

Программный модуль «Бизнес.CRM»

Руководство пользователя

Редакция от [12.10.2020](#)

Содержание

[Введение](#)

[Сокращения](#)

[Назначение](#)

[Сведения о правообладателях](#)

[Инструменты CRM](#)

[Работа с обращениями в ПМ “Бизнес.CRM”](#)

[Заполнение документов товарами в сделке.](#)

[Работа с отчетом по сделкам в ПМ “Бизнес.CRM”](#)

[Отправка SMS в ПМ “Бизнес.CRM”](#)

[Планирование задач в ПМ “Бизнес.CRM”. Работа с календарём.](#)

Введение

Сокращения

ПМ - программный модуль.

Назначение

Это руководство содержит информацию по работе с ПМ „Бизнес.CRM“ для сотрудника предприятия.

ПМ предназначено для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц занимающихся торговой деятельностью, ведущих складской учет и оказывающих услуги.

Сведения о правообладателях

ПМ разработан ООО „Класс Информационные Технологии“. Авторские прав на ПМ принадлежат ООО „Класс Информационные Технологии“.

Инструменты CRM

Работа с обращениями в ПМ “Бизнес.CRM”

Чтобы зафиксировать входящий телефонный звонок или письмо клиента перейдите в раздел «CRM» на страницу «Обращения» и нажмите «Новое обращение».



При создании Обращения укажите имя, телефон, Email, цель обращения, ответственного (того, кому поручаете обращение) и источник (откуда клиент узнал о вашей компании).

Новое обращение

Новое обращение Новое ✕

Кто обратился:

Телефоны:

Email:

Цель обращения:

Ответственный:

Источник:

Используйте Обращения как инструмент системной работы с клиентами. Журнал в Обращении отображает все изменения, которые были внесены в Обращение. Работая с обращением, можно добавлять в Журнал собственные записи и файлы. Это поможет собрать о клиенте больше информации: записывайте пожелания клиента, свои комментарии, добавляйте указания сотрудникам.


Назначить следующее действие [Удалить обращение](#) Открытое Покупатель X

Сергей /
+79011234567 /
- /


Создать контрагента или [Выбрать существующего контрагента](#)


Цель обращения: Покупка 2-х комнатной квартиры в Центре (возможные варианты ул. Пушкина, ул. Достоевского, бульвар Славы) / Создано: 18 сентября в 15:53
 Ответственный: [Иванов Денис](#) /
 Источник: Сайт Avito /

[Добавить собственное поле](#)



[Добавить комментарий](#) [Прикрепить файл](#)

 [Иванов Денис](#) 18 сентября в 16:04
Статус изменился с на **Покупатель**

 [Иванов Денис](#) 18 сентября в 15:53
Обращение создано

Ведите Журнал в Обращении и отслеживайте все переговоры с клиентом – это поможет вам подвести клиента к моменту продажи.

Контролируйте работу менеджеров с клиентами. Указав в Обращении ответственного менеджера, вы сможете следить за его работой. Используйте фильтры на странице «Обращения», чтобы найти все Обращения, прикрепленные к менеджеру.

Обращения

Новое обращение Поиск по всем полям [Выгрузить обращения в Excel](#)

Дата создания	Кто обратился	Телефоны	Цель обращения	Источник	Статус
18.09.2014	Сергей	+79011234567	Покупка 2-х комнатной...	Сайт Avito	Покупатель
18.09.2014	Виктория	79021234567	Продажа 1-комнатной		Продает
18.09.2014	Максим	79031234567	Покупка		Покупатель

Всего 3 документа

Статус

- Без статуса
- Покупатель
- Съемщик
- Сдает
- Продает

Ответственный

- Васнецов Егор
- Егорова Елена
- Иванов Денис
- Морозов Иван
- Чайковская Мария

В журнале Обращения происходит регистрация всех изменений, которые были в него внесены. Все сотрудники могут добавлять в журнал собственные записи и файлы. Это позволит проводить анализ работы сотрудников, оставлять для них свои заметки.

