

Основные инструменты 1С:CRM и как стать «Центром компетенции 1С:CRM»

План вебинара

1. Как 1С:CRM помогает увеличить продажи
2. Как устроена 1С:CRM:
3. Основные инструменты и возможности
4. Работа с документом “Интерес” и ведение сделки
5. Механизмы интеграции
6. Отчеты и инфографика
7. Нововведения релиза 3.1.28
8. Как получить статус «Центр компетенции 1С:CRM»



«1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами(CRM)» признан лучшим массовым продуктом «1С-Совместно» в 2023 г. по версии пользователей



«1С:CRM. Модуль для 1С:ERP и 1С:КА» признан лучшим КОРП продуктом «1С-Совместно» в 2023 г. по версии пользователей



Программные продукты линейки 1С:CRM входят в тройку лидеров CRM-систем в 2023 году для сегмента СМБ по версии портала «СNews»

Скорость – конкурентное преимущество, которым мы можем управлять уже сейчас

Становимся ближе к клиенту

Контролируем время первого ответа на обращение

Ускоряем прохождение сделки на каждом из этапов воронки продаж

Меняем этапы воронки для ускорения всей сделки и делегируем согласования

Абонент не доступен – что делать?

За отдельную стоимость



Интеграция с телефонией

Подключите "железную" или облачную АТС для управления телефонными звонками, автоподнятие карточки Интереса при звонке, прослушивание записей разговора и ряд других возможностей. [Подробнее...](#)

Подключение (оцифровка) каналов общения в CRM-систему:

1. Телефония: **поддерживается > 90% IP АТС на рынке РФ**
2. Электронная почта
3. Мессенджеры
4. Заявки / заказы с сайта / маркетплейсов

По подписке 1С:ИТС Отраслевой



WhatsApp

Интеграция с WhatsApp

Подключите мессенджер WhatsApp. Обменивайтесь сообщениями с клиентами и регистрируйте новые интересы. Интеграция настраивается при помощи платных сервисов [Chat API](#) или [Green API](#). [Подробнее...](#)

По подписке 1С:ИТС Отраслевой



business

Магазин ВКонтакте

Настройте интеграцию с [магазином ВКонтакте](#). Выгружайте товары, загружайте и обрабатывайте заказы. [Подробнее...](#)

По подписке 1С:ИТС Отраслевой



Telegram

Интеграция с Telegram

Подключите мессенджер Telegram. Обменивайтесь сообщениями с клиентами и регистрируйте новые интересы. Создавайте и используйте чат-боты. [Подробнее...](#)

По подписке 1С:ИТС Отраслевой



Viber

Интеграция с Viber

Подключите мессенджер Viber. Обменивайтесь сообщениями с клиентами и регистрируйте новые интересы. [Подробнее...](#)

По подписке 1С:ИТС Отраслевой



ВКонтакте

ВКонтакте: сообщения

Подключите публичную страницу ВКонтакте. Обменивайтесь сообщениями с клиентами и регистрируйте новые интересы. [Подробнее...](#)

Абонент не доступен – что делать?

The screenshot shows a CRM system interface. At the top, there are navigation tabs: "Мои продажи", "Планирование продаж", "Мои дела", "Клиенты", "Календарь", "Почта", "Диалоги", "Отчеты", "Приложения", "Сквозная аналитика", and "Поддержка". Below the navigation, there are filters and statistics: "Быстрые отборы", "Теги", "Создать", "Группа", "Поиск", "Должен: 228,00", "Продажи: 12 240,00", "Потенциал: Нет", and "Заполненность: 80%". A green arrow points to the "Заполненность: 80%" indicator. A modal window titled "Параметры контроля заполненности реквизитов объектов" is open, showing a list of requisites for control. The "WhatsApp" requisite is checked and highlighted in yellow. The "Клиенты" tab is selected in the modal window.

Код	Наименование	Важность	Бизнес-регион	Последне...	Дата регистра...	Основной менеджер
Ю000000...	Мир продуктов - сеть магазинов					
Ю000000...	Свет					
Ю000000...	Технотрейд					
Ю000000...	Электромаркет - сеть магазинов					
Ю000000...	Kikinda (Сербия)	Важный к				
Ю000000...	Koenig Holding GmbH					
Ю000000...	АКБ АвтоБанк	Обычный				
Ю000000...	АКБ Инспекбанк	Обычный				
Ю000000...	Алхимов Алексей Андреевич	Особо ва				
Ю000000...	Ассоль ООО	Обычный				
Ю000000...	База "Мебель"	Обычный				
Ю000000...	База "Продовольственные товары"	Обычный				
Ю000000...	База "Продукты"	Обычный				
Ю000000...	База "Электроника и бытовая техника"	Обычный				
Ю000000...	База "Электротовары"	Обычный				
Ф0000000...	Балашов	Обычный				
Ю000000...	Банк-Кредитор	Обычный				

Параметры контроля заполненности реквизитов объектов

Объекты контроля

- Клиенты
- Контактные лица

Реквизиты контроля заполненности

- Реквизиты
- Доп. реквизиты
- Участие в семинаре по обучению работы с оборо...
- Виды контактной информации
- E-mail для рассылки
- Email
- Telegram
- WhatsApp
- Место рождения
- Мобильный телефон
- Телефон

Применить Отменить

1. Вводим минимум 3 вида контактной информации
2. Осуществляем контроль через показатель в разрезе менеджеров

Экономия времени за счет автоматического создания сделок

Учетные записи мессенджеров и социальных сетей

Создать

Наименование

- 1С:CRM_Academy
- CRM_Study_bot
- CRMStudy_bot
- WhatsApp Demo
- БК 1С:CRM
- Обсуждение
- УЦ 1С:CRM**

Учетная запись *
Подключите мессенджер **WhatsApp**.
Обменивайтесь сообщениями с клиентами и регистрируйте новые интересы.
Подробнее читайте в [справке](#)

Изменить **Отключить**

Наименование: УЦ 1С:CRM

Правила обработки

- Источник обращений ?
- Создавать клиентов ?

Ответственный:

Пользователь **Роль** Учебный центр

Автоматически связывать входящие сообщения с активными интересами

Если активных интересов более одного, тогда: Не связывать

Применить правила обработки

Правило обработки: **Создать интерес по курсам** [Расширенная настройка](#)

Настройки доступа

Включена:

Готово **Отменить**

Создать интерес по курсам (Правило обраб...)

Записать и закрыть **Записать** **Еще** ?

Наименование: Создать интерес по курсам

Назначение ответственного за обработку

- Обращения от известных клиентов адресовать ответственному сотруднику
- Обращения известных потенциальных клиентов адресовать ответственному сотруднику

Адресовать обращение: На роль исполнителя

Роль исполнителя: Учебный центр

Правило обработки

Действие: Создать интерес клиента

Тип обращения: Интерес

Тип услуги: CRM обучение

Сценарий: Продажа курсов

Создавать клиентов ?

