

Начните продавать больше за 20 минут, используя CRM-маркетинг в Битрикс24



Антон Колодницкий
Интернет-агентство ИНТЕРВОЛГА

Начните продавать больше за 20 минут, используя CRM-маркетинг в Битрикс24

Антон Колодницкий, руководитель отдела интранет-систем, ИНТЕРВОЛГА

Бизнес24, Волгоград, 23 октября 2020

Старт

Рассылки

Реклама

Сегменты

Генератор продаж

Яндекс.Толока

Мои шаблоны

Черный список

Список адресов

Настройки

Еще ▾

Старт ★

Создать рассылку



Email рассылка



SMS рассылка



Мессенджеры



Инфо звонок



Аудио звонок

Создать рекламную кампанию



Реклама Яндекс.Д...



Реклама Google Ad...



Реклама ВКонтакте



Реклама Facebook...



Look-alike аудитор...



Look-alike аудитор...

Генератор продаж



Повторные сделки

Яндекс.Толока



Яндекс.Толока

CRM-маркетинг Битрикс24

Рассылки:

- **Email**
- **SMS**
- Мессенджеры
- Звонки

Реклама:

- Яндекс
- Google
- Вконтакте
- Facebook

Повторные продажи

Яндекс.Толока

Служебное:

- **Сегменты**
- **Шаблоны**
- Настройки
- Списки (чёрный и обычный)



Рекламная Практическая пауза

Увеличиваем продажи — одним слайдом

Основа хорошего маркетинга — нужная информация о клиенте

Сегментация базы — не цельтесь «в стаю»

Правильно сформированный оффер это важно

Email и СМС-рассылки до сих пор работают отлично

Продать существующему клиенту легче, чем найти нового





Поговорим о клиентской базе

Ведём клиентскую базу правильно и легко

- Настройте карточку:
 - Состав полей;
 - Блоки;
 - Обязательность полей;
- Сделайте разные настройки для разных ролей;
- Обучите менеджера.



Настройка карточки

Плохо:

Битрикс **КОНТАКТ**

CRM

CRM-маркетинг

CRM-аналитика beta

Сквозная аналитика

Сайты

Еще -

КАРТА САЙТА

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ

РАСШИРИТЬ ТАРИФ

Дата рождения
16.11.1987

Должность

Телефон
+7 960 896-96-80 Рабочий

Добавить

E-mail
ak@intervolga.ru Рабочий

Добавить

Сайт

Добавить

Мессенджер

Добавить

Компания

Компании, связанные с контактом

Название компании.

+ Добавить участника

Адрес

Добавить

Реквизиты

Заполнить по ИНН

Добавить

Тип контакта

Клиенты

Источник

Звонок

Дополнительно об источнике

☒ Доступен для всех

☒ Участвует в экспорте контактов

Выборить поле Создать поле

Удалить раздел

Настройка карточки

Хорошо:

трикс **× КОНТАКТ**

Антон Колодницкий

[Общие](#) [Сделки](#) [Предложения](#) [Счета](#) [Заказы](#) [Бизнес-процессы](#) [Связи](#)

О КОНТАКТЕ

изменить

Телефон
[+7 960 896-96-80](#) | Рабочий

E-mail
[ak@intervolga.ru](#) | Рабочий

Мастер

 Антон Колодницкий

Комментарий
Интересовался кузовным ремонтом

Дата рождения
16 ноября 1987

[Выбрать поле](#) [Создать поле](#) [Удалить раздел](#)

О МАШИНЕ

изменить

Марка автомобиля
Opel

Дата последнего ТО
01.07.2020

Текущий пробег
110000

[Выбрать поле](#) [Создать поле](#) [Удалить раздел](#)

