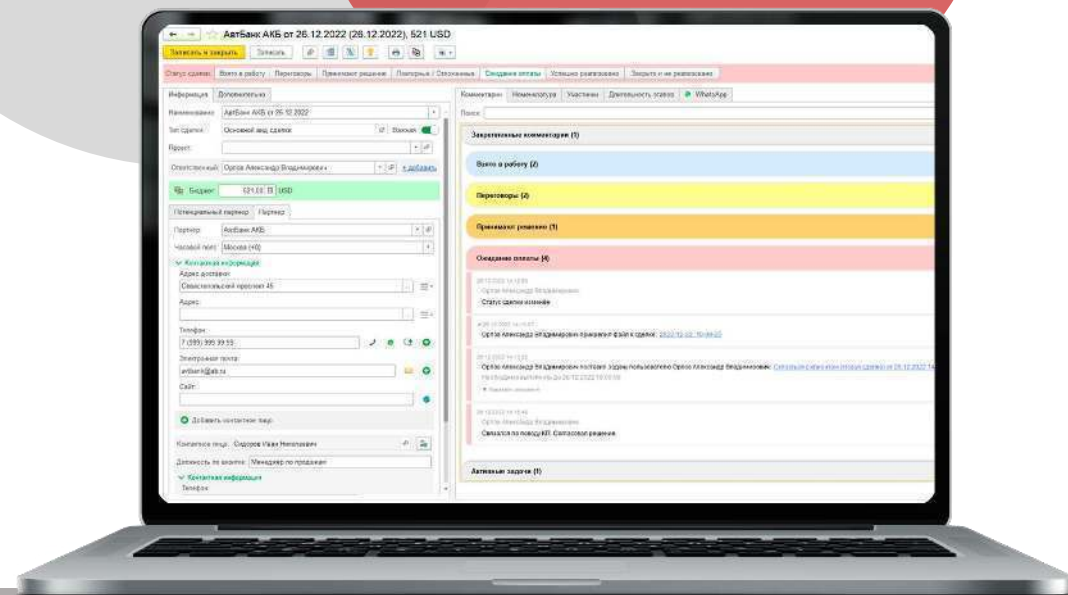


CRM-система в 1С

Модуль «Управление отделом продаж»
для 1С:Предприятие 8



Оглавление

[Работа с заявками](#)

[Учет заявок](#)

[Распаковка заявок](#)

[Панель управления заявками](#)

[Распаковка заказов с сайта](#)

[Работа со сделками](#)

[Сделки](#)

[Список сделок](#)

[Канбан «Мои сделки»](#)

[Работа с задачами](#)

[Рабочее место «Мои задачи»](#)

[Карточка задачи](#)

[Канбан задач](#)

[Календарь менеджера](#)

[Интеграции](#)

[Интеграция с телефонией](#)

[Интеграция с почтой](#)

[Интеграция с WhatsApp](#)

[Интеграция с Jivosite](#)

[Интеграция с Roistat](#)

[Интеграция с Unisender](#)

[Интеграция с «Графическими отчетами»](#)

[Отчеты](#)

[Расширенная карточка клиента](#)

[«Воронка» продаж](#)

[Отчет по забытым клиентам](#)

[Отчет по сделкам](#)

[Отчет по оплатам и отгрузкам сделок](#)

[Отчет по сделкам в разрезе источников](#)

[привлечения](#)

[Причины отказа](#)

[Отчет по звонкам](#)

[Отчет по пропущенным звонкам](#)

[Отчет по задачам](#)

[Отчет по менеджерам](#)

[Оценка NPS](#)

[Функционал «Передача дел»](#)

[Панель показателей работы](#)

[менеджера](#)

[Планирование показателей продаж](#)

[Отчет по активности менеджеров](#)

[Дополнительный функционал](#)

[Функционал «Триггеры»](#)

[Телемаркетинг](#)

[Загрузка сделок из Excel](#)

[Персональные настройки пользователя](#)

[Права доступа модуля](#)

[База знаний](#)

[Техническая поддержка](#)

[Контакты](#)

Работа с заявками

Демонстрационная база / Управление торговлей, редакция 11 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F Орлов Александр Владимирович

Начальная страница Заявка x Заявка 00000000038 от 20.04.2023 11:52:30 x

Заявка 00000000038 от 20.04.2023 11:52:30

Модуль «Управление отделом продаж» от ALEXROVICH

Основное Файлы База знаний Объекты к выгрузке в Roistat

Записать и закрыть Записать Перенаправить Принять заявку Отклонить заявку Вернуть в работу WhatsApp

Дата обращения: 20.04.2023 11:52:19 Распечатано: 20.04.2023 11:52:30

Номер: 00000000038

Статус: Не обработана Назначен ответственный: Соколов Михаил Васильевич

Документ основание: Re: Оптовая продажа кондиционеров от 19.04.2023 (Входящее)

Сделка:

Тип заявки:

ФИО:

Клиент: ООО Мегатранс

Контактное лицо: Петров Олег Васильевич

Потенциальный партнер: Николай

Проект:

Телефон: +7(938)-512-42-34

E-mail: mega_inform@mail.ru

Канал: Сеть магазинов


Источник:

История заявок

Тип сделки	Наименование	Количество сделок
Сделка	Ответственный сделки	
Основной вид сделки		
Ожидание оплаты		
	Волков Андрей Иванович	4
	Волков Андрей Иванович	2
Первичный контакт		
	Волков Андрей Иванович	2
	Соколов Михаил Васильевич	
Итого		
		4

Описание

Только текст:

 Marquiz

Поступила новая заявка с квиса "Отделы продаж главный сайт"!

Время заявки: вторник, 18 апреля 2023 г., 10:29 UTC(+03:00)

[Посмотреть в личном кабинете](#)

Контакты:

Имя	Надежда
Email	nadezhda.ma@mail.ru
Телефон	+79385124234

Комментарий:

Написан в WhatsApp по вопросам приобретения кондиционеров

- Возможность заводить заявки вручную и автоматически
- Автоматический поиск клиента по контактам
- Отображение истории работы по клиенту (в т.ч. отслеживание дублей заявок)
- Отслеживание статуса обработки заявки и назначенного ответственного
- Возможность принять, отклонить или перенаправить заявку
- При принятии заявки создается Сделка

Настройка распаковки заявок

Добавить интеграцию Удалить интеграцию Сохранить настройки Очистить настройки ?

Распаковка заявок с почты **Модуль «Управление отделом продаж» от ALEXROVICH**

Интеграция Настройка заполнения задач Настройка распаковки проектов Настройка распаковки каналов привлечения Дополнительные реквизиты Получение заявок

Название:

Используется: [Настроить расписание загрузки](#)

Канал поступления заявок:

Распаковывать заказы:

Электронная почта:

Папка электронных писем:

Начало периода распаковки писем:

Сразу создавать сделку с типом:

Ответственный по сделке:

Письма от конечных клиентов: ?

Автоматически отправлять ответ:

Поиск клиента по доменному имени e-mail: ? [Открыть список исключений](#)

ID проекта Roistat:

ID проекта Яндекс.Метрика:

Заявки доступны всем менеджерам:

Пользователи, которые видят заявки из этой электронной почты:

Волков Андрей Иванович
Гладилина Вера Михайловна
Федоров Борис Михайлович
Белкина Анастасия Георгиевна
Соколов Максим Игоревич
Казакова Наталья Александровна
Королев Сергей Васильевич

- Автоматическая распаковка заявок из пяти каналов: электронная почта, WhatsApp, Jivosite, Roistat, Ваш HTTP-сервис
- Неограниченное количество интеграций
- Обработка форматированных писем с лид-форм и обращений от клиентов в свободном формате
- Ограничение доступа к заявкам по пользователям
- При загрузке заявки создается задача на обработку заявки
- Возможность автоматического распределения заявок по наименее загруженным менеджерам
- Возможность настройки дополнительных полей для распаковки писем в фиксированном формате

Панель администрирования заявок

Список менеджеров | История распаковки заявок

Обновить | Удалить из списка

Менеджер	Количество задач ↓
Ковтун Артем	1
Енгибарян Ваагн	2
Яковлев Евгений	2
Кузик Даниил	2

Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

- Анализ менеджеров, состоящих в очереди на автоматическое распределение заявок
- Анализ количества задач на обработку заявок у менеджеров за текущий день
- Детальный лог распределения заявок, их обработки, перенаправления, возврата в нераспределенные

Панель администрирования заявок

Список менеджеров | История распаковки заявок

Обновить

Менеджер	Событие	Дата события ↑	Задача на обработку з...	Канал поступления за...
Енгибарян Ваагн	Получил заявку	14.12.2021 10:41	Обработать заявку из ...	Электронная почта
Щербинский Алексей	Обработал заявку	14.12.2021 10:36	Обработать заявку из ...	
Ковтун Артем	Получил заявку	14.12.2021 10:26	Обработать заявку из ...	Электронная почта
Яковлев Евгений	Получил заявку	14.12.2021 10:20	Обработать заявку из ...	Электронная почта

Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

Работа со сделками

The screenshot displays the ALEXROVICH CRM interface for a deal titled "Шиномонтаж, г. Тольятти (19.04.2023), 8024 RUB (137,09 USD)". The interface is divided into several sections:

- Header:** Includes navigation icons, a search bar, and the user profile "Орлов Александр Владимирович".
- Deal Card:** Shows the deal name, status "Переговоры", and a progress bar with stages: "Первичный контакт", "Повторные / Отложенные", "Переговоры", "Принимают решение", "Ожидание оплаты", "Успешно реализовано", and "Закрыто и не реализовано".
- Information Panel (Left):** Contains fields for "Наименование", "Тип сделки", "Проект", "Ответственный", "Бюджет" (8 024,00 RUB = 137,09 USD), "Партнер" (ООО Мегатранс), "Адрес", "Телефон", and "Электронная почта".
- Comments Panel (Right):** Displays a list of comments and tasks. The "Закрепленные комментарии (1)" section includes:
 - "Первичный контакт (2)"
 - "Переговоры (3)" with entries from 19.04.2023 15:59:12 and 15:59:31.The "Активные задачи (1)" section includes a task from 19.04.2023 16:00:38.

- Перевод сделки по статусам (воронке)
- История комментариев и событий по сделке
- Возможность оставить комментарий, создать задачу или поручение по сделке
- Возможность позвонить, написать письмо, SMS или сообщение в WhatsApp из сделки
- Работа с номенклатурой
- Быстрый доступ ко всей контактной информации партнера

Демонстрационная база / Управление торговлей, редакция 11 (1С:Предприятие) Поиск: Ctrl+Shift+F

Начальная страница | Сделки x | Информация x

Главное | Планирование | CRM и маркетинг | Продажи | Закупки | Склад и доставка | Казначейство | Финансовый результат и контроллинг | НСИ и администрирование | Управление отделом продаж

Сделки

Создать | Перенести на этап | Сортировка по статусу | Печать КП

Поиск (Ctrl+F) Еще

Только незавершенные Сделки без задач Вид сделок: Менеджер:

Дата	Тип сделки	Наименование	Партнер	Часовой пояс партнера	Статус	Бюджет	E	E	Ответственный
14.04.2023	Основной вид ...	Кондиционеры (Toshiba), г. Москва 42000р	Альфа-Протон	Москва (+0)	Переговоры	41 000,00			Волков Андрей Иванович
14.04.2023	Основной вид ...	Мультиварки, г. Новосибирск	Алхимов А.А.	Новосибирск (+4)	Успешно реали...	32 000,00			Иванов Петр Викторович
14.04.2023	Основной вид ...	Холодильники BOSCH, г. Самара	База "Электрон...	Самара (+1)	Первичный кон...	61 000,00			Федоров Борис Михайлович
14.04.2023	Основной вид ...	Телевизоры SHARP, г. Москва	Альфа-Протон	Москва (+0)	Принимают ре...	54 000,00			Кислов Артем Сергеевич
14.04.2023	Повторная про...	Заказ запчастей для кондиционеров, г. Тула	Алхимов А.А.	Новосибирск (+4)	Обработка заказа	12 768,00			Орлов Александр Владимирович
14.04.2023	Основной вид ...	Запрос на мультиварки	Альфа		Переговоры	198 000,00			Волков Андрей Иванович
14.04.2023	Основной вид ...	Морозильные камеры	Альфа-Протон	Москва (+0)	Ожидание оплаты	235 000,00			Волков Андрей Иванович
14.04.2023	Основной вид ...	Обогреватели	Альфа-Протон	Москва (+0)	Ожидание оплаты	113 500,00			Волков Андрей Иванович
14.04.2023	Основной вид ...	Запрос на расчет	База "Электрон...	Самара (+1)	Первичный кон...	49 800,00			Федоров Борис Михайлович

