

Битрикс24

вживляет нейронные сети в бизнес

НОВЫЙ

Битрикс24



Юрий Волошин

Продакт-менеджер «1С-Битрикс»



Сергей Рыжиков

генеральный директор «1С-Битрикс»



Дмитрий Суслов

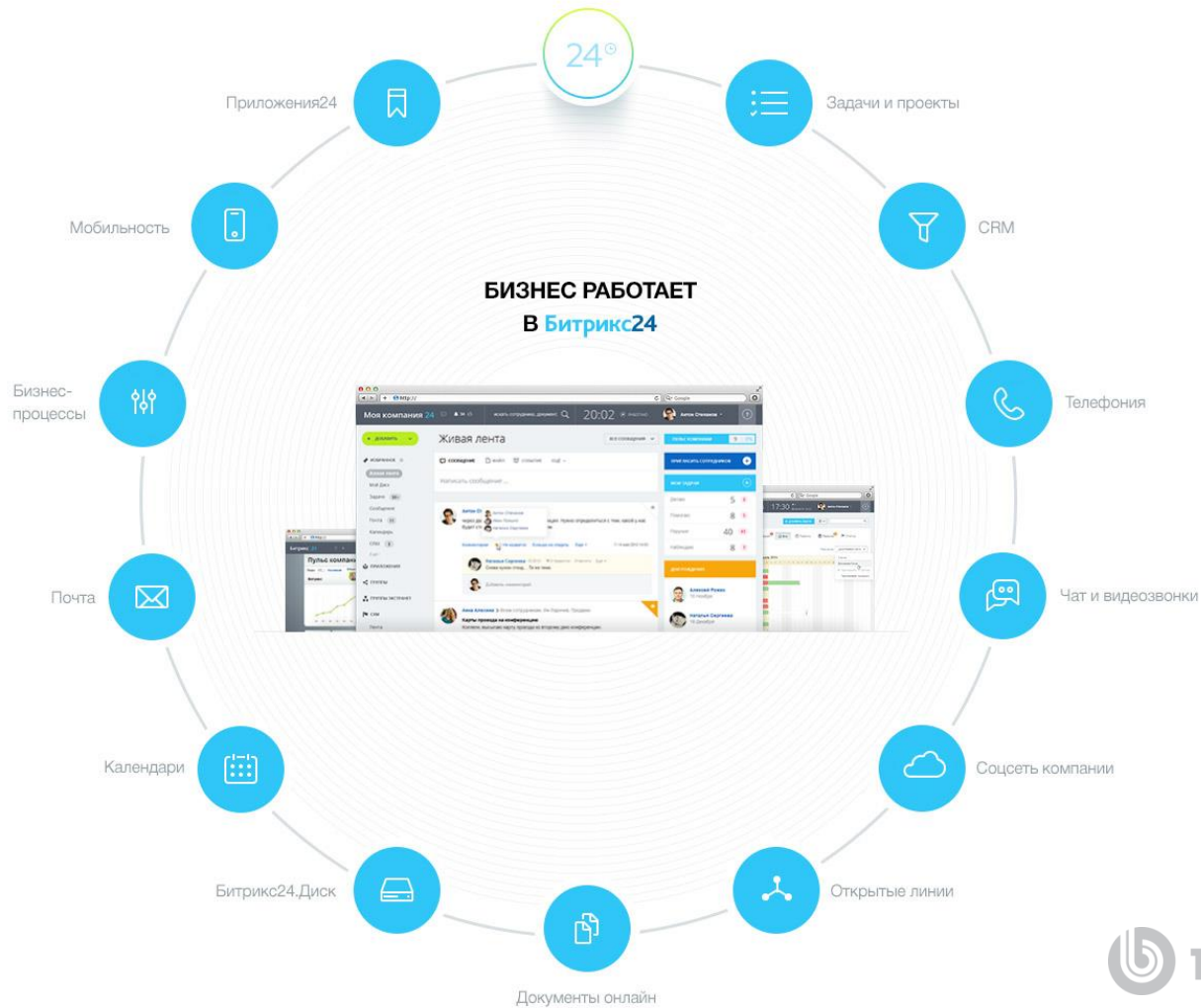
директор «1С-Битрикс: Украина»

Отвечаем на ваши вопросы



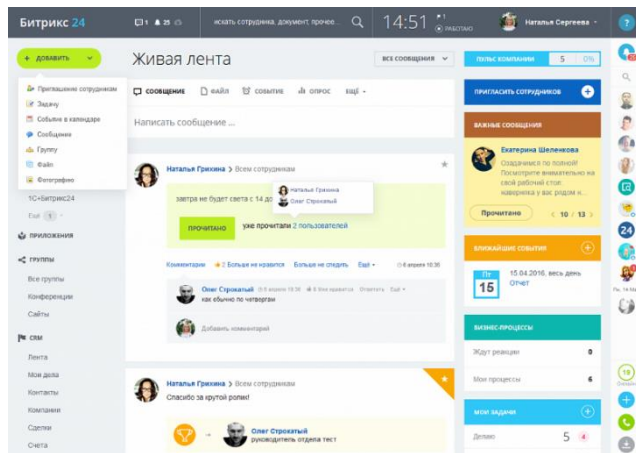
В СОЦСЕТЯХ





Битрикс24

9 языков. 11 доменов



bitrix24.ru
Россия



bitrix24.com
США



bitrix24.ua
Украина



bitrix24.de
Германия



bitrix24.by
Беларусь



bitrix24.es
Испания



bitrix24.kz
Казахстан



bitrix24.eu
Евросоюз



bitrix24.cn
Китай



bitrix24.in
Индия



bitrix24.com.br
Бразилия

Bitrix24.pl

również w języku polskim 😊



bitrix24.pl

Польша



Bitrix24.com.tr

şimdi türkçe 😊



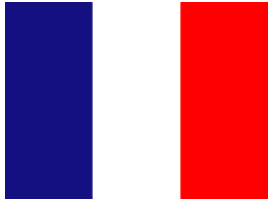
bitrix24.com.tr

Турция



Bitrix24.fr

et voilà en français 😊

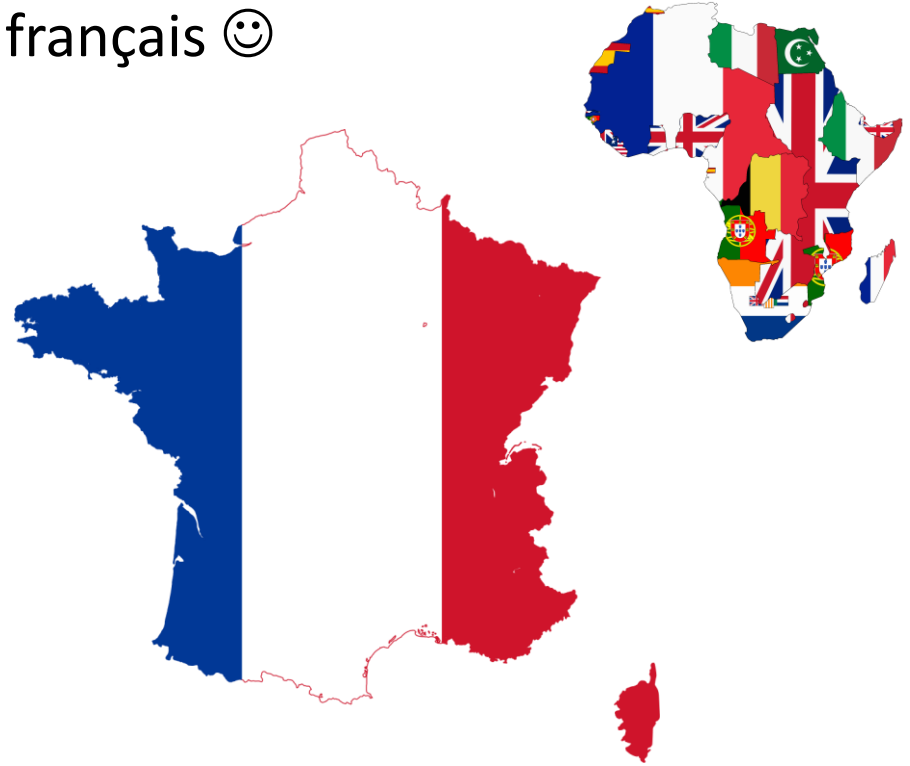


bitrix24.fr

Франция

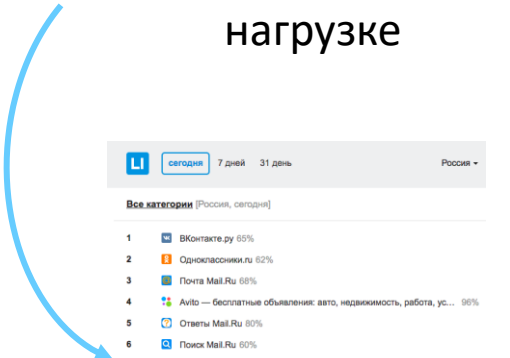
Канада

страны Африки

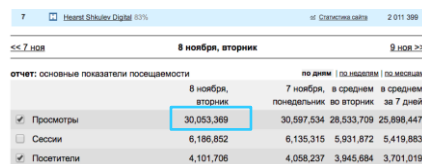
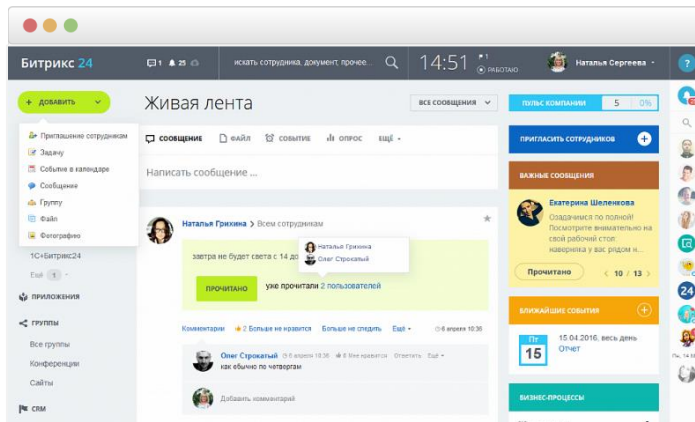


Битрикс24

в **ТОП 10** сайтов
России по ежедневной
нагрузке



Рейтинг	Сайт	Процент
1	ВКонтакте.ru	65%
2	Одноклассники.л	62%
3	Почта Mail.Ru	60%
4	Avito — бесплатные объявления: авто, недвижимость, работа, ус...	90%
5	Отчеты Mail.Ru	80%
6	Поиск Mail.Ru	60%
7	Hearst Shkulev Digital	83%
8	РБК - РосБизнесКонсалтинг - новости, курсы валют, погода	81%
9	Леди Mail.Ru: Все о любви	69%
10	РИА Новости: главные новости часа	81%



Метрика	8 ноября, вторник	7 ноября, понедельник	в среднем по понедельникам	в среднем по вторникам	за 7 дней
Просмотры	30,053,369	30,597,534	28,533,709	25,898,447	
Сессии	6,186,852	6,135,315	5,931,872	5,419,883	
Посетители	4,101,706	4,058,237	3,945,684	3,701,019	

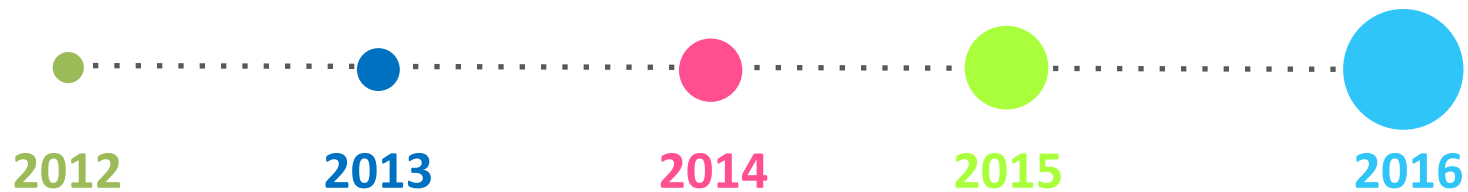
82 000 000
хитов/день

12 датацентров

14 доменов

12 языков

Битрикс24[⌚]



+ ДОБАВИТЬ

Живая лента

ВСЕ СООБЩЕНИЯ

ПУЛЬС КОМПАНИИ 0 0%

ИЗБРАННОЕ

Живая лента

Задачи 12

CRM 47

Чат и звонки 1

Календарь 1

Мой Диск

Ещё -

ПРИЛОЖЕНИЯ

ГРУППЫ

ГРУППЫ ЭКСТРАНЕТ

CRM

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

КОМПАНИЯ

Сотрудники

Общий диск

СООБЩЕНИЕ | ФАЙЛ | СОБЫТИЕ | ОПРОС | ЕЩЁ -

Написать сообщение ...



Наталья Грихина > **Сделка:** Новая коллекция, **Контакт:** Сергей Ситников

Добрый день!

Мы подобрали комплект диванов для вашего офиса. Макет - в файле. Посмотрите, все ли вас устраивает.

Фото:



Комментарии 0 Мне нравится Больше не следить Ещё -

© 26 сентября 11:22



Наталья Грихина © сегодня, 13:29 0 Мне нравится Ответить Ещё -
запускаем в производство



Добавить комментарий



Наталья Грихина

прислали договор, давайте обсудим

Я прочитала

< 1 / 1 >

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

Ждут реакции 1

Документы 1

Мои процессы 30

МОИ ЗАДАЧИ

Делаю 4 2

Помогаю 0 0



Ср, 2 Ноябрь



Пн, 31 Октяб



Пт, 21 Октяб



Ср, 19 Октяб



22

Онлайн



БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

КОМПАНИЯ

Сотрудники

Общий диск

Календарь компании

Структура компании

График отсутствий

Рабочее время

Рабочие отчеты

Собрания и планерки

Списки

Открытые линии

Виджет на сайт

ТЕЛЕФОНИЯ

Баланс и статистика

Управление номерами


Пользователи

Телефонные аппараты

Настройки телефонии

Права доступа

МОЙ ТАРИФ

 **Наталья Грихина** сегодня, 13:29 0 Мне нравится [Ответить](#) [Ещё](#)
запускаем в производство

 [Добавить комментарий](#)



Олег Строкаты > Всем сотрудникам



В среду отключат свет

✓ **С сообщением ознакомлен**, уже прочитали **3 пользователей**

[Добавить комментарий](#) 2 Больше не нравится [Следить](#) [Ещё](#)

2 ноября 11:19



Олег Строкаты > Всем сотрудникам



За вебинар!



Olga Knizhnik

[Добавить комментарий](#) 2 Больше не нравится [Следить](#) [Ещё](#)

2 ноября 11:17



Олег Строкаты > Всем сотрудникам



Всем привет!

МОИ ЗАДАЧИ 

Делаю 4 **2**

Помогаю 0 **0**

Поручил 9 **10**

Наблюдаю 1 **0**

ПОПУЛЯРНОЕ



Олег Строкаты

[В среду отключат свет](#)



Олег Строкаты

[За вебинар!](#)



Олег Строкаты

[Всем привет!](#)

ДНИ РОЖДЕНИЯ



Иван Филипов

28 Ноября



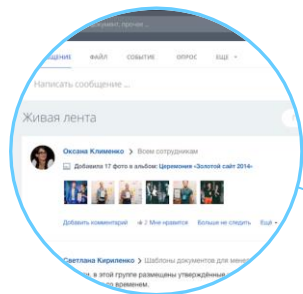
Дмитрий Филаткин

7 Февраля

22
Онлайн



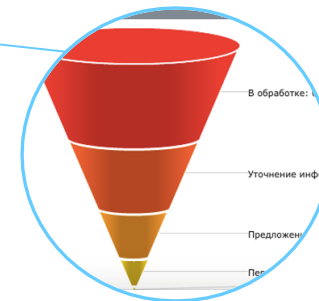
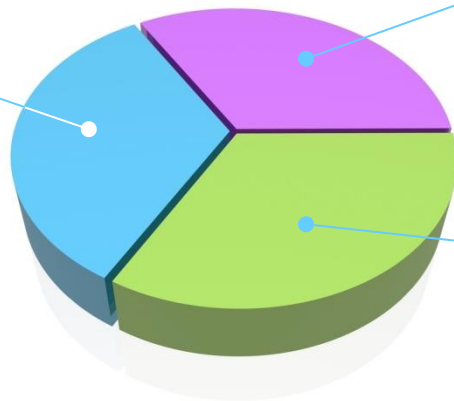

Что выбирают клиенты



Коммуникации



Задачи и проекты



CRM



Живая лента

Задачи 2

Чат и звонки

Группы

Календарь 1

Диск

Почта

CRM 2

Компания

Время и отчеты

Приложения

Ещё -

НАСТРОИТЬ МЕНЮ ⚙

СООБЩЕНИЕ Событие Опрос Файл Ещё ▾

Написать сообщение ...

Живая лента

ВСЕ СООБЩЕНИЯ ▾



Александр Сандровский > Anton Gerasimuk, Продажи
юристы договор прислали, посмотрите

Файлы: **Аренда.docx** 4.4 КБ Редактировать Ещё ▾

Комментарии 0 Нравится Больше не следить Ещё ▾

© сегодня, 0:31



Александр Сандровский © сегодня, 0:57 0 Нравится Ответить Ещё ▾
жду ваши замечания



Добавить комментарий



Александр Сандровский > Продажи, Anton Gerasimuk

Событие

ЧТ

3

Название события: Планерка

Начало: завтра, 09:00

ПУЛЬС КОМПАНИИ 1 0%

ВАЖНЫЕ СООБЩЕНИЯ

**Anton Gerasimuk**

Переезд в новый офис

Я прочитал

< 1 / 1 >

БЛИЖАЙШИЕ СОБЫТИЯ +

ЧТ
03завтра, с 09:00 до 09:30
Планерка

МОИ ЗАДАЧИ +

Делаю	6	1
Помогаю	1	1
Поручил	0	0
Наблюдаю	0	0

ПОПУЛЯРНОЕ



14



24

Ср, 19 Октяб



Чт, 13 Октяб



4

Онлайн





Живая лента

Задачи 2

Чат и звонки

Группы

Календарь 1

Диск

Почта

CRM 2

Компания

Время и отчеты

Приложения

Ещё -

НАСТРОИТЬ МЕНЮ ⚙

СООБЩЕНИЕ

СОБЫТИЕ

ОПРОС

ФАЙЛ

ЕЩЁ -

Написать сообщение ...

Живая лента

ВСЕ СООБЩЕНИЯ ▾



Александр Сандровский > Anton Gerasimyuk, Продажи
юристы договор прислали, посмотрите

Файлы: **Аренда.docx** 4.4 КБ Редактировать Ещё ▾

Комментарии 0 Нравится Больше не следить Ещё ▾

© сегодня, 0:31



Александр Сандровский © сегодня, 0:57 0 Нравится Ответить Ещё ▾
жду ваши замечания



Добавить комментарий



Александр Сандровский > Продажи, Anton Gerasimyuk

Событие

ЧТ

3

Название события: Планерка

Начало: завтра, 09:00

ПУЛЬС КОМПАНИИ

1

0%

ВАЖНЫЕ СООБЩЕНИЯ

**Anton Gerasimyuk**

Переезд в новый офис

Я прочитал

< 1 / 1 >

БЛИЖАЙШИЕ СОБЫТИЯ

ЧТ
03завтра, с 09:00 до 09:30
Планерка

МОИ ЗАДАЧИ



Делаю	6	1
Помогаю	1	1
Поручил	0	0
Наблюдаю	0	0

ПОПУЛЯРНОЕ



14



24

Ср, 19 Октяб



Чт, 13 Октяб



4

Онлайн



Живая лента

Задачи 2

Чат и звонки

Группы

Календарь 1

Диск

Почта

CRM 2

Компания

Время и отчеты

Приложения

Ещё -

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

СООБЩЕНИЕ СОБЫТИЕ ОПРОС ФАЙЛ ЕЩЁ -

Написа

Живая

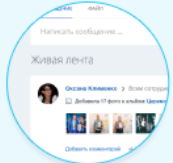


Для чего вам Битрикс24

Какой инструмент для вас самый важный?

Выберите тот инструмент, с которым вы чаще будете работать. Именно он будет открываться первым. К другим инструментам вы легко перейдете в левом меню.