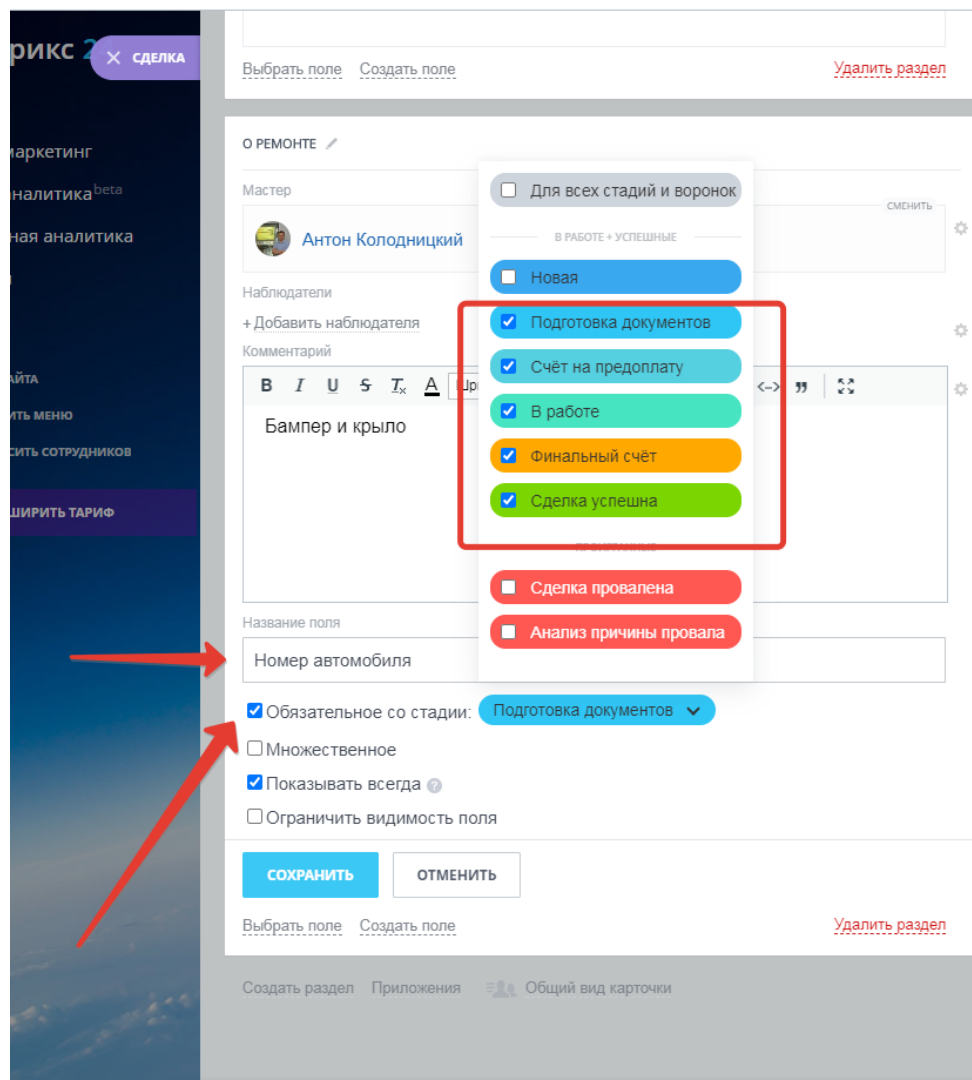
[Создать раздел](#) [Приложения](#)  [Контакт для автосервиса](#)

О контакте — только основные, используемые данные

Информацию о машине в отдельный блок

Настройка карточки

Хорошо:



рикс 2 X СДЕЛКА

Выбрать поле Создать поле Удалить раздел

О РЕМОНТЕ

Мастер

Антон Колодницкий

Наблюдатели

+ Добавить наблюдателя

Комментарий

Б I U S T A

Бампер и крыло

Название поля

Номер автомобиля

Обязательное со стадии: Подготовка документов

Множественное

Показывать всегда

Ограничить видимость поля

СОХРАНИТЬ ОТМЕНИТЬ

Выбрать поле Создать поле Удалить раздел

Создать раздел Приложения Общий вид карточки

Настройка карточки

Хорошо:

24-bx7j2.bitrix24.ru/crm/contact/details/1/

Антон Колодницкий

Общие Сделки Предложения Счета Заказы Бизнес-процессы Связи История Портрет Приложения