Настройки создания клиента

По каналам для продаж исключаем потерю времени на верификацию

Ежедневный контроль сроков отработки обращений по каналам

← → ☆ Анализ обращений

Сформировать Сохранить Печать Отправить ↓ Результат | Найти... Показать настройки отчета

30.08.2021 - 05.09.2021

Состояние	Вид канала	Обращение	Канал получения	Дата обработки	Ответственный за обработку	Количество	Время обработки
						Макс.	Средняя
Сквозное	Электронная почта	Телефонный звонок				132	3 д. 16 ч. 50 мин. 0 д. 3 ч. 36 мин.
		Входящий: 16:40:23 от 03.09.2021 (Телефонный звонок)		07.09.2021 9:31:10	Наумова (Иванова) Ксения Владимировна	1	3 д. 16 ч. 50 мин. 0 д. 16 ч. 37 мин.
		Входящий: 16:28:31 от 03.09.2021 (Телефонный звонок)		06.09.2021 18:16:30	Наумова (Иванова) Ксения Владимировна	1	3 д. 1 ч. 47 мин. 3 д. 1 ч. 47 мин.
		Входящий: 12:24:58 от 03.09.2021 (Телефонный звонок)		03.09.2021 12:36:11	Наумова (Иванова) Ксения Владимировна	1	0 д. 0 ч. 11 мин. 0 д. 0 ч. 11 мин.
		Входящий: 11:11:21 от 03.09.2021 (Телефонный звонок)		03.09.2021 11:17:55	Наумова (Иванова) Ксения Владимировна	1	0 д. 0 ч. 6 мин. 0 д. 0 ч. 6 мин.
		Входящий: 9:52:02 от 03.09.2021 (Телефонный звонок)		03.09.2021 10:11:14	Наумова (Иванова) Ксения Владимировна	1	0 д. 0 ч. 19 мин. 0 д. 0 ч. 19 мин.
		Входящий: 10:57:40 от 02.09.2021 (Телефонный звонок)		02.09.2021 11:04:59	Самарина Вера	1	0 д. 0 ч. 7 мин. 0 д. 0 ч. 7 мин.
		Входящий: 9:51:32 от 02.09.2021 (Телефонный звонок)		03.09.2021 10:35:29	Наумова (Иванова) Ксения Владимировна	1	1 д. 0 ч. 43 мин. 1 д. 0 ч. 43 мин.
		Входящий: 12:02:10 от 01.09.2021 (Телефонный звонок)		01.09.2021 12:21:33	Карякин Дмитрий	1	0 д. 0 ч. 19 мин. 0 д. 0 ч. 19 мин.
		Входящий: 10:42:34 от 01.09.2021 (Телефонный звонок)		01.09.2021 10:43:47	Макарова Диана Александровна	1	0 д. 0 ч. 1 мин. 0 д. 0 ч. 1 мин.
		Входящий: 9:56:30 от 01.09.2021 (Телефонный звонок)		01.09.2021 9:59:40	Макарова Диана Александровна	1	0 д. 0 ч. 3 мин. 0 д. 0 ч. 3 мин.
		Входящий: 9:13:47 от 01.09.2021 (Телефонный звонок)		01.09.2021 9:17:52	Макарова Диана Александровна	1	0 д. 0 ч. 4 мин. 0 д. 0 ч. 4 мин.

1. Смотрим на среднее значение за день
2. Смотрим на максимальное значение и менеджера

Ускоряйте сделку на каждом её этапе

The screenshot displays the CRM interface with a top navigation bar containing tabs like "Мои продажи", "Планирование продаж", "Мои дела", "Клиенты", "Календарь", "Почта", "Диалоги", "Отчеты", "Приложения", "Сквозная аналитика", and "Поддержка". Below the navigation bar, there are filters for "Продажа" and "Фильтр".

The main content area is divided into five columns representing deal stages:

- Обращения** (1 обращение): "Тест привязки 11" (24 февр. | 1С CRM Test <1С CRM Test)
- Первичный интерес** (1 интерес: 120 000 Р):
 - #ИЦБ-0000002: АКБ АвтоБанк, 24.03.2022, 120 000 Р, Срок на этапе: 17 дн.
- Выявление потребностей** (5 интересов: 490 000 Р):
 - Интерес к партнерству: Фирма "LIGHT", 23.03.2022
 - Интерес к услугам компании: Свиридова Нина Дмитриевна, 24.03.2022, 120 000 Р
 - Подготовка проектной документ...: Ассоль ООО, 14.02.2022, 250 000 Р, Кондиционеры
 - Курьерская доставка: Мастер-Холод, 14.02.2022, 120 000 Р
 - #ИЦБ-0000004: Чаплыгин Алексей, 25.02.2022
- Подготовка предложения** (6 интересов: 434 000 Р)
- Предложение и закрытие** (1 интерес: 15 000 Р)

A configuration window titled "Настройка состояния: Первичный интерес" is open on the right. It shows "Вероятность, %: 10" and a checkbox "Добавить вероятность в представление состояния". Below is a table "Действия с полями":

Поле	Проверка заполнения	Только просмотр
Клиент	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ожидаемая выручка	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ожидаемая дата продажи	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Организация	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Проект	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Описание	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Below the table are options: "Разрешить ролевую адресацию: ?" and "Ожидаемый срок нахождения на этапе: 2". A green arrow points from the "Срок на этапе: 17 дн." field in the "Первичный интерес" column to the "Ожидаемый срок нахождения на этапе: 2" field in the configuration window.

At the bottom of the configuration window are "Ок" and "Отмена" buttons.

Ежедневно обрабатывайте «зависшие» сделки

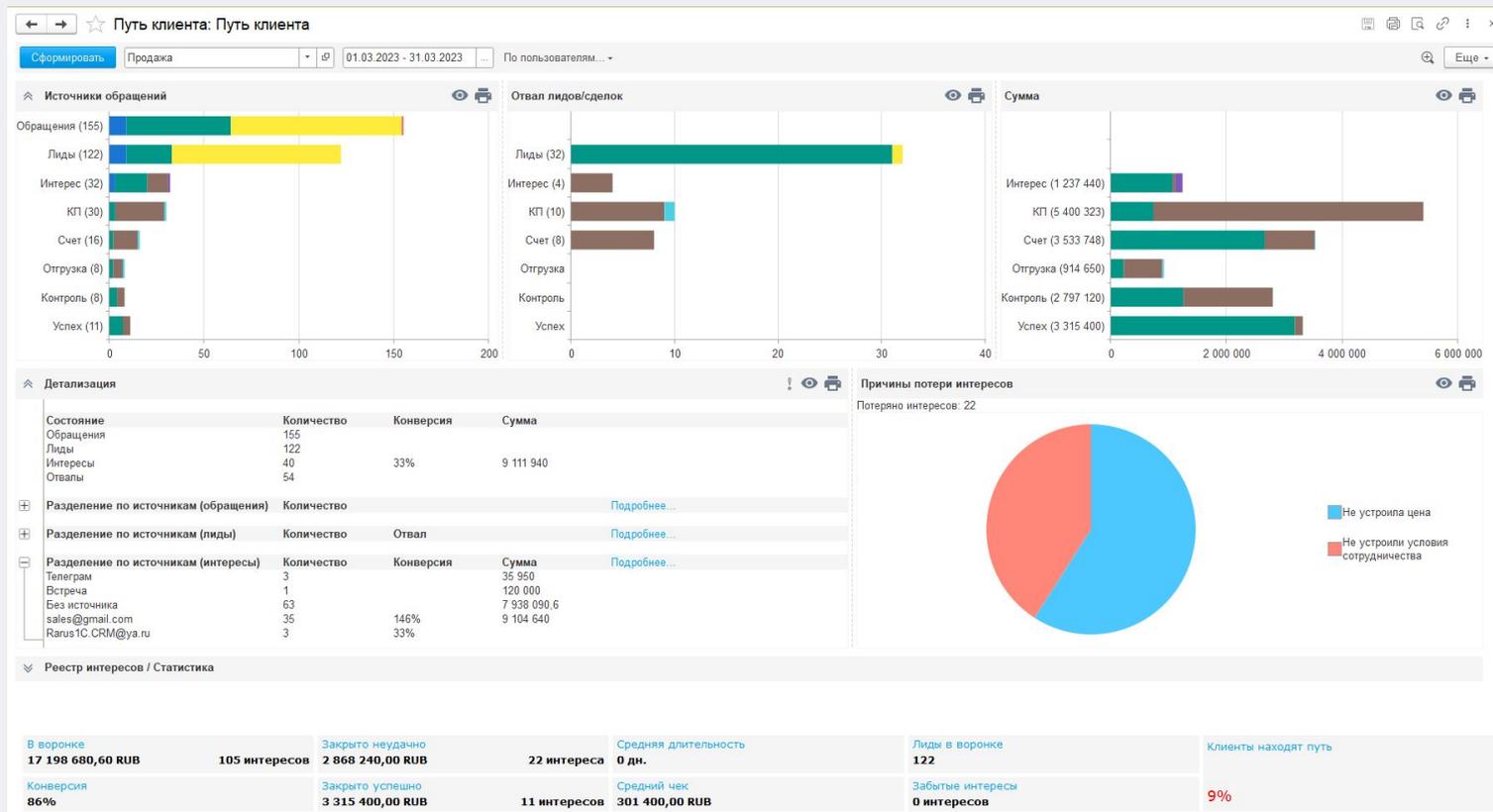
← → ☆ Контроль руководителя - Интересы клиентов

Сформировать Сохранить Печать Отправить Результат Найти...

