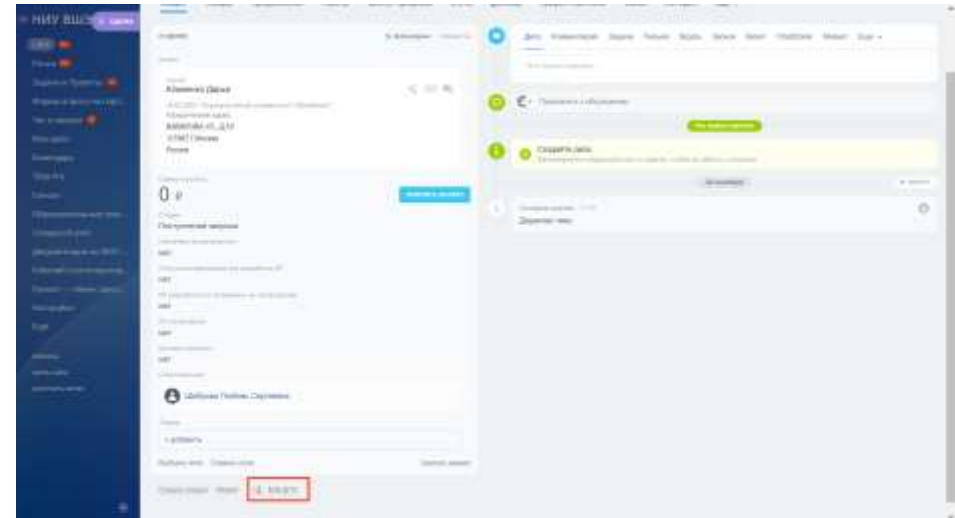




Карточка Сделки B2B.

Открыв доступную карточку сделки, выберите представление «B2B ДПО» и выберите его.

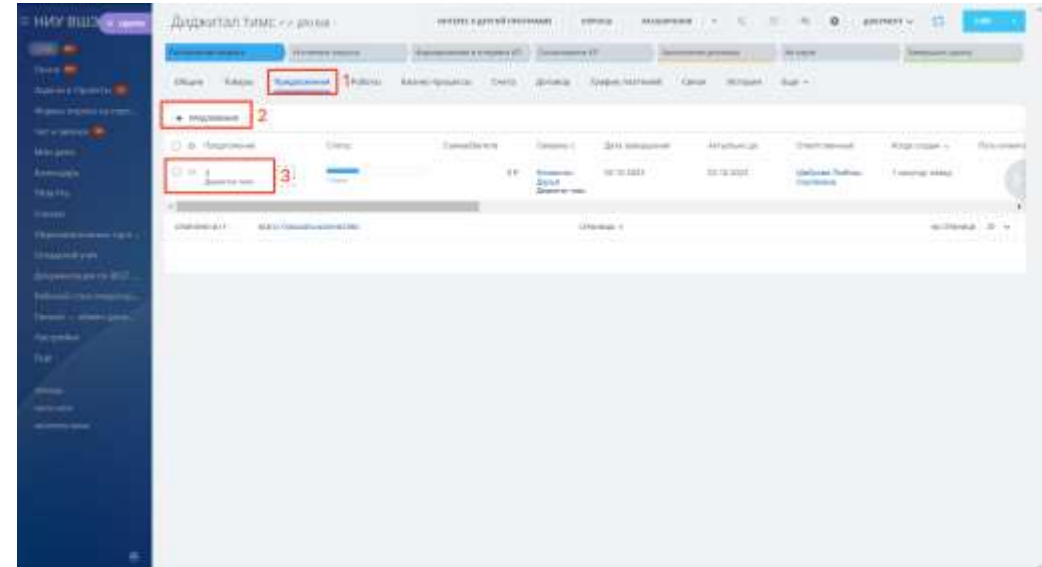
Вам будет доступна карточка сделки, в которой Вы можете увидеть
Связанные со сделкой «Компании» и «Контакты»



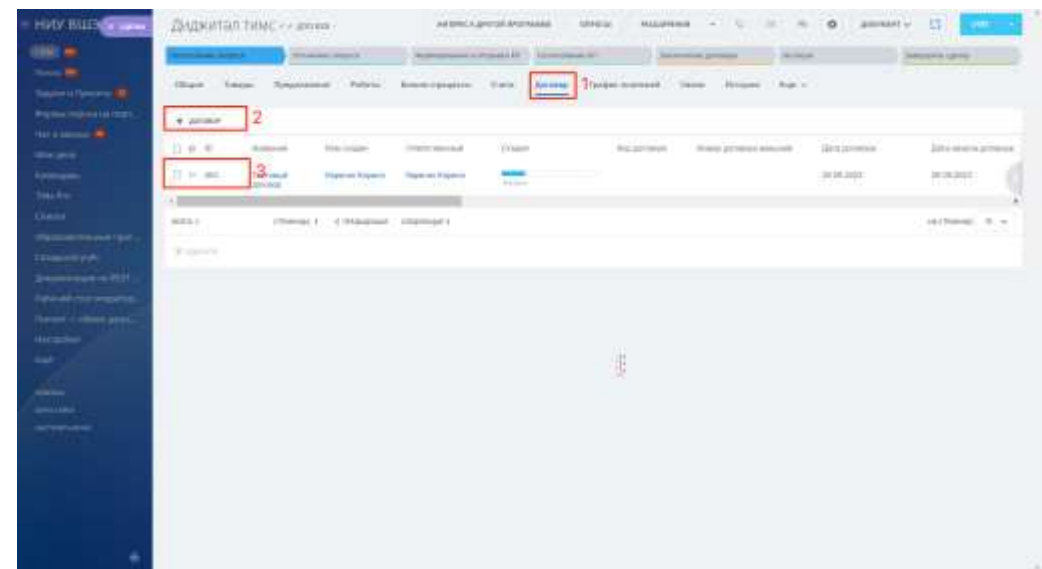


Карточка Сделки B2B.