Назначить следующее действие [Удалить обращение](#) Открытое Покупатель X

Сергей /
+79011234567 /

Создать контрагента или [Выбрать существующего контрагента](#)

Цель обращения: Покупка 2-х комнатной квартиры в Центре (возможные варианты ул. Пушкина, ул. Достоевского, бульвар Славы) Создано: 18 сентября в 15:53
Ответственный: [Иванов Денис](#) /
Источник: Сайт Avito /

[Добавить собственное поле](#)

Добавить комментарий [Прикрепить файл](#)

[Иванов Денис](#) 18 сентября в 16:04
Статус изменился с на **Покупатель**

[Иванов Денис](#) 18 сентября в 15:53
Обращение создано

Назначьте задачу для менеджера по обращению. В левом углу формы Обращения выберите «Назначить следующее действие».

Назначить следующее действие [Удалить обращение](#) Открытое Покупатель X

Сергей /
+79011234567 /

Создать контрагента или [Выбрать существующего контрагента](#)

Цель обращения: Покупка 2-х комнатной квартиры в Центре (возможные варианты ул. Пушкина, ул. Достоевского, бульвар Славы) Создано: 18 сентября в 15:53
Ответственный: [Иванов Денис](#) /
Источник: Сайт Avito /

[Добавить собственное поле](#)

Укажите описание задачи, ее исполнителя, дату, время, выполнения задачи. Нажмите «Сохранить». Назначенная задача отобразится на карточке Обращения, а также отдельной колонкой в общем таблице Обращений.

Следующее действие

[Очистить поля](#)

Исполнитель: Иванов Денис

Дата: 19.09.2014 16:30

Комментарий:

просмотр квартиры по ул. Достоевского 100 кв. 3

Сохранить

Для назначения следующей задачи нажмите в левом углу на последнее назначенное задание и обновите данные по все полям.

Иванов Денис, 19 сентября в 16:30
просмотр квартиры по ул. Достоевского 100 кв. 3

[Удалить обращение](#) Открытое Покупатель

Сергей
+79011234567

Создать контрагента или [Выбрать существующего контрагента](#)

Цель обращения: Покупка 2-х комнатной квартиры в Центре (возможные варианты ул. Пушкина, ул. Достоевского, бульвар Славы) Создано: 18 сентября в 15:53

Ответственный: [Иванов Денис](#)

Источник: Сайт Avito

[Добавить собственное поле](#)

Проводите анализ рекламы. На странице «Обращения» в фильтре укажите Источник, который вы хотели бы проанализировать, и выберите период обращения клиента.

Обращения

Я ответственный	Дата создания	Кто обратился	Телефоны	Цель обращения	Источник	Статус
Мне поручено	18.09.2014	Сергей	+79011234567	Покупка 2-х комнатной...	Газета Бесплатка	Покупатель
Открытые обращения	18.09.2014	Виктория	79021234567	Продажа 1-комнатной	Газета Бесплатка	Продает
Успешно закрытые обращения	18.09.2014	Максим	79031234567	Покупка	Газета Бесплатка	Покупатель
Обращения, закрытые с отказом	Всего 3 документа					

Статус: Без статуса, Покупатель, Съемщик, Сдает, Продает

Ответственный: Васнецов Егор, Егорова Елена, Иванов Денис, Морозов Иван, Чайковская Мария

Кому поручено: Никому не поручено, Васнецов Егор, Егорова Елена, Иванов Денис, Морозов Иван, Чайковская Мария

Дата выполнения поручения: Начало — Конiec

Дата создания: 01.01.2014 — 18.09.2014

Контрагент: + Добавить

Источник обращения: Газета Бесплатка + Добавить

После заполнения полей фильтра на странице отобразятся только Обращения с указанными параметрами. В конце таблицы будет отображено общее количество обращений поступивших за выбранный период с выбранным источником.

Обращения

Новое обращение [Выгрузить обращения в Excel](#)

Я ответственный	Дата создания	Кто обратился	Телефоны	Цель обращения	Источник	Статус
Мне поручено	18.09.2014	Сергей	+79011234567	Покупка 2-х комнатной...	Газета Бесплатка	Покупатель
Открытые обращения	18.09.2014	Виктория	79021234567	Продажа 1-комнатной	Газета Бесплатка	Продает
Успешно закрытые обращения	18.09.2014	Максим	79031234567	Покупка	Газета Бесплатка	Покупатель
Обращения, закрытые с отказом	Всего 3 документа					

Статус

- Без статуса
- Покупатель
- Съемщик
- Сдает
- Продает

Ответственный

Заполнение документов товарами в сделке.