февраль 2022 г.

Подразделение								Интерес клиента
Менеджер								Ожидаемая выручка
Клиент	Интерес клиента		Взаимодействие		Следующая активность	Контроль	Контакт	Должность
	Состояние интереса	Дата перехода	Срок на этапе	Тип услуги				
Непоминающий Алексей Геннадьевич								1 059 000
Татьяна Гладкова	Подготовка предложения			Поставка. Товары/услуги	22.03.2022 20:00, Уточнение деталей у клиента		Татьяна Гладкова	65 000
Чалпыгин Алексей	Выявление потребностей			Поставка. Товары/услуги	25.02.2022 16:00, впава		Чалпыгин Алексей	
АКБ АвтоБанк	Первичный интерес	24.02.2022	17	Поставка. Товары/услуги	24.03.2022 23:59, Обработать новый интерес клиента		Цветков Николай Александрович	120 000
Ассоль ООО	Выявление потребностей			Поставка. Товары/услуги	14.02.2022 09:59, встреча у клиента (в другом городе), осмотр базы клиента		Серета Татьяна Петровна	250 000
Вега-транс	Подготовка предложения			Поставка. Товары/услуги	09.02.2022 09:59, Подготовка стандартного предложения		Заневская Татьяна Николаевна	24 000
Диваны и кровати (магазин)	Подготовка предложения			Аренда	04.02.2022 09:59, Уточнение деталей у клиента		Михайлова Ирина Александровна	60 000
Свиридова Нина Дмитриевна	Выявление потребностей			Поставка. Товары/услуги	24.03.2022 12:59, Уточнить интерес клиента		Свиридова Нина Дмитриевна	120 000
Трамп	Подготовка предложения			Поставка. Товары/услуги	26.12.2020 11:32, Просит согласовать договор партнера		Лакшманов Игорь Валентинович	150 000
Фирма "LIGHT"	Выявление потребностей			Поставка. Товары/услуги	23.03.2022 11:59, Встреча с клиентом в нашем офисе для подписания договора		Фролов Степан Федорович	
Алхимов Алексей Андреевич	Предложение и закрытие			Поставка. Товары/услуги	10.02.2022 16:59, Подготовка перви 111чных документов		Сидоренко Петр Константинович	15 000
ИФНС 23 Москва	Подготовка предложения			Поставка. Товары/услуги	08.02.2022 14:59, Встреча у клиента в офисе		Волков Иван Михайлович	
Мастер- Хопод	Выявление потребностей			Доставка	14.02.2022 13:59, Встретиться для обсуждения договора		Гранец Филипп	120 000
Таможня Брест-литовск	Подготовка предложения			Доставка	20.06.2022 11:59, Подготовка стандартного предложения на 500 кв метров		Разгуляев Иван Сергеевич	135 000

Находите разрывы с помощью панели «Путь клиента»



Используйте прогнозы для достижения плана продаж

← → ☆ Планирование продаж - Прогнозирование / Абдулов Юрий Владимирович

1CRM [Иконки уведомлений]

Еще - ?

Применить План продаж: По всем менеджерам 3 кв. [Иконка] **Прогнозирование** [Иконка] Мой уровень [Иконка] Еще -

Обсудить с руководителем

Добавить [Иконка] < Июль 2022 >

За Июль 2022	Цель	Прогноз
Группа номенклатуры: Продукция, товары		
Сумма, RUB :	166 667	0 (0%)
Группа номенклатуры: Работы и услуги		
Сумма, RUB :	533 333	0 (0%)

Менеджеры	Партнеры	Итого, Июль 2...	Июль 2022
	Группа номенклатуры	RUB	RUB

Итого прогноз: 0 RUB Отклонение от плана: -700 000 RUB

Обсуждение

Поиск по обсуждению

Сегодня

Абдулов Юрий Владимирович
я → Непомнящий Алексей Геннадьевич

Не уверен, что сделаю на услугах 1,5 млн.руб. в этом квартале... Мне нужен новый проект для достижения. Какие варианты у нас есть? 15:21

Непомнящий Алексей Геннадьевич
→ я

Планируется маркетинговая кампания в течение июля с получением 2-3 новых проектов. Ты в первой очереди будешь 😊 Новый проект я тебе дам. 15:23

Абдулов Юрий Владимирович
я → Непомнящий Алексей Геннадьевич

Ок, договорились 15:23

→ Кого оповестить...

Сообщение...

Все входящие обращения клиентов...

1С-Рарус: Интеграция с телефонией (СофтФон)

Как это работает • Возможности • Виды решений • Стоимость

Воспарите над рутинной звонков и экономьте

- ✓ до 3-х минут на входящем звонке
- ✓ до 2-х минут при переводе звонка
- ✓ до 50 секунд на исходящем вызове
- ✓ до 40 минут при загрузке 50 звонков в день

[попробовать бесплатно](#) [подобрать продукт](#)

[Скачать презентацию решения](#)

Нужно больше информации?

Алексей

+7 (903) 524 66 45

crm@ragus.ru

1С-Рарус

Необходимые интеграция с АТС Panasonic

Заказать звонок [Отправить](#)

[Политика конфиденциальности](#)

Работает на платформах [1С:СВМ](#)

Специальная цена на подключение облачной АТС до 17 мая 2019 г.

[Узнать подробнее](#)

Работает на платформах [1С:СВМ](#)

Обращение клиента

...гарантированно оказываются на рабочем столе менеджера

The screenshot shows a CRM dashboard for a sales manager. The main interface is divided into several columns representing different stages of the sales process: Запрос (Request), Счет / КП (Invoice / Offer), Оплата (Payment), and Отгрузка / Контроль (Shipment / Control). Each column contains a list of deals with their respective values and dates. On the right side, there are several summary cards with numerical indicators and trends. A blue callout box on the left highlights the 'Обращения' (Requests) section, which shows a single request: 'Вопрос по товару' (Question about the product) from Ivan on April 16th. A blue arrow points from the text below to this callout box.

Обращения
1 обращение

Вопрос по товару
16 апр. | Иван <4956544556>

Все заявки попадают в «Обращения»