- Несколько воронок продаж (видов сделок)
- Цветовое выделение сделок в зависимости от текущего статуса
- Фильтры по менеджеру, видам сделок
- Возможность отобразить сделки без активных задач (потенциально, забытые клиенты)
- Поиск по контактной информации, ИНН и по комментариям к сделке

Демонстрационная база / Управление торговлей, редакция 11 (1С.Предприятие) | Поиск Ctrl+Shift+F | Орлов Александр Владимирович

Начальная страница | Сделки x | Канбан Сделок x

Канбан Сделок | Модуль «Управление отделом продаж» от ALEXROVICH

Создать | Основной вид сделки | Отборы | Сортировки | Поиск

Первичный контакт 2 шт. на сумму 61 000 USD	Повторные / Отложенные 0 шт. на сумму 0 USD	Переговоры 2 шт. на сумму 239 000 USD	Принимают решение 1 шт. на сумму 54 000 USD	Ожидание оплаты 2 шт. на сумму 235 000 USD
<p>Холодильники BOSCH, г. Самара 61 000 USD Федоров Борис Михайлович База "Электроника и бытовая техника"</p> <p>Запрос на расчет 49 800 USD Федоров Борис Михайлович База "Электроника и бытовая техника"</p>		<p>Кондиционеры (Toshiba), г. Москва 42000p 41 000 USD Волков Андрей Иванович Альфа-Протон Петров Олег Васильевич</p> <p>Запрос на мультиварки 198 000 USD Волков Андрей Иванович Альфа 1 контактное лицо</p>	<p>Телевизоры SHARP, г. Москва 54 000 USD Кислов Артем Сергеевич Альфа-Протон Петров Олег Васильевич</p>	<p>Морозильные камеры 235 000 USD Волков Андрей Иванович Альфа-Протон Петров Олег Васильевич</p> <p>Обогреватели 113 500 USD Волков Андрей Иванович Альфа-Протон Петров Олег Васильевич</p>

- Сводка по воронке активных сделок
- Возможность перейти в карточку сделки, перевести на другой этап перетаскиванием
- Контроль наличия задач по сделкам, статуса просрочки по задачам
- Возможность сортировки по большому количеству реквизитов сделки
- Гибкая настройка отображения сделок в канбане

Работа с задачами

Демонстрационная база / Управление торговлей, редакция 11 (1С.Предприятие) | Поиск: Ctrl+Shift+F | Орлов Александр Владимирович

Начальная страница | Список задач HTML x

Список задач HTML

Модуль «Управление отделом продаж» от ALEXROVICH

К выполнению | Выполнено

Группировка по сроку - Только текущие: <Подразделение> x | <Автор> x | <Исполнитель> x | <Клиент> ... x | <Тип сделки> x | Контролер задач: Орлов Александр В. x

Задача	Дата	Клиент ▲	Автор	Шаблон	Исполнитель
Сегодня (2)					
<input type="checkbox"/> Проработать холодную базу строительных компаний	14.04.2023 23:59:59	База "Электроника и бытовая техника"	Орлов Александр Владимирович	<Без шаблона>	Белкина Анастасия Георгиевна
<input type="checkbox"/> Обработать заявку	14.04.2023 23:59:59	Альфа-Протон	Орлов Александр Владимирович	<Без шаблона>	Волков Андрей Иванович
Завтра (1)					
<input type="checkbox"/> Запросить ответ по КП - что решили?	15.04.2023 23:59:59	Альфа-Протон	Орлов Александр Владимирович	Коммерческий	Иванов Петр Викторович
На будущее (1)					
<input type="checkbox"/> Контроль поступления оплаты	28.04.2023 12:00:00	База "Электроника и бытовая техника"	Орлов Александр Владимирович	Оплата	Волков Андрей Иванович

- Группировка задач по: Сроку, Автору, Исполнителю, Типу партнера, Шаблону
- Фильтры по Подразделению, Автору, Исполнителю, Клиенту, Типу сделки, Контролеру
- Возможность стать контролером по задаче (отслеживать статус исполнения «чужой» задачи)
- Выделение жирным шрифтом важных задач
- Выделение цветом шаблонов (видов) задач
- Возможность создать задачу или поручение

← →
Задача (создание) *

Основное
Файлы
Задачи

Записать и закрыть
Записать
?
📁

Шаблон задачи: ПОДГОТОВКА КВАРТАЛЬНОГО ОТЧЕТА

Задача: Подготовить квартальный отчет IV 2021

Исполнитель: Федоров Борис Михайлович

Срок исполнения: 30.11.2021 23:59:59

Описание:

Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

[Подробнее...](#)



← →
☆ Подготовить квартальный отчет IV 2021 от 14.04.2023 19:28:49 ...

Основное
Файлы
Задачи

Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

Записать и закрыть
Записать
↔ Перенаправить...
Создать на основании ▾
📁
Еще ▾
?

ⓘ Это ведущая задача для вложенных бизнес-процессов. Она будет выполнена автоматически при их завершении.

Автор: Орлов Александр
Записана: 14.04.2023 19:28:49
Номер: 00-00000002012

Исполнитель: Орлов Александр Вла
Срок: 16.04.2023 23:59:59
Важность: Высокая ▾

[📅 Открыть календарь исполнителя](#)

Дата начала: ..
: :

Контролер: ...

Шаблон задачи: ПОДГОТОВКА КВАРТАЛЬНОГО ОТЧЕТА

Задача: Подготовить квартальный отчет IV 2021

Предмет: <Произвольный>

Сделка: ▾

Данные брать с учетом мартовских корректировок

Уточнение:
+

Результат выполнения

Создать новую задачу после выполнения:

🔗
Выполнена
Дата: ..
: :

- Форма быстрого создания задачи
- Использование шаблонов задач (автозаполнение)
- Возможность привязать задачу к сделке / клиенту
- Возможность добавлять уточнения по задаче
- Повторяющиеся задачи с возможностью задать расписание повторения
- Возможность перехода в календарь для выбора даты начала работы по задаче
- Возможность назначить одного или нескольких пользователей контролерами задачи

Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

Еще ▾

Подразделение: Автор: Исполнитель: Поиск: Обновить Создать задачу

ПРОСРОЧЕННЫЕ	СЕГОДНЯ	ЗАВТРА	НА БУДУЩЕЕ
Важных задач: 0; всего задач: 0	Важных задач: 1; всего задач: 4	Важных задач: 1; всего задач: 3	Важных задач: 0; всего задач: 5
<p>10:50</p> <p>Подготовить квартальный отчет IV 2021</p> <p>Сделка не указана</p> <p>Заказ не указан</p> <p>ПОДГОТОВКА КВАРТАЛЬНОГО ОТЧЕТА</p>	<p>13:30 Сидоренко Петр Констант</p> <p>Контроль поступления оплаты</p> <p>Заказ запчастей для кондиционеров,</p> <p>Заказ не указан</p> <p>ОЖИДАНИЕ ОПЛАТЫ</p> <hr/> <p>23:59</p> <p>Обработать заявку</p> <p>Сделка не указана</p> <p>Заказ не указан</p> <p>НОВАЯ ЗАЯВКА</p> <hr/> <p>23:59</p> <p>Обработать заявку</p> <p>Сделка не указана</p> <p>Заказ не указан</p> <p>НОВАЯ ЗАЯВКА</p>	<p>30.11</p> <p>Проработка холодной базы</p> <p>Сделка не указана</p> <p>Заказ не указан</p> <hr/> <p>30.11 Петров Олег Васильевич, А</p> <p>Уточнить статус принятия решения по КП</p> <p>Телевизоры SHARP, г.Москва (29.11.2021)</p> <p>Заказ не указан</p> <hr/> <p>30.11</p> <p>Подготовить квартальный отчет IV 2021</p> <p>Сделка не указана</p> <p>Заказ не указан</p> <p>ПОДГОТОВКА КВАРТАЛЬНОГО ОТЧЕТА</p>	<p>01.12 Мегapolis</p> <p>Отправить КП Мегapolis</p> <p>Запрос на мультиварки (29.11.2021)</p> <p>Заказ не указан</p> <hr/> <p>02.12</p> <p>Проработка клиентов без движения</p> <p>Сделка не указана</p> <p>Заказ не указан</p> <hr/> <p>03.12</p> <p>Поздравить ИП Петров с ДР</p> <p>Сделка не указана</p> <p>Заказ не указан</p> <hr/> <p>03.12 Петров Олег Васильевич, А</p> <p>Запросить ответ по КП - что решили? (Тел</p> <p>Телевизоры SHARP, г.Москва (29.11.2021)</p>

- Фильтры по Подразделению, Автору и Исполнителю
- Поиск по названию задачи
- Возможность переноса задачи на Сегодня и на Завтра
- Отображение Сделки и Заказа клиента в карточке задачи
- Быстрый переход в Сделку, Заказ клиента или в карточку задачи
- Сводка по количеству задач в каждом столбце
- Выделение важных задач

Демонстрационная база / Управление торговлей, редакция 11 1С:Предприятие

Поиск Ctrl+Shift+F

Федоров Борис Михайлович

Начальная страница | Календарь x

Модуль «Управление отделом продаж» от ALEXROVICH

← → ☆ Календарь

← → ↻

2021 Ноябрь < >

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12

Сегодня, 29 ноября 2021 г.

График работы
с: 08:00 по: 19:00

Настройки отображения
Вариант отображения: По неделям

Выводить выходные:

Задачи на контроле:

Фильтры
Менеджеры: Федоров Борис Михайл ...

Наименование задачи:

29 ноября 2021 г.	30 ноября 2021 г.	1 декабря 2021 г.	2 декабря 2021 г.	3 декабря 2021 г.
Федоров Борис Михайлович	Федоров Борис Михайлович	Федоров Борис Михайлович	Федоров Борис Михайлович	Федоров Борис Михайлович
08:00	08:00	08:00	08:00	08:00
08:30	08:30	08:30	08:30	08:30
09:00	09:00	09:00	09:00	09:00
09:30 Встреча с ИП Алхимов	09:37 Проработка холодной базы	09:30	09:37 Проработка клиентов без д	09:30
10:00	10:00	10:00	10:00	10:00
10:30	10:30	10:30	10:30	10:30
11:00	11:00	11:00	11:00	11:00
11:30	11:30	11:30 11:30 Отправить КП Мегаполис	11:30	11:30
12:00	12:00	12:00	12:00	12:00
12:30 12:30 Контроль поступления опла	12:30	12:30	12:30	12:30
13:00	13:00	13:00	13:00	13:00
13:30	13:30	13:30	13:30	13:30
14:00	14:00 14:00 Уточнить статус принятия р	14:00	14:00	14:00
14:30	14:30	14:30	14:30	14:30 14:30 Поздравить ИП Петров с Д
15:00	15:00	15:00	15:00	15:00
15:30	15:30	15:30	15:30	15:30
16:00	16:00	16:00	16:00	16:00
16:30	16:30	16:30	16:30	16:30
17:00	17:00	17:00	17:00	17:00 17:00 Запросить ответ по КП - чтс
17:30	17:30	17:30	17:30	17:30
18:00	18:00	18:00	18:00	18:00
18:30	18:30	18:30	18:30	18:30

- Возможность задать рабочий график сотрудника
- Режим отображения календаря на день и неделю
- Возможность для РОП просмотреть задачи менеджеров
- Поиск по наименованию задачи
- Выполненные задачи закрашиваются серым фоном

- Возможность создать задачу
- Возможность перенести задачу на другое время, день или исполнителя
- Отображение встреч

Интеграции

Настройки загрузки телефонных звонков

Записать и закрыть | Записать | Еще ▾

Наименование:

Используется: [каждый день](#) | [каждые 5 секунд](#)

Провайдер телефонии:

Ключ API:

Ключ подписи:

Сохранять записи разговоров локально:

Путь к локальному тому:

✓ Внутренние номера сотрудников

| Поиск (Ctrl+F) |

Пользователь	Внутренний номер
Федоров Борис Михайлович	16
Соколов Максим Игоревич	17
Гладилина Вера Михайловна	32
Казакова Наталья Александровна	33

