

# Программа семинара

## 1. Как автоматизировать отдел продаж с помощью CRM-системы?

- Настройка **цепочки «касаний»** клиента позволяет увеличить вероятность **заключения договора**
- Автоматические **напоминания о звонках** и встречах дают менеджерам возможность **не забыть ни одного клиента**
- Интеграция с **телефонией** даст возможность **хранить все взаимодействия** с клиентом и **контролировать их**
- **Интеграция с сайтом** и социальными сетями позволяет **не пропустить ни одного сообщения**

## 2. Как автоматизировать документооборот и уменьшить «бумажный завал»?

- Битрикс24 может формировать **коммерческие предложения, счета на оплату** и даже **договоры** вместо менеджера – и больше никаких *«прайсов в ворде»*
- Грамотная настройка бизнес-процессов доведёт процесс **согласования документов** до автоматизма и позволит получать визы **без беготни по кабинетам**

## 3. Как управлять бизнесом прямо со смартфона?

- Выстроенная **воронка продаж** и другие отчёты всегда в Вашем мобильном – ситуация в отделе продаж в буквальном смысле **«на ладони»**
- **Отдавать поручения** и получать отчёты по ним **двумя кнопками** – без телефонных переговоров и устных договорённостей
- С Битрикс24 сотрудники просто **не смогут забыть** про свои **задачи**, а Вы сможете **контролировать** ход их выполнения
- Встроенный **календарь** напомнит обо всех запланированных **делах**, а возможность интеграции сторонних календарей позволит собрать все предстоящие события в одном месте

**Современный бизнес – это просто!**

**Приходите на бесплатный семинар по CRM и мы ответим на все вопросы!**