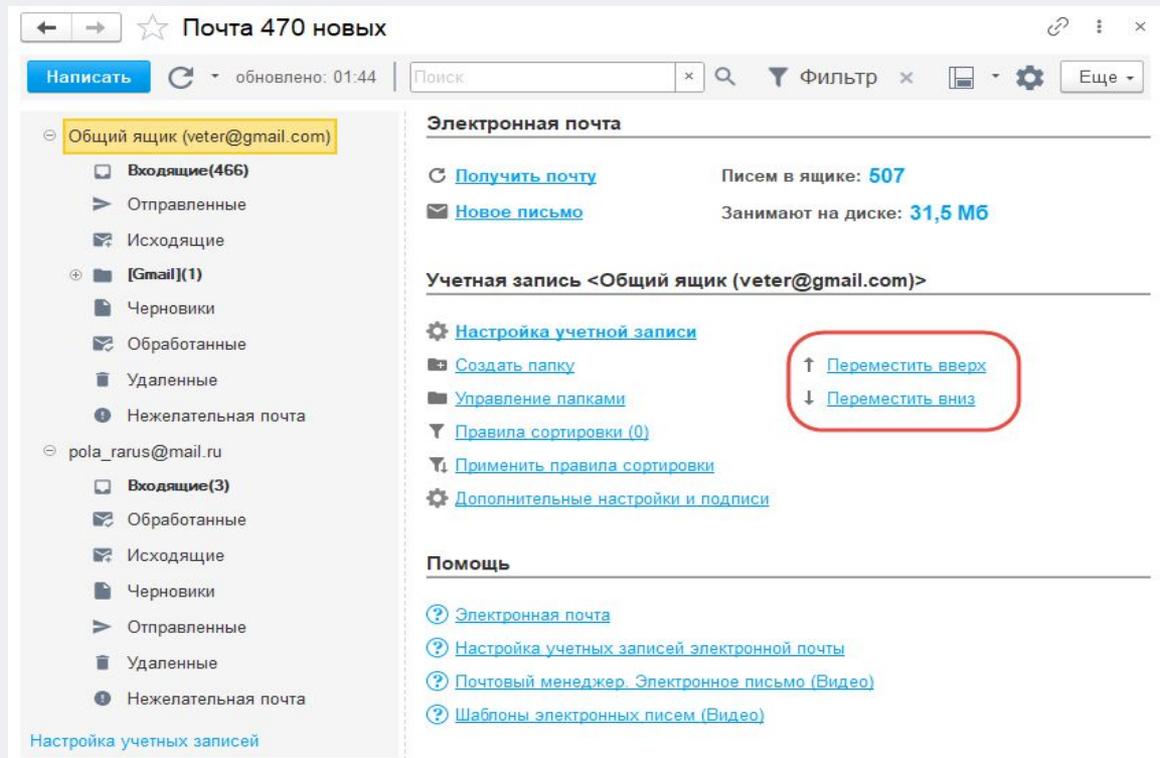
Запрос	Счет / КП	Оплата	Отгрузка / Контроль
Интерес к партнерству Фирма "LIGHT" 16.04.2019 2 интереса: 0 Р	Курьерская доставка Мастер-Холод 17.04.2019, 120 000 Р 2 интереса: 370 000 Р	Аренда оборудования Диваны и кровати (магазин) 17.04.2019, 60 000 Р, Кондиционеры 4 интереса: 234 000 Р	История общения с клиентом Алхимов Алексей Андреевич 17.04.2019, 15 000 Р 1 интерес: 15 000 Р
Интерес к услугам компании Свиридова Нина Дмитриевна 11.04.2019	Подготовка проектной документ... Ассоль ООО 22.04.2019, 250 000 Р, Кондиционеры	Просит согласовать договор пар... Трамп 17.04.2019, 150 000 Р	
		Интерес к услугам компании ИФНС 23 Москва 17.04.2019	
		Интерес к услугам Вега-транс 16.04.2019, 24 000 Р	

31↑ Средний чек, тыс руб
21↑ Загрузка календаря, бал
3↓ Прогнозируемые взаимодействия и заказы, шт
128↓ Успешных интересов, тыс руб

Завершено успешно
5 интересов: 128 000 Р

Завершено неудачно
1 интерес: 0 Р

Верифицируйте лиды привычным образом: например, в почте...



Управляйте «Интересами» легко и наглядно в режиме «Канбан»

Мои продажи / Продажа / Непомнящий Алексей Геннадьевич / Неделя

Мои продажи | Счета | Клиенты | Мои дела | Календарь | Почта | Отчеты | Еще

Создать | Продажа | Поиск | Фильтр | Просроченные: Внесу | Верну | Вид: Канбан | Список | Еще

Обращения 1 обращения	Запрос 2 интереса: 0 Р	Счет / КП 2 интереса: 370 000 Р	Оплата 4 интереса: 234 000 Р	Отгрузка / Контроль 1 интерес: 15 000 Р
Вопрос по товару 16 апр Иван <4956544556>	Интерес к партнерству Фирма "LIGHT" 16.04.2019	Курьерская доставка Мастер-Холод 17.04.2019, 120 000 Р	Аренда оборудования Диваны и кровати (магазин) 17.04.2019, 60 000 Р, Кондиционеры	История общения с клиентом Алхимов Алексей Андреевич 17.04.2019, 15 000 Р
	Интерес к услугам компании Свиридова Нина Дмитриевна 11.04.2019	Подготовка проектной документ... Ассоль ООО 22.04.2019, 250 000 Р, Кондиционеры	Просит согласовать договор пар... Трамп 17.04.2019, 150 000 Р	
			Интерес к услугам компании ИФНС 23 Москва 17.04.2019	
			Интерес к услугам Вега-транс 16.04.2019, 24 000 Р	
				Завершено успешно 5 интересов: 128 000 Р
				Завершено неудачно 1 интерес: 0 Р

31↑ Средний чек, тыс руб
21↑ Загрузка календаря, бал
3↓ Просрочено заявок/дел/задач, шт
128↓ Успешных интересов, тыс руб

Расшифровать | Обновить

+

Управляйте «Интересами» легко и наглядно в режиме «Канбан»

The screenshot displays a CRM interface for 'Мои продажи' (My Sales) for the user 'Неделя'. The interface is organized into columns representing different stages of the sales process: 'Обращения' (Inquiries), 'Запрос' (Request), 'Счет / КП' (Quote / Offer), and 'Оплата' (Payment). Each column contains cards representing 'Интересы' (Interests). A callout box highlights a card in the 'Оплата' column, with an arrow pointing to it. The callout text reads: 'Перетаскивайте карточки как события в календаре' (Drag cards like events in the calendar). The highlighted card is titled 'Аренда оборудования' (Equipment rental) and 'Диваны и кровати (магазин)' (Sofas and beds (store)). It shows a date of '17.04.2019' and a value of '60 000 Р.' for 'Кондиционеры' (Air conditioners). Other cards in the board include 'Интерес к партнерству' (Interest in partnership), 'Курьерская доставка' (Courier delivery), 'Интерес к услугам компании' (Interest in company services), and 'Подготовка проектной документ...' (Preparation of project documentation).

Обращения	Запрос	Счет / КП	Оплата
Вопрос по товару 16 апр Иван <4956544556>	Интерес к партнерству Фирма "LIGHT" 16.04.2019	Курьерская доставка Мастер-Холод 17.04.2019, 120 000 Р.	Аренда оборудования Диваны и кровати (магазин) 17.04.2019, 60 000 Р.
	Интерес к услугам компании Свиридова Нина Дмитриевна 11.04.2019	Подготовка проектной документ... Ассоль ООО 22.04.2019, 250 000 Р., Кондиционеры	Просит согласовать договор пар... Трамп 17.04.2019, 150 000 Р.
		Интерес к услугам компании ИФНС 23 Москва 17.04.2019	Интерес к услугам Вега-транс 16.04.2019, 24 000 Р.

Перетаскивайте
карточки
как события
в календаре

Управляйте «Интересами» легко и наглядно в режиме «Канбан»

The screenshot displays a CRM interface for 'Мои продажи' (My Sales) for the user 'Неделя'. The interface features a Kanban board with columns for different stages of the sales process: 'Обращения' (Inquiries), 'Запрос' (Request), 'Счет / КП' (Invoice / Quotation), 'Оплата' (Payment), and 'Отгрузка / Контроль' (Shipment / Control). Each card on the board represents a specific sales opportunity, with details such as the date, name, and amount. A callout box highlights a card with the following information:

- Интерес к услугам компании** (Interest in company services) - indicated by a green dot
- Свиридова Нина Дмитриевна** (Sviridova Nina Dmitrievna) - indicated by a yellow dot
- 11.04.2019** - indicated by a red dot

The callout box also includes a speaker icon and the text: 'Следите за статусом с помощью цветowych индикаторов' (Monitor the status using color indicators). The background shows various other cards and summary statistics, such as '31↑ Средний чек, тыс руб' (Average order value, thousand rubles) and '128↓ Упавших интересов, тыс руб' (Lost interests, thousand rubles).