Коммуникации



Общаться внутри компании

быстро решать любые вопросы


CRM



Автоматизировать продажи

повысить конверсию, общаться с клиентами

Задачи



Управлять проектами

следить за сроками и контролировать исполнение

ПОДТВЕРДИТЬ

РЕШУ ПОЗЖЕ

ПУЛЬС КОМПАНИИ 1 0%

ВАЖНЫЕ СООБЩЕНИЯ

Anton Gerasimiyuk
Переезд в новый офис

Я прочитал < 1 / 1 >

БЛИЖАЙШИЕ СОБЫТИЯ +

Чт 03 завтра, с 09:00 до 09:30
Планерка

МОИ ЗАДАЧИ +

Делаю	6	1
Помогаю	1	1
Поручил	0	0
Наблюдаю	0	0

ПОПУЛЯРНОЕ

14

24

Ср, 19 Октяб

Чт, 13 Октяб

4

Онлайн

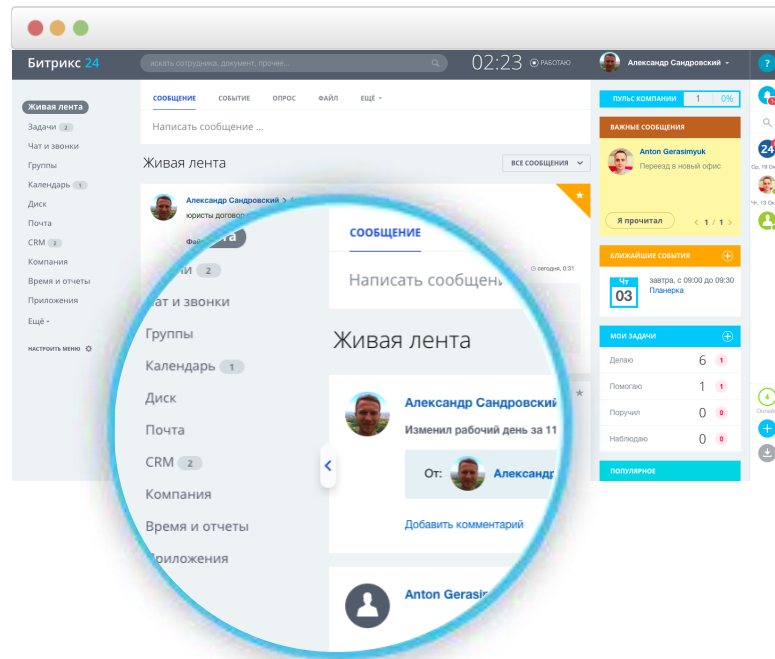
+

↓

Новый дизайн Битрикс24

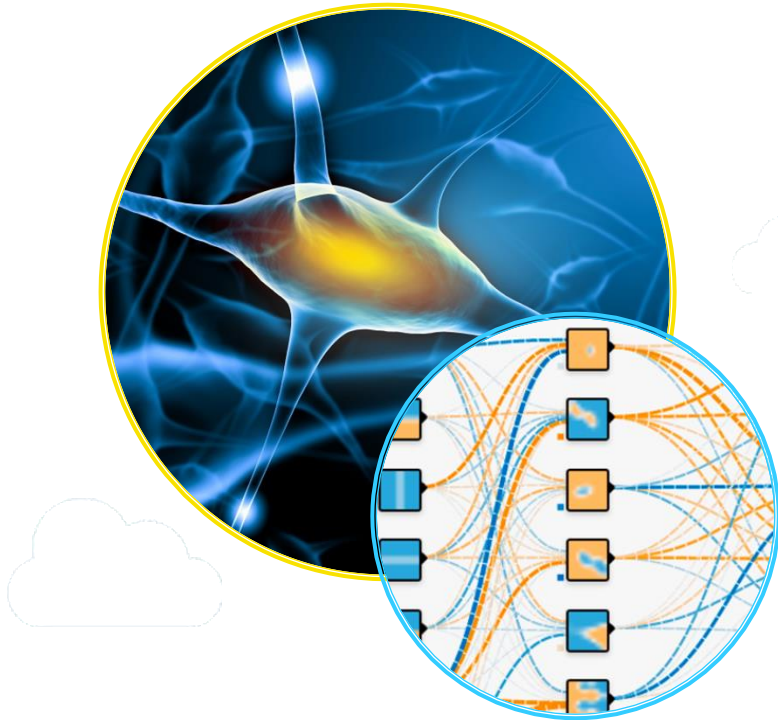
Легкий. Быстрый. Персональный.

- **Компактное левое меню** легко настраивается
- **Все инструменты под рукой**
- **Персонализация:** выбор главного инструмента (CRM, Задачи или Живая лента), адаптация под разные группы клиентов
- **Рабочая область шире на 20%:** левое меню сворачивается
- **Единая система навигации в верхнем меню:** структура меню второго уровня для всех инструментов унифицирована
- **Мгновенный поиск в фильтрах:** результаты поиска сужаются по фрагменту
- **Быстрый переход на страницу из глобального поиска** (по названию)



Нейронные сети

Обычный нейрон vs искусственная нейронная сеть



- 1958 год – впервые прототип искусственной нейронной сети реализован Розенблаттом.
- 1982 год – появляются первые рекуррентные нейронные сети.
- Обучение нейрона происходит на ответах, которые заведомо правильные или неправильные.
- Обученная нейронная сеть сама оценивает новый ответ как правильный или неправильный.

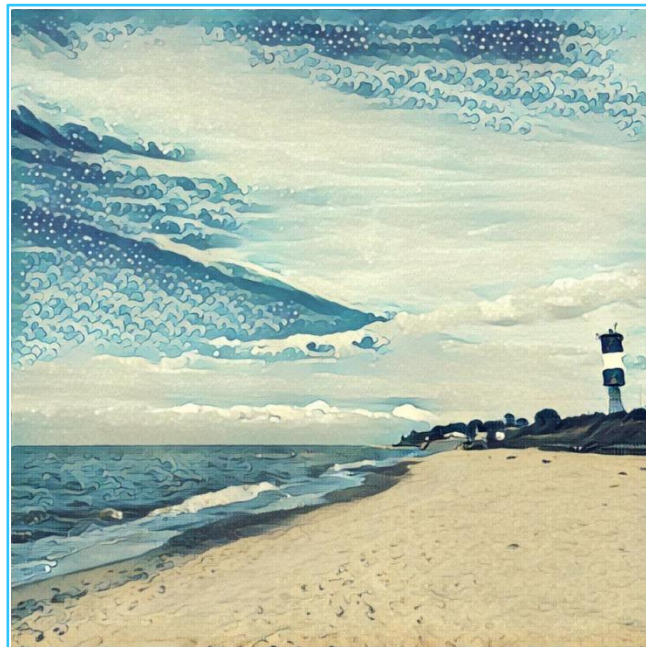
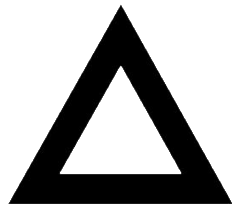
Вы уже используете искусственные нейронные сети.

Вы разговариваете с Siri

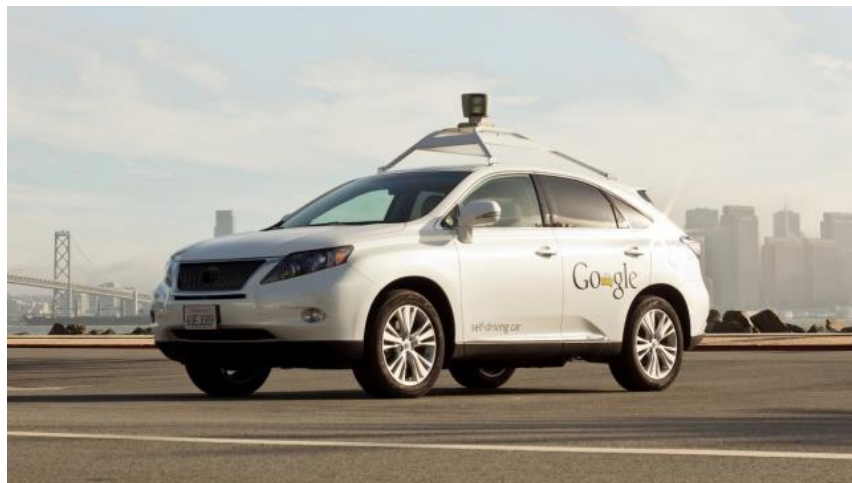
«Привет, Siri, включи какой-
нибудь джаз»



Prisma превращает фотографии и видео в известные картины



Автопилот управляет автомобилем



Google car

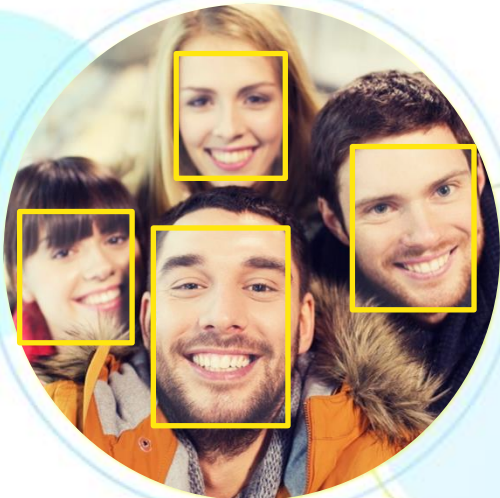


Автопилот в КАМАЗе

Искусственный интеллект в некоторых
задачах эффективнее человека:
быстрее, дешевле, автоматически



Распознавание лиц



Поиск и распознавание лиц в графических файлах и видеопотоке, автоматическая локализация лица на фотографии и идентификация персоны по лицу.

Сферы применения:

- охранные системы
- верификация
- криминалистическая экспертиза
- телеконференции
- социальные сети
- фотоальбомы и т.д.

Распознавание лиц через нейронную сеть

Выявляет признаки, которые человек не воспринимает



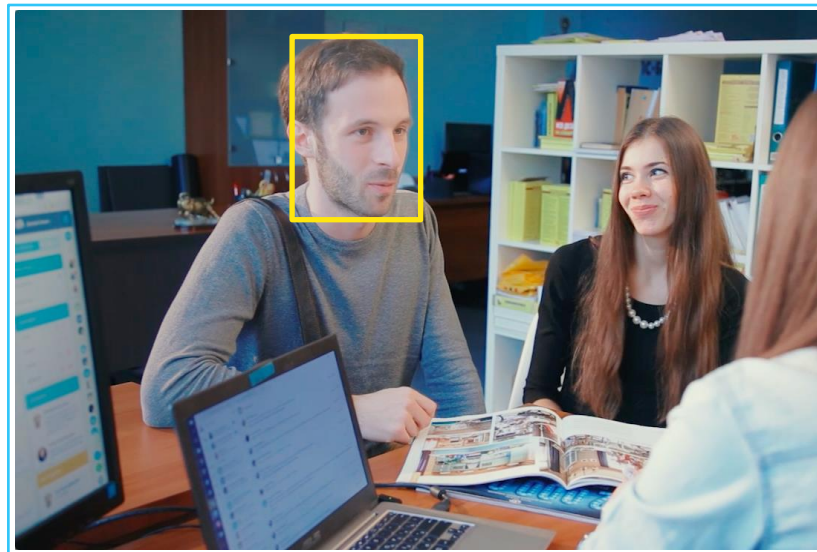
- Нейронная сеть не требует большой вычислительной мощности
- Способна самостоятельно обучаться на огромных массивах информации (20 млн фотографий)
- Распознает лица с разных ракурсов, даже с артефактами
- Распознает лица в разы быстрее и точнее человека и старых механизмов распознавания

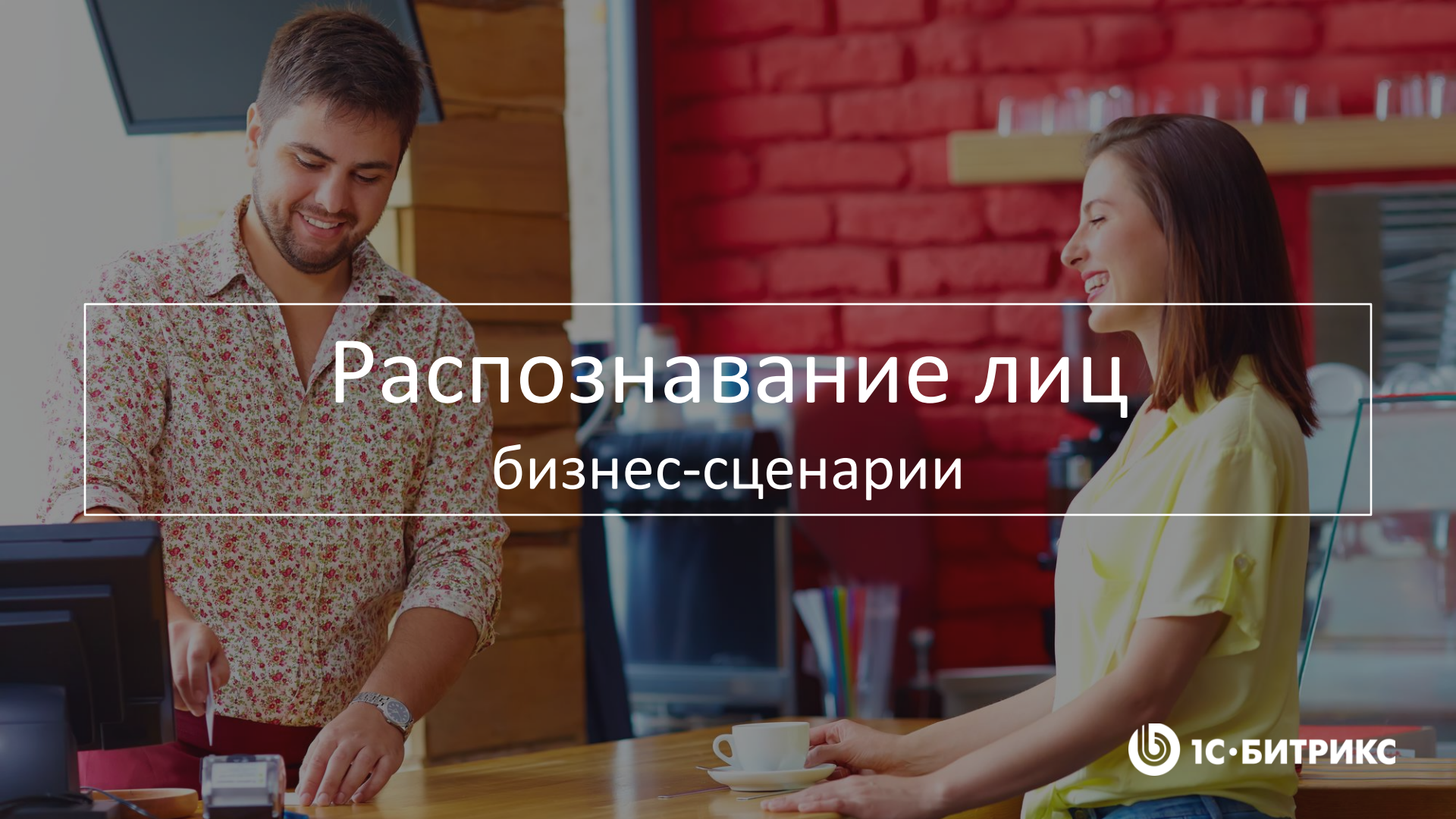
Качество нейронной сети зависит от качества обучения

Технологии достигли уровня, когда они
могут быть использованы **массово**.



А что если «прикрутить» нейронную сеть к CRM?

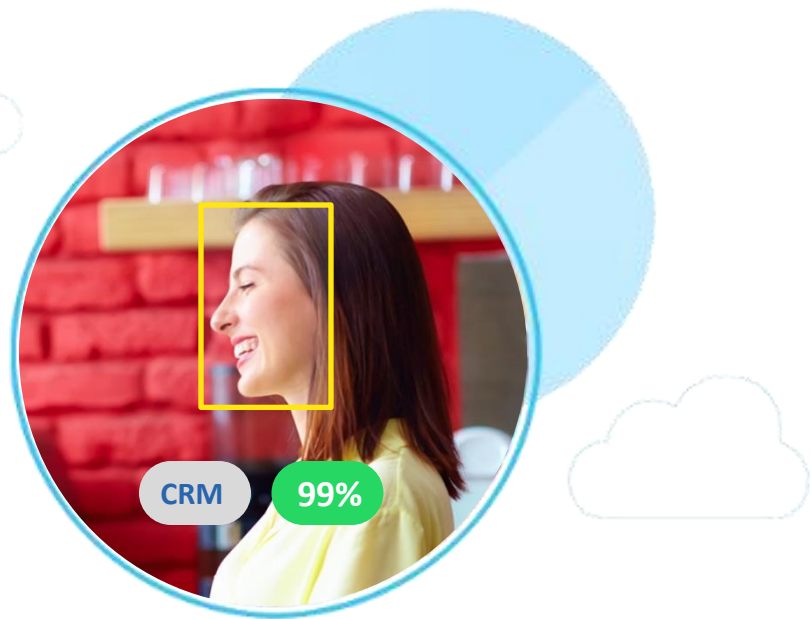




Распознавание лиц бизнес-сценарии

Узнать клиента в лицо

- Клиенты ждут персонального подхода
- Старые способы идентификации – медленные и неудобные
- Нужен постоянный канал для обратной связи с клиентом: телефоны/email со всех не собрать
- Важно мгновенно получить информацию о клиенте из CRM
- И также быстро передать в CRM новые данные



Быстро узнать клиента и сделать ему персональное предложение. Автоматически сохранить все в CRM

A photograph of two women in a clothing store. The woman on the left is wearing a dark blue blazer and a black choker. The woman on the right is wearing a blue blazer and a large, patterned scarf. They are standing in front of a clothing rack filled with various garments. In the background, there are shelves with jewelry and a clock on the wall. The text "Face-трекер" is overlaid in the center of the image.

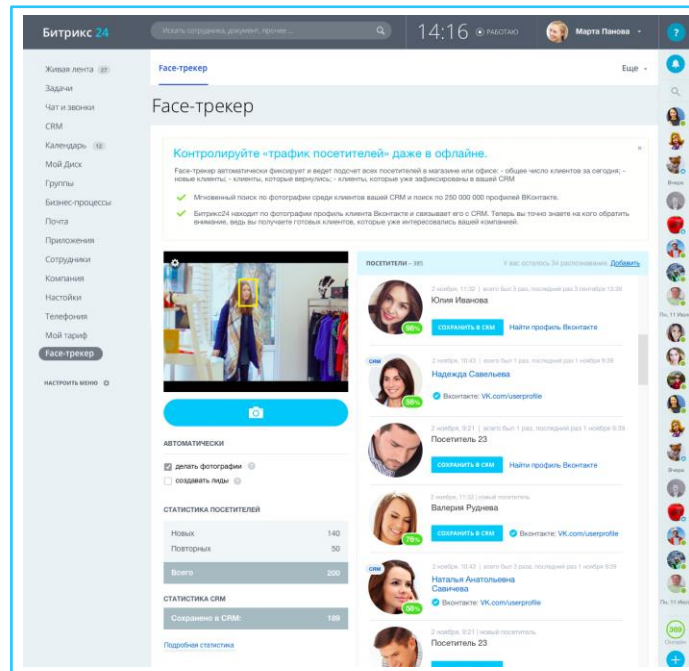
Face-трекер

Face-трекер

Узнавайте клиентов в лицо

- Автоматический подсчет клиентов в магазине или офисе:
 - общее число клиентов за сегодня
 - сколько из них новых
 - сколько вернулись
- Визуальная идентификация каждого клиента (в карточке: фио, число визитов, когда был последний раз)
- Автоматический учет информации в CRM

Контролируйте «трафик» даже в офлайне.