Если Вы используете в Бизнес.ру раздел "Сделка", то наполнить товарами все связанные с каждой сделкой первичные документы можно очень быстро. Перейдём в раздел "CRM"- "Сделка". Добавим новую сделку.

Главная | Продажи | Закупки | Склады | Финансы | **CRM** | Компания | Справочники | Отчеты | Розница

Контрагенты | Обращения | База знаний | Почта | Рассылки | Журнал Звонков | Отчеты по сделкам

Сделка | Задачи | Календарь | SMS сообщения | Списки контактов для рассылок | Журнал активности пользователей

Сделка Фильтр не установлен

Добавить Изменить Выгрузить в Excel

<input type="checkbox"/>	Дата создания ↓	Наименование	Клиент	Ответственный	Статус	Контроль
<input type="checkbox"/>	20.01.2015	926435345345		Васильев Егор	В работе	26.01.2015 14:00
<input type="checkbox"/>	07.05.2015	Первая сделка	Металлгазснаб	Пастухов Владимир	Согласование условий	14.05.2015 00:00
<input type="checkbox"/>	30.09.2015	Вторая сделка		Пастухов Владимир	В работе	
<input type="checkbox"/>	30.09.2015	Третья сделка		Пастухов Владимир	Успешно реализована	

1-4 из 4

В открывшейся сделке выберите закладку Товары и услуги.

Открыта Средняя Новая Действия Дата контроля: [календарь] [X]

Наименование сделки

Описание сделки

Сумма сделки: [поле]
 Доходы: 0.00
 Расходы: 0.00
 Прибыль: 0.00

Добавить собственное поле

Ответственный: Пастухов Владимир
 11111111111111111111
 Контрагент: [поле]

Журнал Задачи **Товары и услуги** Документы Доходы, расходы

Добавить Добавить списком По штрихкоду Поиск

Для добавления Товара или Услуги в сделку нажмите "Добавить".

Организация: Праздник-Лето
 Автор: Пастухов Владимир
 Создан: 1 октября в 09:37

Сохранить Отмена

Для примера, заполним сделку товарами, которые реализуются в рамках этой сделки и сохраним её.

Журнал Задачи **Товары и услуги** Документы Доходы, расходы

Добавить Добавить списком По штрихкоду Удалить Поиск

<input type="checkbox"/>	№	Вид	Товар / услуга	Ед. изм.	Кол-во	Цена
<input type="checkbox"/>	1		Вентиль водяной D15 мм (02729) 02729	шт.	4	90
<input type="checkbox"/>	2		Кран водоразб.пластик 1/2 флажок /24 (01526) 0...	шт.	7	17

1-2 из 2 11

Предположим, нам нужно создать первичный документ из сделки.

Открыта Средняя Новая Действия Дата контроля: [календарь] [X]

Сделка по продаже

Описание сделки

Сумма сделки: [поле]
 Доходы: 0.00
 Расходы: 0.00
 Прибыль: 0.00

Добавить собственное поле

Ответственный: Пастухов Владимир
 Контакт: 11111111111111111111

Контрагент: [поле]

Журнал Задачи Товары и услуги **Документы** Доходы, расходы

Создать документ
 Коммерческое предложение
 Заказ покупателя
 Счет на оплату
Реализация
 Заказ поставщику
 Поступление
 Акт выполненных работ
 Приходный кассовый ордер
 Расходный кассовый ордер
 Платежное поручение входящее
 Платежное поручение исходящее

Поиск [поле]

Сохранить Отмена

Организация: Праздник-Лето Автор: Пастухов Владимир Создан: 1 октября в 09:37

- 1) Откроем в сделке закладку Документы;
- 2) Нажмем Создать документ;
- 3) Выберем нужный нам документ (например, реализацию).

Как только созданный документ появится на экране, мы видим, что товары, занесённые в сделку автоматически перенеслись в документ.