Менеджер оптимально распределяет свою загрузку с учетом запланированных взаимодействий

11 12 13

Календарь менеджера (05 декабря - 19 декабря): Непомнящий Алексей Геннадьевич

Список День Неделя Месяц Ресурсы

Время	!	Вид взаимодейст...	Что сделать	Клиент	Контакт
05 дек 9:59 - 10:14		Уточнение детал...	Уточнение деталей у кл...	Диваны и кровати (маг...	Михайлова И
12:59 - 13:14		Телефонный звон...	Уточнить интерес клиента	Свиридова Нина Дмит...	Свиридова Н
вс 10 дек 15:59 - 16:14		Встреча у клиент...	Встреча у клиента в оф...	Трамп	Лахманов Иг
вт 12 дек 16:59 - 17:14		Подготовка перв...	Подготовка первичных ...	Алхимов Алексей Анд...	Сидоренко Г
чт 14 дек 11:59 - 12:14		Подготовка стан...	Подготовка стандартног...	Таможня Брест-литовск	Разгуляев И
19:43 - 19:58		Обзвон клиентов	Подготовить презентац...	Koenig Holding 20017 G...	
пт 15 дек 13:09 - 16:59		Личная задача	Запросить материалы в ...		
сб 16 дек 13:59 - 14:14		Личная встреча (...)	Встретиться для обсуж...	Мастер-Холод	Гранец Фили
15:29 - 16:59		Личная задача	Подготовить презентацию		
вс 17 дек 12:29 - 12:44		Встреча с клиент...	Встреча с клиентом в н...	Вега-транс	Заневская Та
12:59 - 14:59		Личная задача	Демонстрация презента...		
12:59 - 13:14		Встреча с клиент...	Встреча с клиентом в н...	Фирма "LIGHT"	Фролов Степ
12:59 - 13:14		Встреча с клиент...	Встреча с клиентом в н...	Новый клиент	Мария

Календарь подсказывает и помогает решить, когда лучше запланировать взаимодействие

[Объекты календаря](#)
[Легенда](#)

В «Интересе» вы можете запланировать и посмотреть завершённые взаимодействия по отдельному клиенту

Встречи и совещания,
телефонные звонки,
задачи, электронная почта

The screenshot displays a CRM interface for a client named "Антонов Павел". The main header shows the client's ID (#УУ00-000004) and a sales example. The status bar indicates a 70% deal probability and includes buttons for "Записать и закрыть", "Взять на контроль", and "Снять отметку".

The left sidebar shows a workflow: "Запрос, Счет" → "Оплата, Контроль оплаты" → "Завершение". The main content area is divided into two sections:

- Client Information:** Includes fields for "Тема" (#УУ00-000004), "Срок выполнения" (16.04.2019 17:54), "Тег" (Add tag), "Выручка" (131 520,00), and "Ответственный" (Федоров Борис Михайлович). It also lists the client's name, phone number (+7 499) 3214556, and email info@rez.ru.
- Timeline:** A vertical list of events for "Сегодня":
 - 17:49: "Телефонный звонок клиенту с Антонов Павел" (Звонок клиенту по готовности к отгрузке, Готов получить мебель в среду).
 - 17:48: "Приходный кассовый ордер №2 120 000,00 RUB".
 - 17:47: "Заказ клиента №4 120 000,00 RUB".
 - 17:41: "Создано Федоров Борис Михайлович" (Кому: Антонов Павел <info@rez.ru>). "Коммерческое предложение клиенту УУ00-000001 от 16.04.2019 17:41:07".

Система ведёт вас по процессу – вы всегда знаете следующий шаг и статус каждого «Интереса»



Интерес клиента: #УУ00-000004 - Разовая продажа (пример)

Записать и закрыть | Задолженность: Нет | Продажи: Нет | Вероятность сделки: 70% | Создать - | Взял на контроль | Снять отметку | Еще -

✓ Запрос, Счет → Оплата, Контроль оплаты → Завершение

Тема: #УУ00-000004

Срок выполнения: 16.04.2019 17:54

Тег:

Выручка:

Примечание | Взаимодействие | Задача | Email | Еще ▾

Введите текст...

Запланировано

- Завтра 17:50 Телефонный звонок клиенту с Антонов Павел
Телефонный звонок клиенту по оплате
- Телефонный звонок клиенту с Антонов Павел
... клиенту по готовности к отгрузке
Готов получить мебель в среду
- 17:48 Приходный кассовый ордер №2 120 000,00 RUB
- 17:47 Федоров Борис Михайлович
Заказ клиента №4 120 000,00 RUB
- 17:41 Создано Федоров Борис Михайлович
Кому: Антонов Павел <info@rez.ru>
Коммерческое предложение клиенту УУ00-000001 от 16.04.2019 17:41:07
- 17:41 Федорова Борис Михайлович

Антонов Павел
+7 (499) 3214556 info@rez.ru
Добавить контакты

Товары и услуги (4, 131 520 RUB) | Бизнес-процессы (0) | Связи | Файлы

> Дополнительно

Менеджеры работают как обычно

Решение помогает выполнять их ежедневные дела быстрее и удобнее.

Помогает выполнять договорённости и снимает рутину



Удобный
интерфейс
лишних

Мы упростили
стол и можем б
адаптировать е
задачи без учас
программистов

Демонстрационная база компании "Ветерок" / ИССМ (ИС Предприятие)

Мои продажи / Продажа / Непомнящий Алексей Геннадьевич / Неделя

Мои продажи Счета Клиенты Мои дела Календарь Почта Отчеты Еще Настроить меню

Создать Продажа Поиск Фильтр Просроченные: Внизу Вверху Вид: Карточка Список

Обращения 1 обращение	Запрос 2 интереса: 0 Р	Счет / КП 2 интереса: 370 000 Р	Оплата 4 интереса: 234 000 Р	Отгрузка / Контроль 1 интерес: 15 000 Р
Вопрос по товарам 16 апр. Иван <4956544556>	Интерес к услугам компании Смирнова Нина Дмитриевна 11.04.2019	Подготовка проектной документ... Ассоль ООО 22.04.2019, 250 000 Р, Кондиционеры	Интерес к услугам Беге-транс 16.04.2019, 24 000 Р	История общения с клиентом Алхимов Алексей Андреевич 17.04.2019, 15 000 Р
	Интерес к партнерству Фирма "LIGHT" 16.04.2019	Курьерская доставка Мастер-Холод 17.04.2019, 120 000 Р	Интерес к услугам компании ИФНС 23 Москва 17.04.2019	
			Аренда оборудования Диваны и кровати (магазины) 17.04.2019, 60 000 Р, Кондиционеры	
			Просит согласовать договор пар... Трампл 17.04.2019, 150 000 Р	