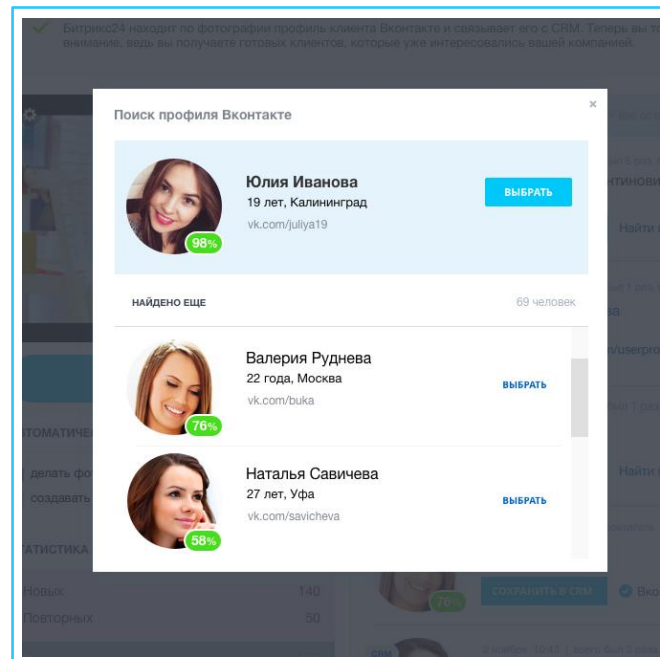
Поиск по фото Вконтакте

прямой канал для коммуникации с вашими клиентами

- Мгновенный поиск по 300 000 000 профилей Вконтакте
- Битрикс24 находит по фотографии профиль клиента Вконтакте и связывает его с CRM
- Это прямой канал для коммуникаций с клиентом например, чтобы пригласить всех, кто пришел в офис/магазин/на мероприятие в вашу группу ВК



Вероятность распознавания 70%



Живая лента 27

Задачи

Чат и звонки

CRM

Календарь 12

Мой Диск

Группы

Бизнес-процессы

Почта

Приложения

Сотрудники

Компания

Настойки

Телефония

Мой тариф

Face-трекер

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

Face-трекер

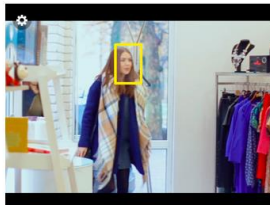
Еще -

Face-трекер

Контролируйте «трафик посетителей» даже в офлайне.

Face-трекер автоматически фиксирует и ведет подсчет всех посетителей в магазине или офисе: - общее число клиентов за сегодня; - новые клиенты; - клиенты, которые вернулись; - клиенты, которые уже зафиксированы в вашей CRM.

- ✓ Мгновенный поиск по фотографии среди клиентов вашей CRM и поиск по 250 000 000 профилей ВКонтакте.
- ✓ Битрикс24 находит по фотографии профиль клиента ВКонтакте и связывает его с CRM. Теперь вы точно знаете на кого обратить внимание, ведь вы получаете готовых клиентов, которые уже интересовались вашей компанией.



АВТОМАТИЧЕСКИ

- делать фотографии
- создавать лиды

СТАТИСТИКА ПОСЕТИТЕЛЕЙ

Новых	140
Повторных	50
Всего	200

СТАТИСТИКА CRM

Сохранено в CRM:	189
-------------------------	------------

[Подробная статистика](#)

ПОСЕТИТЕЛИ - 385

У вас осталось 34 распознавания. [Добавить](#)

2 ноября, 11:02 | всего был 5 раз, последний раз 3 сентября 13:39

Юлия Иванова

98%

[СОХРАНИТЬ В CRM](#) [Найти профиль ВКонтакте](#)


2 ноября, 10:43 | всего был 1 раз, последний раз 1 ноября 9:39

Надежда Савельева

58%

[ВКонтакте: VK.com/userprofile](#)


2 ноября, 9:21 | всего был 1 раз, последний раз 1 ноября 9:39

Посетитель 23

70%

[СОХРАНИТЬ В CRM](#) [Найти профиль ВКонтакте](#)


2 ноября, 11:02 | новый посетитель

Валерия Руднева

76%

[СОХРАНИТЬ В CRM](#) [ВКонтакте: VK.com/userprofile](#)


2 ноября, 10:43 | всего был 3 раза, последний раз 1 ноября 9:39

Наталья Анатольевна
Савичева

58%

[ВКонтакте: VK.com/userprofile](#)


2 ноября, 9:21 | новый посетитель

Посетитель 23

70%

[СОХРАНИТЬ В CRM](#)
[Показать еще -](#)


Живая лента

Задачи

Чат и звонки

CRM

Календарь

Мой Диск

Группы

Бизнес-процессы

Почта

Приложения

Сотрудники

Компания

Настройка

Телефония

Мой тариф

Фасе-трекер

настроить меню

Фасе-трекер

Еще

Фасе-трекер

Контролируйте «трафик посетителей» даже в офлайне.

Фасе-трекер автоматически фиксирует и ведет подсчет всех посетителей в магазине или офисе - общее число клиентов за сегодня - новые клиенты - клиенты, которые вернулись - клиенты, которые уже зафиксированы в вашей CRM.

✓ Мгновенный поиск по фотографии среди клиентов вашей CRM и поиск по 250 000 000 профилей ВКонтакте.

✓ Битрикс24 находит по фотографии профиль клиента ВКонтакте и связывает его с CRM. Теперь вы точно знаете на кого обратить внимание, ведь вы покупаете только тех клиентов, которые уже интересовались вашей компанией.

Поиск профиля ВКонтакте



Юрий Волошин
Калининград

vk.com/id159991286

ВЫБРАТЬ

НАЙДЕНО ЕЩЕ

69 человек



Валерий Руднев
22 года, Москва

vk.com/buka

ВЫБРАТЬ



Андрей Савичев
27 лет, Уфа

vk.com/savichev

ВЫБРАТЬ

Новых 140

Повторных 50

Всего 190

СТАТИСТИКА CRM

Средний чек CRM 1200

Подробная статистика



76%

Связать с CRM

ВКонтакте: VK.com/userprofile



76%

7 января 2014 1 января 2014 1 января 2014 1 января 2014



Наталья Анатольевна Савичева

ВКонтакте: VK.com/userprofile



76%

7 января 2021 Новый посетитель

Посетитель 23

Связать с CRM

Показать еще

A photograph of two business professionals, a man and a woman, sitting at a table in an office. The man, on the left, is wearing a dark suit jacket over a blue and white striped shirt. He is looking down at a document on the table. The woman, on the right, is wearing a dark suit jacket and is holding a black pen, looking at the same document. The document has a grid-like structure with various fields and text. In the background, there are white shelves with some books and folders. The overall scene is professional and focused on a business meeting.

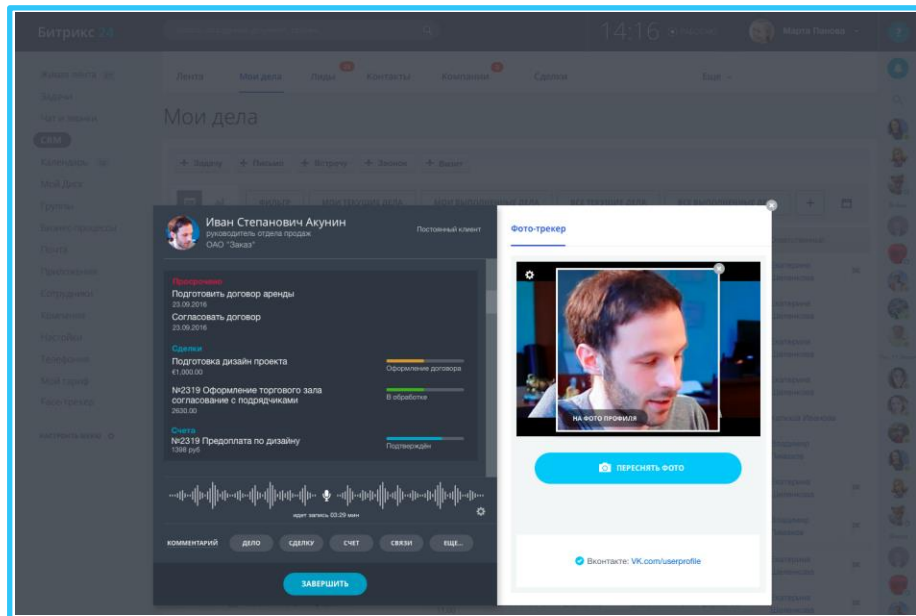
Визит-трекер

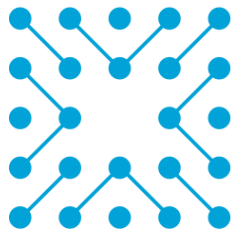
Визит-трекер

Все встречи – под контролем в CRM

- Фиксация каждой встречи в CRM
- Распознавание по лицу
- Автоматическое создание нового контакта
- Автоматическая аудиозапись встречи (протокол встречи с клиентом, протокол заказа)
- Настраиваемая карточка дела «Личная встреча»

В CRM сохраняется вся история общения с клиентом





**N-TECH.
LAB**



Александр Кабаков

сооснователь NTechLab

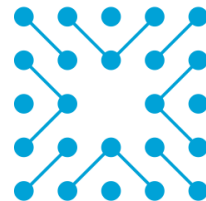
Уникальный алгоритм поиска NTechLab

Победитель конкурса MegaFace Challenge 2015 (лучший идентификационный алгоритм в мире)

- Первое место среди более 100 участников из разных стран, включая Google;
- Первый эталонный тест, оценивающий решения распознавания лиц на большой базе данных;
- Наибольший набор фотографий с различными позами, освещением, помехами.

Точность. Скорость. Компактность.

- Высокая точность распознавания (99%), даже на больших базах данных;
- Поиск происходит мгновенно в режиме реального времени (за миллисекунды). 0,5 сек требуется на обработку 1 млрд фотографий;
- Компактное хранение – данные по лицам занимают очень мало места (хранится только вектор признаков из 80 чисел, а не фотографии, одно лицо < 1Кб);
- По сравнению с решениями конкурентов требуется в 10 раз меньше вычислительных мощностей.



**N-TECH.
LAB**

Уникальный алгоритм поиска NTechLab

Единственный в мире алгоритм, работа которого подтверждена на глобальной базе данных

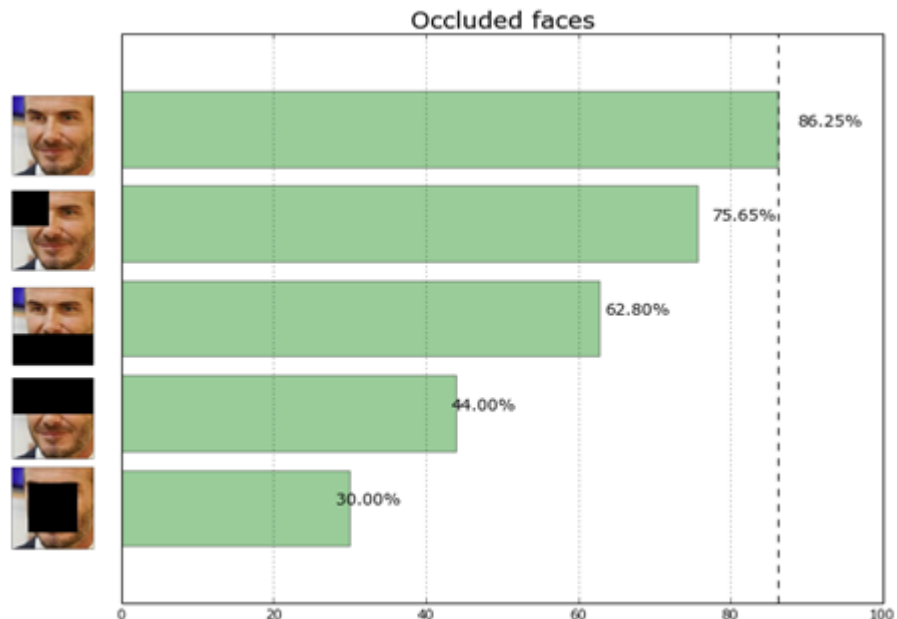
- Проект FindFace - поиск по Вконтакте, 100 млн пользователей в поисковом индексе; 250 млн фотографий в наборе данных;
- Время поиска 0,3 сек.;
- Точность распознавания 70%
- 50 запросов в секунду на 5 AWS;


Распознает лица людей в естественных ракурсах

- клиенту не нужно специально поворачиваться

Распознает людей с закрытыми участками лица

- очки, усы, борода, головной убор и даже медицинская маска



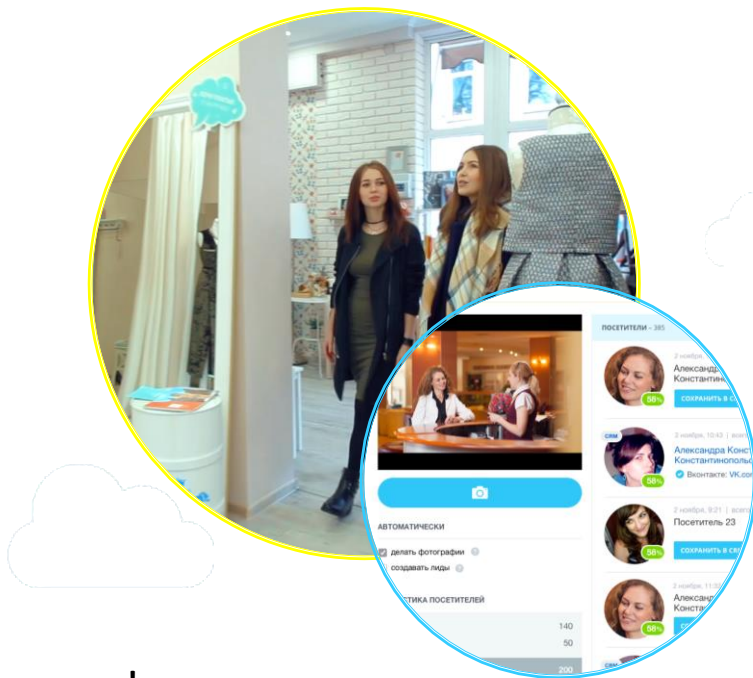


Битрикс24 - первая в мире облачная CRM
с технологией распознавания лиц

Распознавание лиц в CRM

На технологиях искусственных нейронных сетей

- Мгновенное распознавание клиентов по лицу
- **Фейс-трекер**: автоматический подсчет посетителей в офисах, магазинах, гостиницах, клиниках, салонах и т.д.
- Быстрый поиск профиля клиента по фотографии **Вконтакте**
- **Визит-трекер**: фиксация каждой личной встречи в CRM, всех договоренностей, аудиозапись разговора



Битрикс24.CRM узнает ваших клиентов в лицо!



Распознавание визиток

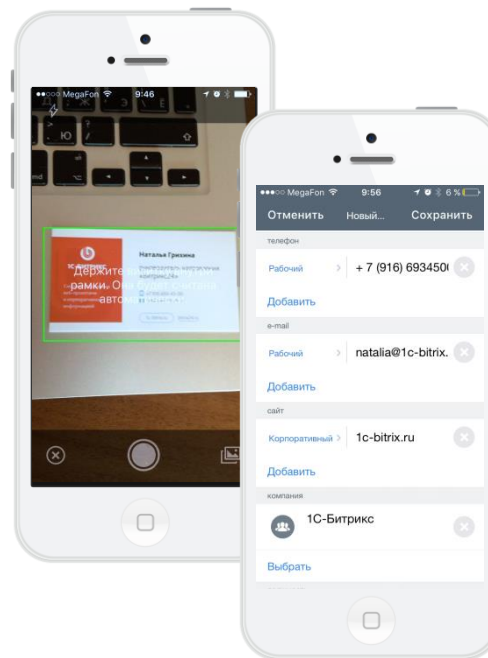
Распознавание визиток

Сканер визиток в мобильном приложении Битрикс24

Распознает с визитки:

- Имя
- Фамилию
- Отчество
- Должность
- Компанию
- E-mail
- Сайты
- Телефоны/факсы
- Адрес полностью и отдельно
страна, город, область, улица, индекс

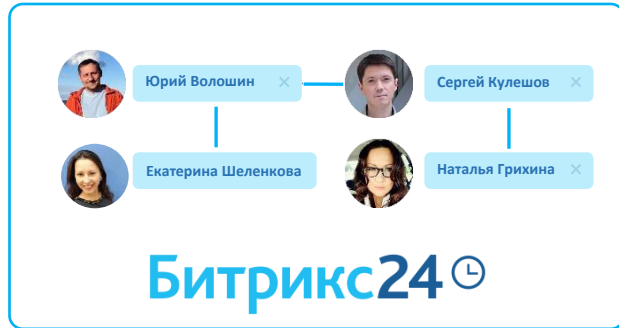
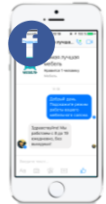
В CRM мгновенно создаются контакт и компания



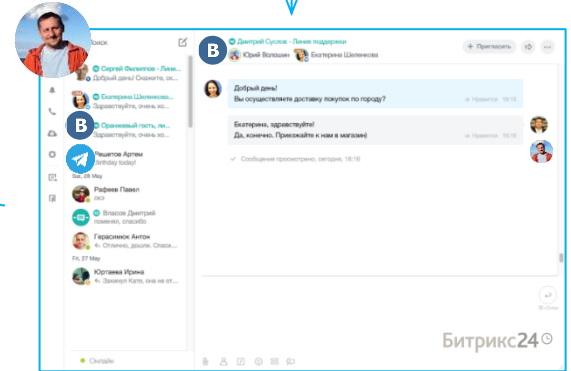
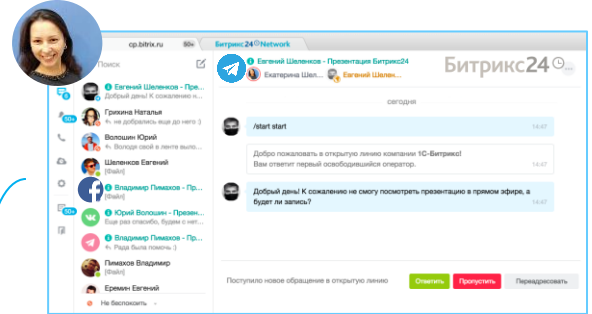


Открытые линии

Объединяют все цифровые каналы коммуникации с клиентами



- Собирают сообщения из цифровых каналов.
- Распределяют по очереди.
- Маршрутизируют.
- В режиме реального времени.