Ввод нового документа Помощь Финансы CRM Компания Справочники Отчеты

Действия Печать [иконка] Проведен [иконка] Без статуса [X]

Отгрузка (Реализация) № 33 от 01.10.2015

Контрагент: [поле]

Дополнительная информация

Добавить собственное поле

Товары / услуги

Добавить Добавить списком По штрихкоду Загрузить из Excel 0 Изменить [иконка] Поиск [иконка]

№	Вид	Товар / услуга	Склад	Кол-во	Ед. изм.	Цена	Скидка	Итог
1		Вентиль водяной D15 мм (02729) 02729	Оптовый склад	4 шт.		90	0.00%	360.
2		Кран водоразб.пластик 1/2 флажок /24 (01526) 0...	Оптовый склад	7 шт.		17	0.00%	119.
				11				479.

Примечание: [поле]

Комментарии Ответственный: Пастухов Владимир Организация: Праздник-Лето Автор: Пастухов Владимир Учёт НДС: Цена включает НДС Валюта: руб. Сохранить Отмена

Таким образом, единожды занеся товары и услуги в сделку, в любой документ, который Вы создадите из этой сделки, эти товары и услуги автоматически подставляются. Это сэкономит массу времени и исключит возможность ошибки в наборе товаров.

Работа с отчетом по сделкам в ПМ “Бизнес.CRM”

В Бизнес.ру есть раздел Отчёты по сделкам. Он позволит провести анализ исходя из их статусов и сумм. А вместе с тем, позволит увидеть результативность и эффективность работы отдела продаж. Перейдём в раздел CRM-Отчёты по сделкам.

Воронка продаж по сделкам

Статистика сделок по дням
Анализ изменения статусов сделок

Дата создания сделок: Начало — Конец

Строить воронку продаж: По количеству По сумме

Учитывать сделки: Все Открытые Закрытые

	Количество	Сумма	Статус
34115	34115 (100%)	441210 (100%)	Новая
1000	1000 (3%)	14470 (3%)	Второй звонок
5718	5718 (17%)	14980 (3%)	Перезвонить
4772	4772 (14%)	6360 (1%)	Отказался
9239	9239 (27%)	11670 (3%)	Не берет трубку
4269	4269 (13%)	300 (0%)	В работе III группа

Воронка продаж показывает, сколько сделок находилось на том или ином статусе, а также конверсию (какой процент сделок дошел до того или иного статуса).
Процент конверсии рассчитывается исходя из количества сделок или их суммы.
Вы можете выбрать любые несколько статусов и посмотреть конверсию между ними.

В отчёте предусмотрено два фильтра.

Воронка продаж по сделкам

Статистика сделок по дням
Анализ изменения статусов сделок

Дата создания сделок: Начало — Конец

Строить воронку продаж: По количеству По сумме

Учитывать сделки: Все Открытые Закрытые

Фильтр по сделкам

Организация: +Добавить

Ответственный по сделке: +Добавить

Статус

- Новая
- Консультация
- Второй звонок
- Перезвонить
- И
- Г
- З
- Не целевой
- Не звонить
- Не дозвон
- Отказался
- З
- Неверный номер
- Не берет трубку
- Прозвонить
- Г
- Г
- В работе I группа

Воронка продаж показывает, сколько сделок находилось на том или ином статусе, а также конверсию (какой процент сделок дошел до того или иного статуса).
Процент конверсии рассчитывается исходя из количества сделок или их суммы.
Вы можете выбрать любые несколько статусов и посмотреть конверсию между ними.

Первый из них позволяет фильтровать данные:

- 1) В разрезе организаций;
- 2) По ответственному по сделке;
- 3) По статусу сделки.

Сделка База знаний Почта Рассылки Журнал Звонков
 Задачи Календарь SMS сообщения Списки контактов для рассылок Отчеты по сделкам

Воронка продаж по сделкам

Статистика сделок по дням
 Анализ изменения статусов сделок

Дата создания сделок: Начало — Конец

Строить воронку продаж: По количеству По сумме

Учитывать сделки: Все Открытые Закрытые

Воронка продаж показывает, сколько сделок находилось на том или ином статусе, а также конверсию (какой процент сделок дошел до того или иного статуса).
 Процент конверсии рассчитывается исходя из количества сделок или их суммы.
 Вы можете выбрать любые несколько статусов и посмотреть конверсию между ними.