31↑ Средний мес. тыс руб
Расширять Обновить

21↑ Загрузка календаря, бал
Расширять Обновить

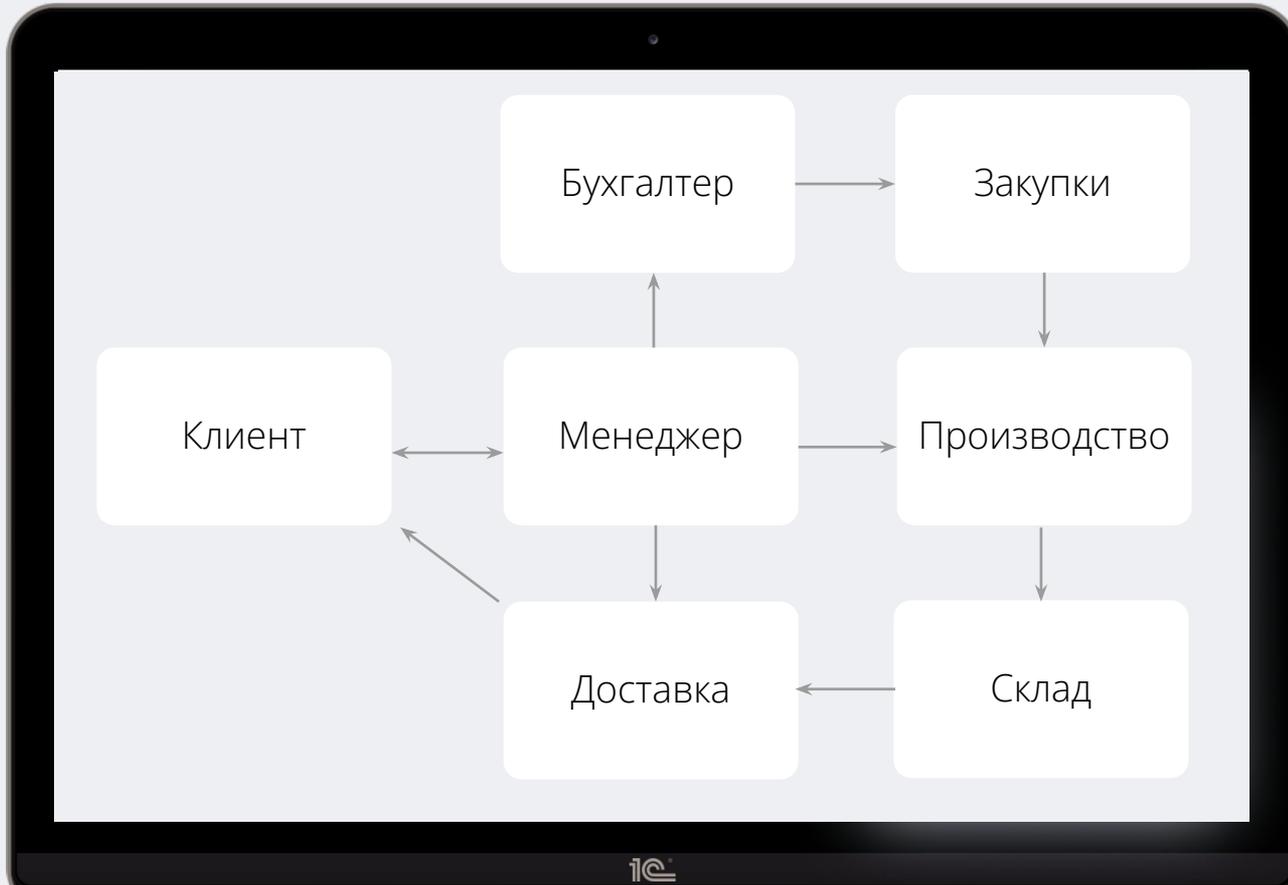
3↓ Просрочено взаимодействий и заявок, шт
Расширять Обновить

108↓ Упущенные интересы, тыс руб
Расширять Обновить

Завершено успешно
5 интересов: 108 000 Р

Завершено неудачно
1 интерес: 0 Р

Сквозной сценарий продаж

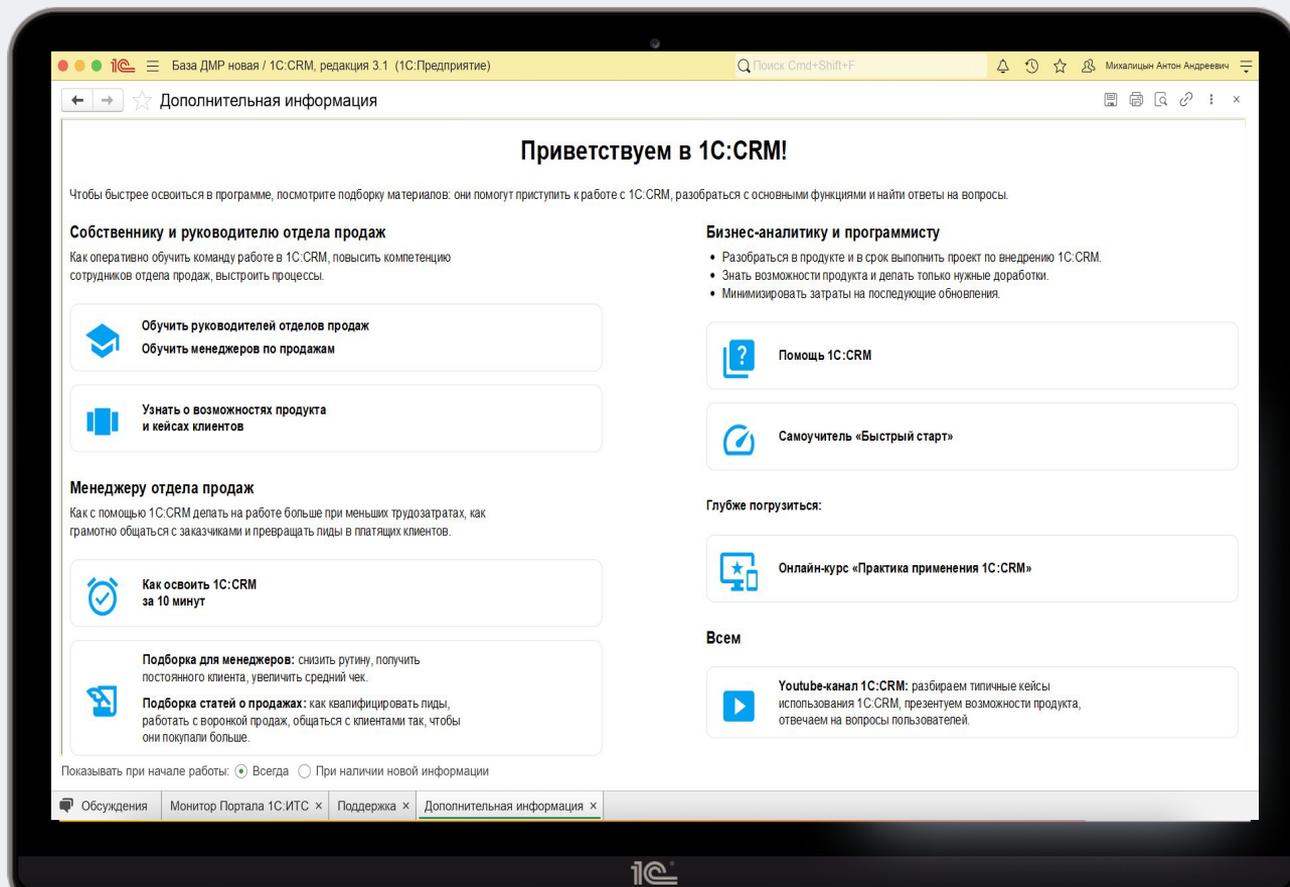


Поддержка – эффективный инструмент, который помогает продавать больше

The screenshot displays the 'Поддержка' (Support) section of a CRM system. The interface includes a navigation bar with various modules like 'Мои продажи', 'Календарь', 'Почта', 'Диалоги', 'Телефония', 'Словозная аналитика', 'Отчеты', 'Клиенты', 'Задачи проектов', 'База знаний', and 'Поддержка'. Below the navigation bar, there are search and filter options. The main area is divided into five columns representing different ticket statuses: 'Новые', 'К выполнению', 'В работе', 'В ожидании', and 'Выполнено'. Each column contains a list of tickets with details such as subject, sender, and timestamps.

Новые	К выполнению	В работе	В ожидании	Выполнено
Демонстрация 27 февр. 11:04	Re: ЦБ-00267214 RE: Некорректно ... Аверс информ 7 февр. 14:37 11 февр. 12:37 Зарегистрировано Киселева Анна	Тест удалить СОРОКИН АНАТОЛИЙ НИКОЛАЕВИ... 5 февр. 11:42 5 февр. 17:42 В работе Просьяник Александр	вопрос по возможностям CRM 25 февр. 13... 27 февр. 11:09 В ожидании Измайлова Мария	
Входящий: 14:21:03 26 февр. 14:21 Смирнов Владимир Алексеевич	результат бизнес-процесса ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТ... 7 февр. 14:48 11 февр. 12:48 Зарегистрировано Киселева Анна	Re: ЦБ-00263580 RE: ошибки в спа... Лаборатория Ай Ти 7 февр. 16:15 11 февр. 14:15 В работе Киселева Анна		
Входящий: 17:35:52 19 февр. 17:35 Елихина Виктория	Re: ЦБ-00268566 RE: ICRM работа ... Александр Евгеньевич, АйТи-Консал... 20 февр. 15... 25 февр. 13:57 Зарегистрировано Киселева Анна			
Входящий: 13:07:08 19 февр. 13:07 !!!Не определен!!!				