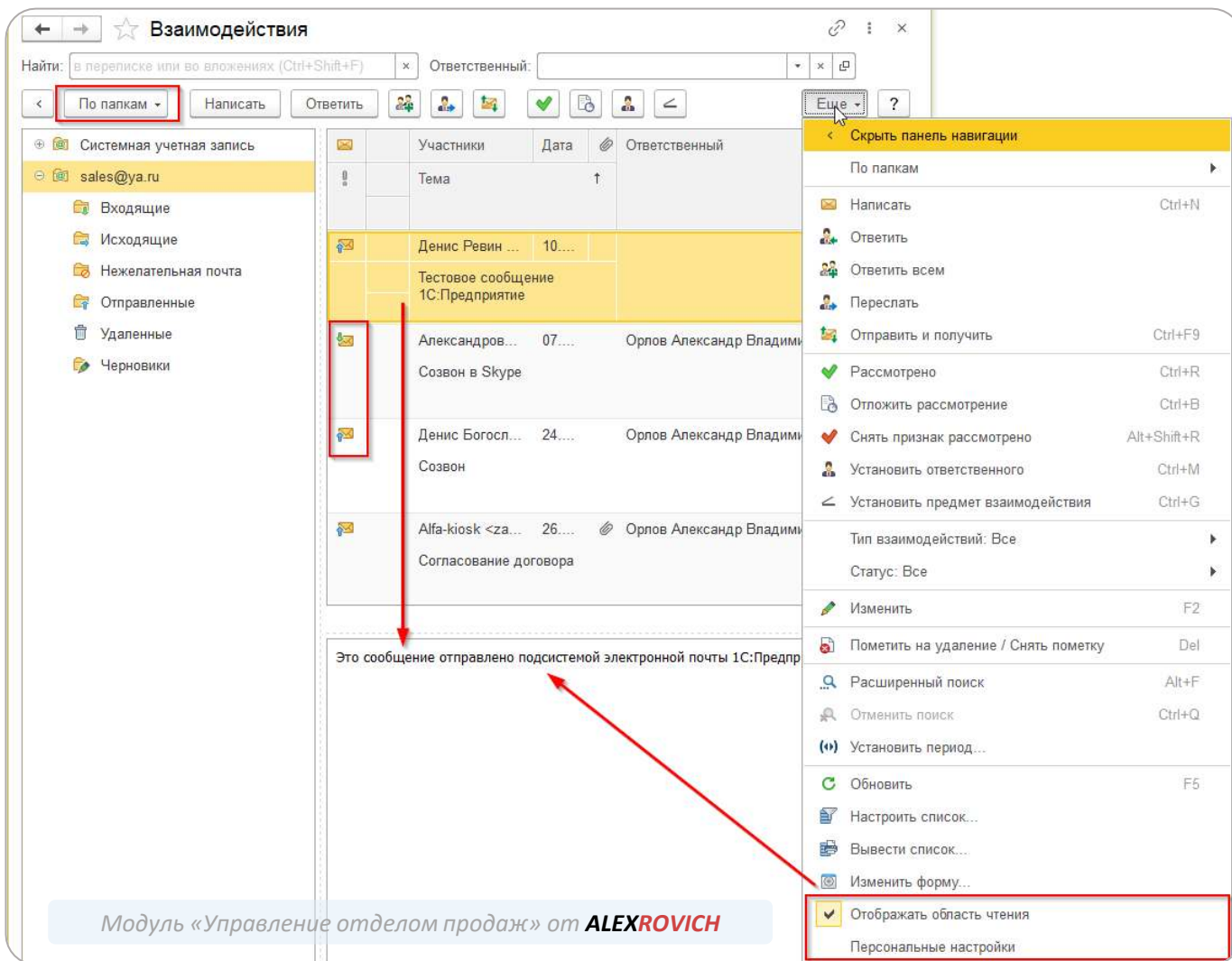
Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

Дата начала загрузки звонков: | | **Загрузка не выполнялась**

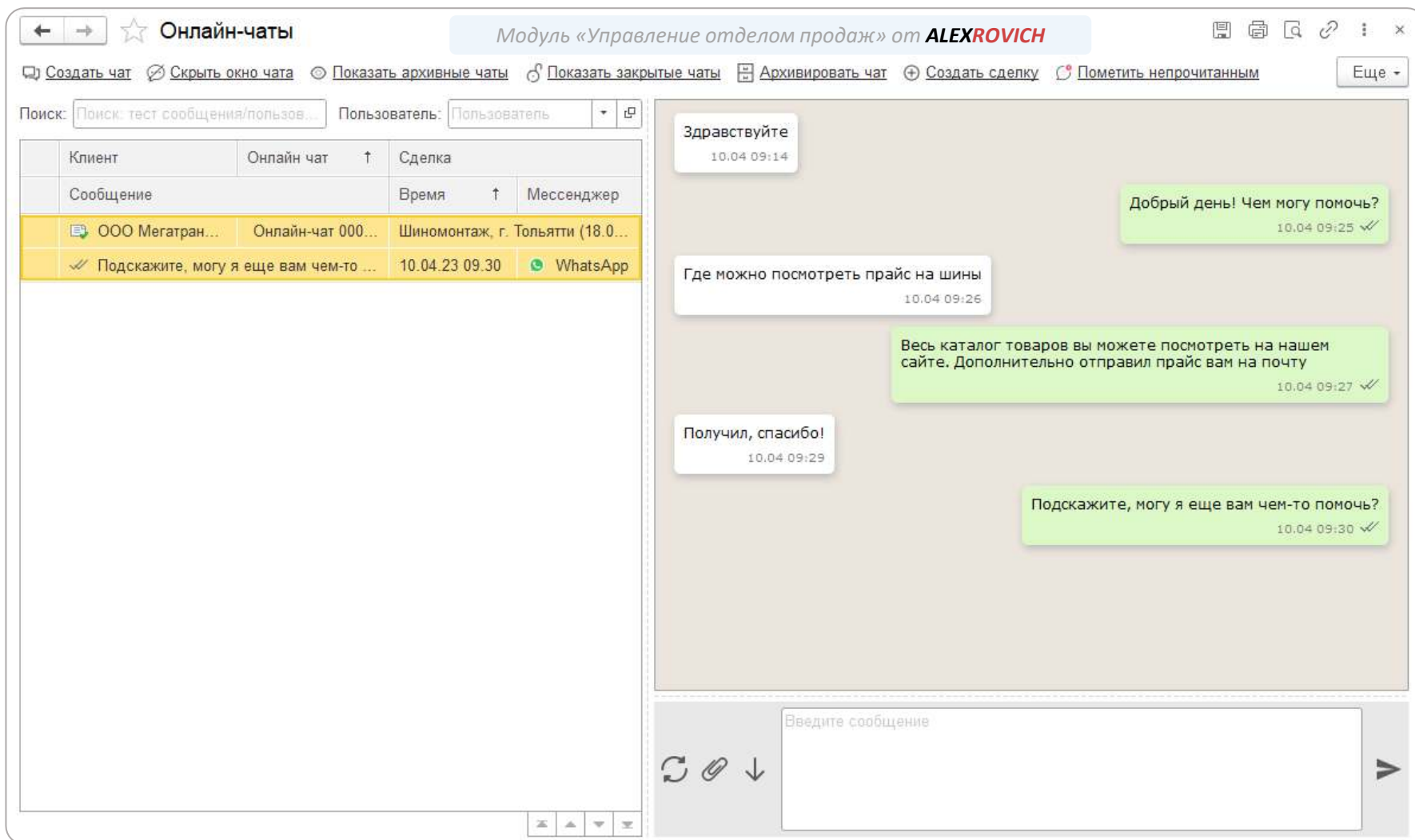
✓ Выгрузка контактов

Используется: | | [Настроить расписание выгрузки контактов](#)

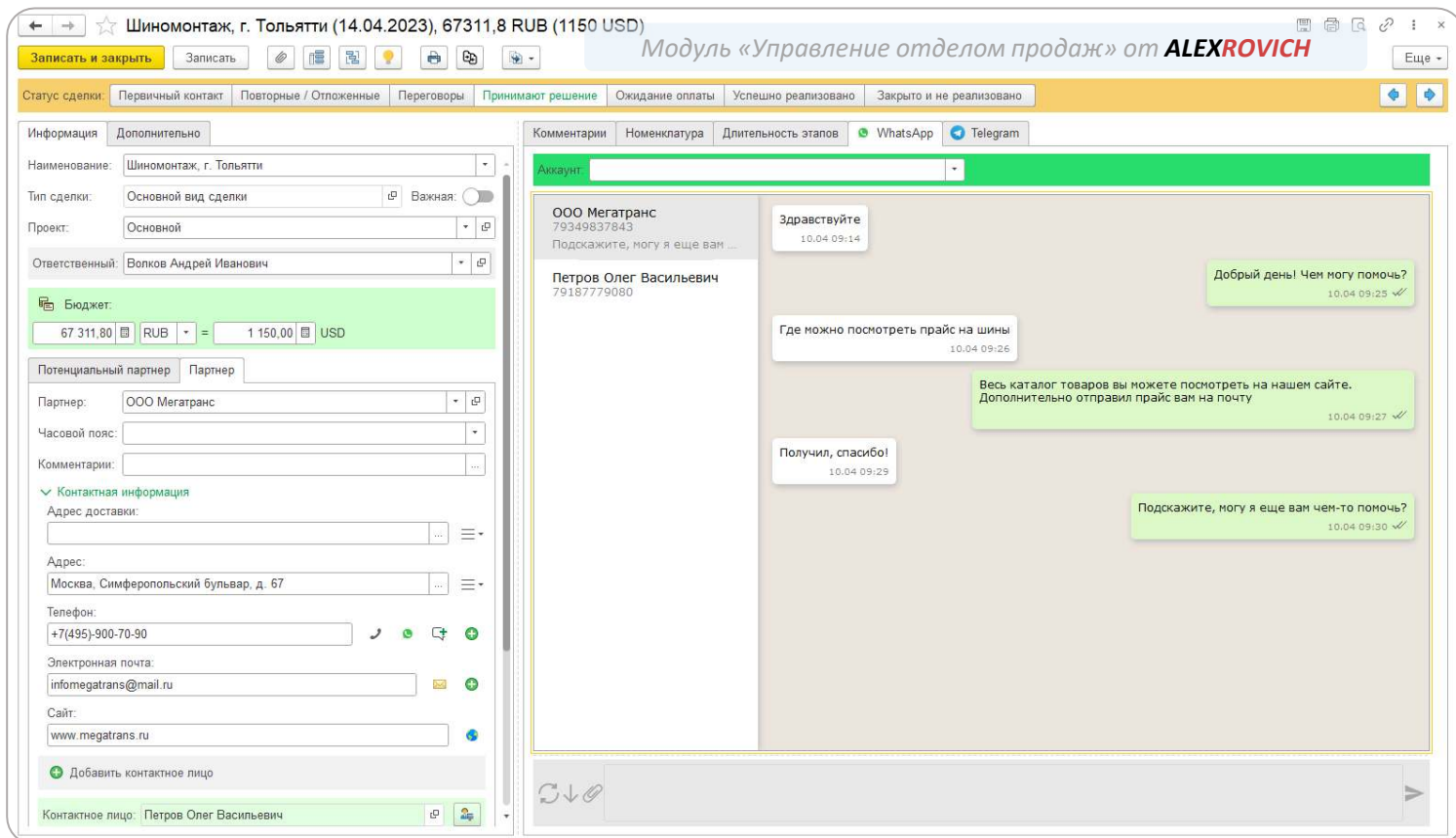
- Готовая интеграция с 16 популярными АТС (Mango Office, МТС, Beeline, Megafon и др.)
- Возможность локального хранения записей разговоров
- Возможность назначить одному пользователю более одного внутреннего номера
- Загрузка состоявшихся и пропущенных звонков из АТС по заданному расписанию
- Возможность прослушать запись звонка из Сделки или карточки Телефонного звонка
- Возможность позвонить из 1С (при наличии подключенной IP-телефонии)
- Выгрузка телефонной книги в Mango Office для автоматического определения клиента при входящем звонке
- Возможность подключить панель телефонии 1С