	Количество	Сумма	Статус
34115	34115 (100%)	441210 (100%)	Новая
1000	1000 (3%)	14470 (3%)	Второй звонок
5718	5718 (17%)	14980 (3%)	Перезвонить
4772	4772 (14%)	6360 (1%)	Отказался
9243	9243 (27%)	11670 (3%)	Не берет трубку
4270	4270 (13%)	300 (0%)	В работе III группа

Второй фильтр:

- 1) Учитывает сделки, созданные за заданный период;
- 2) Строит воронку продаж по количеству сделок, либо по их сумме;
- 3) Учитывает закрытые, открытые, либо все сделки.

В разделе Отчёты по сделкам есть три подраздела.

1. Воронка продаж по сделкам.

Воронка продаж - это принцип распределения клиентов по стадиям процесса продаж от первого контакта до заключения сделки.

Воронка продаж по сделкам

Дата создания сделок: Начало — Конец

Строить воронку продаж: По количеству По сумме

Учитывать сделки: Все Открытые Закрытые

Воронка продаж показывает, сколько сделок находилось на том или ином статусе, а также конверсию (какой процент сделок дошел до того или иного статуса).
 Процент конверсии рассчитывается исходя из количества сделок или их суммы.
 Вы можете выбрать любые несколько статусов и посмотреть конверсию между ними.

	Количество	Сумма	Статус
34115	34115 (100%)	441210 (100%)	Новая
1000	1000 (3%)	14470 (3%)	Второй звонок
5718	5718 (17%)	14980 (3%)	Перезвонить
4772	4772 (14%)	6360 (1%)	Отказался
9243	9243 (27%)	11670 (3%)	Не берет трубку
4270	4270 (13%)	300 (0%)	В работе III группа

- 1) Показывает число сделок, которые были в тот или ином статусе;
- 2) Показывает конверсию в процентах, какая часть сделок достигла того или иного статуса;
- 3) Показывает Общую сумму сделок в том или ином статусе;
- 4) Показывает статус сделки.

2. Статистика сделок по дням.

Подраздел Статистика сделок по дням показывает ежедневные результаты по открытию и закрытию сделок, по количеству и по сумме.

Статистика сделок по дням

Период отчета: 01.09.2015 — 30.09.2015

Дата	Открыто сделок	Открыто на сумму	Закрыто сделок	Закрыто на сумму
01.09.2015	28		24	
02.09.2015	28		38	
03.09.2015	96		28	
04.09.2015	29		20	
07.09.2015	70		24	
08.09.2015	35		31	
09.09.2015	36		49	
10.09.2015	20		51	
11.09.2015	30		53	
14.09.2015	80		36	
15.09.2015	46	2	25	5
16.09.2015	29		21	
17.09.2015	31		13	
18.09.2015	35		24	
21.09.2015	76		25	
22.09.2015	30		30	
23.09.2015	47		14	
24.09.2015	38		21	
25.09.2015	28		33	
28.09.2015	77		16	

1-20 из 22

- 1) Период формируемого отчёта;
- 2) Перечень дат, в которые была активность по сделкам за период;
- 3) Число открытых за период сделок;
- 4) Общая сумма открытых за день сделок;
- 5) Число закрытых за период сделок;
- 6) Общая сумма закрытых за день сделок;

3. Анализ изменения статусов сделок.

Этот подраздел покажет в разрезе менеджеров кто и какое количество раз присвоил сделкам тот или иной статус. Например, увидеть у кого из менеджеров чаще всего встречается статус "Не берёт трубку".

Анализ изменения статусов сделок

Период изменения статусов: 01.01.2015 — 31.12.2015

Статус ↓											Всего
В работе III группа	0	48	0		124	0	3	0	1	555	
Второй звонок	0		0		0	0	0	0	0	15	
Не берет трубку	0	246	0		330	0	181	0	498	3188	
Новая	296	798	2		3039	0	77	0	488	19031	
Отказался	0	3	0		24	0	0	0	5	141	
Перезвонить	0	309	0		216	0	69	0	427	2364	
	296	1404	0		3733	0	330	0	1419	25294	

1-6 из 6

- 1) Анализируемый период изменения статусов;
- 2) Статусы сделки;
- 3) Фамилия и имя каждого из менеджеров, работающих в системе. Показано сколько