Путеводитель пользователя в 1С:CRM



Онлайн-обучение без отрыва от работы

 **ОБУЧЕНИЕ**
онлайн

13 мая — 08 июня 2024

WEB-курс «Практика работы в "1С:CRM редакции 3.1"»

22 820 Р
19 397 Р для партнеров «1С»

[Зарегистрироваться](#)

 **ОБУЧЕНИЕ**
онлайн

22 апреля — 11 мая 2024

Как построить эффективный отдел продаж

11 900 Р
10 115 Р для партнеров «1С»

[Зарегистрироваться](#)

 **ОБУЧЕНИЕ**
онлайн

22 апреля — 11 мая 2024

CRM для менеджера по продажам

8 800 Р
7 480 Р для партнеров «1С»

[Зарегистрироваться](#)

 **ОБУЧЕНИЕ**
онлайн

22 апреля — 11 мая 2024

Применение триггеров и бизнес-процессов

8 800 Р
7 480 Р для партнеров «1С»

[Зарегистрироваться](#)

www.1crm.ru

Единая информационная база

1С:УТ

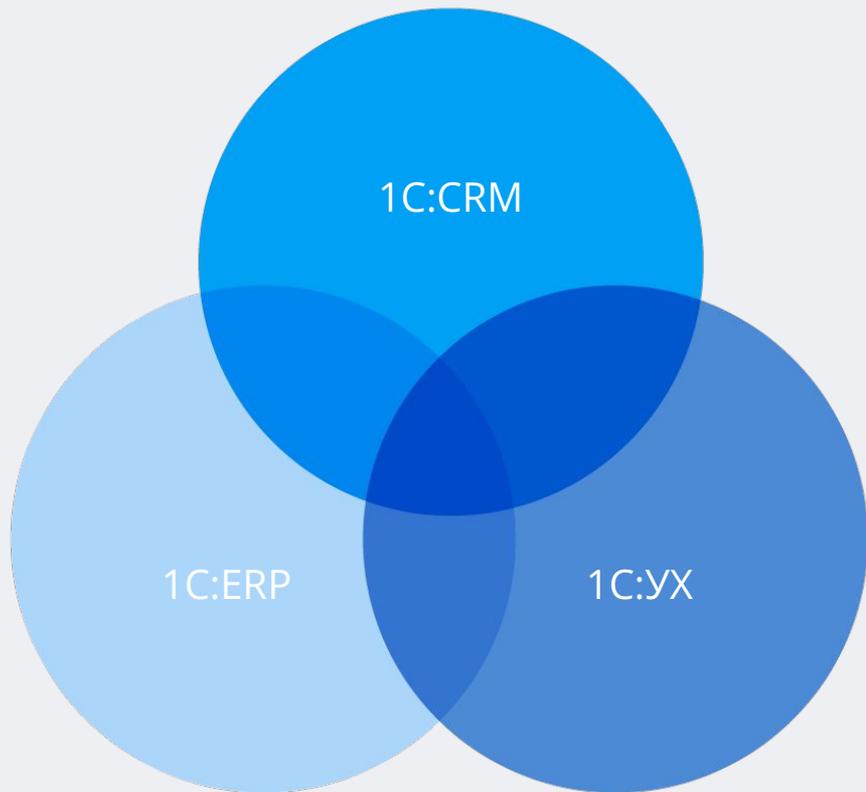
1С:КА

1С:ERP

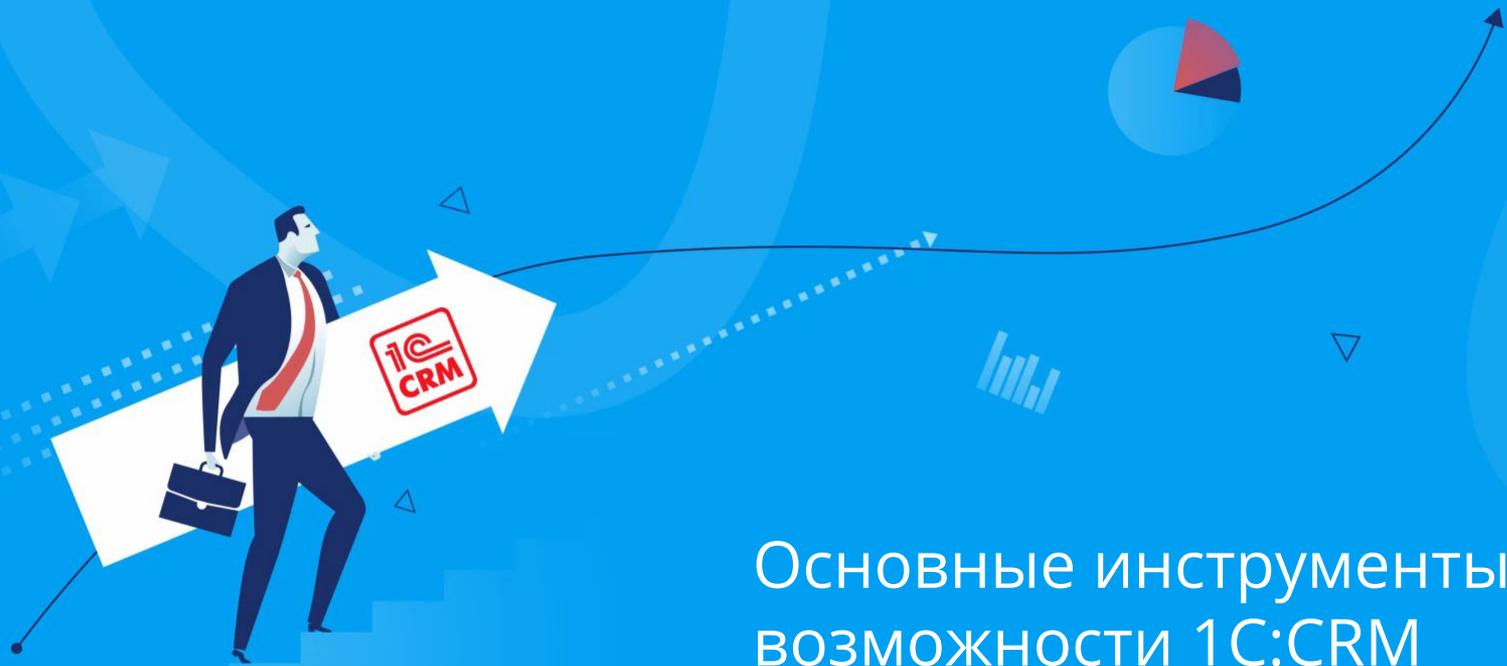
+ 1С:CRM

Модуль 1С:CRM встраивается в качестве подсистемы в типовые конфигурации фирмы «1С» с дальнейшим независимым обновлением типовой конфигурации и 1С:CRM