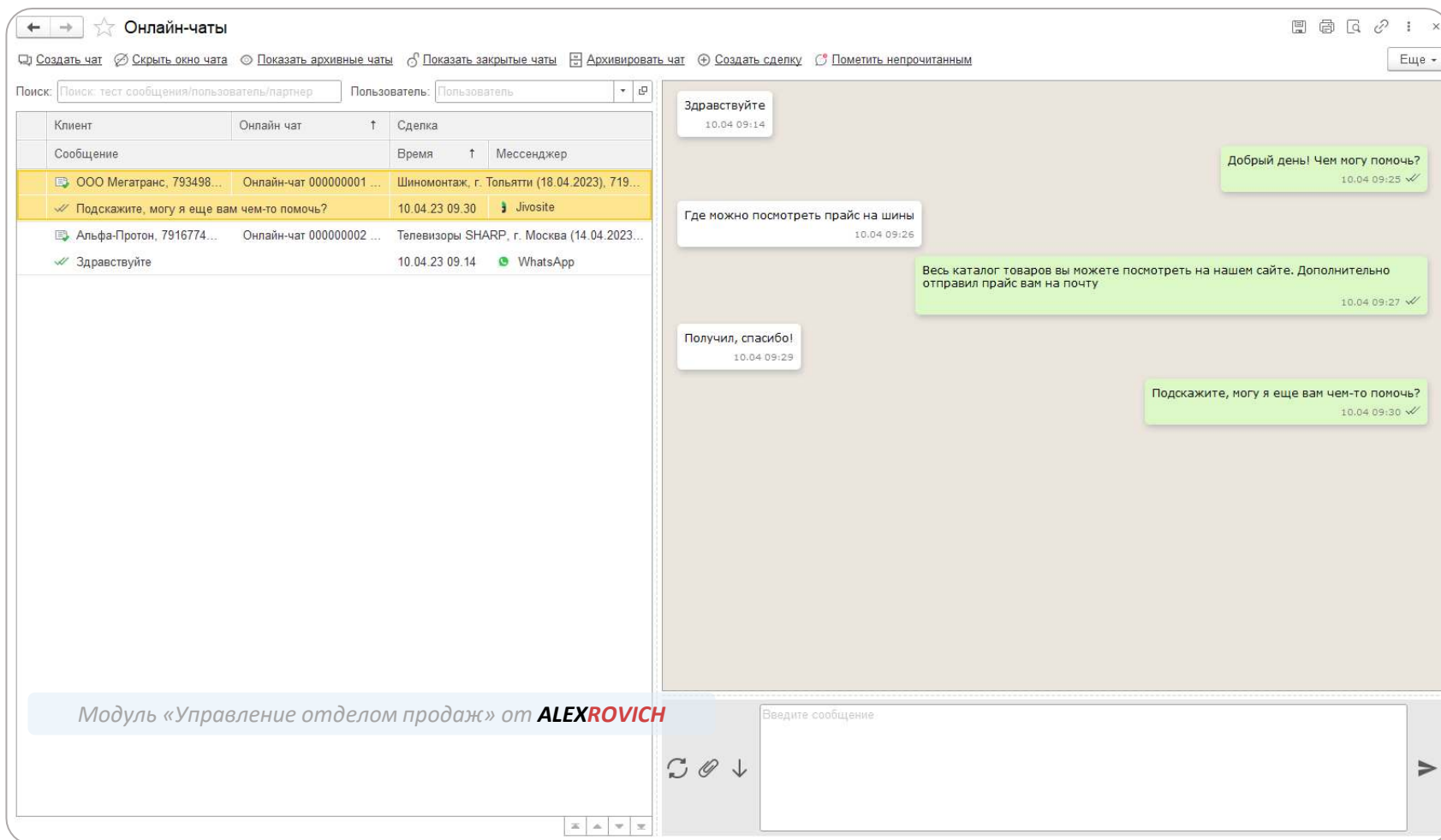
- Возможность подключить учетные записи почты менеджеров и других сотрудников в 1С
- Возможность видеть историю переписки с клиентом в Сделке
- Встроенный почтовый клиент внутри 1С позволяет читать и отправлять письма
- Также есть возможность работать с почтой в веб-клиенте Вашего почтового сервера. Все письма в любом случае будут загружены в 1С и прикреплены к Сделкам
- Возможность ограничить доступ на чтение писем для каждой учетной записи (задать список пользователей с доступом)
- Возможность отключить загрузку вложений в 1С
- Возможность настроить автоматическое удаление старых писем из 1С



- Единое окно Онлайн-чаты с агрегацией всех чатов WhatsApp и Jivosite
- Интеграция осуществляется через сервисы wazzup24.com и chat-api.com
- Возможность подключить бизнес-аккаунт
- При получении нового сообщения ответственный менеджер получает уведомление
- Возможность распаковки новых сообщений в WhatsApp в виде документов Заявка



- Отслеживание переписки в WhatsApp в карточке Сделки и карточке Клиента
- Возможность отправлять файлы, изображения и текстовые сообщения из 1С
- Возможность для нескольких менеджеров вести переписку с клиентами, используя один мобильный телефон
- Возможность автоматического распределения новых заявок в WhatsApp между менеджерами



- Интеграция осуществляется через сервис wazzup24.com
- Автоматическая загрузка контактных данных клиента и создание карточки потенциального партнера в 1С
- Возможность распаковки новых сообщений в Jivosite в виде документов Заявка
- Отслеживание переписки в Jivosite в карточке Сделки и карточке Клиента
- Возможность автоматического распределения новых обращений через Jivosite между менеджерами

☆ Настройка интеграции

[Записать и закрыть](#) [Записать](#) [Еще ▾](#)

ID проекта:

API ключ:

Часовой пояс:

Используется:

Тип интеграции:

Настройки Выгрузки данных (через API):

Выгружать данные: ? [Настроить расписание выгрузки данных](#)

Выгружать события без Roistat ID:

[Настроить статусы](#)

[Выгрузить сейчас](#)

Настройки Загрузки данных (через API):

Загружать телефонные звонки из коллтрекинга: ? [Настройки загрузки допреквизитов](#)

Загружать телефонные звонки из заявок: ?

Загружать данные из емейлтрекинга:

[Настроить расписание загрузки данных](#)

[Загрузить сейчас](#) [Последняя загрузка была...](#)

- Возможность загрузки заявок из Roistat
- Возможность загрузки телефонных звонков из коллтрекинга, из заявок, e-mail-трекинга
- Возможность создавать задачу при загрузке заявки из Roistat
- Из 1С в Roistat выгружается статус сделки, идентификатор Roistat, бюджет, себестоимость
- Себестоимость сделки рассчитывается типовым механизмом расчета себестоимости
- Загрузка в 1С и выгрузка данных в Roistat осуществляется по настраиваемому расписанию

← → ☆ Интеграция с Unisender

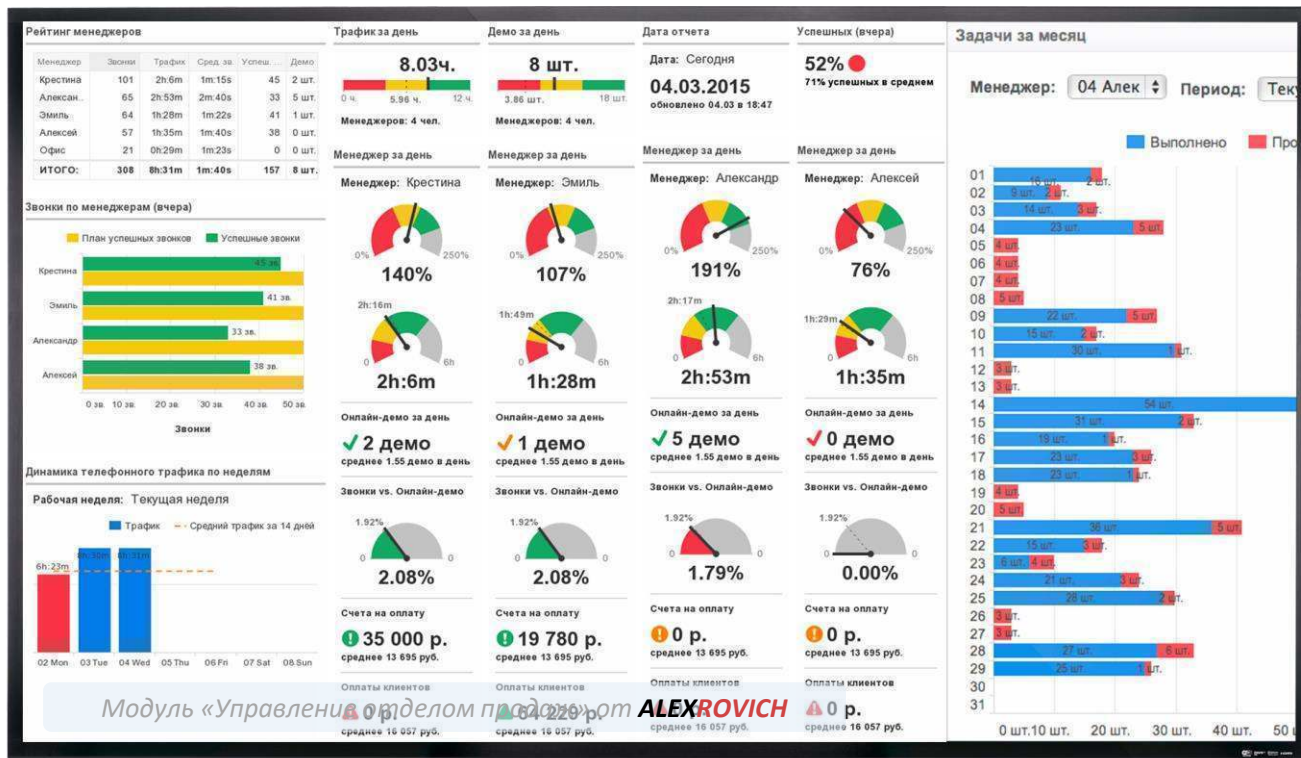
Ключ доступа: 5me11dsbruw1g415u8wf8pm638

Контакты | Рассылки | Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

+ Добавить × Удалить 📄 Выгрузить ⌵ Заполнить ✍ Подписать

Имя	Телефон	E-mail
	79930014	y.aleksan...
--	+7951811	
- Александр	79034311	friz:
- Алексей	+7989000	kad@a-o
- Анна	+7953142	hr@brodd
- Виолетта	+7982465	info@my
Евгений Магерамович	+7 924 73	
- Екатерина	+7929712	zaharova.
- Игорь	79122411	pri-c
- Михаил	+7911922	0801@lin
- Никита	+7953780	nknyazev