Михаил Пашинцев

marketing-менеджер Viber
в России и СНГ

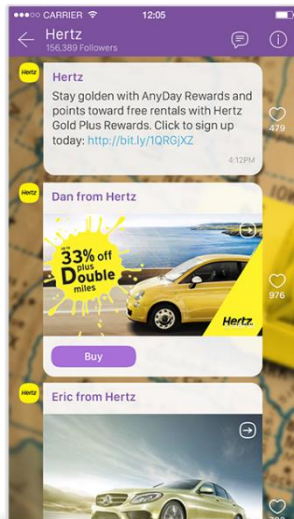
Паблик чаты в паблик аккаунтах

Поддерживайте отношения с вашей аудиторией через встроенный публич чат, чтобы делиться эксклюзивным контентом вашего бренда

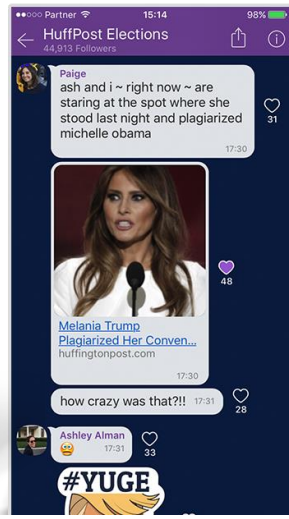
Интерактивные возможности:

- Лайки
- Возможность поделиться
- Приглашение

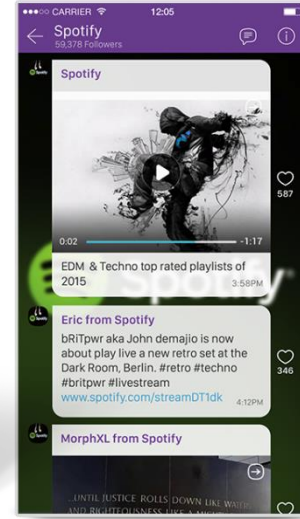
Промокампания



Самые яркие новости

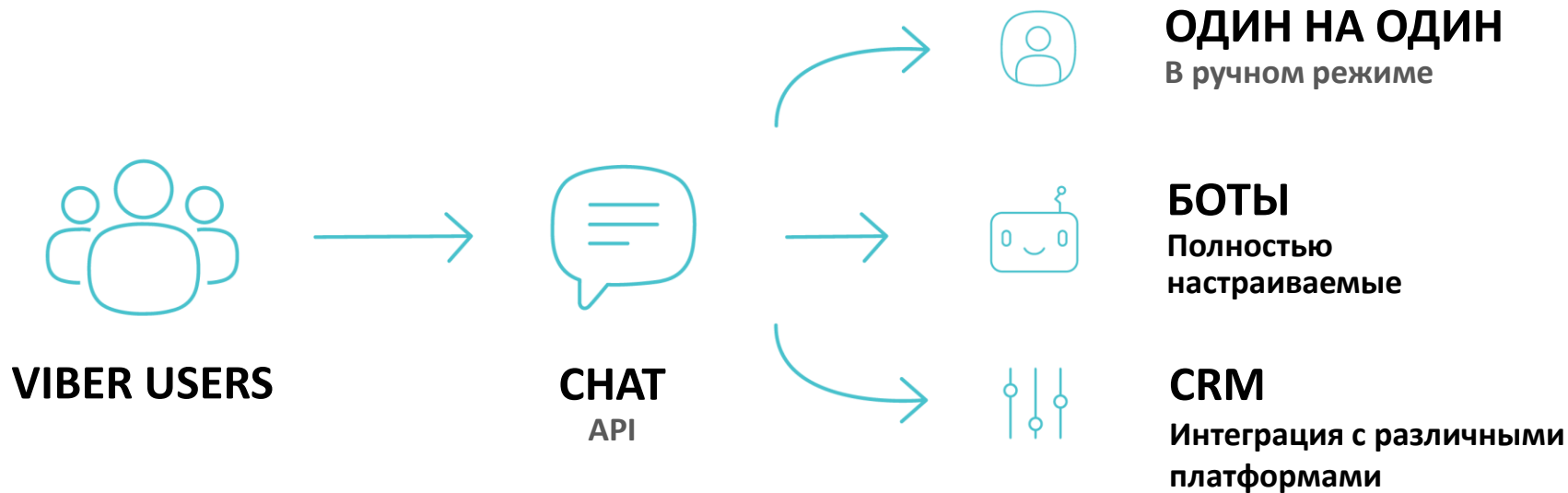


Эксклюзивный «внутренний»чат



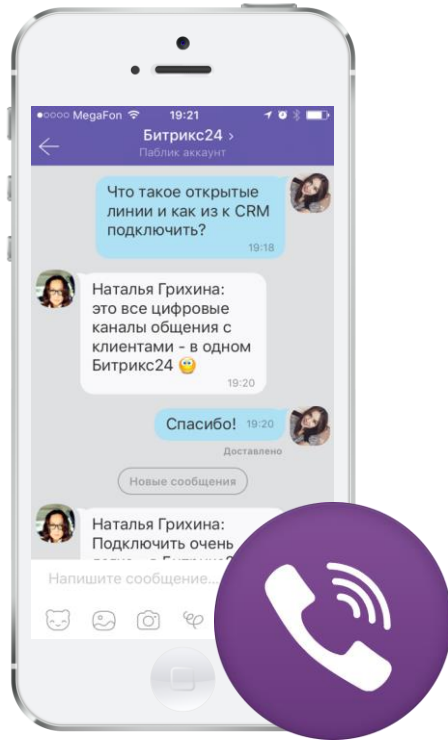
Решения для обмена сообщениями

Надежный API и серверная инфраструктура



Viber

Новый канал коммуникации в Открытых линиях



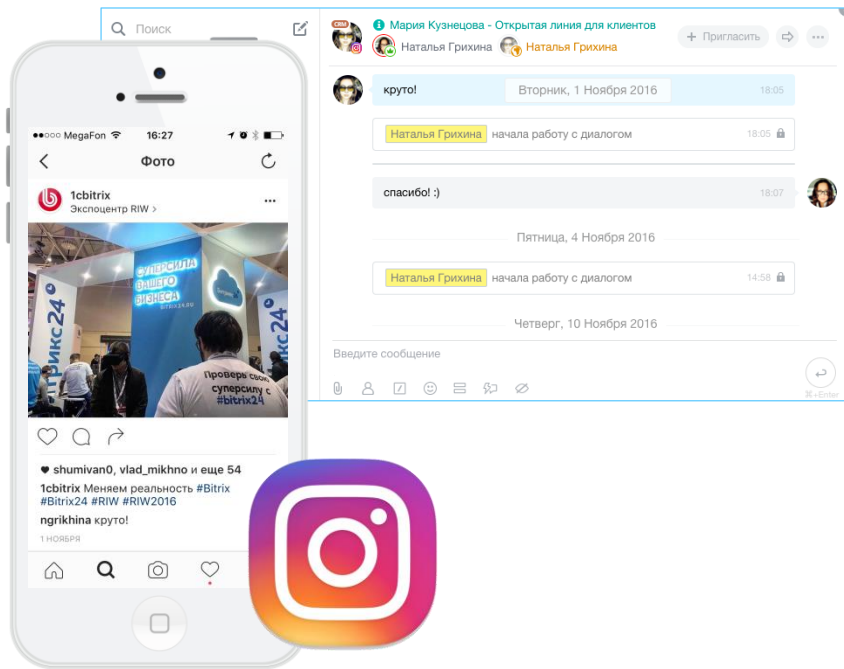
- Битрикс24 – одно из **первых встроенных (build-in) приложений** в Viber для интеграции с публик аккаунтами
Пользователи, создающие публик аккаунт, могут выбрать Битрикс24 в Viber для интеграции.
- **Интеграция с Открытыми линиями**
свой «публик» (бот-аккаунт) в Viber можно подключить к Открытым линиям в Битрикс24 и забирать личные сообщения от клиентов из Viber в Битрикс24
- Поставьте виджет на моб.сайт с иконкой Viber и ссылкой на ваш «публик», чтобы клиенты вас быстро нашли

Контакты клиентов и история общения автоматически сохраняются в CRM.

Новые каналы в Открытых линиях

Instagram

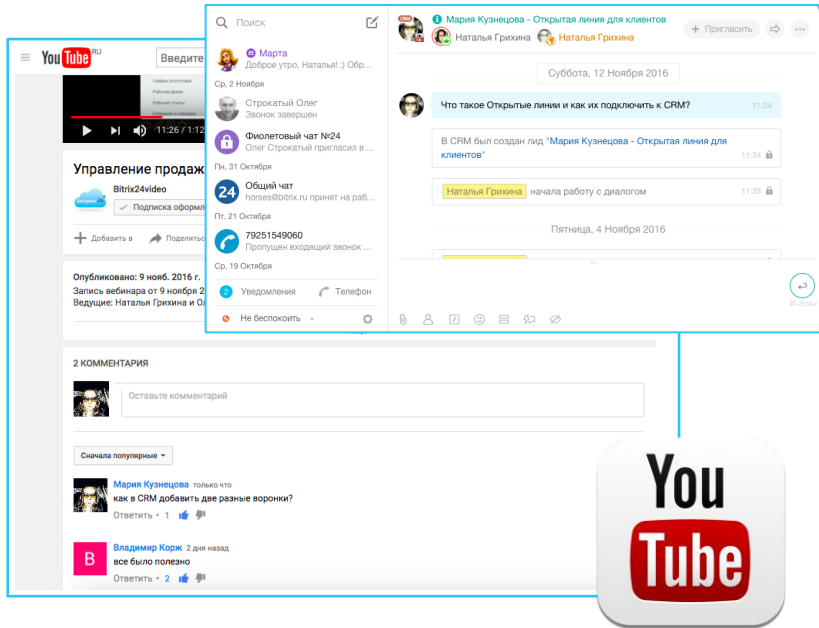
Новый канал коммуникации



- Подключите Instagram компании к Открытым линиям
- Забирайте комментарии на публикацию (медиа) в Битрикс24
- Вы получите сообщения в чате Битрикс24
- Клиент увидит ответ в своем Instagram

Youtube

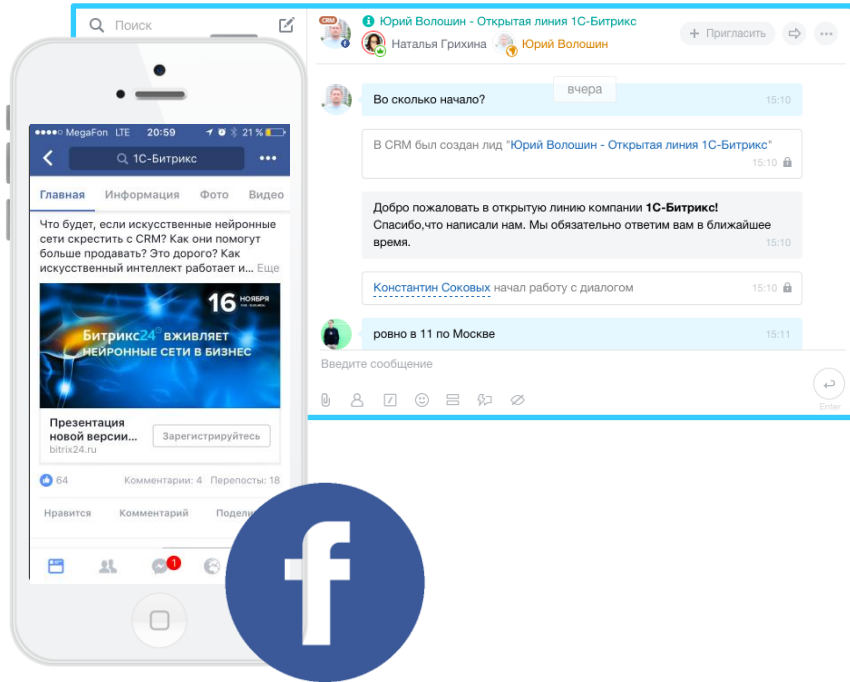
Новый канал коммуникации



- Подключите канал компании в Youtube к Открытым линиям
- Забирайте комментарии к видео от клиентов в Битрикс24
- Вы получите сообщения в чате Битрикс24
- Клиент увидит ответ в Youtube

Комментарии в Facebook

Новый канал коммуникации



- Подключите комментарии к постам от вашей страницы или группы в Facebook к Открытым линиям
- Забирайте комментарии клиентов в Битрикс24
- Вы получите сообщения в чате Битрикс24
- Клиент увидит ответ в Facebook

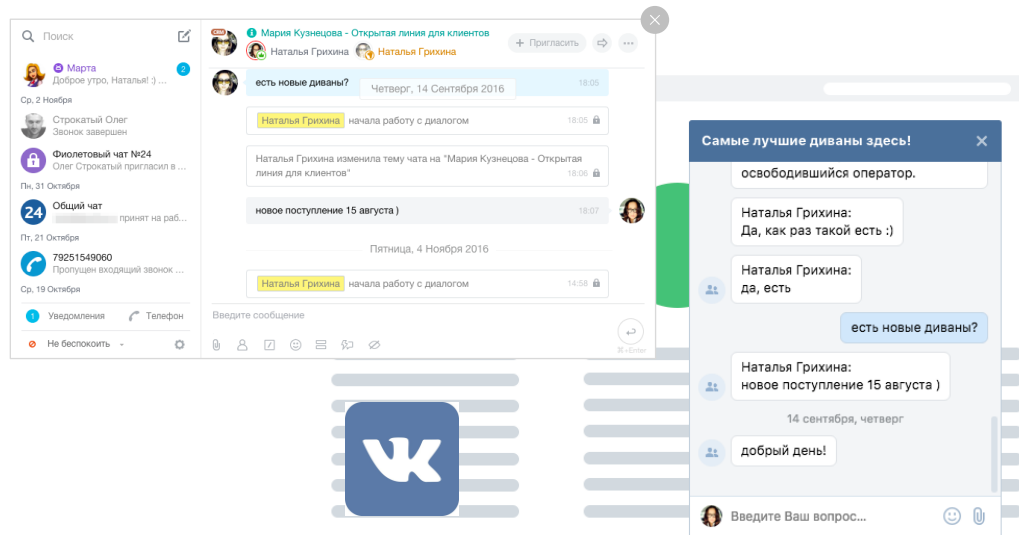
Виджеты Вконтакте совместимы с Открытыми линиями

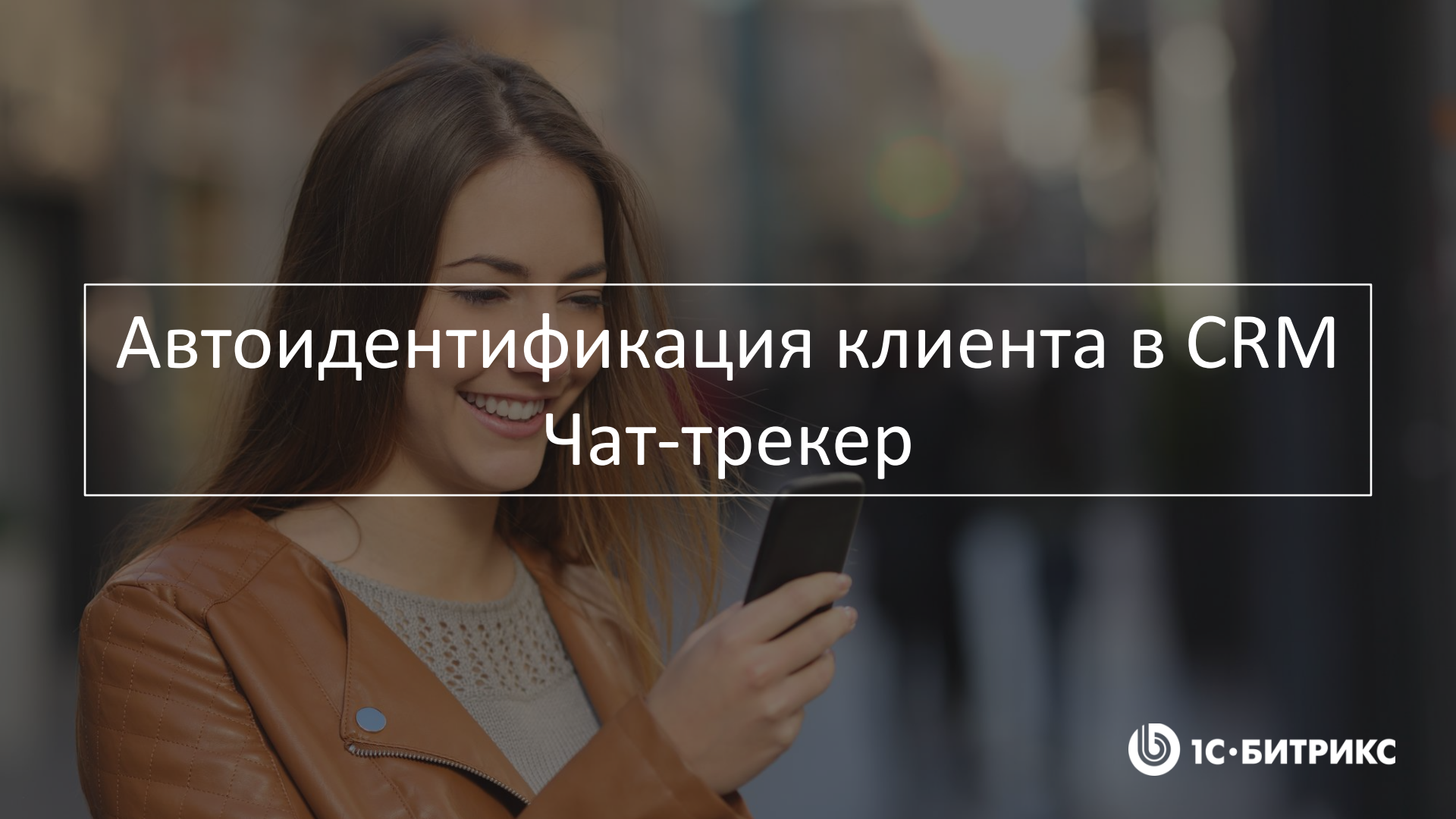
Вконтакте предлагает несколько виджетов, которые вы можете поставить на свой сайт:

- Написать сообщение
- Сообщения группы
- Написать продавцу (для товара, когда можно со страницы товара отправить сообщение для группы)

Все виджеты Вконтакте совместимы с открытыми линиями в Битрикс24.

Для работы с виджетами ничего дополнительно настраивать не требуется.





Автоидентификация клиента в CRM Чат-трекер

Идентификация клиента

между всеми каналами

- В Битрикс24 12 каналов коммуникаций
- Клиент пишет в Facebook, Вконтакте, Instagram, в онлайн-чате на сайте
- Необходимо узнавать клиента по e-mail, имени и фамилии, фотографии

Цель:

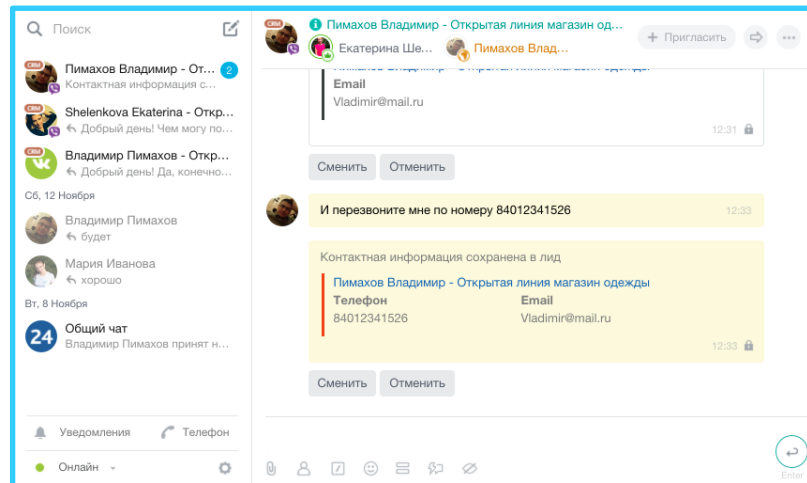
- Узнавать клиента между всеми каналами
- Объединить все диалоги с ним в один профиль
- Сохранить все в CRM автоматически



Чат-трекер

Автоматическая проверка и поиск клиента по базе CRM

- Автопоиск по тексту сообщения в чате Открытых линий: номер телефона, e-mail, имя/фамилия
- Автоматическое сохранение данных в CRM
- Если клиент не найден в базе, в CRM будет создан новый лид
- Подсказки из CRM («богатые ссылки»): если клиента узнали, в чате появляется сводка о клиенте

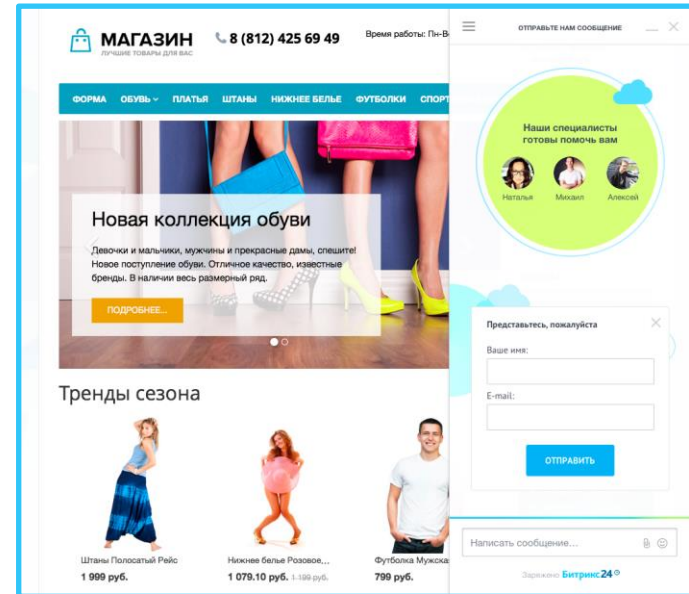


Получить контакт клиента

Узнать клиента в любом канале. Сохранить все в CRM

- **CRM поможет узнать имя клиента** – автоматически предложит ввести имя после первого сообщения в чате, e-mail, телефон
- **Получить e-mail клиента:** автопредложение в конце диалога с отправкой логотипа на email
- **«Мы не успеваем вам ответить»:** форма, которая заберет email, на него будет отправлен ответ и ссылка на чат