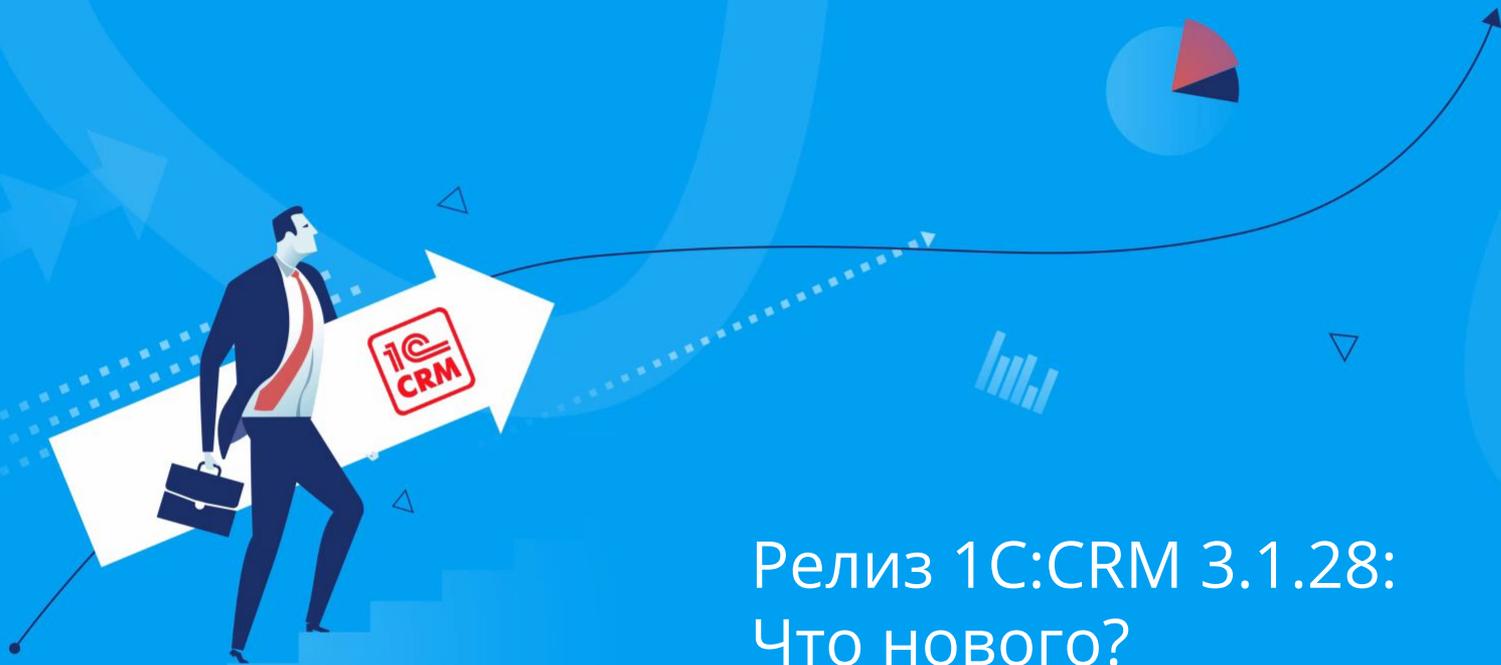
Модуль для 1С:ERP. Управление Холдингом.



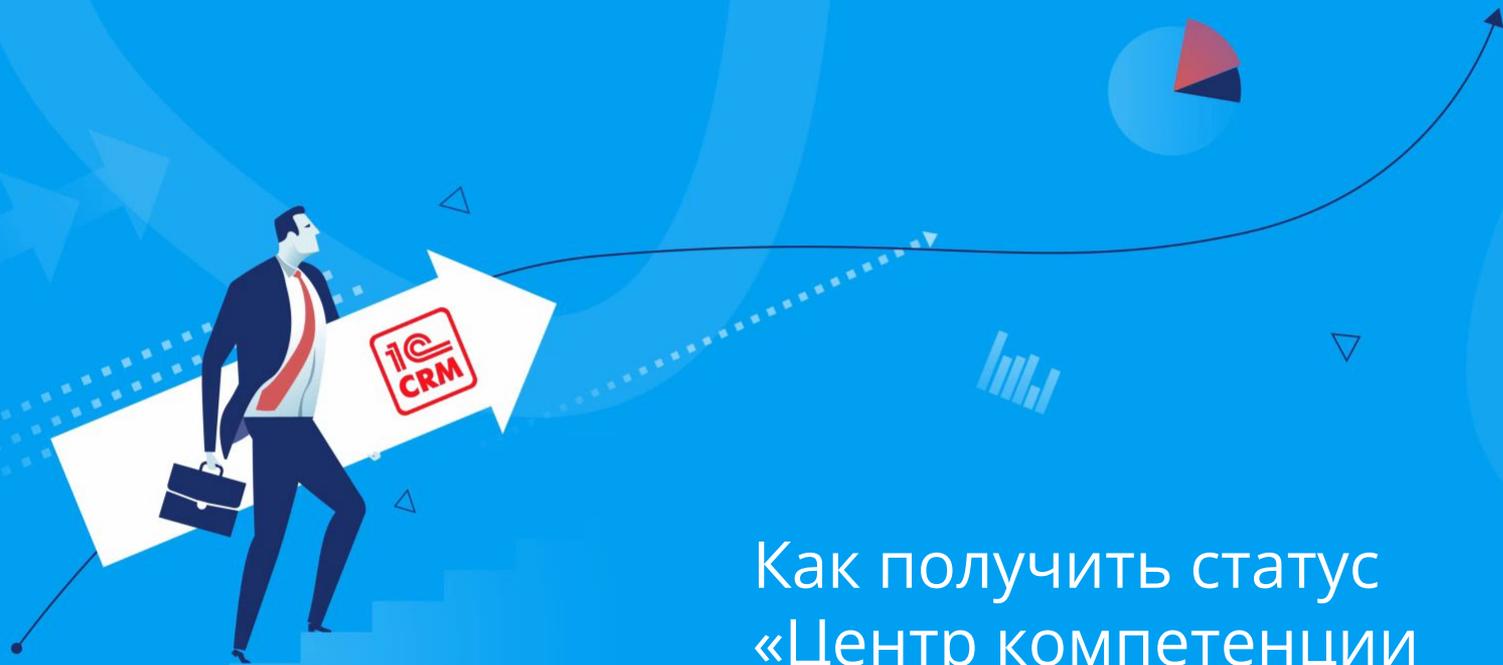
В феврале 2024 года выпущен новый продукт: **Модуль 1С:CRM для 1С:ERP. Управление Холдингом**, единого комплексного решения для управляющей компании и дочерних организаций.



Основные инструменты и возможности 1С:CRM



Релиз 1С:CRM 3.1.28:
Что нового?



Как получить статус
«Центр компетенции
1С:CRM»?

Центры компетенций 1С:CRM

Статус «ЦК 1С:CRM» — означает наличие у партнера компетенций в вопросах автоматизации по решениям:

1. 1С:CRM ПРОФ/КОРП;
2. «1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM) ПРОФ/КОРП 1С:CRM. Модуль для 1С:ERP и КА»;
3. «1С:CRM. Модуль для 1С:ERP. Управление холдингом».

Условия предоставления статуса ЦК 1С:CRM

1. Действующий договор коммерческой концессии или договор «1С:Франчайзинг»;
2. Отсутствие претензий к партнеру со стороны фирмы «1С»;
3. Не менее 1 сертификата «1С:Профессионал» по прикладному решению «1С:CRM»;
4. Не менее 1 сертификата «1С:Специалист» по платформе «1С:Предприятие 8»;
5. Не менее 5 продаж продуктов из линейки 1С:CRM за последние 36 месяцев.
6. Публикация внедренных решений по продуктам из линейки 1С:CRM за последние 36 месяцев.

«1С:Профессионал» по решению 1С:CRM

Как устроена сертификация:

1. Индивидуальное задание состоит из 14 вопросов по разным темам использования программы.
2. Для каждого вопроса предлагаются несколько вариантов ответов, из которых необходимо выбрать наиболее полный и правильный.
3. Общее ограничение по времени для ответа на все вопросы — 30 минут.
4. Время ответа на каждый отдельный вопрос не ограничивается.
5. Результат экзамена оценивается по двухбалльной шкале «Сдано» — «Не сдано».
6. Для получения положительной оценки необходимо правильно ответить не менее чем на 12 вопросов из 14.

Рейтинг центров компетенции 1С:CRM

Состав показателей и коэффициентов для определения места в рейтинге:

№	Показатель рейтинга	Единицы учета	Коэффициент
1.	Сертификат «1С:Профессионал» по прикладному решению «1С:CRM»	Сертификат 1С: Профессионал 1С:CRM	50
2.	1С:КП Отраслевой/1С:ИТС Отраслевой КОРП для 1С:CRM на любой из продуктов линейки «1С:CRM»	Действующий 1С:КП Отраслевой/1С:ИТС Отраслевой КОРП для 1С:CRM, (платный либо льготный)	100
3	Продажи программных продуктов линейки 1С:CRM (основные поставки)	Продажа пп, шт	150

Как происходит присвоение статуса ЦК 1С:CRM

1. Оповещение рассылкой фирмы 1С при достижении критериев.
2. Внесение партнером данных об ответственном за направление в личном кабинете.
3. Оперативное оповещение фирмы 1С при изменении контактных данных.

Начните прямо
сегодня :)

 +7 (495) 989-46-94

 crm@rarus.ru

Антон Михалицын

www.1crm.ru