О КОНТАКТЕ изменить

Телефон
+7 960 896-96-80
Рабочий

E-mail
ak@intervolga.ru
Рабочий

Мастер

Антон Колодницкий

Комментарий
Интересовался кузовным ремонтом

Дата рождения
16 ноября 1987

Выбрать поле Создать поле

Создать новое представление

Название представления:
Для работников сервиса

Выбор относительных к представлению:
Антон Колодницкий

СОХРАНИТЬ ОТМЕНИТЬ

О МАШИНЕ

Марка автомобиля
Orel

Дата последнего ТО
01.07.2020

Текущий пробег
110000

Выбрать поле Создать поле

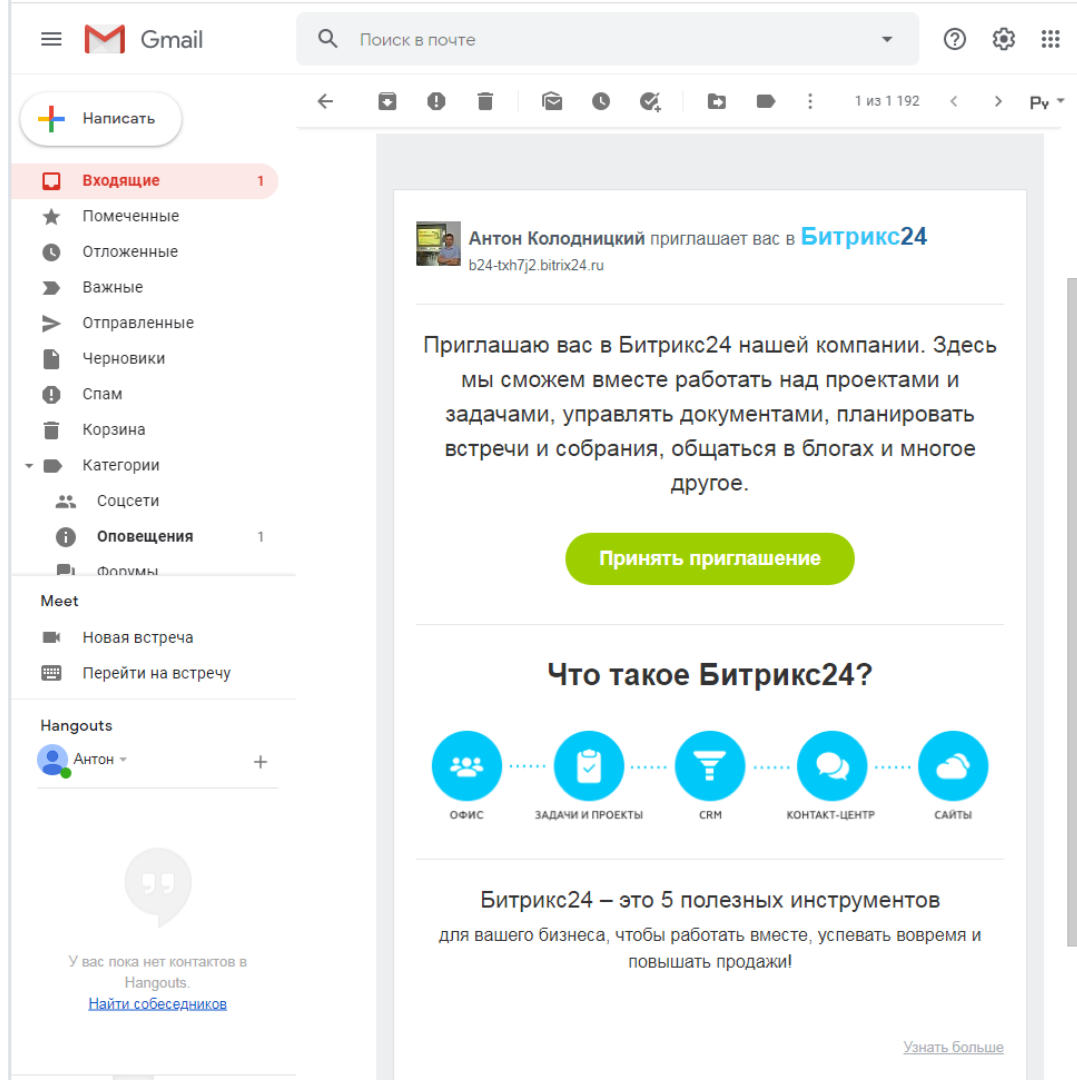
Включить мой вид карточки
Включить общий вид карточки
✓ Выбрать "Контакт для автосервиса"
Сбросить настройки на начальный вид карточки
Установить общую карточку для всех пользователей
Создать новое представление
Изменить/удалить представление...