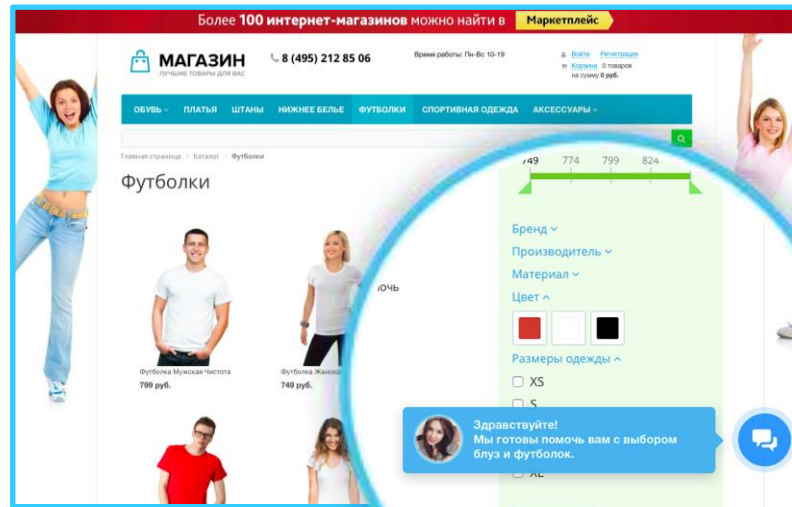
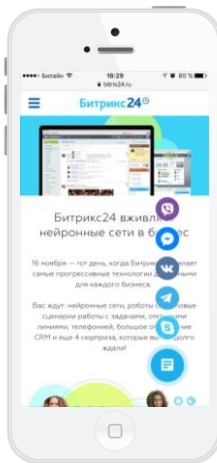
Получить контакт клиента и сохранить все в CRM автоматически



Адаптивное приветствие

Приветствие учитывает контекст страницы

- Напишите свой текст приветствия в виджете для разных страниц сайта
- Чем ближе к контексту страницы обращение, тем выше вероятность «поймать» клиента
- Установите, когда приветствие появится в виджете: до того, как клиент напишет сам или после



Повышайте конверсию в продажи с каждой страницы сайта

Качество обслуживания

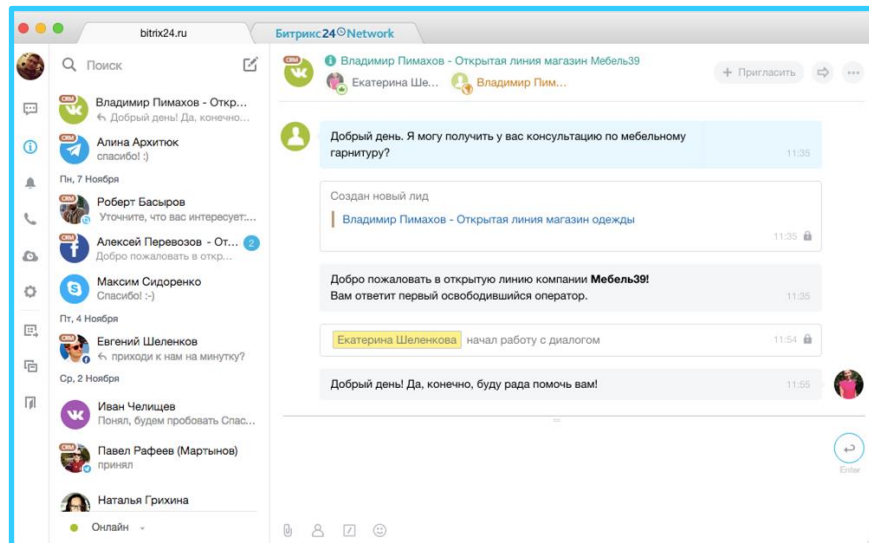
Оценка качества обслуживания клиентом

The image shows a screenshot of a retail website interface with a Bitrix24 chat window overlaid on the right side. The website header includes a logo for 'МАГАЗИН' (Store) with the tagline 'ЛУЧШИЕ ТОВАРЫ ДЛЯ ВАС' (Best goods for you), a phone number '8 (812) 425 69 49', and working hours 'Время работы: Пн-В'. A navigation menu lists categories: 'ФОРМА', 'ОБУВЬ', 'ПЛАТЬЯ', 'ШТАНЫ', 'НИЖНЕЕ БЕЛЬЕ', 'ФУТБОЛКИ', and 'СПОРТ'. A main banner features a 'Новая коллекция обуви' (New shoe collection) with a description: 'Девочки и мальчики, мужчины и прекрасные дамы, спешите! Новое поступление обуви. Отличное качество, известные бренды. В наличии весь размерный ряд.' (Girls and boys, men and beautiful ladies, hurry up! New arrival of shoes. Excellent quality, famous brands. All sizes in stock.) and a 'ПОДРОБНЕЕ...' (More details...) button. Below the banner is a 'Тренды сезона' (Season trends) section with three items: 'Штаны Полосатый Рейс' (Striped trousers) for 1 999 руб., 'Нижнее белье Розовое...' (Pink underwear) for 1 079.10 руб. (discounted from 1 199 руб.), and 'Футболка Мужская' (Men's t-shirt) for 799 руб. The Bitrix24 chat window is titled 'ОТПРАВЬТЕ НАМ СООБЩЕНИЕ' (Send us a message) and includes a 'ОЦЕНИТЕ КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ' (Rate service quality) section with thumbs up/down icons. A large circular graphic with a blue border and a green center contains the text 'ОТПРАВЬТЕ НАМ СООБЩЕНИЕ' and 'ОЦЕНИТЕ КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ'. Below this, it says 'Наши специалисты готовы помочь вам' (Our specialists are ready to help you) and shows three circular profile pictures of staff members: 'Александра', 'Михаил', and 'Александр'. At the bottom of the chat window, there is a text input field 'Написать сообщение...' and a 'Зарегистрировано: Битрикс 24' (Registered: Bitrix24) logo.

Служба поддержки клиентов

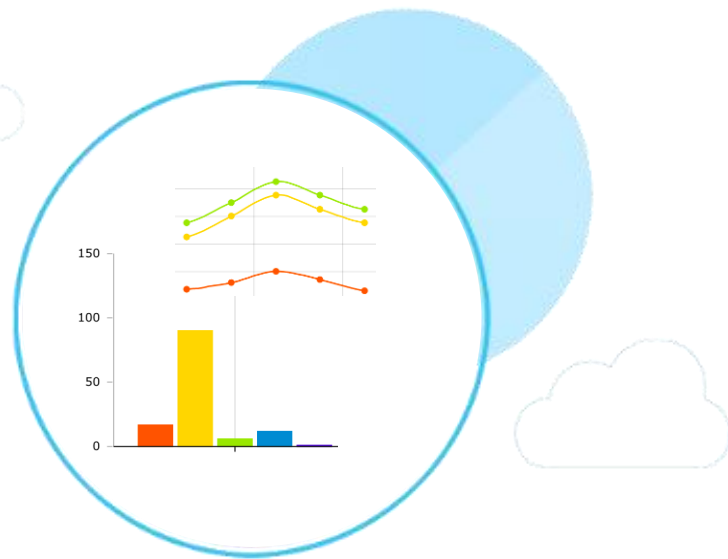
на базе Открытых линий

- Удобные сценарии работы операторов для повышения скорости ответов
- Диалоги – на отдельной вкладке в чате
- Своя сортировка диалогов
- Перенаправление в другую линию
- Автоматически узнаем клиента, если он авторизован на сайте
- Поставьте виджет чата с поддержкой на странице оформления заказа, в разделе для коммерческих клиентов, в личном кабинете



Статистика Открытых линий

- Просмотр записи всех диалогов с клиентами
- Контроль диалогов сотрудников
- Оценка диалогов руководителем по 5 бальной шкале
- Контроль загрузки операторов: время ответа и качество обслуживания
- Права доступа для сотрудников к разным Открытым линиям



Открытые линии

Новый раздел в Битрикс24

Битрикс 24

17:47

Александр Сандоровский

Онлайн-чат Facebook Viber Вконтакте Телеграм Skype, Slack, Office 365... Ещё -

Подключить Facebook: Сообщения

Подключение сообщений Facebook.

- ✓ Подключите публичную страницу Facebook вашей компании к открытой линии и управляйте комментариями к записям на стене, к фотографиям, видео, не уходя из Битрикс24.
- ✓ Для подключения необходимо создать публичную страницу Facebook или подключить уже существующую, где вы являетесь администратором.
- ✓ Подключите публичную страницу Facebook вашей компании к открытой линии и управляйте комментариями к записям на стене, к фотографиям, видео, не уходя из Битрикс24.
- ✓ Для подключения необходимо создать публичную страницу Facebook или подключить уже существующую, где вы являетесь администратором.
- ✓ Подключите публичную страницу Facebook вашей компании к открытой линии и управляйте комментариями к записям на стене, к фотографиям, видео, не уходя из Битрикс24.
- ✓ Для подключения необходимо создать публичную страницу Facebook или подключить уже существующую, где вы являетесь администратором.

Привязка к открытой линии

Открытая линия: Ли

Facebook

Авторизация

сохранить отменить



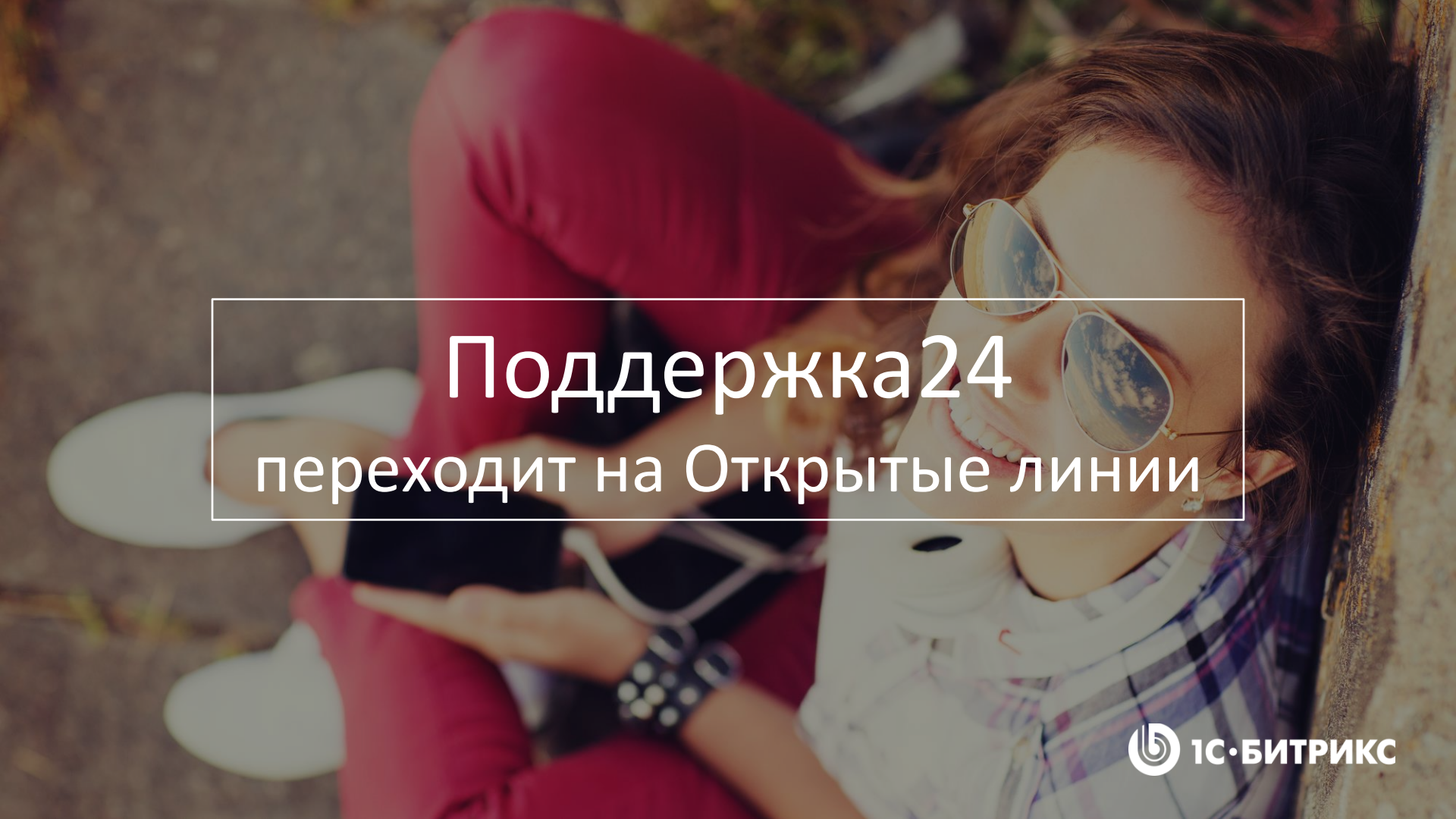
Новое в Открытых линиях

12 цифровых каналов для продаж

- Новые каналы: Viber, Instagram, Youtube, комментарии в Facebook
- Единый виджет на сайт: Онлайн-чат + Обратный звонок + Форма связи
- Чат-трекер клиента по всем каналам
- Автосоздание лидов: форма запроса e-mail и имени
- Адаптивное приветствие в чате на сайте
- Организация службы поддержки
- Оценка качества обслуживания в Открытой линии
- UTM-метки
- Статистика



Все контакты клиентов со всех каналов сохраняются в CRM

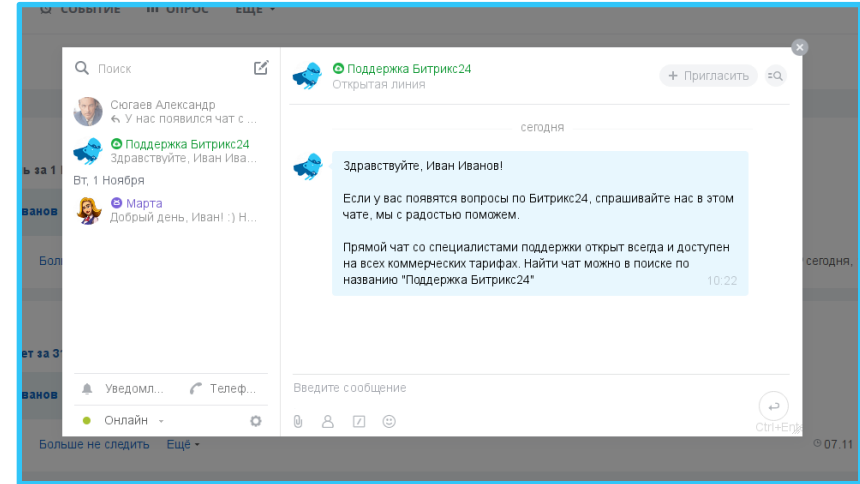


Поддержка24
переходит на Открытые линии

Открытая Поддержка24

Переходим на Открытые линии

- Поддержка24 – в вашем чате внутри Битрикс24
- Чаты в реальном времени вместо тикетов
- Время реакции 3 - 5 минут в рабочее время
- Среднее время решения вопроса 15 - 20 минут
- Поддержка – только на платных тарифах





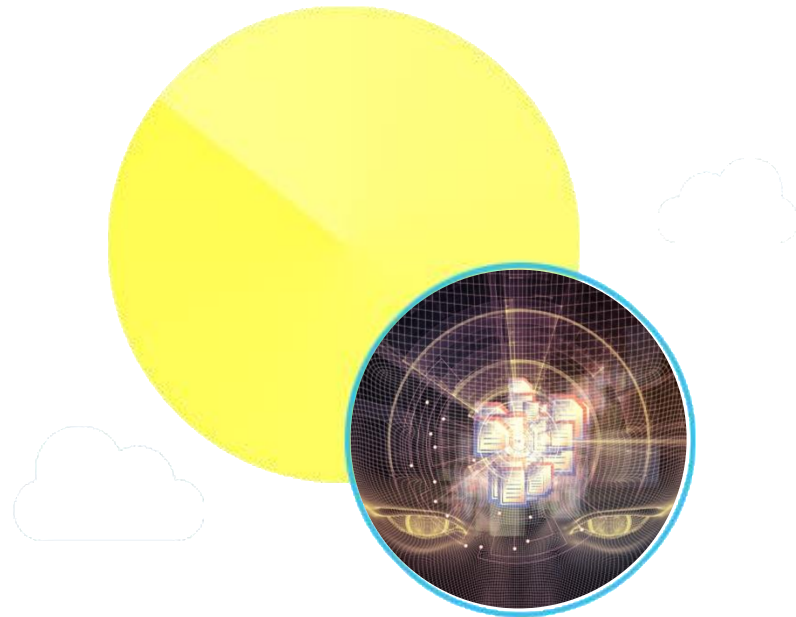
Искусственный интеллект в Открытых линиях

Экспериментальный самообучаемый нейробот

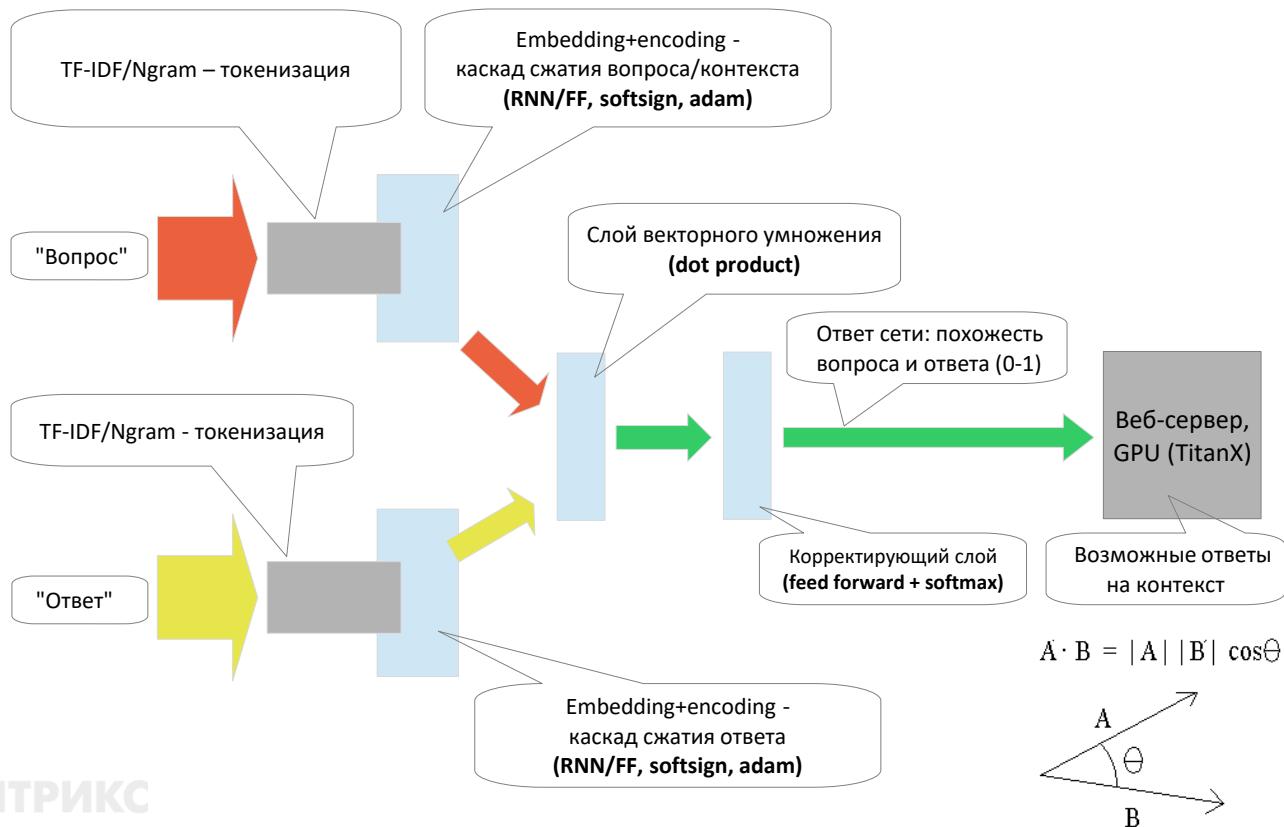
Идет тестирование в наших Открытых линиях

