

Внедрение CRM — это последовательность шагов от приглашения сотрудников до полной автоматизации воронки. Мы собрали все, что нужно настроить, чтобы CRM заработала.

Пункты можно пропускать — например, в простом режиме CRM не нужно настраивать карточку лида, а телефонию подключать необязательно. Отмечайте выполненные пункты в чек-листе, а в статьях вы найдете подробные инструкции по настройке.

#### Подготовим основу

Регистрация сотрудников

Структура компании

<u>Права доступа к CRM</u>

<u>Права на документы CRM</u>

Типы контактов

Типы компаний

Типы сделок

Сферы деятельности клиентов

Источники клиентов

Реквизиты моей компании

Шаблоны реквизитов для клиентов

Список исключений

Валюты

Местоположения

Ставки налогов

Единицы измерения товаров

# Настроим интерфейс

Режим работы CRM

Туннели продаж

Карточка сделки для каждого направления

Карточка повторной сделки

Карточка просмотра в канбане

Карточка создания в канбане

Карточка лида

Карточка повторного лида

Стадии лидов

Карточка контакта

Карточка компании

Установите общий вид карточки для команды

### Импортируем базу клиентов

База компаний

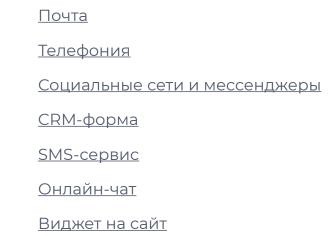
База контактов с привязкой к компаниям

Лиды

Сделки

Каталог товаров

#### Подключим каналы общения с клиентом



# Настроим онлайн-продажи

Службы доставки

Платежные системы

Онлайн-касса или Офлайн-касса

### Автоматизируем процесс

Интеграция с 1С

Регулярные сделки

<u> Шаблоны документов</u>

<u>Роботы</u>

Триггеры

Расскажите нам, был ли чек-лист полезен