Создать раздел Приложения Контакт для автосервиса

Рекламная Практическая пауза

Обучение

Плохо:



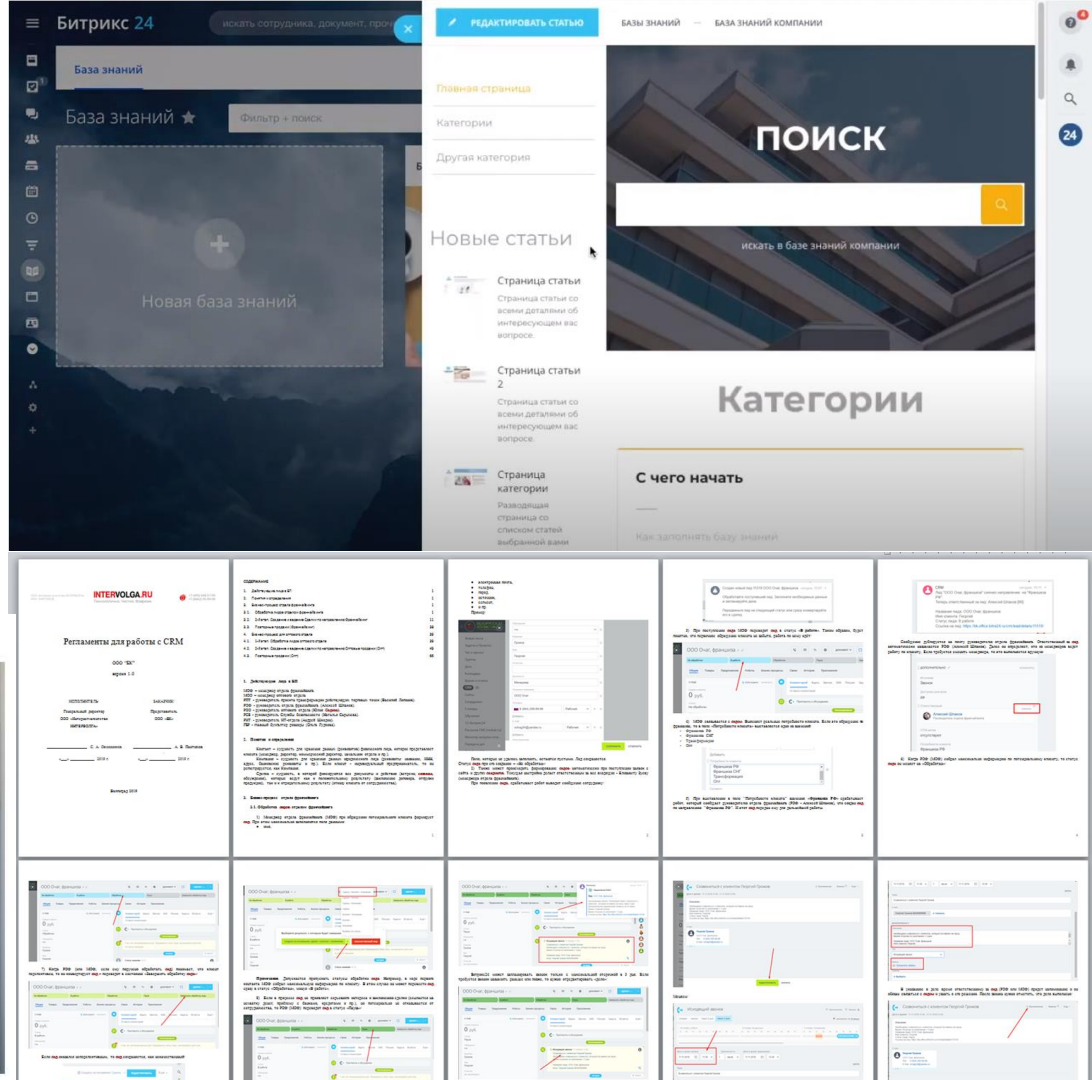
Обучение

Хорошо:

Обучение ведёт Михаил Филиппов

Кандидат наук, сертифицированный специалист 1С-Битрикс.

Михаил разработал и записал курсы по бизнес-процессам непосредственно для разработчика платформы, 1С-Битрикс.