- Подсказывает популярные или типовые варианты ответа
- Самообучается на ответах ваших операторов
- В перспективе, когда научится, отвечает за вас в вашем стиле
- Сокращает время ответов: скорость ответов на 30% быстрее
- Минимизирует и снижает нагрузку с менеджеров
- Новые сотрудники легко входят в работу
- **Наша собственная разработка рекуррентной нейронной сети (обучена на своих данных)**

Значительно экономит затраты на поддержку call-центров

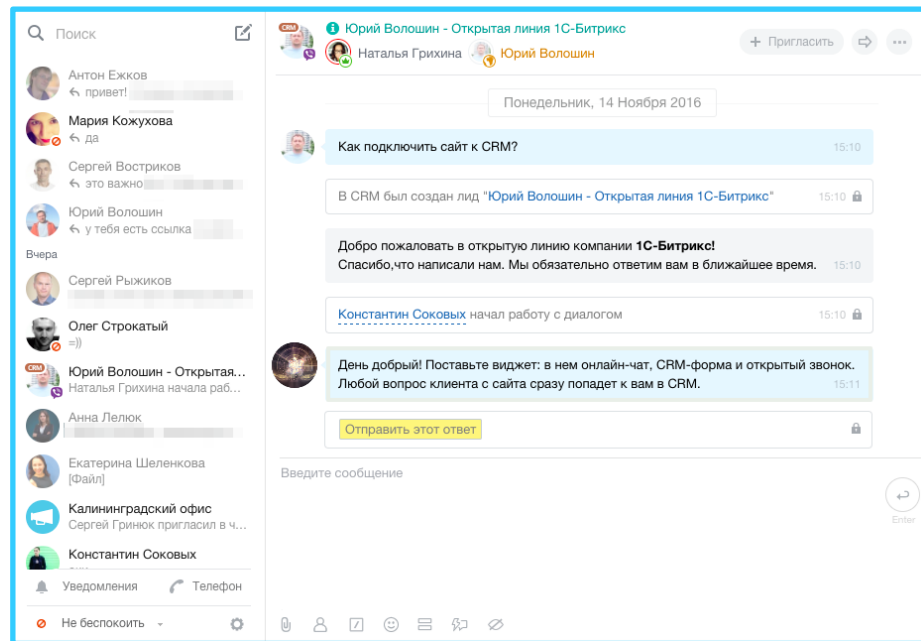


Упрощенная схема работы нейробота



Технологии нейробота

- Глубокая нейронная сеть
- С двумя входами и одним выходом
- С адаптивной архитектурой
- Внутри сети происходит совмещение семантических пространств вопросов и ответов.
- Мы открываем API



Как внедрить CRM

Контроль коммуникаций

учет всех входящих

- Телефон
- E-mail
- Онлайн-чат на сайте
- Вконтакте
- Facebook
- Viber
- Telegram
- Instagram
- Битрикс24.Нетворк
- и другие

1

Поиск возможностей

найти и использовать
любую возможность
заработать

- Обработать каждый лид
- Классифицировать
- Построить дисциплину по обработке
- Автоматизировать обработку
- Повторить попытку через некоторое время

Цель: Сделать из лида сделку или откинуть возможность. Не оставлять «очередей»

2

Продажи

автоматизировать продажи
и повторные продажи

- Довести каждую сделку до конца
- Заработать
- Построить процесс продаж
- Автоматизировать продажи
- Построить процесс повторных продаж
- Автоматизировать повторные продажи

Цель: увеличить продажи в компании

3

Как изменить CRM, чтобы внедрение проходило быстро и незаметно?



Старт CRM



CRM 2

Задачи 2

Календарь 1

Живая лента

Чат и звонки

Диск

Компания

Время и отчеты

Приложения

Открытые линии

Ещё ▾

НАСТРОИТЬ МЕНЮ ⚙️

Старт

Лиды 12

Сделки 12

Счета

Контакты

Компании

Еще ▾

Старт

Поиск + фильтр 🔍



КОНТРОЛЬ ПРОДАЖ В КОМПАНИИ ⚙️

Авто-трекер коммуникаций с клиентами	Контроль входящих/исходящ...	Лиды ждут обработки	Сделок в работе	Продажи за период
5 из 17	154	62	33	380 756 руб.
Телефония ⚙️	75	17	9	223 099 руб.
E-mail-компании	29	34	7	93 684 руб.
E-mail личный подключить	-	-	-	-
Онлайн-чат на ... подключить	-	-	-	-
Viber	17	3	6	36 932 руб.
Facebook	19	5	4	13 624 руб.
Вконтакте	14	3	7	13 417 руб.
Telegram подключить	-	-	-	-



Вчера



Пн, 11 Июля



Skype, Slack, Off...	подключить	–	–	–	–
Битрикс24.Нетв...	подключить	–	–	–	–
Форма на сайт	подключить	–	–	–	–
Обратный звон...	подключить	–	–	–	–
Интернет-мага...	подключить	–	–	–	–
1С-трекер	подключить	–	–	–	–
Импорт	подключить	–	–	–	–
Другое	подключить	–	–	–	–
RestAPI	подключить	–	–	–	–

[свернуть](#)

ЧИСЛО ОБРАЩЕНИЙ



● Телефония	75
● E-mail-компании	29
● Viber	17
● Facebook	19

СУММА АКТИВНЫХ СДЕЛОК

1 490 000 ₹

КОНВЕРСИЯ В ВЫИГРАННЫЕ СДЕЛКИ



Пн, 11 Июля

369

Онлайн





CRM 2

Задачи 2

Календарь 1

Живая лента

Чат и звонки

Диск

Компания

Время и отчеты

Приложения

Открытые линии

Ещё -

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

Старт 12 Лиды 12 Сделки Счета Контакты Компании Еще -

Старт

Поиск + фильтр

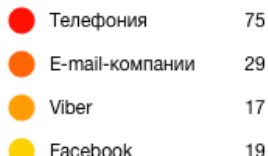


КОНТРОЛЬ ПРОДАЖ В КОМПАНИИ



[свернуть](#)

ЧИСЛО ОБРАЩЕНИЙ



СУММА АКТИВНЫХ СДЕЛОК

1 490 000 ₺

КОНВЕРСИЯ В ВЫИГРАННЫЕ СДЕЛКИ



Вчера



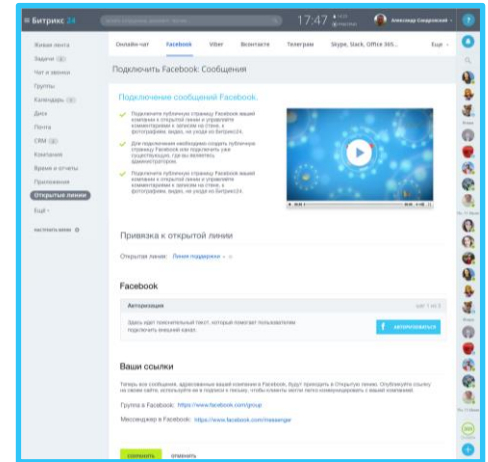
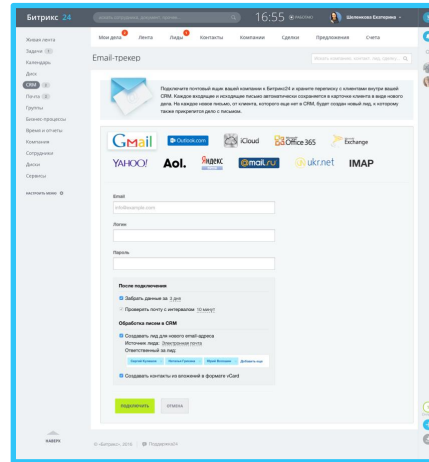
Пн, 11 Июля



Страницы каналов

Упрощаем подключение

- Единая «точка» подключения всех каналов – Старт CRM
- Контроль эффективности работы каждого канала
- Три основных канала: Телефония, E-mail, Цифровые каналы (Открытые линии)



Email-трекер почты компании

Битрикс 24 16:55 Шележова Екатерина

Мои дела 2 Лента 1 Лиды 1 Контакты Компании Сделки Предложения Счета

Email-трекер

Искать компанию, контакт, лид, сделку...

Подключите почтовый ящик вашей компании к Битрикс24 и храните переписку с клиентами внутри вашей CRM. Каждое входящее и исходящее письмо автоматически сохраняется в карточке клиента в виде нового дела. На каждое новое письмо, от клиента, которого еще нет в CRM, будет создан новый лид, к которому также прикрепится дело с письмом.

Gmail **Outlook.com** **iCloud** **YAHOO!** **Aol.** **Яндекс**

Email: info@vexample.com

Логин: _____

Пароль: _____

После подключения

- Забрать данные за 3 дня
- Проверять почту с интервалом 10 минут

Обработка писем в CRM

- Создавать лид для нового email-адреса
Источник лида: Электронная почта
Ответственный за лид: Сергей Куликов, Наталья Гришина, Юрий Волошин, [Добавить еще](#)
- Создавать контакты из вложений в формате vCard

подключить **ОТМЕНА**

© -Битрикс-, 2016 | Поддержка24

1С-БИТРИКС

СтартCRM

Конверсия от входящего лида до продажи

Контроль коммуникаций

учет всех входящих

- Телефон
- E-mail
- Онлайн-чат на сайте
- Вконтакте
- Facebook
- Viber
- Telegram
- Instagram
- Битрикс24.Нетворк
- и другие

1

Поиск возможностей

найти и использовать
любую возможность
заработать

- Обработать каждый лид
- Классифицировать
- Построить дисциплину по обработке
- Автоматизировать обработку

Цель: Сделать из лида сделку или откинуть возможность. Не оставлять «очередей»

2

Продажи

автоматизировать продажи
и повторные продажи

- Довести каждую сделку до конца
- Заработать
- Построить процесс продаж
- Автоматизировать продажи
- Построить процесс повторных продаж
- Автоматизировать повторные продажи

Цель: увеличить продажи в компании

3



Обработка лидов и сделок

Битрикс 24

искать сотрудника, докуме

14:27 14:20 РАБОТАЮ Александр Сандровский

Лента Мои дела **2** **2** Лиды Контакты Компании Сделки Еще -

CRM 2

Задачи 2

Календарь 1

Живая лента

Чат и звонки

Диск

Компания

Время и отчеты

Приложения

Открытые линии

Ещё -

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

Лиды

Искать компанию, контакт, лид, сделку...

ФИЛЬТР НОВЫЕ ЛИДЫ МОИ ЛИДЫ +

Добавить лид

<input type="checkbox"/>	Лид	Статус	Дела	Дата создания	Ответственный
<input type="checkbox"/>	Кузнецов Свой контакт	<div style="width: 50%;"><div style="background-color: #0070C0; height: 10px;"></div></div> Уточнение информации	12/11/2016 14:15 Обсуждаем проект	01/03/2016	Александр Сандровский
<input type="checkbox"/>	Иван Любимов Звонок	<div style="width: 75%;"><div style="background-color: #0070C0; height: 10px;"></div></div> В обработке	12/11/2016 14:20 Встреча с Иван Любимов	25/03/2016	Александр Сандровский
<input type="checkbox"/>	Николай Василенко Свой контакт	<div style="width: 10%;"><div style="background-color: #0070C0; height: 10px;"></div></div> Восстановлен	19/11/2016 19:00 Макет каталога	02/03/2016	Александр Сандровский

Отмечено: 0 Всего: Показать количество Страницы: 1

3
Онлайн

+

↓



Канбан



Живая лента 27

Задачи

Чат и звонки

CRM

Календарь 12

Мой Диск

Группы

Бизнес-процессы

Почта

Приложения

Сотрудники

Компания

Настройки

Телефония

Мой тариф

НАСТРОИТЬ МЕНЮ ⚙

Старт

Лиды

Сделки 12

Счета 3

Контакты

Компании

Еще ▾



Поиск + фильтр



ПОВТОРНЫЕ ПРОДАЖИ ▾

ДОБАВИТЬ ЛИД



СПИСОК

КАНБАН

ОТЧЕТЫ

		СТАДИЯ СДЕЛКИ	СУММА/ВАЛЮТА	ОТВЕТСТВЕННЫЙ	⚙
<input type="checkbox"/>	☰	Продление рекламы, стенд и растяжка. Первый тип сделки	56 000.00	Ольга Самойлова	
		В обработке			
<input type="checkbox"/>	☰	Продление рекламы, стенд и растяжка. Первый тип сделки	9 400.00	Мария Копылова	
		В обработке			
<input type="checkbox"/>	☰	Консультации и UI/UX тестирование и исследования Первый тип сделки	85 000.00	Денис Родченко	
		Оформление договора			
<input type="checkbox"/>	☰	Услуга «Личный дизайнер» Первый тип сделки	25 000.00	Ольга Самойлова	
		Дизайн-проект			
<input type="checkbox"/>	☰	Дизайн-проект офисного помещения Первый тип сделки	85 000.00	Денис Родченко	
		Оформление договора			
<input type="checkbox"/>	☰	Проектная документация Первый тип сделки	25 000.00	Ольга Самойлова	
		Дизайн-проект			



06, 29 Октяб



24





Живая лента 27

Задачи

Чат и звонки

CRM

Календарь 12

Мой Диск

Группы

Бизнес-процессы

Почта

Приложения

Сотрудники

Компания

Настойки

Телефония

Мой тариф

НАСТРОИТЬ МЕНЮ ⚙

Старт

Лиды 12

Сделки

Счета 3

Контакты

Компании

Еще ▾



Поиск + фильтр



НАПРАВЛЕНИЕ +

ДОБАВИТЬ ▾

25 Лиды – 12 Лидов без дел, 2 Лиды с делами на сегодня, 13 Лидов с просроченными делам

Первичный контакт (7)

23 400 руб.

Продажа оборудования для массажного салона
13 000 руб.
Екатерина Шеленкова
16.11.2016

Обувница № 1 венге/дуб млечный (600/1080/350)
3 000 руб.
Светлана Примакова
16.11.2016

Компьютерный стол №6 (КС-6) (1350/1650/550)

Переговоры по сд... (4)

331 940 руб.

Комплект мраморных столешниц для кухни
330 000 руб.
Екатерина Шеленкова
05.11.2016

Тумба ТВ T-180 (176/28/40)
1 940 руб.
Юлия Сергеева
05.11.2016

Договор (6)

32 980 руб.

Palermo L диван угловой левый раскладной...
29 990 руб.
Валентина Серебрянская
05.11.2016

Эдем-4 тумба прикроватная венге
2 990 руб.
Светлана Примакова
05.11.2016

Оплата (1)

102 610 руб.

Sangrano 260 см. кухня комплект МДФ со сто...
41 020 руб.
Екатерина Шеленкова
05.11.2016

Q-084 кресло экокожа czarny (59/49/96-108)
30 000 руб.
Светлана Примакова
05.11.2016

Darek кровать с ящиками, без матрасов

Завершение сделки (2)

576 640 руб.

Шкаф-купе Ш 215 2-х дверный с зеркалами...
12 140 руб.
Екатерина Шеленкова
05.11.2016

Fresco zestaw A набор для гостинной san re...
240 400 руб.
Екатерина Шеленкова
05.11.2016

Гамма-17 стенка мебельная шимо...



Вчера



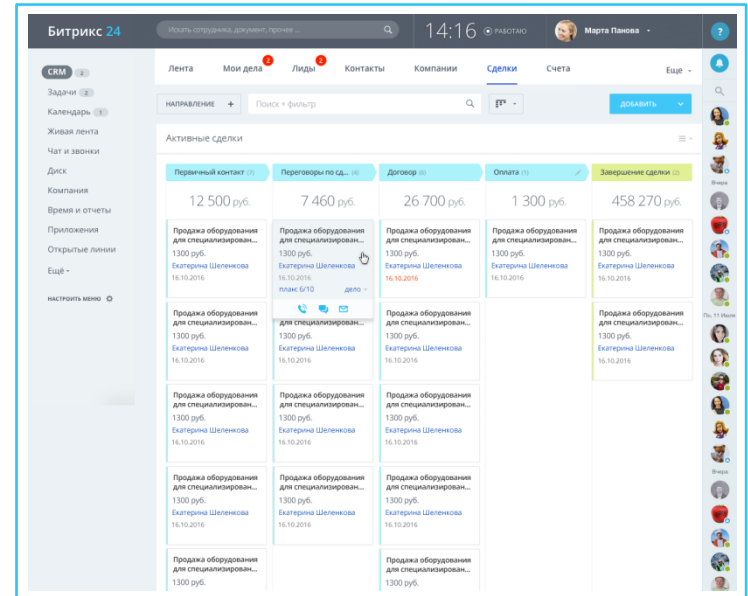
Пн, 11 Июля



Канбан

Простой способ классифицировать лиды и сделки

- Классическое «канбан» представление элементов
- В CRM – везде, где есть статусы: лиды, сделки, коммерческие предложения, счета
- drag and drop перемещение элементов между статусами
- Суммарная статистика по статусу (например, сумма по сделкам в одном статусе)
- Канбан становится одним из вариантов представления элементов в CRM
- Доступен во всех тарифах



Сразу видно, что делать и где сложности
Легко оценить объем работы и распределить нагрузку

A close-up photograph of a white industrial robot arm with blue and yellow accents, holding a blue, curved panel. The background is a blurred factory setting with overhead lights.

Роботы в CRM

автоматизация продаж

Обычный процесс продажи



Звонок от клиента

Хочет тур на НГ

Действия менеджера:



4 типа роботов CRM

1

Для сотрудника

- Запланировать дело (инструкция)
- Запланировать звонок
- Запланировать встречу
- Поставить задачу
- Закрывать дело или все дела сразу
- Уведомления: в мессенджер, в чат, в Живую ленту и другие
- Создать сделку
- Создать лид
- Изменить поле
- Сменить ответственного
- Создать на основании
- Проконтролировать



2

Для связи с клиентом

- Отправить письмо
- Написать в чат, Facebook, Вконтакте, Viber и др.
- Сделать автоматический звонок роботом
- Отправить sms

3

Реклама

- Запустить таргетированную рекламу в Яндекс, Google, Mail.ru, Facebook, Instagram, Вконтакте
- Снять рекламу

4

Роботы партнеров и клиентов

- Webhook (любые интеграции с внешними источниками)
- rest API
- Приложения24



Роботы CRM для сотрудника

- **Запланировать дело (инструкция сотруднику)**
- Запланировать звонок
- Запланировать встречу
- Поставить задачу
- Закрыть дело или все дела сразу
- Уведомления: в мессенджер, в чат, в Живую ленту и другие
- Создать сделку (повторные продажи)
- Создать лид
- Изменить поле
- Сменить ответственного
- Создать на основании
- Проконтролировать (если не сделано вовремя, уведомить директора)

Робот - Дело ✕

Выполнить: **сразу** до конца рабочего дня указать время: через 5 минут

Необходимо обработать лид и перевести его на следующий этап.

Кому:

Ответственный менеджер ✕

если действие не выполнено, но статус изменился - завершить робота.

ПРИМЕНИТЬ ОТМЕНИТЬ

Роботы CRM для связи с клиентом

- Отправить письмо
- Написать в чат (Facebook, Вконтакте, Viber, Telegram, Нетворк и другие каналы в Открытых линиях)
- Сделать автоматический звонок роботом
- **Отправить sms**

Звонок ×

Выполнить: **сразу** **до конца рабочего дня** указать время: **через 5 минут**

Текст сообщения:

Мы получили вашу оплату. Заказ упаковывается и готовится к отправке.