В карточке сделки Вы можете создать новое (2) или увидеть уже существующие (3) Коммерческие предложения (КП)



Также, в карточке сделки Вы можете создать новый (2) или увидеть уже существующие (3) Договоры.





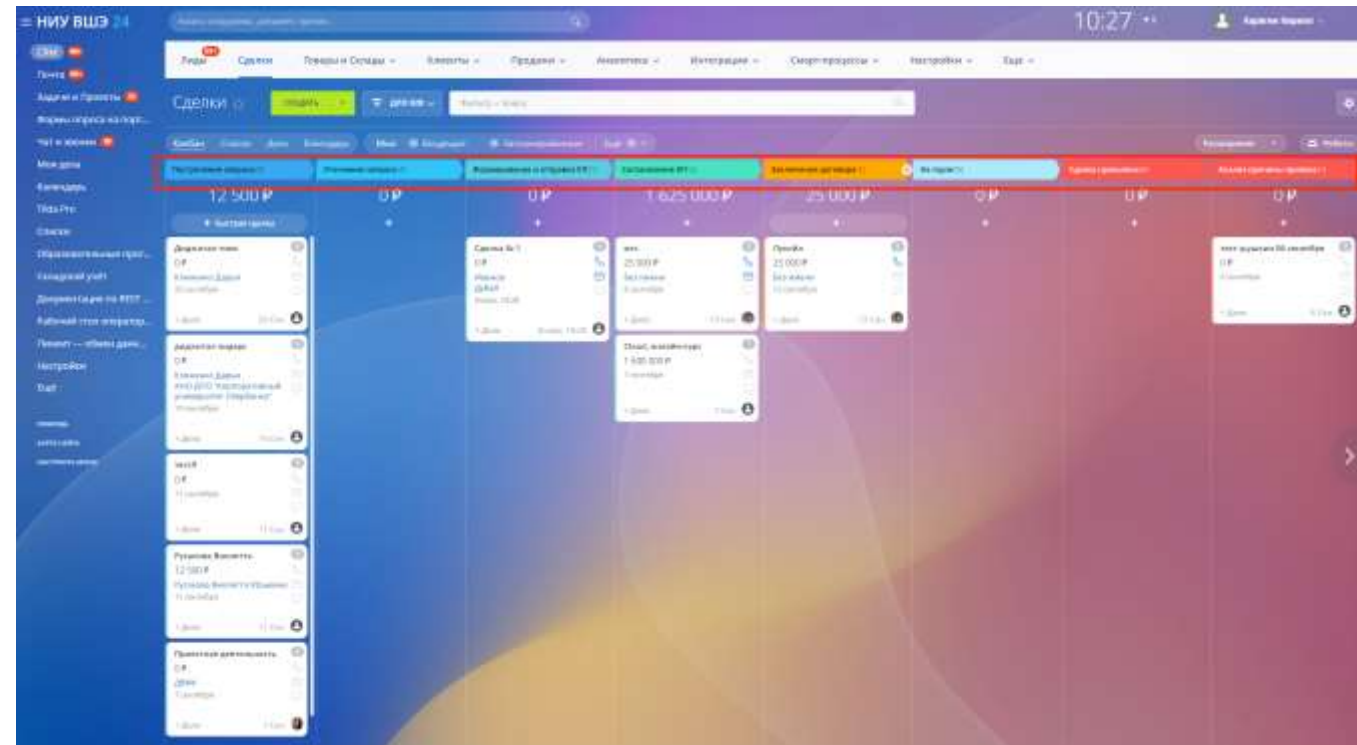
Воронка продаж B2B.

С меню сделок «ДПО B2B» вы можете увидеть реализованную воронку продаж.

Реализованы следующие этапы:

- 1) «Поступление запроса»
- 2) «Уточнение запроса»
- 3) «Формирование и отправка КП»
- 4) «Согласование КП»
- 5) «Заключение договора»
- 6) «На паузе» (вариативный этап)

Также, каждая сделка может быть переведена в статус
«Успешная сделка» или «Сделка провалена»





Воронка продаж B2B.

Этапы воронки продаж:



Этап	Описание	Критерий перехода на следующий уровень
1 Поступление Запроса	На данный этап попадают все сделки, которые квалифицированы как юридическое лицо.	Назначена встреча/созвон с заказчиком
2 Уточнение запроса	Уточняются организационные вопросы (даты проведения занятий, условия оплаты, возможные скидки).	Получена информация для разработки КП
3 Формирование и отправка КП	Разработка/ кастомизация имеющегося продукта под запрос, представление решения заказчику.	КП разработано и отправлено на согласование
4 Согласование КП	Утверждение плана работ и архитектуры программы, утверждение стоимости, порядка оплаты, количества слушателей программы, решение организационных моментов	КП согласовано
5 Заключение договора	Получение всех документов от клиента, данные внесены в АСAB /Учетную систему. Согласование условий договора, формирование списка слушателей. Подписание договора.	Договор подписан
6 Успешная сделка	Переход на этап происходит после успешного завершения этапа 5	
7 Сделка не состоялась	Переход на этап возможен на любой стадии воронки	Явный отказ со стороны заказчика
8 На паузе	Переход на этап возможен на любой стадии воронки	Временно непонятен статус Сделки