Обучение

Очень хорошо:



+



YouTube

- Запускаете конференцию
- Включаете демонстрацию экрана
- Включаете запись
- Показываете как работать



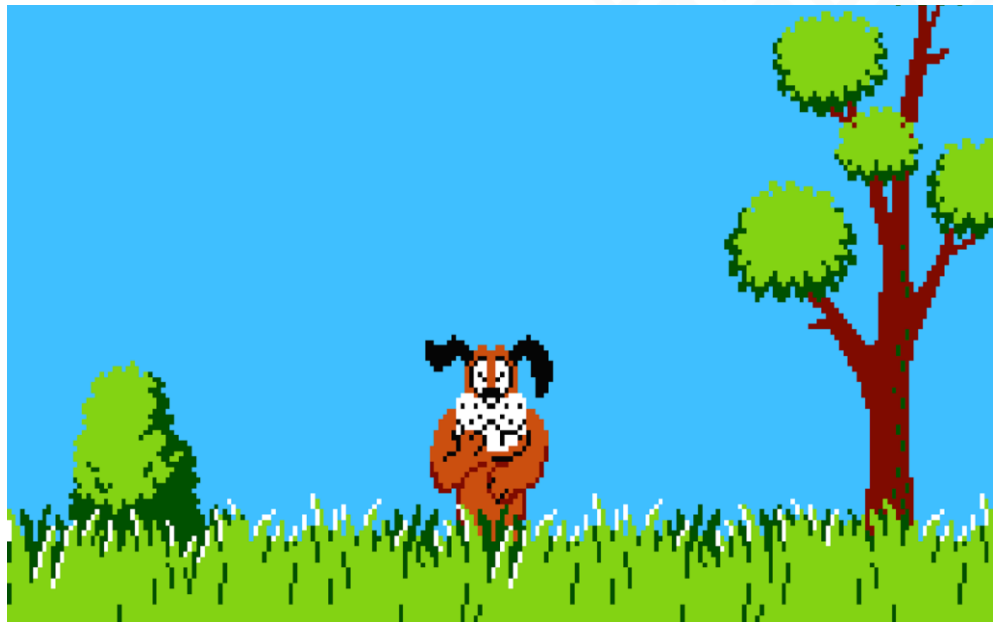
Поговорим о сегментации

Сегментируем

«Стрелять в стаю» нельзя — не попадёте ни в кого.

Сегментация рынка — процесс разбивки потребителей или потенциальных потребителей на рынке на различные группы (или сегменты), в рамках которых потребители имеют схожие или аналогичные запросы, удовлетворяемые определенным комплексом маркетинга. Критически важный аспект маркетинга...

Инфа из википедии



Сегментируем

Как выделить сегменты?

Если вы действующий бизнес, начните с того, что вы можете предложить.

Не используйте сегменты:

- Которые вы не сможете выделить в вашей клиентской базе;
- Под которые у вас нет хорошего предложения.

Сегментируем

Плохо: скидка на ремонт автомобиля.



Сегментируем

Хорошо: предложение для владельцев БМВ старше 5 лет.



Рекламная Практическая пауза



Поговорим про оффер и лендинг

Готовим ~~оффер и лендинг~~ предложение и посадочную страницу

Оффер:

- Помним о сегменте;
- Выгода плюс выгода;
- Понятный первый шаг.

Лендинг:

- Цель — заявки в вашем Битрикс24;
- Работаете в Битрикс24, делаете лендинг на Битрикс24;
- Структура стандартного лендинга.

Ваше предложение

Плохо:

Ремонт машин

Ваше предложение

Лучше:

Ремонт американских автомобилей

Ваше предложение

Лучше:

Ремонт американских автомобилей. Бесплатная диагностика, старт работы в день обращения.

Ваше предложение

Хорошо:

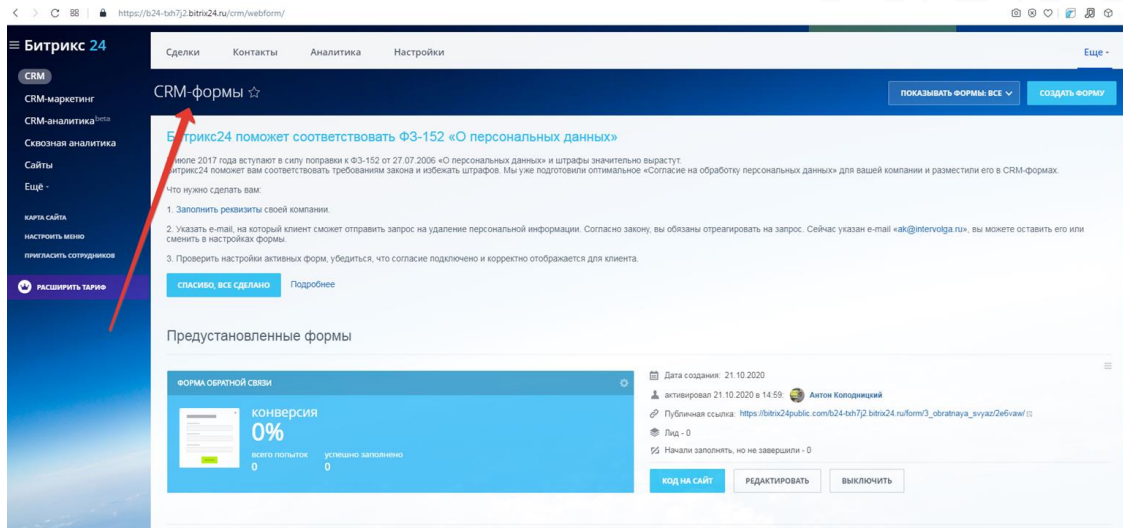
Ремонт американских автомобилей. Бесплатная диагностика, старт работы в день обращения.

Рассказать о проблеме мастеру ==>

Посадочная страница

Не надо показывать людям главную страницу вашего сайта или страницу контактов.

Посадочная страница = страница с формой заявки:



Посадочная страница

Используйте посадочные страницы Битрикс24

The screenshot displays the Bitrix24 website management interface. At the top, a dark blue header contains the Bitrix24 logo, a search bar with the text "искать сотрудника, документ, прочее...", the time "13:55", and the user name "Антон Колодницкий". Below the header, a light blue navigation bar includes tabs for "Список сайтов", "Права доступа", and "Соглашение". The main content area is titled "Сайты" and features a search bar with the text "Фильтр + поиск". On the left side, a sidebar menu lists various features: CRM, CRM-маркетинг, CRM-аналитика, Сквозная аналитика, Сайты (highlighted with a red arrow), Ещё -, Карта сайта, Настроить меню, Пригласить сотрудников, and a purple button "Расширить тариф". The main content area displays three landing page templates. The first template is a large blue box with a white plus sign and the text "Новый сайт". The second template is a car advertisement for Opel, featuring a black and white photo of a car and the text "Посадочная для владельцев Opel", "ТО на OPEL за 7990 вместе с запчастями", and "Звоним мастера". The third template is a blue box with the text "Нужна помощь в разработке сайта?", "Закажите внедрение у наших партнеров", and a "ЗАКАЗАТЬ" button.

Битрикс 24

искать сотрудника, документ, прочее...

13:55 НАЧАТЬ

Антон Колодницкий

Список сайтов Права доступа Соглашение

Сайты ★ Фильтр + поиск

CRM

CRM-маркетинг

CRM-аналитика^{beta}

Сквозная аналитика

Сайты

Ещё -

КАРТА САЙТА

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

ПРИГЛАСИТЬ СОТРУДНИКОВ

РАСШИРИТЬ ТАРИФ

Новый сайт

Посадочная для владельцев Opel

ТО на OPEL за 7990 вместе с запчастями

Звоним мастера

Нужна помощь в разработке сайта?

Закажите внедрение у наших партнеров

ЗАКАЗАТЬ

Посадочная страница

Структура посадочной страницы:

1. Экран с вашим предложением.
2. Расшифровка предложения.
3. Почему вы? Ваши УТП и дополнительные выгоды.
4. Отрабатывайте возражения (отзывы, команда, условия возврата).
5. Контакты и форма.

Рекламная Практическая пауза



Поговорим про рассылки

Посадочная страница

Рассылки до сих пор работают.

Процент открытия = 8 – 20

Процент перехода = 0,5 – 3

У ИВ 17% и 2,3%

То есть, из 1000 писем к вам на сайт перейдут пара десятков людей

Все клиенты и лиды × + выбрать сегмент

+ создать

ИСКЛЮЧЕНИЯ

Благодарность слушателям семинара

Антон Колодницкий <biz24@intervolga.ru>

[Редактировать](#)

Предпросмотр

развернуть ↗

A top-down view of various school and office supplies arranged on a white wooden surface. On the left is a silver laptop with a black keyboard. Next to it are two pens, one green and one orange. In the center is a white smartphone. To the right of the phone is a small potted plant with green leaves in a yellow pot. Further right is a stack of notebooks, including a pink one and a blue one, with a black pen resting on them. In the bottom right corner, there are several yellow sticky notes.