ПРИМЕНИТЬ ОТМЕНИТЬ

Роботы CRM для рекламы

Яндекс



Google

@mail.ru

- **Запустить таргетированную рекламу** в Яндекс, Google, Facebook, Instagram, Вконтакте, Mail.ru
- Снять рекламу


Как это работает:

- У вас есть номер телефона клиента или e-mail – покажите ему свою рекламу
- Показывайте рекламу всем потенциальным клиентам (лидам)
- Автоматически выключайте показ рекламы после покупки
- Показывайте другие рекламные объявления для повторных продаж

Показывать рекламу Яндекс ✕

Выполнить: [сразу](#) [до конца рабочего дня](#) указать время: [через 5 минут](#)

Настроить рекламную кампанию:

Яндекс |  Андрей Силаев отключить

Добавлять телефон/e-mail в сегменты:

<input checked="" type="checkbox"/> e-mail	новые клиенты ▼
<input type="checkbox"/> телефон	новые клиенты ▼

[ПРИМЕНИТЬ](#) [ОТМЕНИТЬ](#)

Роботы CRM клиентов и партнеров

Индивидуальные разработки

- Webhook
любые интеграции с внешними источниками
- Rest API
- Публикация в каталоге Приложений24



Триггеры CRM

Автоматизируйте реакцию на действие клиента

- Входящее письмо
- Входящий звонок
- **Заполнение CRM-формы**
- Оплата счета
- Webhook
- Переход по ссылке в письме
- Создана сделка
- Сообщение в онлайн-чат
- Заход на сайт

The image shows a screenshot of the Bitrix24 CRM interface. The main window displays a deal card for 'Дизайн офисного помещения' with a value of 12,000 rubles. A dialog box titled 'Заполнение CRM-формы' (Fill CRM form) is overlaid on the screen, showing a dropdown menu with 'покупка на сайте' (purchase on the website) selected. Below the dropdown are 'ПРИМЕНИТЬ' (Apply) and 'ОТМЕНИТЬ' (Cancel) buttons. The background interface includes a sidebar with navigation options like 'Живая лента', 'Задачи', and 'CRM', and a top navigation bar with 'Лента', 'Мои дела', 'Лиды', 'Контакты', 'Компании', and 'Сделки'.

Автоматизация продаж

Точность. Скорость. Контроль

- Снижайте влияние человеческого фактора
- Автоматизируйте стандартные действия
- Контролируйте весь процесс продаж
- Быстро вводите в работу новых сотрудников

Продавайте больше, работайте меньше





Повторные продажи



1С-БИТРИКС

Регулярные счета



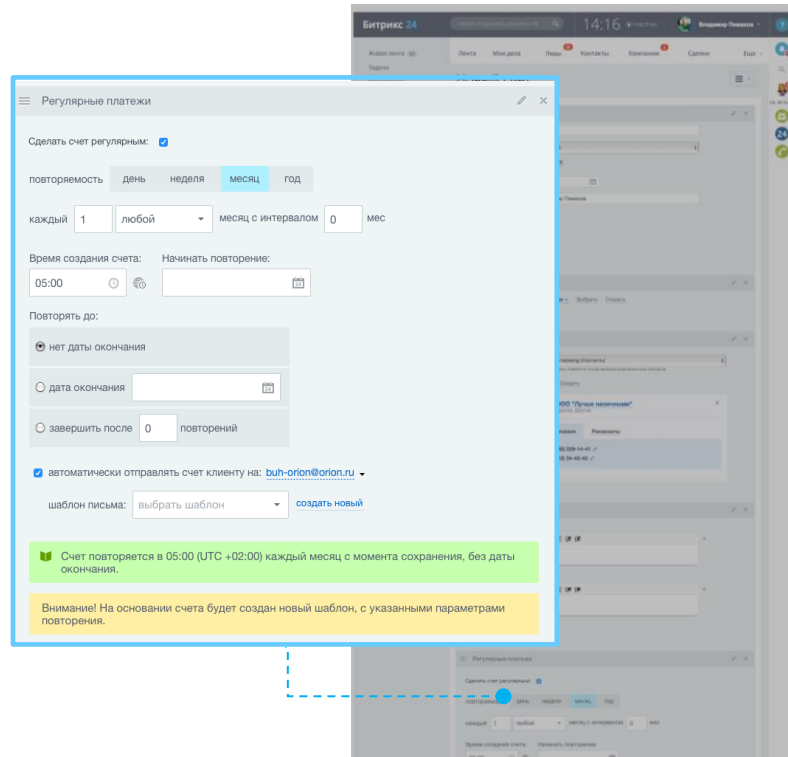
Регулярные счета

Автоматическое выставление счетов при регулярных оплатах

Сферы применения: счета за аренду, за обслуживание, SaaS, счета раз в месяц, в квартал, в год т.д.

- Каждый счет можно сделать Регулярным
- Автоматически будет создаваться новый счет на основании этого
- Новый счет автоматически отправится клиенту на email или ссылкой в чат
- Все регулярные счета – в отдельном списке шаблонов счетов
- Доступно в тарифах Команда и Компания

Полная автоматизация регулярных платежей:
запускаются роботы, вы следите за оплатой





CRM 2

Задачи 2

Календарь 1

Живая лента

Чат и звонки

Диск

Компания

Время и отчеты

Приложения

Открытые линии

Ещё ▾

Лента

Мои дела

Лиды 25

Контакты

Компании 3

Сделки

Еще ▾

Список счетов

Поиск + фильтр



РЕГУЛЯРНЫЕ ▾

ВЫСТАВИТЬ СЧЕТ



<input type="checkbox"/>	☰ ▾	ТЕМА СЧЕТА	СУММА СЧЕТА	ПОВТОРЕНИЕ	КЛИЕНТ	ОТВЕТСТВЕННЫЙ	⚙
<input type="checkbox"/>	☰	Эльфобанк, создание фрески	1 678 480.00 руб	ежемесячно	Денис Родченко директор, Эльфобанк	Ольга Самойлова	
<input type="checkbox"/>	☰	Онлайн-Деньги, макет растяжки	1 678 480.00 руб	ежемесячно	Наталья Кузнецова менеджер, Онлайн-Деньги	Мария Копылова	
<input type="checkbox"/>	☰	Счет на оплату UI/UX исследования	10.00 руб	ежегодно	UsabilityCamp	Денис Родченко	
<input type="checkbox"/>	☰	Оплата услуги «Личный дизайнер»	35 800.00 руб	ежемесячно	Школа Дизайна	Ольга Самойлова	



1



1

Сб, 29 Октяб



24



Учет повторных продаж в лидах и сделках



Живая лента 27

Задачи

Чат и звонки

CRM

Календарь 12

Мой Диск

Группы

Бизнес-процессы

Почта

Приложения

Сотрудники

Компания

Настройки

Телефония

Мой тариф

Старт

Лиды 12

Сделки

Счета 3

Контакты

Компании

Еще ▾



Сб, 29 Октяб

Лид №65550 — Повторная продажа ☰ ▾☰ О лиде ✎ ✕

Название лида: Повторная продажа

Статус: Не обработан ▾

Тип: Повторная продажа ▾

Дополнительно о статусе:

Валюта: Рубль ▾


Возможная сумма сделки: 1 200

Источник: Свой контакт ▾

Дополнительно об
источнике:

Ответственный: Владимир Пимахов

Доступен для всех

☰ О контакте  

*Контрагент: [Компания ▾](#) [Выбрать](#) [Создать](#)



Интер.Дизайн
Другое, Другое



О компании

+79062314957 

info@interdesign.ru 

Контакты:



**Михаил Иванович
Акунин**
Интер.Дизайн



Повторные продажи роботами при закрытии сделки

Автоматически создать сделку в другое направление или через период





Живая лента 27

Старт

Лиды 12

Сделки

Счета 3

Контакты

Компании

Еще ▾

Задачи

Чат и звонки

CRM

Календарь 12

Мой Диск

Группы

Бизнес-процессы

Почта

Приложения

Сотрудники

Компания

Настройки

Телефония

Мой тариф

НАСТРОИТЬ МЕНЮ ⚙

Дизайн офисного помещения



СОЗДАТЬ НА ОСНОВАНИИ: СЧЕТ ▾

ЕЩЕ ▾

Новая



В обработке



Счет на предоплату

В работе

Финальный счет

Сделка успешна

тип

Первый тип сделки

сумма

120 000

вероятность

83%

Создание повторной продажи

Выполнить: через 350 дней

Направление лида: Повторная продажа ▾

Ответственный:

Текущий ответственный ✕

 если действие не выполнено, но статус изменился - завершить работа.

ПРИМЕНИТЬ

ОТМЕНИТЬ

Все материалы для направления «Мебель ДСП»



Вчера

Пн, 11 Июля



Новое в CRM

Счетчики



Типы лидов по источникам

Разные статусы лидов в зависимости от источника, мультиворонки





Живая лента 27

Задачи

Чат и звонки

CRM

Календарь 12

Мой Диск

Группы

Бизнес-процессы

Почта

Приложения

Сотрудники

Компания

Настройки

Телефония

Мой тариф

НАСТРОИТЬ МЕНЮ ⚙

Старт

Лиды 12

Сделки

Счета 3

Контакты

Компании

Еще ▾



Поиск + фильтр



звонки с сайта



ДОБАВИТЬ ЛИД



<input type="checkbox"/>	☰ ▾	лид	СТАТУС	ДЕЛА	ОТВЕТСТВЕННЫЙ	⚙
<input type="checkbox"/>	☰	Оплата арендуемого помещения	<div><div style="width: 20px; height: 10px; background-color: #0070C0;"></div> Не обработан</div>	<u>20.11.2016 19:30</u> Подготовить договор аренды для Евгений Шеленков	Ольга Самойлова	
<input type="checkbox"/>	☰	Продление рекламы, стенд и растяжка.	<div><div style="width: 20px; height: 10px; background-color: #0070C0;"></div> Не обработан</div>	<u>23.11.2016 13:30</u>	Мария Копылова	
<input type="checkbox"/>	☰	Консультации и UI/UX тестирование и исследования	<div><div style="width: 20px; height: 10px; background-color: #0070C0;"></div> Не обработан</div>	<u>20.11.2016 19:30</u> Подготовить материалы для тестов для Евгений Шеленков	Денис Родченко	
<input type="checkbox"/>	☰	Услуга «Личный дизайнер»	<div><div style="width: 20px; height: 10px; background-color: #0070C0;"></div> Не обработан</div>	<u>23.11.2016 13:30</u>	Ольга Самойлова	



Сб, 29 Октяб



24



Связи CRM

Визуальное представление связанных документов внутри элементов CRM

The screenshot displays the Bitrix24 CRM interface. The main window shows a lead titled "Дизайн офисного помещения" (Office Design). A large blue circle highlights a section titled "Связи документов" (Document Links), which lists several related documents:

- ЛИД: Входящий звонок 15:38 27.10.2016** (Lead: Incoming call 15:38 27.10.2016)
- Сделка ИИВ: Дизайн офисного помещения** (Deal: Office Design)
- ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИИВ: Предложения за дизайн офисного помещения, подготовка проекта.** (Offer: Office Design proposals, project preparation)
- СЧЕТ НА ПРЕДОПЛАТУ ИИВ: Предоплата за дизайн офисного помещения, подготовка и сдача проектной документации.** (Invoice: Office Design prepayment, project documentation)
- ФИНАЛЬНЫЙ СЧЕТ ИИВ: Оплата за дизайн офисного помещения, подготовка и сдача проектной документации.** (Final Invoice: Office Design payment, project documentation)

The interface also shows a list of contacts and a sidebar with navigation options like "Задачи", "Календарь", and "Мой Диск".

Интернет-магазин трекер

Автоматически передает в CRM данные о заказах
в вашем интернет-магазине



1С-Битрикс



Wordpress



Jumla




Drupal



Magento


Интернет-магазин | + -

 **Данные интернет-магазина**
Дата и время: 29.09.2016 12:00

Входящая информация:


Заказ #0548598 от 28.03.2016 на сумму 1 200 руб.

Ответственный:

 **Николай Сандровский**
Менеджер по рекламе

[Перейти к заказу в интернет-магазин](#)

С кем:

 **Александр Сергиенко**
Менеджер по рекламе
Тел.: 8 906 95- 37-74
E-mail: marivoro@mail.ru

< 2 / 5 >

дополнительно Отметить как выполненное

ОТВЕТИТЬ ПЕРЕСЛАТЬ

Печатные формы

Редактирование полей в счетах и коммерческих предложениях




Добавлен шаблон печатной формы счетов для Казахстана и Беларуси.



ИНН 957465	КПП 85563243		
Получатель ООО «Формула Уюта»			
Сч. № 864564345554535454			
Банк получателя	БИК	2432432112	
Альфа Банк Калининград	Сч.	5324623634677845345	

16

№	Фото	Наименование т	Ставка НДС	Сумма,
1		Sangrano 260 см. кухня к МДФ со столешницей	20%	49224.00
2		Fit стол+4 стула набор alumin dab sonoma (стол 76/76/75)	20%	9204.00
3		Q-033 кресло эконожа (63/64/116-126)	20%	7188.00
			Подытог:	54680.00
			В том числе НДС:	10936.00
			Итого:	65616.00

Всего наименований 3, на
Шестидесят пять тысяч шестьсот



Директор

Главный бухгалтер



(Иваненко Мария Анатольевна)



(Смирнова Валентина Павловна)

Автозаполнение реквизитов по ИНН



Для Украины и Казахстана



- Домашняя
- Справка
- Живая страница
- СЛМ
- Чат / Дашки
- Задания
- Файлы
- Платеж
- 1С-Битрикс24
- Акты выполненных ра...
- Конструктор докумен...
- ЗАСЛУЖИКИ
- ГРУППЫ ИНСТРУМЕНТУ
- СММ
- Справка
- Контакты
- Мои страни
- Компания
- Упадки
- Работники
- Прогнозы
- Лиды
- История
- Товары
- Запы
- Вопросы продаж
- Настройка
- СММ-формы
- Компания
- Сторонники
- Заказы документов
- Структура компаний
- Рабочий час
- Рабочий день
- Процессы в стране
- Списки
- Календарь компаний
- Виджет лид
- Виджет на сайт
- НАСТРОЙКА
- ТЕЛЕФОНИЯ
- ВНЕШНИЕ СЕРВИСЫ
- Мой дашки

Новая компания

Мои компании | Справка | Истори | Контакты | ВК | Лиды | **Компания** | Прогнозы

Новая компания

Про компания

Имя компании:

Штатский:

Должность:

Тип компании:

Сфера деятельности:

Код, стандарты:

Рынок сбыт:

Валюта:

Доступна для веб

Контактная информация

Е-мэйл:

Должность:

Телефон:

Сайт:

Мобильный:

Банковские реквизиты:

Контакты

Компания компания:

Сторонники:

Результаты

Результаты компаний:

Добавить новую: Юр. лицо

Юр. лицо

Сокращение наименование организации:

ИПН:

ЄДРПОУ:

Платчик ПДВ

Номер свидетельства:

Ген. директор:

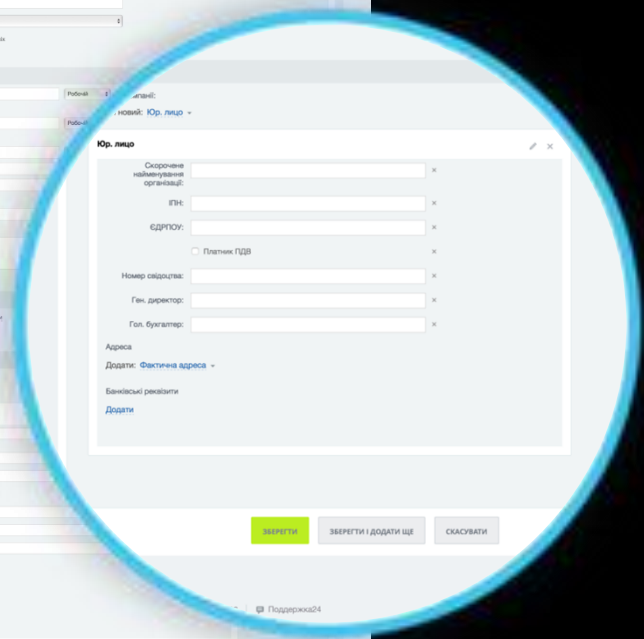
Ген. бухгалтер:

Адрес

Добавить: Фактическая адреса -

Банковские реквизиты

Добавить



[ЗВЕРТИТИ](#) [ЗВЕРТИТИ І ДОДАТИ ЩЕ](#) [СКАСУВАТИ](#)

[ЗВЕРТИТИ](#) [ЗВЕРТИТИ І ДОДАТИ ЩЕ](#) [СКАСУВАТИ](#)

Новая карточка элемента CRM





CRM 2

Задачи 2

Календарь 1

Живая лента

Чат и звонки

Диск

Компания

Время и отчеты

Приложения

Открытые линии

Ещё ▾

Старт

Лиды 12

Сделки

Счета 3

Контакты

Компании

Еще ▾

Дизайн офисного помещения



СОЗДАТЬ НА ОСНОВАНИИ: СЧЕТ ▾

ЕЩЕ ▾

Новая ✓

В обработке ✓

Счет на предоплату

В работе

Финальный счет

Сделка успешна

тип

Первый тип сделки

сумма

120 000 руб.

вероятность ↕

83% ↕



Семен Михайлович Кравченчук

директор, ООО «Прага»

телефон

74999186790 📞

e-mail

krav@mail.ru ✉



ООО «Новые технологии»

партнер

телефон

74999186790 📞

e-mail

krav@mail.ru ✉



Екатерина Шеленкова

ответственный

дата начала

17.10.2016

дата завершения

23.10.2016

Комментарий

Сейчас под руководством директора готовится проект для постоянного ИТ-системы в новом офисе. Предполагается, что он обеспечит подготовку документации, которая поможет проанализировать и просчитать весь проект. Кроме того руководство ООО «Прага» планирует интеграцию с Vostok-Alpha и планирует инвестировать \$5,5 млн в новый сервис и инфраструктуру.

[показать полностью](#)

Пн, 11 июля





CRM 2

Задачи 2

Календарь 1

Живая лента

Чат и звонки

Диск

Компания

Время и отчеты

Приложения

Открытые линии

Ещё ▾

Старт

Лиды 12

Сделки

Счета 3

Контакты

Компании

Еще ▾

Дизайн офисного помещения



СОЗДАТЬ НА ОСНОВАНИИ: СЧЕТ ▾

ЕЩЕ ▾

Новая ✓

В обработке ✓

Счет на предоплату

В работе

Финальный счет

Сделка успешна

тип

Первый тип сделки

сумма

120 000 руб.

вероятность ✓

83% ✓



Семен Михайлович Кравченчук

директор, ООО «Прага»

телефон

749999186790 📞

e-mail

krav@mail.ru ✉



ООО «Новые технологии»

партнер

телефон

749999186790 📞

e-mail

krav@mail.ru ✉



Екатерина Шеленкова

ответственный

дата начала

17.10.2016

дата завершения

23.10.2016

Комментарий

Сейчас под руководством директора готовится проект для постоянного ИТ-системы в новом офисе. Предполагается, что он обеспечит подготовку документации, которая поможет проанализировать и просчитать весь проект. Кроме того руководство ООО «Прага» планирует интеграцию с Vostok-Alpha и планирует инвестировать \$5,5 млн в новый сервис и инфраструктуру.

[показать полностью](#)

Пн, 11 июля





CRM 2

Задачи 2

Календарь 1

Живая лента

Чат и звонки

Диск

Компания

Время и отчеты

Приложения

Открытые линии

Ещё ▾

Старт

Лиды 12

Сделки

Счета 3

Контакты

Компании

Еще ▾

Дизайн офисного помещения



СОЗДАТЬ НА ОСНОВАНИИ: СЧЕТ ▾

ЕЩЕ ▾

Новая ✓

В обработке ✓

Счет на предоплату

В работе

Финальный счет

Сделка успешна

тип

Первый тип сделки

сумма

120 000 руб.

вероятность ↕

83% ↕



Семен Михайлович Кравченчук

директор, ООО «Прага»

телефон

74999186790 - 📞

e-mail

krav@mail.ru - ✉



ООО «Новые технологии»

партнер

телефон

74999186790 - 📞

e-mail

krav@mail.ru - ✉



Екатерина Шеленкова

ответственный

дата начала

17.10.2016

дата завершения

23.10.2016

Комментарий

Сейчас под руководством директора готовится проект для постоянного ИТ-системы в новом офисе. Предполагается, что он обеспечит подготовку документации, которая поможет проанализировать и просчитать весь проект. Кроме того руководство ООО «Прага» планирует интеграцию с Vostok-Alpha и планирует инвестировать \$5,5 млн в новый сервис и инфраструктуру.