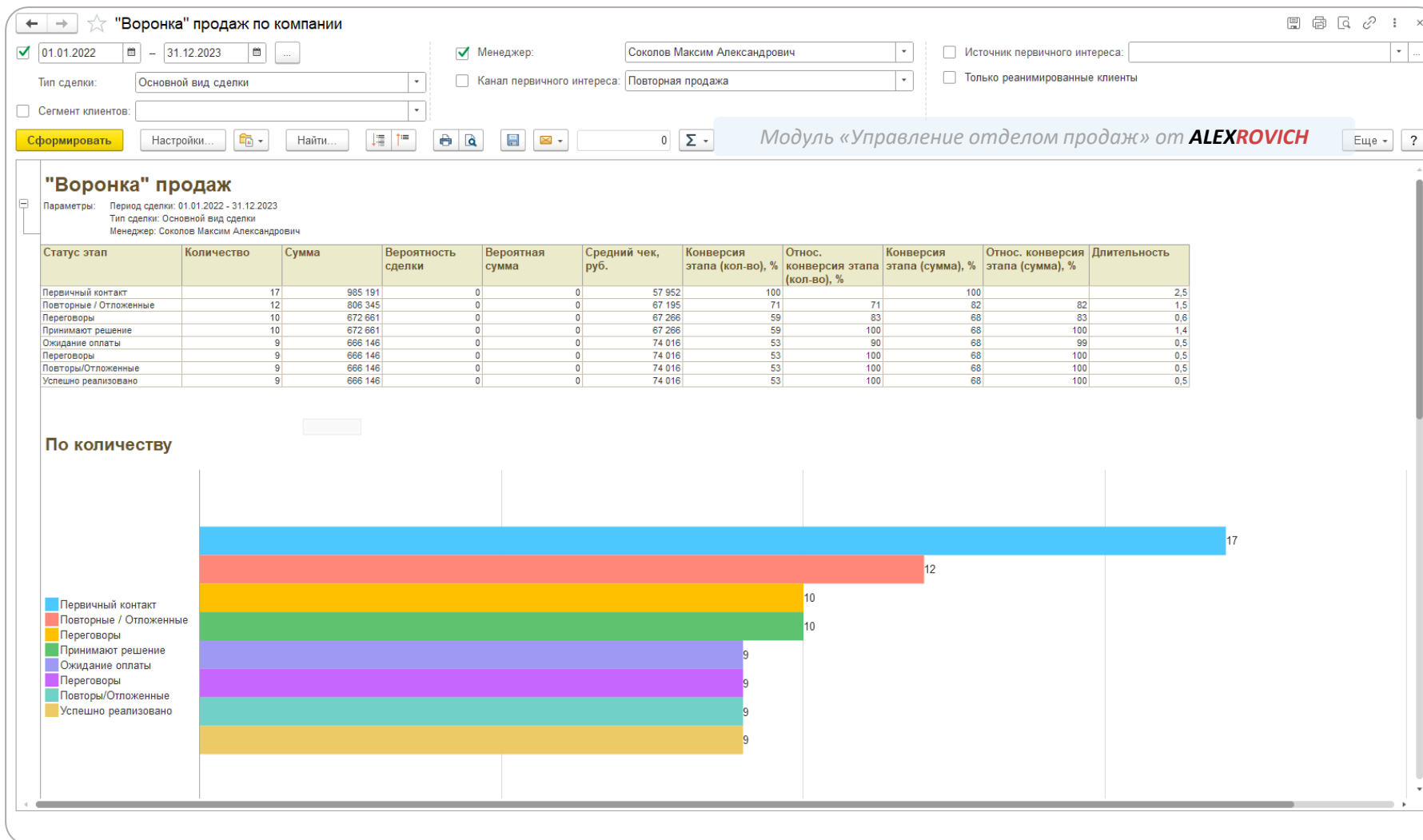
- Выгрузка контактов из 1С в Unisender
- Возможность заполнения списка контактов для выгрузки с отбором по сегменту или по шаблону запроса (на языке 1С)
- Возможность подписать контакты на определенную рассылку, сформированную в Unisender
- Формирование писем / SMS и их рассылка выполняется непосредственно в сервисе Unisender



- Возможность вывести на большой экран показатели работы менеджеров и другие данные из 1С
- Преднастроенные 10 показателей работы менеджеров (выручка, оплаты, и др.)
- Состав отправляемых данных формируется программистом 1С в пользовательском режиме (не требует доработки программного кода)
- Неограниченное количество отчетов для выгрузки

Отчеты

- История комментариев менеджеров
- Отображение сделок по клиенту
- Отображение активных и выполненных задач по клиенту
- Возможность оставить комментарий, создать задачу или поручение по клиенту
- Возможность совершить звонок, написать письмо, SMS или сообщение в WhatsApp
- Гибкая настройка выводимых событий
- Быстрый доступ к контактной информации контактных лиц партнера



- Воронка строится по завершённым сделкам
- Возможность построить воронку по компании в целом, в разрезе подразделений и в разрезе менеджеров продаж
- Возможность отбора сделок по сегментам клиентов и источникам привлечения
- Расчет конверсии этапов и средней длительности этапа
- Воронки по сумме и количеству
- Анализ причин неудачного завершения сделок

← → ☆ **Забытые клиенты**
Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**
📄 🖨 🔍 🔗 ⋮ ✕

Сформировать
Выбрать вариант...
Настройки...
Создать задачи
Создать телемаркетинг
Еще ▾

Дней без контакта: Партнеры: Бытовая техника; Алхимов А.А.; Саймон и Шустер; Мир продуктов (ТК "Звездочка") ...

Дней с последней отгрузки: Менеджер: Иванов Петр Викторович ▾

Сегмент: Оптовые клиенты; Роз ... Подразделение: Административное управление ▾

Забытые клиенты

Параметры: Дней без контакта: 5
Дней с последней отгрузки: 12
Сегмент: Оптовые клиенты; Розничные клиенты; Сетевые магазины

Менеджер Партнер	Дата последнего контакта	Дней без контакта	Дата последней отгрузки	Дата последней оплаты	% от общего количества
Гладиллина Вера Михайловна					33
Бытовая техника	10.05.2017	2 170,000	30.04.2017	03.04.2017	
Алхимов А.А.	12.05.2017	2 168,000	12.05.2017	05.05.2017	
Иванов Петр Федорович					7
Саймон и Шустер	05.06.2017	2 144,000	05.06.2017	11.06.2017	
Иванова Нина Юрьевна					9
Мир продуктов (ТК "Звездочка")	09.04.2017	2 201,000	09.04.2017	25.05.2017	
Видео маркет	20.04.2017	2 190,000	20.04.2017	12.05.2017	
Королев Сергей Васильевич					50
Розничный покупатель	26.05.2017	2 154,000	26.05.2017	01.09.2017	
Ассоль	01.09.2017	2 056,000	01.09.2017	08.04.2017	
Лазуренко Илья Николаевич					50
Симонов	30.04.2017	2 180,000	30.04.2017	01.05.2017	
Петров Станислав Игоревич					11
Политекст	14.04.2017	2 196,000	14.04.2017	26.04.2017	
Соколов Максим Игоревич					50
1С-СОФТ ООО	08.06.2018	1 776,000	08.06.2018		
Соколов Михаил Васильевич					20
Бытовая техника (Владимир)	10.05.2017	2 170,000	15.04.2017	27.04.2017	
Федоров Борис Михайлович					15
Протон	06.04.2017	2 204,000	06.04.2017	06.04.2017	
Альтаир	12.04.2017	2 198,000	12.04.2017	05.04.2017	
Альфа	13.07.2017	2 106,000	12.05.2017	12.05.2017	
Итого					16

- В отчет попадают все клиенты без запланированных взаимодействий / задач
- Возможность указать количество дней без контактов, после которого считать клиента «забытым»
- Под контактом понимается любой документ в 1С (телефонный звонок, SMS, письмо, заказ клиента, реализация, задача)
- Возможность поставить задачи менеджерам на проработку забытых клиентов прямо из отчета
- Возможность создать документ «Телемаркетинг» на обзвон выбранных клиентов прямо из отчета

← → ☆ Отчет по сделкам
🖨️ 🔍 📄 🔗 ⋮ ✕

Сформировать
Выбрать вариант...
Настройки...
Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**
Еще ▾

Период: Менеджер:

Тип сделки: Основной вид сделки Подразделение: Административное управление

Статус сделки: Ожидание оплаты; Переговоры; Первичный контакт; Пр ...

Параметры: Период: 01.04.2023 - 30.04.2023
Тип сделки: Основной вид сделки
Дней в работе: 1

Менеджер	Итого				
Сделка	Клиент	Основной контакт	Дней в работе	Статус	Количество дней на текущем статусе
Волков Андрей Иванович					
Обогреватели (14.04.2023), 6643382 RUB (113500 USD)	Альфа-Протон	Петров Олег Васильевич	5	Ожидание оплаты	5
Морозильные камеры (14.04.2023), 403870,8 RUB (6900 USD)	Николай	Калмыкова Ирина Олеговна	5	Ожидание оплаты	4
Запрос на мультиварки (14.04.2023), 70238,4 RUB (1200 USD)	Михайлов	Петербурцев Максим Владимирович	1	Переговоры	5
Кондиционеры Toshiba, г. Сочи (19.04.2023), 7552 RUB (129,02 USD)	Бакаля	Исаков Олег Иванович	2	Первичный контакт	1
Запчасти ООО "Мега", г. Тула (19.04.2023), 8024 RUB (137,09 USD)	Алхимов И.В.	Курзенков Геннадий Александрович	4	Переговоры	1
Соколов Михаил Васильевич					
Телевизоры SHARP, г. Москва (14.04.2023), 54000 USD	Альфа-Протон	Петров Олег Васильевич	5	Принимают решение	5
Запрос на расчет, г. Тольятти (14.04.2023), 7788 RUB (133,06 USD)	Николай	Петров Олег Васильевич	5	Первичный контакт	2
Иванов Петр Викторович					
Гладилина Вера Михайловна					
Федоров Борис Михайлович					
Орлов Александр Владимирович					
Итого					

- Отчет строится по завершенным и незавершенным сделкам
- Отслеживание общей длительности сделки, количества дней на текущем статусе
- Возможность выделить «застрявшие» на текущем этапе сделки
- Отслеживание статистики взаимодействий по сделке
- Статистика по общему количеству сделок, бюджету сделок

← → ☆ **Отчет по оплатам и отгрузкам сделок** Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

✓ Период сделки: 01.01.2021 – 31.12.2021 Тип сделки:

Сформировать

Параметры: Период сделки: 01.01.2021 - 31.12.2021

Сделка	Количество	Сумма	Сумма оплат	Сумма реализаций	Дебиторка
Кондиционеры (02.10.2021), 42750 руб.	1,00	42 750,00			
Холодильники BOSCH, г. Самара (11.10.2021), 61500 руб.	1,00	61 500,00			
Мультиварки (11.10.2021), 32000 руб.	1,00	32 000,00	28 224,00		28 224,00
Телевизоры SHARP, г.Москва (29.11.2021), 42000 руб.	1,00	42 000,00		42 000,00	-42 000,00
Кондиционеры, г.Москва (29.11.2021), 70000 руб.	1,00	70 000,00	117 625,00	117 625,00	
Заказ запчастей для кондиционеров, г. Барнаул (29.11.2021), 12768 руб.	1,00	12 768,00			
Запрос на мультиварки (29.11.2021), 198000 руб.	1,00	198 000,00			
Запрос на расчет (10.12.2021), 16750 руб.	1,00	16 750,00			
Новая заявка (10.12.2021)	1,00				
Морозильные камеры (10.12.2021), 68000 руб.	1,00	68 000,00			
Морозильные камеры (10.12.2021), 235000 руб.	1,00	235 000,00			
Запрос на расчет (10.12.2021), 49800 руб.	1,00	49 800,00			
Кондиционеры (10.12.2021), 495000 руб.	1,00	495 000,00			
Обогреватели (10.12.2021), 113500 руб.	1,00	113 500,00			
Итого	14,00	1 437 068,00	145 849,00	159 625,00	-13 776,00

- Данные по выручке и оплатам из типового функционала 1С
- Автоматический расчет дебиторской задолженности по сделкам
- Возможность «провалиться» в сделку и посмотреть детальную информацию в истории по сделке

Отчет по сделкам в разрезе источников привлечения

Модуль «Управление отделом продаж» от ALEXROVICH

Сформировать | Выбрать вариант... | Настройки... | Еще ▾

Период: 01.01.2021 - 31.12.2021 Менеджер:

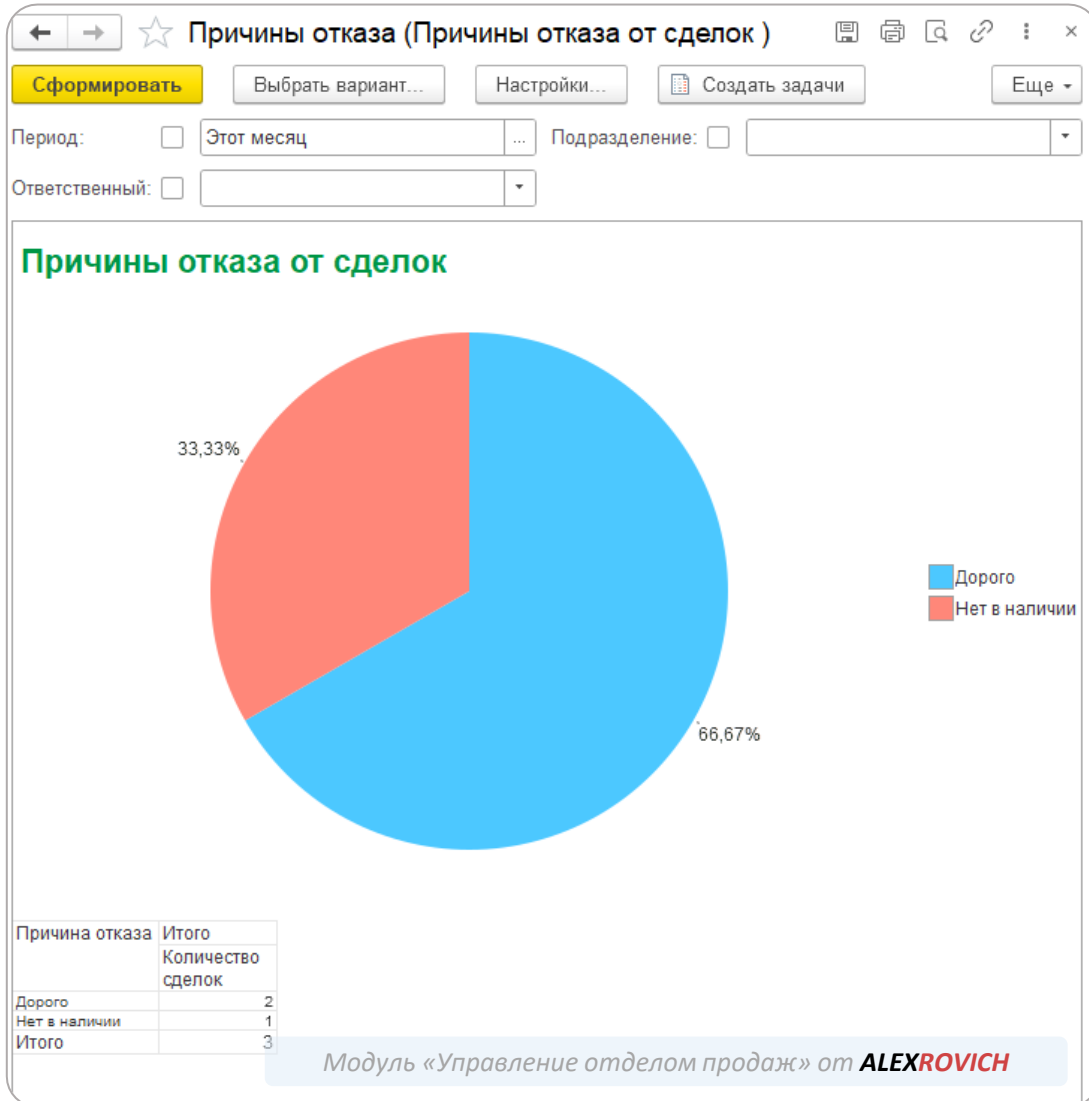
Тип сделки: Канал первичного интереса:

Статус сделки: Источник первичного интереса:

Параметры: Период: 01.01.2021 - 31.12.2021

Канал первичного интереса			Количество			Сумма		
Сделка	Статус	Менеджер	Количество всего	Количество успешных	% конверсии	Сумма всего	Сумма успешных	% конверсии
Facebook								
Холодильники BOSCH, г. Самара (11.10.2021), 61500 руб.	Обработка заказа	Федоров Борис Михайлович	1			61 500,00		0
Телевизоры SHARP, г.Москва (29.11.2021), 42000 руб.	Переговоры	Федоров Борис Михайлович	1			42 000,00		0
Заказ запчастей для кондиционеров, г. Барнаул (29.11.2021), 12768 руб.	Обработка заказа	Федоров Борис Михайлович	1			12 768,00		0
Запрос на расчет (10.12.2021), 49800 руб.	Первичный контакт	Федоров Борис Михайлович	1			49 800,00		0
Google								
Кондиционеры (02.10.2021), 42750 руб.	Успешно реализовано	Федоров Борис Михайлович	1	1	100,00	42 750,00	42 750,00	100,00
Кондиционеры, г.Москва (29.11.2021), 70000 руб.	Успешно реализовано	Федоров Борис Михайлович	1	1	100,00	70 000,00	70 000,00	100,00
Запрос на мультиварки (29.11.2021), 198000 руб.	Переговоры	Федоров Борис Михайлович	1			198 000,00		0
Запрос на расчет (10.12.2021), 16750 руб.	Первичный контакт	Федоров Борис Михайлович	1			16 750,00		0
Новая заявка (10.12.2021)	Первичный контакт	Соколов Максим Игоревич	1			0,00		0
Морозильные камеры (10.12.2021), 235000 руб.	Ожидание оплаты	Федоров Борис Михайлович	1			235 000,00		0
Кондиционеры (10.12.2021), 495000 руб.	Переговоры	Федоров Борис Михайлович	1			495 000,00		0
Выставки								
Мультиварки (11.10.2021), 32000 руб.	Успешно реализовано	Федоров Борис Михайлович	1	1	100,00	32 000,00	32 000,00	100,00
Морозильные камеры (10.12.2021), 68000 руб.	Принимают решение	Федоров Борис Михайлович	1			68 000,00		0
Обогреватели (10.12.2021), 113500 руб.	Ожидание оплаты	Соколов Максим Игоревич	1			113 500,00		0
Итого			14	3	21,43	1 437 068,00	144 750,00	10,07

- Отслеживание статистики по количеству сделок с разных каналов, конверсии в продажи
- Отдельный расчет конверсии по количеству сделок и по сумме сделок
- Сортировка каналов привлечения по конверсии



Причины отказа расшифровка (Установлен дополнительный отбор)

Сформировать | Выбрать вариант... | Настройки... | Создать задачи | Еще ▾

Ответственный: ... Период: Этот месяц ...

Подразделение: ...

Параметры: Период: 01.12.2021 - 31.12.2021
Отбор: Причина отказа Равно "Дорого" Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

Сделка	Ответственный	Задача МОП	Взаимодействие	Дата взаимодействия	Новая сделка
Запрос на расчет (13.12.2021), 16800 руб.	Федоров Борис Михайлович				
Холодильные камеры (13.12.2021), 42500 руб.	Федоров Борис Михайлович				

- Визуальный анализ причин отказа в виде круговой диаграммы
- Количество неудачно завершенных сделок в разрезе причин отказа
- Возможность расшифровки до сделки
- Возможность анализа причин неудачного завершения сделок в конкретном периоде, у конкретного менеджера, подразделения
- Возможность поставить задачи менеджерам на повторную проработку неудачно завершенных сделок (в том числе, передать эти сделки другим менеджерам)

← →
Отчет по звонкам
Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

Период: - ...

Длительность звонка более (сек.): ...

Подразделение:

Телефон (не в списке):

Ответственный:

Сформировать
Настройки...
Найти...
0
Σ

Отчет по телефонным звонкам

Параметры: Длительность звонка более (сек.): 20
Период: 01.01.2020 - 31.01.2020
Отбор: Телефон Не в списке "+79772595190"

Подразделение	Количество			Длительность (сек.)		
	Входящие	Исходящие	Всего	Входящие	Исходящие	Всего
Ответственный						
Телефонный звонок	Телефон	Сделка				
Торговое направление			493	1 003	1 496	85 746
Федоров Борис Михайлович			3	0	3	558
Телефонный звонок от 21.01.2020 (Телефонный звонок)	+79101714140	Продажа холодильников (01.03.2020), 35000 руб.	1	0		208
Телефонный звонок от 21.01.2020 (Телефонный звонок)	+79101714140	Продажа холодильников (01.03.2020), 35000 руб.	1	0		124
Телефонный звонок от 23.01.2020 (Телефонный звонок)	+79777008113	ООО Успех (10.04.2019), 2340000 руб.	1	0		226
Итого			496	1 003	1 499	86 304

- Анализ количества и длительности входящих и исходящих звонков в разрезе менеджеров
- Возможность подсчета количества звонков с определенной длительностью (например, более 30 секунд)
- Возможность исключить из отчета звонки на определенные номера (например, на личные номера сотрудников)
- Доступен отчет в виде столбчатой диаграммы для анализа динамики по дням и месяцам

← → ☆ Отчет по пропущенным звонкам Модуль «Управление отделом продаж» от ALEXROVICH

✓ Период: 25.03.2021 - 31.03.2021 Только необработанные

Сформировать Настройки... Найти... 0 Σ

Параметры: Период: 25.03.2021 - 31.03.2021

Дата звонка	Номер телефона	Контакт	Сделка	Кому звонили	Задача на обработку	Исполнитель задачи	Обработан	Звонок
25.03.2021 10:49:03	+74957452036	Шпилька - обувной магазин		Лопырев Константин Валерьевич			Нет	Телефонный звонок от 25.03.2021 (Телефонный звонок)
25.03.2021 18:54:44	+79224801201	АВИКА	Новая сделка на основании заказа клиента (16.03.2021), 15000 руб.	Орехов Вадим Геннадьевич	Перезвонить клиенту от 25.03.2021 19:01:30	Орехов Вадим Геннадьевич	Нет	Телефонный звонок от 25.03.2021 (Телефонный звонок)
25.03.2021 18:55:22	+79064587458	База "Мебель"		Балабанова Наталья Игнатьевна	Перезвонить клиенту от 26.03.2021 10:19:22	Орехов Вадим Геннадьевич	Нет	Телефонный звонок от 25.03.2021 (Телефонный звонок)
25.03.2021 18:55:43	+79996937989	Kikinda (Сербия)	Новая сделка (20.10.2020)	Орлов Александр Владимирович			Да	Телефонный звонок от 25.03.2021 (Телефонный звонок)
25.03.2021 18:57:09	+79854569658		Сделка ООО "Рогалики" (16.03.2021)	Иванов Петр Викторович			Нет	Телефонный звонок от 25.03.2021 (Телефонный звонок)
25.03.2021 18:58:03	+79996937989	Kikinda (Сербия)	Новая сделка (создана триггером 08.12.2020 16-50) (08.12.2020)	Балабанова Наталья Игнатьевна			Да	Телефонный звонок от 25.03.2021 (Телефонный звонок)
26.03.2021 12:00:00	+79996937989	Kikinda (Сербия)	Новое обращение клиента (02.12.2020)	Орлов Александр Владимирович			Нет	Телефонный звонок от 26.03.2021 (Телефонный звонок)

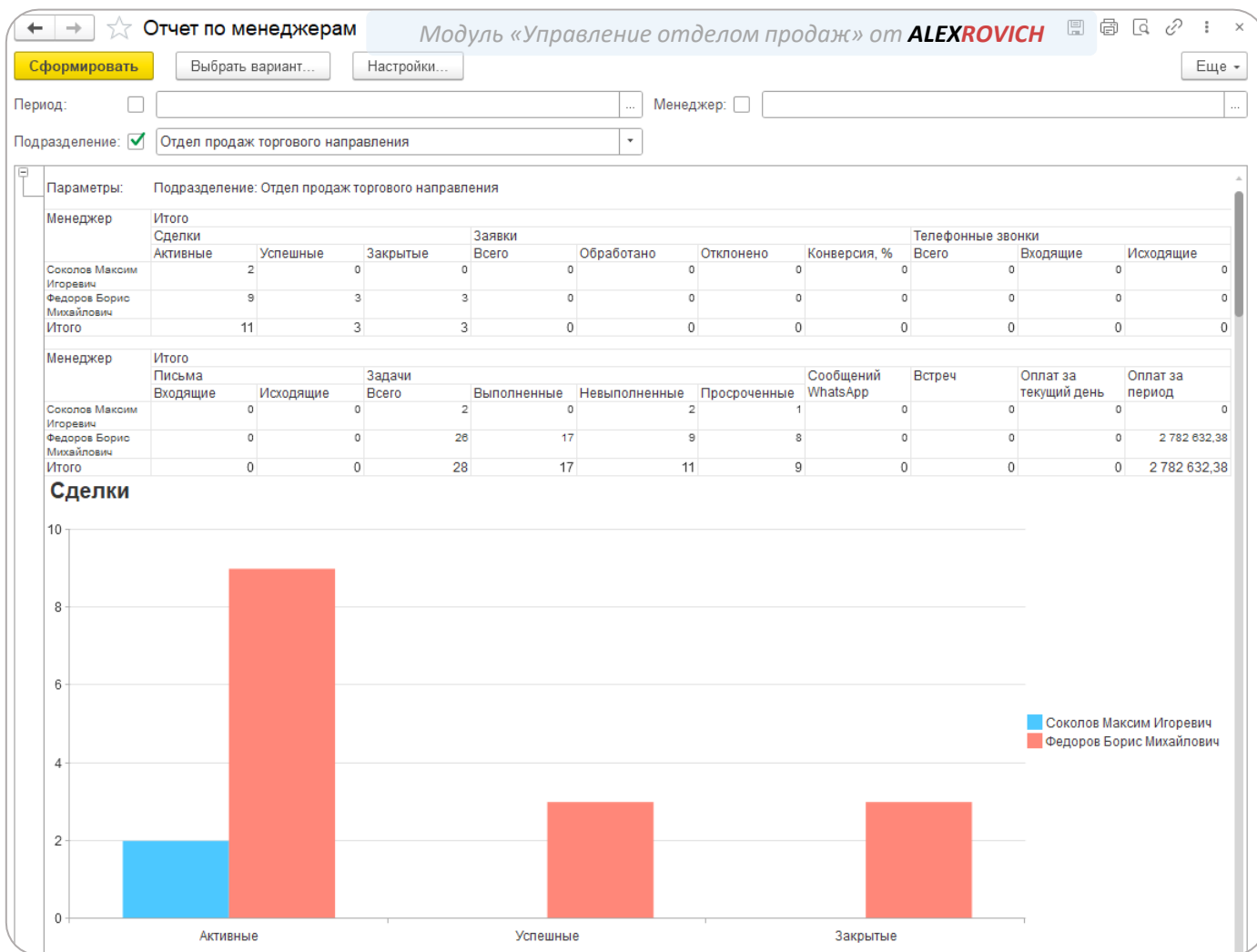
- Автоматическое отслеживание пропущенных звонков (если менеджер уже перезвонил клиенту, звонок не считается «пропущенным»)
- Автоматическая постановка задачи менеджеру на перезвон клиенту
- Возможность просмотреть только не обработанные менеджерами звонки