Мы рады были вас видеть. Надеемся на встречи в новом году! Совсем скоро на сайте с регистрациями появятся фотографии и ссылки на презентации. Заходите, будет интересно! Всегда ваша. **ИНТЕРВОЛГА**

Текст

Текст в ра...



Разделите...



Картинка



Група ка...



Карточка



Картинка ...



Кнопка

OTMEHA

☐ Сохранить в мои шаблоны

Рассылки ☆

В работе × + поиск



СОЗДАТЬ РАССЫЛКУ ▾

☐	⚙	НАЗВАНИЕ	ДЕЙСТВИЯ	СТАТУС	СТАТИСТИКА
☐	≡	Вызовите спонтанную покупку от 23 Января email рассылка	Завершена 23 января, 11:23	Отправлена 👤 1	получатели просмотры: 100%, переходы: 0%
☐	≡	Превратите лид в клиента от 23 Января email рассылка	▶ ОТПРАВИТЬ Создана 23 января, 11:20	Новая 👤 1 ⌚ менее 1 часа	получатели
☐	≡	Вызовите спонтанную покупку от 27 Декабря мессенджеры	Завершена 27 декабря, 10:19	Отправлена 👤 0	получатели
☐	≡	Информируйте о событии от 25 Декабря email рассылка	▶ ОТПРАВИТЬ Создана 25 декабря, 17:12	Новая 👤 0 ⌚ менее 1 часа	получатели

ОТМЕЧЕНО: 0 / 4

ВСЕГО: 4

СТРАНИЦЫ: 1

[◀ ПРЕДЫДУЩАЯ](#)[ВСЕ](#)[СЛЕДУЮЩАЯ ▶](#)

НА СТРАНИЦЕ:

10 ▾

✕ УДАЛИТЬ

Рекламная Практическая пауза



Поговорим про повторные продажи

Повторные продажи

Как рассказывал ранее Александр Давыдов — считайте LTV

Как пишут много где — продать что-либо существующему клиенту в 6 раз легче, чем новому.

8 | https://b24-bxh7j2.bitrix24.ru/marketing/rc/edit/0/?code=rc_deal

кс 24



Готовые сценарии продаж для бизнеса

ФОРМА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Проверенные решения от профессионалов и полезные вам

Создать вручную



Создайте вручную и генерируйте продажи!...

День рождения - особая дата



Поздравляем клиента, растим лояльность, увеличиваем про...

Комфорт клиента - путь к росту пр...



Чем лучше вы обслуживаете клиентов, тем дольше они с ва...

Продажи на День влюбленных



14 февраля - прекрасная возможность увеличить продажи...

Продажи на 23 Февраля



23 февраля - прекрасная возможность увеличить продажи...

Повторные продажи

Повторные продажи в Битрикс24

=

Сегменты

+

Автоматическое создание из них сделок

+

Дальнейшая работы менеджера по продажам



Прозвон тех, у кого ТО в течение 2 месяцев ↗

ФОРМА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Выбранные сегменты

ТО в течение 2 месяцев

Название создаваемой сделки:

У клиента ***

Очередь:

Антон Колодницкий ✕ + выбрать ⓘ

☐ Назначать ответственным тех, у кого начат рабочий день и не установлен перерыв. ⓘ☐ Всегда создавать сделку, даже если есть активные лид или сделка ⓘ

Задание для менеджера:

Позвонить клиенту, напомнить про ТО, предложить скидку.

Направление сделок:

Установить из последней сделки ▼

СОХРАНИТЬ

ПРИМЕНИТЬ

ОТМЕНА

Рекламная Практическая пауза

Заключение

Увеличиваем продажи

В Битрикс24 есть инструменты для того, чтобы пережить 2020.

Базовые настройки просты, разобраться можно за вечер.

Не хотите разбираться — ИНТЕРВОЛГА вам в помощь.

Покупаете лицензию у нас — поможем с базовыми настройками.

**Спасибо
за внимание.**

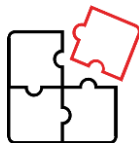
**Антон
Колодницкий**
руководитель отдела
интранет-систем

Вопросы?

ak@intervolga.ru

www.intervolga.ru

**INTERVOLGA —
мы можем все!**



Брендинг



Разработка



Маркетинг



Поддержка



CRM Битрикс 24



1C