[показать полностью](#)

Пн, 11 июля



Сделано

+ ДОБАВИТЬ



Екатерина Шеленкова > **Сделка: Дизайн офисного помещения**
Входящий звонок

СР
2

Тема: Позвонить!
Когда: 02.11.2016 17:20:00

Клиент: **Антон Пимахов**
89118571110
ООО "Краски"

Ответственный: **Екатерина Шеленкова**
Знаю все о Битрикс24

Комментарии 0 Мне нравится! Ещё ▾ 1 ноября 17:30



Екатерина Шеленкова 1 ноября 17:32 1 Мне нравится! Ответить
Все отлично, планируем удачное завершение сделки.



Добавить комментарий



Екатерина Шеленкова > **Сделка: Дизайн офисного помещения**
Исходящий звонок (выполнен)

План

+ ЗАПЛАНИРОВАТЬ

04.06.2016 16:47
Обзвон лидов с сайта ...
С кем: Александр Павлович
Леонов отложить

04.06.2016 16:47
RE: высылаем копии...
С кем: Александр Павлович
Леонов отложить

04.06.2016 16:47
Высылаем копии...
С кем: Александр Павлович
Леонов отложить

04.06.2016 16:47
Телефонный звонок
С кем: Александр Павлович
Леонов отложить

04.06.2016 16:47
Позвонить!
С кем: Александр Павлович
Леонов отложить

04.06.2016 16:47
звонок клиенту по ме...
С кем: Александр Павлович
Леонов отложить



Вчера



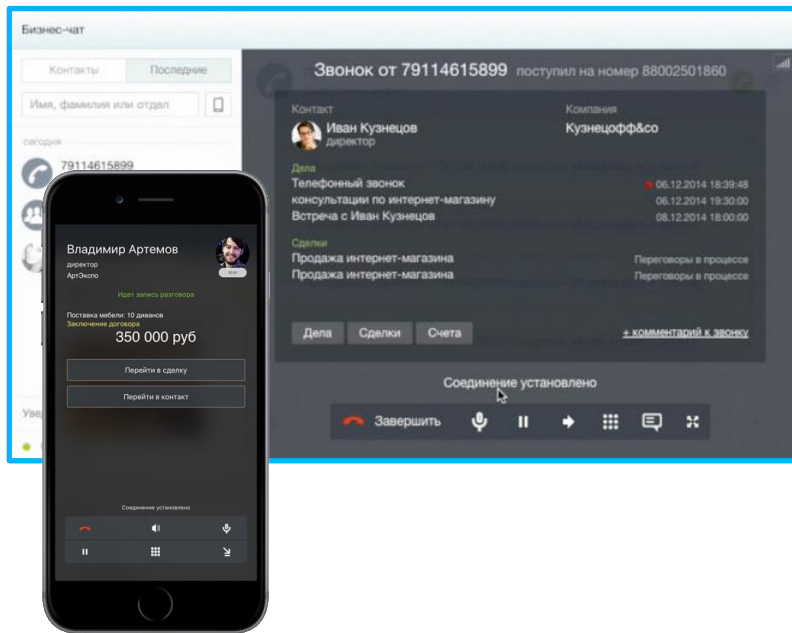
Пн, 11 Июля

369

Онлайн



Битрикс24.Телефония



- Готовая виртуальная АТС
- Неограниченное число входящих линий
- Входящие звонки – бесплатно
- Маршрутизация звонков
- Внутренние номера
- Автоматическая запись разговоров
- Оценка разговора клиентом
- Встроенная интеграция с CRM
- Битрикс24.Софтфон

6700+ арендованных номеров
850+ подключений через SIP-коннектор



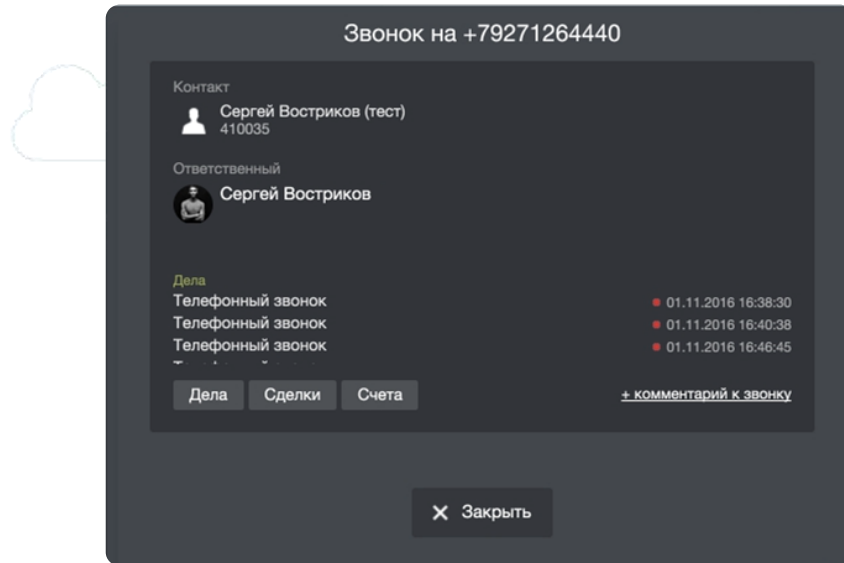
Цена на SIP-коннектор: ~~1 990~~ рублей / месяц
990 рублей / месяц

Битрикс24 открывает API Телефонии

- Любой оператор облачной или офисной телефонии может создать приложение для Битрикс24
- Интеграция с вашей телефонией без посредников
- Не нужно покупать SIP-коннектор
- Ваша телефония будет работать так, как у вас настроено

bitrix24.ru/~sip

документация по API



Первые интеграции



НАУКА · СВЯЗЬ



Интеграция с МЕГАФОН



Новая карточка звонка





Лента

Мои дела ¹²**Лиды**

Контакты

Компании ³

Сделки

Предложения ⁹

Еще

НАПРАВЛЕНИЕ



Поиск + фильтр



ДОБАВИТЬ



<input type="checkbox"/>	☰	СДЕЛКА	СТАДИЯ СДЕЛКИ	ДЕЛА	КЛИЕНТ	СУММА/ВАЛЮТА	ОТВЕТСТВЕННЫЙ
<input type="checkbox"/>	☰	Ярзембанк (Фреска) Продажа первичная	Сделка заключена	11.02.2013 14:10 Новый звонок	Денис Редянов	1 673 400.00 руб	Антон Виноградов
<input type="checkbox"/>	☰	Online Деньги Продажа первичная				1 385 900.00 руб	Екатерина Грибова
<input type="checkbox"/>	☰	ЭкспоБанк ЛК Продажа первичная				0.00 руб	Слава Брижань
<input type="checkbox"/>	☰	Росавтобанк Продажа повторная				835 000.00 руб	Екатерина Грибова
<input type="checkbox"/>	☰	ГК «ЭЛЕКСНЕТ» (ОАО "МОСКЛИРИНГЦЕНТР") Продажа первичная				0.00 руб	Татьяна Романова
<input type="checkbox"/>	☰	McKinsey Продажа первичная				822 000.00 руб	Екатерина Грибова
<input type="checkbox"/>	☰	Razdolie Продажа первичная				1 178 900.00 руб	Татьяна Романова
<input type="checkbox"/>	☰	R-Style Softlab Продажа первичная				456 380.00 руб	Юрий Никлайчев
<input type="checkbox"/>	☰	ИнтехБанк Продажа первичная	В обработке	Дела отсутствуют	Ирина Дмитриева	1 728 900.00 руб	Антон Виноградов

Звонок с номера 89062128506 поступил на номер 89117348211

**Марина Ивановна Акулина**руководитель отдела продаж
ОАО "Заказ"

Постоянный клиент

Просрочено

Подготовить договор аренды

23.09.2016

Сделки

Подготовка дизайн проекта

10 000 руб.

Оформление договора

№2319 Оформление торгового зала

согласование с подрядчиками

23 000 руб.

В обработке



Соединение установлено

идет запись 03:29 мин

ДЕЛО

СДЕЛКУ

СЧЕТ

СВЯЗИ

ЕЩЕ...



Пн, 11 Июля



Обзвон по базе CRM





Михаил Иванович Акунин

руководитель отдела продаж
ОАО "Заказ"

Статус:
Хороший клиент

Просрочено

Подготовить договор аренды

23.09.2016

Совершить подвиг

23.09.2016

Сделки

Подготовка дизайн проекта

€1,000.00

Оформление договора

№2319 Покупка розового слона. Розовый
полосатый. Любит рыбий жир.

2630.00

В обработке

Счета

№2319 Продажа автомобиля

1398 руб

Подтвержден



идет запись 03:29 мин



КОММЕНТАРИЙ

ДЕЛО

СДЕЛКУ

СЧЕТ

СВЯЗИ

ЕЩЕ...

ЗАВЕРШИТЬ

Список обзвона

Форма

Партнерские данные

В РАБОТЕ (437)



Михаил Иванович Акунин

руководитель отдела продаж
ОАО "Заказ"

[успешный](#) -

Петров Сергей Павлович

старший менеджер
ООО "Лучше наличными"

Евгений Шеленков

изобретатель всякого
ООО "Лучше наличными"

УСПЕШНО (58)



НЕ ДОЗВОНИЛИСЬ (1)



Евгений Шеленков

изобретатель всякого
ООО "Лучше наличными"

Петров Сергей Павлович

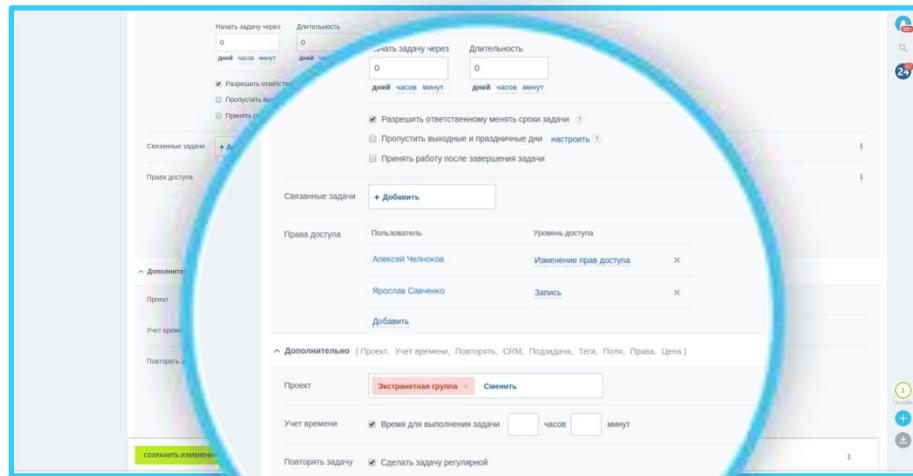
старший менеджер

следующий →

Шаблоны задач

Управление правами доступа

- Управление правами доступа для сотрудников, которые смогут использовать, редактировать, удалять или менять права на шаблон
- В списке у сотрудника появятся те шаблоны, на которые у него установлено право «Читать» или выше
- Редактирование шаблона – в новом дизайне



Задачи в Живой ленте

Битрикс 24

искать сотрудника, документ, прочее...

03:03 11:00 2 РАБОТАЮ

Наталья Грихина

Живая лента 1

Задачи 12

Календарь

CRM 50+

Рабочие отчеты

Собрания и планерки

Диск

Группы

Ещё 50+

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

сообщение **ЗАДАЧА** событие опрос ещё

Подготовить презентацию ✓ Это важная задача

Чек-лист

Ответственный: **Наталья Грихина** + Добавить еще

Постановщик Наблюдатели Соисполнители

Наблюдатели: + Добавить

Крайний срок: 15.11.2016 19:00 Планирование сроков Ещё

Проект: + Добавить

CRM: Выбрать

Связанные задачи: + Добавить

Дополнительно (Проект, Учет времени, Напомнить, Повторять, Гант, CRM, Подзадача, Теги, Поля)

пульс компании 173 | 2%

БЛИЖАЙШИЕ СОБЫТИЯ

- Пн 14 сегодня, с 11:00 до 11:10 Настроить все для демки
- Пн 14 сегодня, с 14:00 до 18:00 Репетиция в Digital October
- Пн 14 сегодня, с 14:30 до 16:00 планерка
- Вт 15 завтра, с 09:00 до 10:00 Урок английского в группе А
- Ср 16 16.11.2016, с 09:30 до 12:00 Вебинар Б24
- Чт 17 17.11.2016, с 10:00 до 10:10 Партнерка
- Чт 17 17.11.2016, с 14:00 до 15:00 Продажи

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

39 Онлайн

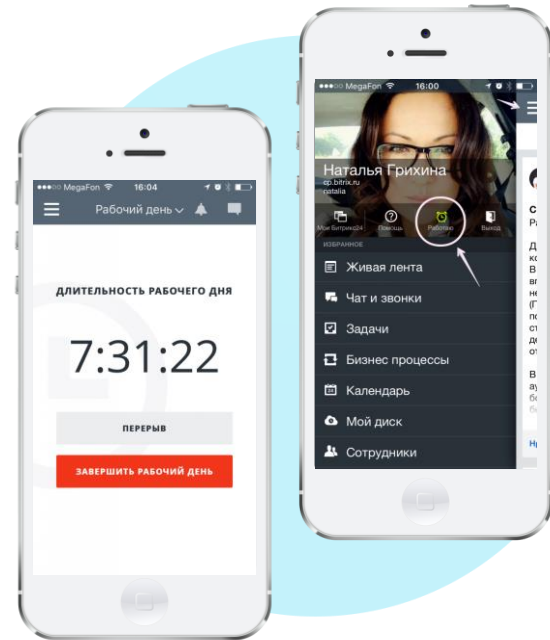
A world map with a network overlay of white dots and lines connecting them, set against a dark teal background. The map is centered on the Atlantic Ocean.

Задачи

между разными Битрикс24

Новое в мобильном приложении

- Поддержка новых iOS и Android
- Начало рабочего дня
- Сканер визитных карточек с автоматическим захватом для создания контактов и компаний в CRM
- Отправка файлов в Битрикс24.Диск: в меню «Поделиться файлом» в любом приложении появляется выбор Битрикс24
- Новый дизайн уведомлений о личных сообщениях: выводится аватар собеседника (для iOS 10 и Android)





Это еще не всё... 😊

Другие обновления в Битрикс24.Таити

Бизнес-чат

- В список чатов один-на-один добавлен собственный контакт. Публикуйте черновики сообщений, заметки, важные ссылки и файлы, и они будут всегда под рукой и доступны только вам.
- Если у вас большой поток уведомлений, отключите опцию "Автоматическое прочтение уведомлений" и контролируйте прочтение вручную. Это позволит использовать уведомления как "to do" лист и не пропустить важные события.
- Вы перешли в диалог, понимаете что адресованное вам сообщение важное, но у вас сейчас недостаточно времени для ответа? Отметьте сообщения как неп прочитанное, опция доступна в контекстном меню рядом с сообщением.
- При приглашении пользователей в уже существующий чат, появилась возможность разрешить доступ к истории диалога.
- Если вам важно знать когда кто-то появляется в сети, активируйте новую опцию "Уведомление о появлении в сети". Если вам не требуется отслеживать всех пользователей, вы можете активировать опцию только для определенных пользователей, для этого перейдите в диалог и отправьте команду /startTrackStatus для начала отслеживания и /stopTrackStatus для завершения.
- Если вам необходимо продублировать файл из одного чата в другой, достаточно его скопировать через контекстное меню и вставить в другой диалог.
- Все отправленные вами иконки (с помощью нового BB-кода [ICON]) сохраняются в галерею смайлов, для последующего быстрого доступа к ним.
- В диалоги, в которых последнее сообщение было более 30 дней назад, добавлена кнопка "Загрузить более ранние сообщения".
- Для чатов открытых линий добавлена возможность редактировать и удалять сообщения (действие доступно не для всех типов коммуникаций).
- Добавлена возможность удалить богатую ссылку в уже отправленном сообщении.
- Отображение статуса "Сообщение просмотрено" теперь доступно во всех типах чатов.
- Добавлена возможность удаления сообщений в общем чате для администраторов портала.
- Представляем новый поиск контактов!
- Результаты поиска сгруппированы по типам чатов и отсортированы по последней активности.
- Поиск контактов в "Битрикс24.Network" теперь осуществляется только если это необходимо пользователю.
- Добавлена поддержка перенаправления чата Открытой линии в другую очередь.
- Добавлена возможность создавать закрытый чат на отдел.



Когда

Поэтапный выпуск обновлений:



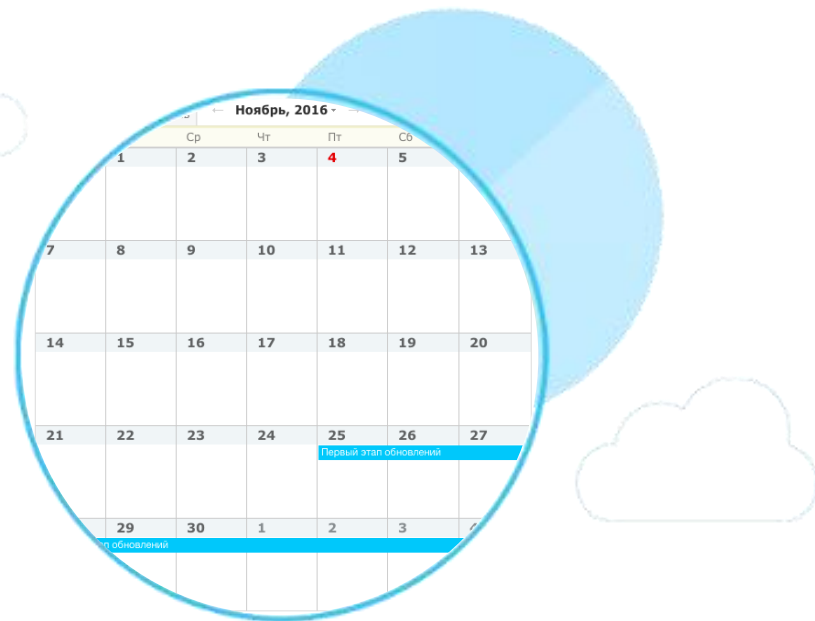
I этап на 5% клиентов

с 1 по 10 декабря 2016

- Новый дизайн и навигация
- Распознавание лиц
- Открытые линии
- Канбан
- Счетчики CRM
- Роботы CRM (первый этап)
- Связи в CRM

II этап

декабрь 2016 – январь 2017



Цены

Тарифы Битрикс24

Битрикс24 

	ПРОЕКТ бесплатно	ПРОЕКТ+ 990 р.	КОМАНДА 5 490 р.	КОМПАНИЯ 10 990 р.
Чат с Поддержкой24	-	+	+	+
Фасе-трекер	+	+	+	+
Визит-трекер	-	+	+	+
Распознавание визиток	12	24 / месяц	50 / месяц	неограниченно
Чат-трекер	100 / месяц	+	+	+
Канбан	+	+	+	+
Старт CRM	+	+	+	+
Роботы CRM	-	+ в лидах	+ езде	++ езде
Регулярные счета	-	-	+	+
Обзвон	-	+	+	+

Битрикс24.Таити

Новый дизайн и навигация UI/UX

Распознавание лиц в CRM

face-трекер, визит-трекер, поиск по Вконтакте

Распознавание визиток

Открытые линии:

Viber, Instagram, Youtube

Автоматический чат-трекер в CRM

Большое обновление CRM

Старт CRM

Канбан



Роботы CRM для автоматизация продаж

Повторные продажи

Регулярные счета

Телефония

API, обзвон и новая карточка звонка

Задачи

связи с подзадачами, права на шаблоны

Нетворк 2.0: задачи между Битрикс24

Десктоп и мобильное приложение





Всем спасибо 😊



ЗАРЯЖЕНО
1С-БИТРИКС

Бизнес работает в **Битрикс24**

Бесплатно. Неограниченно. Онлайн.



Битрикс24.Таити

Новый дизайн и навигация UI/UX

Распознавание лиц в CRM

face-трекер, визит-трекер, поиск по Вконтакте

Распознавание визиток

Открытые линии:

Viber, Instagram, Youtube

Автоматический чат-трекер в CRM

Большое обновление CRM

Старт CRM

Канбан



Роботы CRM для автоматизация продаж

Повторные продажи

Регулярные счета

Телефония

API, обзвон и новая карточка звонка

Задачи

связи с подзадачами, права на шаблоны

Нетворк 2.0: задачи между Битрикс24

Десктоп и мобильное приложение