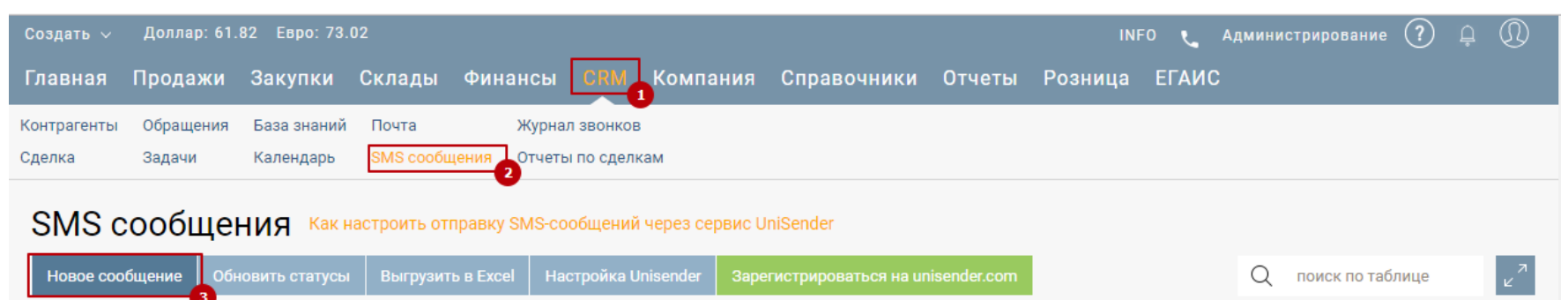
сделкам каждый менеджер присвоил тот или иной статус;

4) Настройка таблицы. Позволяет настроить список пользователей, участвующих в анализе.

Комплекс отчётов по сделкам призван показать эффективность работы отдела продаж. Как в целом, так и каждого из менеджеров в отдельности.

Отправка SMS в ПМ “Бизнес.CRM”

1. Выберите в главном меню вкладку «CRM».
2. В открывшемся подменю выберите пункт «SMS сообщения».
3. Нажмите кнопку «Добавить».



SMS можно отправить из любого документа, где имеется ссылка «Отправить SMS». Перед отправкой SMS потребуются обязательные регистрация и настройка Unisender. Чтобы посмотреть SMS по контрагентам и времени отправки нужно:

1. Выберите в главном меню вкладку «CRM».
2. В открывшемся подменю выберите пункт «SMS сообщения».

Создать ▾ Доллар: 62.53 Евро: 73.33 INFO 📞 Администрирование ? 🔔 👤

Главная Продажи Закупки Склады Финансы **CRM** 1 Компания Справочники Отчеты Розница ЕГАИС

Контрагенты Обращения База знаний Почта Журнал звонков
Сделка Задачи Календарь **SMS сообщения** 2 Отчеты по сделкам

SMS сообщения

Как настроить отправку SMS-сообщений через сервис UniSender

Новое сообщение Обновить статусы Выгрузить в Excel Настройка Unisender Зарегистрироваться на unisender.com 🔍 поиск по таблице ↕

Фильтр ▾

ID	Отправлено	Отправитель	Телефон	Текст сообщения	Статус	Контрагент	Контактное лицо
19599627692	15.05.2014 09:06	Class365		Здравствуйте!Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19599637692	15.05.2014 09:07	Class365		Здравствуйте!Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19599665136	15.05.2014 09:08	Class365		Здравствуйте!Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19599676078	15.05.2014 09:08	Class365		Здравствуйте!Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19599691122	15.05.2014 09:09	Class365		Здравствуйте!Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19599701774	15.05.2014 09:09	Class365		Здравствуйте!Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19627257852	16.05.2014 07:33	Class365		Здравствуйте!Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19627263478	16.05.2014 07:34	Class365		Здравствуйте!Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19627265562	16.05.2014 07:35	Class365		Здравствуйте!Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19629157690	16.05.2014 08:59	Class365		Здравствуйте!Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19629176128	16.05.2014 09:00	Class365		Здравствуйте!Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19629206452	16.05.2014 09:00	Class365		Здравствуйте! Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19629241484	16.05.2014 09:01	Class365		Здравствуйте! Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19629263296	16.05.2014 09:01	Class365		Здравствуйте! Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19636886282	16.05.2014 11:19	Class365		Алексей добрый день. Ваш email уже...	Доставлено		
19686335928	19.05.2014 08:41	Class365		mustafin_r@class365.ru	Доставлено		
19688535196	19.05.2014 10:02	Class365		Здравствуйте!Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19688567470	19.05.2014 10:03	Class365		Здравствуйте!Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		
19688567388	19.05.2014 10:04	Class365		Здравствуйте!Напоминаем Вам о ко...	Доставлено		

В фильтре таблицы укажите дату отправки, получателя, статус и др.
Для того чтобы настроить фильтр нажмите на «шестеренку» в правой части таблицы.