← → ☆ Отчет по задачам | Модуль «Управление отделом продаж» от ALEXROVICH

Период: 01.01.2021 - 31.12.2021
 Автор:
 Задача выполнена: Нет
 Исполнитель: Федоров Борис Михайлович

Исполнитель	Задача	Результат выполнения	Количество		
			Выполненные задачи	Не выполненные задачи	Просроченные задачи
Федоров Борис Михайлович			3	12	3
	Запросить ответ по КП - что решили? (Телевизоры SHARP, г.Москва) от 29.11.2021 8:39:14		0	1	0
	Контроль поступления оплаты от 29.11.2021 9:28:57	оплата поступила	1	0	1
	Контроль поступления оплаты от 29.11.2021 9:29:26		0	1	0
	Новая оплата от 29.11.2021 9:30:21		0	1	0
	Новая задача от 29.11.2021 9:30:57		0	1	0
	Новая задача от 29.11.2021 9:31:02		0	1	0
	Встреча с ИП Алхимов от 29.11.2021 10:32:27		1	0	1
	Отправить КП Мегалолис от 29.11.2021 10:33:12		0	1	0
	Проработка холодной базы от 29.11.2021 10:33:26		0	1	0
	Проработка клиентов без движения от 29.11.2021 10:33:44		0	1	0
	Уточнить статус принятия решения по КП от 29.11.2021 10:34:02		0	1	0
	Поздравить ИП Петров с ДР от 29.11.2021 10:34:24	поздравил, клиент очень рад, обсудили возможное продление договора на 22 год	1	0	1
	Подготовить квартальный отчет IV 2021 от 29.11.2021 10:50:52		0	1	0
	Подготовить квартальный отчет IV 2021 от 29.11.2021 10:58:55		0	1	0
	Контроль поступления оплаты - Морозильные камеры (10.12.2021), 235000 руб. от 10.12.2021 18:11:10		0	1	0
Итого			3	12	3

- Отслеживание выполненных, невыполненных, просроченных задач
- Анализ результатов выполнения задач
- Анализ просроченных задач в разрезе менеджеров



- Сводная информация по работе менеджеров за период (сделки, заявки, звонки, письма и т.п.)
- Табличное и графическое представление всех показателей
- Возможность сравнить результаты работы менеджеров

← → ☆ Оценка NPS 000000001 от 13.12.2021 18:43... 🔗 ⋮ ×

Записать и закрыть Записать Еще ▾

Номер: 000000001 *Модуль «Управление отделом продаж» от ALEXROVICH*

Дата: 13.12.2021 18:43:11 📅

Клиент: Алхимов А.А. ▾ 📄 📞 ✉

Документ-основание: Кондиционеры, г.Москва (29.11.2021), 70000 руб. ▾ ... 📄

Статус: Оценен ▾

Какова вероятность того, что Вы порекомендуете
компанию/товар/бренд своим друзьям/знакомым/коллегам?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Что Вам не понравилось?:

Комментарий:

Ответственный: Федоров Борис Михайлович ▾ 📄

- Возможность зафиксировать вероятность рекомендации Вашей компании клиентом
- Возможность привязать оценку к сделке
- Возможность автоматического создания оценок при завершении сделки или с заданной периодичностью (например, 1 раз в квартал)
- Расчет NPS на основании заполненных оценок

← → ☆ Передача текущих дел другому ответственному
🔗 ⋮ ✕

Ответственные

Вид операции: Передача дел

Ответственный: Федоров Борис Михайлович

Новый ответственный: Гладиллина Вера Михайловна

Вернуть дела по возвращении сотрудника

Уведомить нового ответственного Создать отдельную задачу по каждому переданному объекту

Виды объектов для передачи

Партнеры

Сделка

Заказ клиента

Внимание! При установке отбора все пометки с объектов выбранного типа будут сняты!

Представление	Объекты (0/1)
Отбор	<input type="checkbox"/> Запрос на расчет (14.04.2023), 46825,6 RUB (800 USD)

Переданные дела

Холодильники BOSCH, г. Самара (14.04.2023), 81944,8 RUB (1400 USD)
--

Не переданные дела

--

Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

- Возможность передать текущие дела (незавершенные сделки, незакрытые заказы клиентов, текущие задачи, клиентов) от одного менеджера другому
- Возможность выборочной передачи (например, передать только часть сделок)
- Возможность передать дела насовсем (например, при увольнении менеджера) или на время (при уходе менеджера в отпуск)
- Возможность возврата дел по возвращении из отпуска (возвращаются переданные ранее дела и еще не завершенные)
- Возможность гибкой настройки задач, созданных при передаче дел



Панель показателей менеджера

Добавить показатели

Доступные показатели

- Выручка
- Валовая прибыль
- Оплаты
- Количество сделок
- Успешные исходящие звонки
- Количество встреч
- Количество заказов
- Суммы заказов
- Новые клиенты
- Количество договоров
- Средний бюджет сделки
- Сумма сделок
- Воронка активных сделок
- Оплаты по договорам
- Оплаты по сегментам партнеров

Выбранные показатели

Показатель	Вид показателя	По отделу в целом
Выручка	График выполнени...	<input type="checkbox"/>
Оплаты	Факт	<input type="checkbox"/>
Оплаты	Выполнение плана	<input type="checkbox"/>
Количество сделок	Факт	<input type="checkbox"/>

Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

Валовая прибыль (Рассчитываемые пока...

Записать и закрыть

Тип показателя: Стандартный

В запросе допускается использование параметров:
-НачалоПериода
-КонецПериода
-МассивПользователей
Начало и конец периода - тип дата. Массив пользователей - массив, следовательно параметр в запросе должен использоваться как массив
Возвращаемые поля запроса должны иметь имена:
-Пользователь
-Значение
-Регистратор

Конструктор запроса

Текст запроса:

```
ВЫБРАТЬ РАЗРЕШЕННЫЕ  
СУММА (ВыручкаИСебестоимостьПродаж.СуммаВыручкиОборот) - СУММА (ВыручкаИСебестоимостьПродаж.Менеджер КАК Пользователь,  
ВыручкаИСебестоимостьПродаж.Регистратор КАК Регистратор  
ИЗ  
РегистрНакопления.ВыручкаИСебестоимостьПродаж.Обороты ( $НачалоПериод  
СГРУППИРОВАТЬ ПО  
ВыручкаИСебестоимостьПродаж.Менеджер,  
НАЧАЛОПЕРИОДА (ВыручкаИСебестоимостьПродаж.Период, МЕСЯЦ) ,  
ВыручкаИСебестоимостьПродаж.Регистратор
```

- Индивидуальная панель с показателями работы менеджера на начальной странице 1С
- Пакет из 15 преднастроенных показателей продаж (по выручке, оплатам, сделкам, заказам и пр.) с возможностью добавления новых и изменения существующих в пользовательском режиме
- Три вида виджетов: факт, выполнение плана, график выполнения плана
- Возможность расшифровки значения показателя специальным отчетом
- Возможность для РОП выводить информацию по отделу в целом
- Настройка периода отображения данных: за день, неделю, месяц, квартал, год, произвольный период

Планирование показателей продаж 000000001 от 10.12.2021 18:21:07

Провести и закрыть Записать Провести Еще ▾

Номер: 000000001 Дата: 10.12.2021 18:21:07

Автор: Федоров Борис Михайлович

Сценарий планирования: Основной (помесечный)

Период планирования: Декабрь 2021

Подразделение: Отдел продаж торгового направления

+ Добавить сотрудника ↑ ↓ Заполнить по подразделению Еще ▾

Сотрудник	Выручка	Валовая прибыль	Оплаты	Количество сделок	Успешные исходящие звонки	Количество встреч
Федоров Борис Мих...	3 500 000	680 000	3 500 000	10	360	5
Соколов Михаил Вас...	2 700 000	580 000	2 700 000	10	360	5
Модуль «Управление отделом продаж» от ALEXROVICH						
	6 200 000	1 260 000	6 200 000	20	720	10

Комментарий:

- Планирование значений рассчитываемых показателей продаж
- Возможность планирования разных сценариев (оптимистичный, пессимистичный и т.п.)
- Возможность недельного, месячного, квартального, годового планирования

← → ☆ **Отчет по активности менеджеров** [Иконки: печать, копирование, поиск, ссылка, меню, закрыть]

Период: 01.12.2021 – 31.12.2021 [календарь] [выбор]

✓ Подразделение: Отдел продаж торгового направления [выбор]

Сценарий планирования: Основной (помесечный) [выбор] □ Показатель: [выбор] [x]

✓ Менеджер: Федоров Борис Михайлович [выбор] [x]

Сформировать [Настройки...] [Иконки: папки, поиск, печать, лупа, дискета, почта, калькулятор, суммирование] 0 [Еще ?]

Параметры: Период: 01.12.2021 - 31.12.2021
Сценарий планирования: Основной (помесечный)
Отбор: Менеджер в списке "Федоров Борис Михайлович" И Подразделение Равно "Отдел продаж торгового направления"

Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

Подразделение для группировки	Декабрь 2021			Итого			
	Менеджер	План	Факт	% выполнения	План	Факт	% выполнения
Показатель, Единица измерения							
Отдел продаж торгового направления							
Федоров Борис Михайлович							
Валовая прибыль, руб.	680 000,00	608 000,00	89,41	680 000,00	608 000,00	89,41	
Воронка активных сделок, шт.		5,00			5,00		
Выручка, руб.	3 500 000,00	768 000,00	21,94	3 500 000,00	768 000,00	21,94	
Количество встреч, шт.	5,00			5,00			
Количество договоров, шт.							
Количество заказов, шт.	10,00			10,00			
Количество сделок, шт.	10,00	5,00	50,00	10,00	5,00	50,00	
Новые клиенты, шт.							
Оплаты, руб.	3 500 000,00	1 173 500,00	33,53	3 500 000,00	1 173 500,00	33,53	
Оплаты по договорам, руб.							
Оплаты по сегментам партнеров, руб.							
Средний бюджет сделки, руб.							
Сумма сделок, руб.							
Суммы заказов, руб.	6 500 000,00			6 500 000,00			
Успешные исходящие звонки, шт.	360,00			360,00			

- Анализ значений рассчитываемых показателей в разрезе подразделений и менеджеров
- Анализ выполнения планов в разрезе различных показателей
- Возможность сравнения значений конкретных показателей у разных менеджеров
- Подсветка прогресса выполнения плана
- Возможность расшифровки значений до документа-регистратора

Дополнительный функционал

Демонстрационная база / Управление торговлей, редакция 11 (1С:Предприятие) | Поиск: Ctrl+Shift+F | Орлов Александр Владимирович

Начальная страница | Триггеры x

Триггеры

Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

Создать | Включить | Отключить

Поиск (Ctrl+F) | Еще ▾

Наименование	Код	Активен	Представление настроек условия	Представление настроек действия	Дата начала действия	Дни отложить
Не по сделкам						
Отправить SMS клиенту о полученной оплате	000000001	✓	(Заказ клиента) Состояние заказа = Ожидается согласование	Отправить СМС Менеджер заказа		
Отправить SMS клиенту об отгрузке заказа	000000002	✓	Было создано событие Реализация товаров и услуг	Отправить СМС Менеджер заказа		
Основной вид сделки						
Уточнить результаты принятия решения клиентом	000000003	✓	(Сделка) Количество дней в статусе = 4 и ещё 1 усл.	Создать задачу для Автор сделки		