Планирование задач в ПМ «Бизнес.CRM». Работа с календарём.

Первый способ:

1. Выберите в главном меню вкладку «CRM».
2. В открывшемся подменю выберите пункт «Задачи».
3. Нажмите кнопку «Создать новую задачу».
4. В открывшемся списке выберите "Звонок".

Создать ▾ Доллар: 62.53 Евро: 73.33 Администрирование ? 🔔 👤

Главная Продажи Закупки Склады Финансы **CRM** 1 Компания Справочники Отчеты Розница ЕГАИС

Контрагенты Обращения База знаний Почта Рассылки Журнал звонков
Сделка **Задачи** 2 Календарь SMS сообщения Списки контактов для рассылок Отчеты по сделкам

Задачи

Мои задачи
С моим участием
Все задачи

На сегодня
На неделю
На месяц
За все время

👍 Открытые
👍 Завершенные

Создать новую задачу ^ Выгрузить в Excel

Звонок 3
Встреча 4

Не группировать Статус

Тип	Когда	Автор	Статус	Исполнитель
Встреча	10.05.2018 15:14	West Kanye	Обычное	Петрова Анна
Звонок	26.04.2018 14:00	West Kanye	Важное	West Kanye

☎ 8 800 333-61-70

5. Заполните описание, сроки выполнения задачи, при необходимости укажите контрагента, с которым нужно созвониться.

Звонок | Важное | Открытая | Автор: West Kanye | Сохранить

Утверждение ТЗ

Период: 26.04.2018 с 14:00 по 14:30

Исполнитель: West Kanye

Телефон:

Скрыть дополнительную информацию

Контрагент: ООО "ТрансИнвест"

Контактное лицо:

Сотрудники: Петрова Анна + Добавить

Результат:

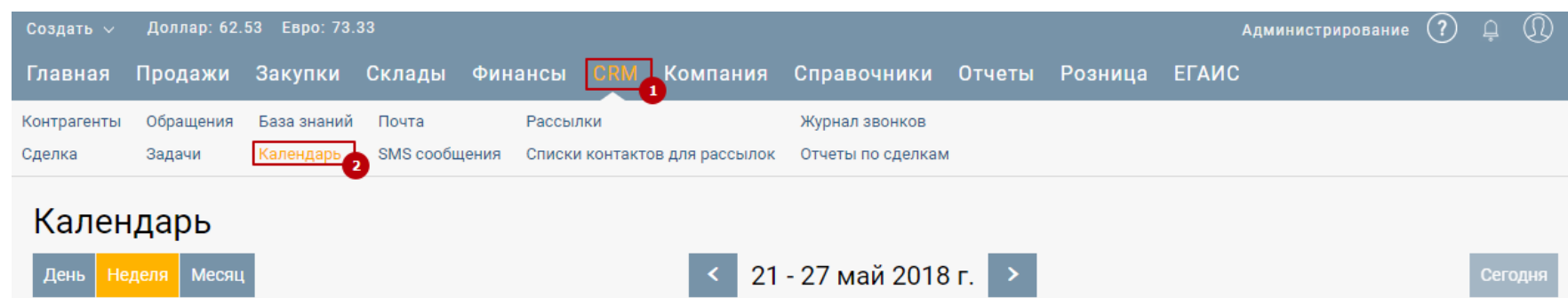
Создать собственное поле

Показать комментарии | Создан: 26 апреля в 13:40

6. После этого сохраните задачу.

Второй способ:

1. Выберите в главном меню вкладку «CRM».
2. В открывшемся подменю выберите пункт «Календарь».



3. Найдите нужную дату и время, когда необходим звонок и кликните на эту клетку.
4. После этого откроется форма заполнения задачи.

Таким же образом в разделе CRM, в подразделе “Задачи” можно создавать задачи:

- Планирование встречи/совещания;
- Запись дела;
- Составление поручения сотруднику