Обработка таких событий как:

- Изменение заказа
- Изменение сделки
- Поступление оплаты
- Отгрузка
- Возникновение события (телефонный звонок, входящее эл. письмо и др.)
- Простой сделки в статусе
- Изменение КП
- Проверка наступления события по дате

Гибкая настройка дополнительных условий срабатывания триггера, вплоть до возможности написания произвольного условия на языке 1С в пользовательском режиме

Доступные действия:

- Отправка сообщения в WhatsApp
- Отправка электронного письма
- Создание задачи
- Создание поручения
- Создание заявки
- Отправка SMS-сообщения
- Смена статуса существующей сделки
- Создание новой сделки
- Выполнение произвольного алгоритма, написанного на языке 1С в пользовательском режиме

← → ☆ База строителей ХМАО (10.12.2021, Соколов Максим Игоревич)
🔗 ⋮ ✕

Записать и закрыть
Записать
📎
Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**
Еще ▾

Номер: Дата: 📅

Автор: ▾ 📄 Статус: ▾

Ответственный: ▾ 📄

Описание:

Участники

Добавить ⬆️ ⬆️ Заполнить ▾ Подобрать ▾ Действия ▾ 📞 Позвонить Еще ▾

N	Клиент	Контактное лицо	Телефон	Результат		Дата обработки	Сделка	При *
	Представление			✅	📞			
1	Алхимов А.А.	Сидоренко Петр...	(495) 809-90-90	✅	<input type="checkbox"/>	10.12.2021	Заказ запчастей для кондиционеров, г. Барнаул (29.11.2021), 12768 руб.	
2	Альтаир		495 -900-90-89	<input type="checkbox"/>	✅	10.12.2021		
3			+79243216545	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
	СтройСнаб, Николай							
4			+79163214512	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
	Осма-строй, Олег							

Комментарий:

- Возможность загрузки базы для обзвона из файла Excel (шаблон файла прилагается) без создания карточек клиентов
- Возможность заполнения данными из 1с (например, по сегменту клиентов)
- Возможность позвонить выделенному клиенту из документа (при наличии подключенной IP-телефонии)
- Возможность создать сделку с клиентом по результатам звонка
- Возможность поставить задачу по клиенту по результатам звонка
- Возможность формирования документа на основании результатов отчета «Забытые клиенты»

← → ☆ Загрузка сделок из Excel 🔗 ⋮ ✕

Еще ▾

Путь к файлу: ... 📄 Получить шаблон

Ответственный: ▾ 📄 Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

Вид сделки: ▾ 📄

Группа доступа: ▾ 📄

Тип создаваемого партнера:

Уведомить ответственного Создать задачу по каждой сделке [Создана сделка из Excel, 18 апреля 2023 г.](#)

Данные к загрузке

Будет создано 3 партнера, 3 контактных лица и 3 сделки

Сделка	Имя партнера	Телефон	Email	Имя контактного лица	ИНН	Имя сделки	Дата сделки	Текущий статус	Бюджет	Валюта	Комментарий
	Альфа-Прима	84952319201	rk@ya.ru	Роман Козлов	123 345 678	Продажа модул...	10.10.2019	Ожидание оплаты	30 000,00	USD	Надежный клиент, оплата всегда вовремя
	Конкорд	+7 (495) 324-12-12		Татищев Николай	123 356 432	Двигатели, г. Тю...	14.02.2019	Первичный контакт	405 000,00	EUR	Сложный клиент
	ТрансМосГаз	74951124578	mt@mtg.ru	Манилова Татьяна	453 445 689	Продажа труб, г....	01.10.2019	Закрьюто и не ре...	1 645 000,00	RUB	

- Возможность загрузки сделок из Excel по заданному шаблону файла
- Перед загрузкой можно дополнить считанные из файла данные
- Автоматический поиск партнера и контактного лица по контактной информации при считывании файла
- Автоматическое создание ненайденных партнеров и контактных лиц при загрузке данных
- Возможность создания задач в качестве оповещения о создании новой сделки; гибкая настройка таких задач

← → ☆ **Пользовательские настройки** Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH**

Сохранить Еще ▾

Пользователь: ▾ | 📄 Общие настройки

Работа со сделками	Открывать при запуске:	<input type="text" value="Список сделок"/> ▾
Интерфейс сделок	Основной вид сделки:	<input type="text" value="Основной вид сделки"/> ▾ 📄
Канбан сделок	Отображение номеров в сделках:	<input type="text" value="Не отображать номера"/> ▾ ?
Канбан задач		
Карточка клиента		
Мои задачи		
Настройки телефонии		
Настройки структуры подчиненности		
Создание задач		
Настройки мессенджеров		

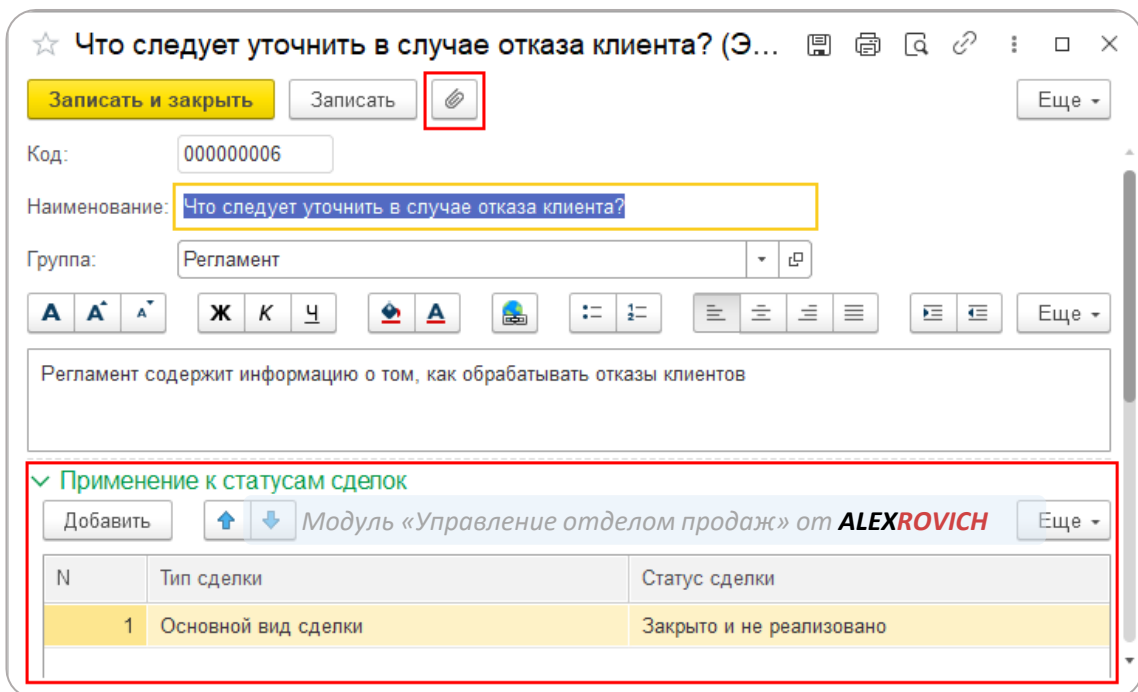
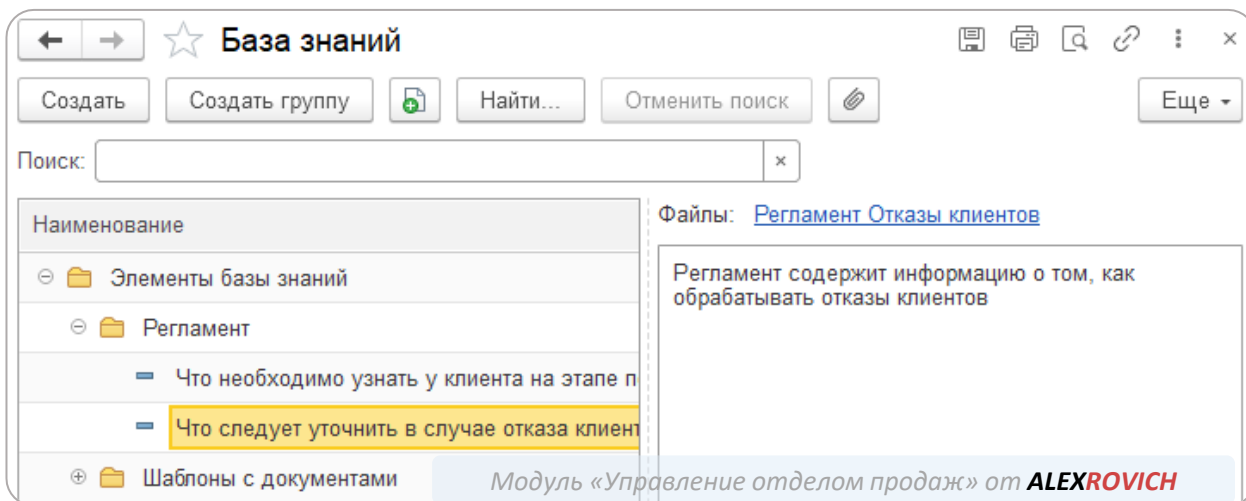
- Некоторые интерфейсные настройки можно сделать персональными для пользователей
- Каждому пользователю доступны для редактирования его персональные настройки
- При установке модуля автоматически устанавливаются настройки по умолчанию
- Есть возможность изменить настройки по умолчанию для всех пользователей

Группы доступа | Модуль «Управление отделом продаж» от ALEXROVICH

Создать | Создать группу | Еще ?

Наименование	Профиль	Ответственный
УОП		
Доступ к электронной почте		
УОП Jivosite	УОП Jivosite	
УОП Базовые права	УОП Базовые права	
УОП Ведение табелей	УОП Ведение табелей	
УОП Менеджер	УОП Менеджер	
УОП Менеджер (с ограничениями)	УОП Менеджер (с ограниче...	
УОП Принятие заявки	УОП Принятие заявки	
УОП Просмотр сделок	УОП Просмотр сделок	
УОП Редактирование закрытых табелей	УОП Редактирование закры...	
УОП Руководитель отдела продаж	УОП Руководитель отдела ...	
УОП Чтение сделок	УОП Чтение сделок	

- При установке модуля автоматически создаются все необходимые группы доступа
- Для настройки прав доступа к модулю необходимо только включить пользователей в уже созданные группы доступа
- Реализовано ограничение доступа к учетным записям почты, сделкам и заявкам
- Доступ к типовым объектам Вашей конфигурации настраивается типовыми ролями Вашей конфигурации



- Позволяет хранить служебную информацию для Ваших сотрудников в 1С в виде дерева статей (например, регламенты работы, шаблоны документов, справочную информацию и т.п.)
- Для каждой статьи из базы знаний можно задать содержание (включая изображения), а также прикладывать файлы
- Есть возможность уточнить применение данной информации для конкретного типа сделки и этапа
- Есть возможность перейти из сделки в базу знаний. Статьи будут отфильтрованы в соответствии с правилами применения к типам и статусам сделок, в зависимости от текущего типа и статуса сделки
- Наполнять базу знаний может пользователь с определенными правами. Использовать базу знаний – все пользователи

← → ☆ Отправка отчета об ошибках

Отправить | Модуль «Управление отделом продаж» от **ALEXROVICH** | Еще ▾

Сформулируйте проблему, возникшую при работе с модулем

Тема:

Адрес для ответа:

А А⁺ А⁻ Ж К Ч [иконки] [иконки] [иконки] [иконки] Еще ▾

Здравствуйте!
При настройке триггера не получается задать условия на способ оплаты по заказу.

Приложить файл...

1.png

- Возможность отправить обращение в техническую поддержку ALEXROVICH из интерфейса 1С
- Подключение учетных записей почты в 1С для отправки обращений не требуется
- Достаточно указать адрес для ответа, текст обращения и приложить скриншоты (при необходимости)
- Обращения автоматически регистрируются в тикетной системе компании ALEXROVICH и обрабатываются специалистами технической поддержки

ALEXROVICH
Автоматизация бизнеса

Работайте и повышайте продажи с нами!

+7 (495) 374-60-72

Москва, ул. Правды, 23

alexrovich.ru

