

Как повысить конкурентоспособность на рынке?

1С:CRM. Ведение клиентской базы и взаимоотношений с клиентами



Макарова Ирина

Старший специалист отдела внедрения
1С:Апрель Софт



Как оставаться конкурентоспособным?

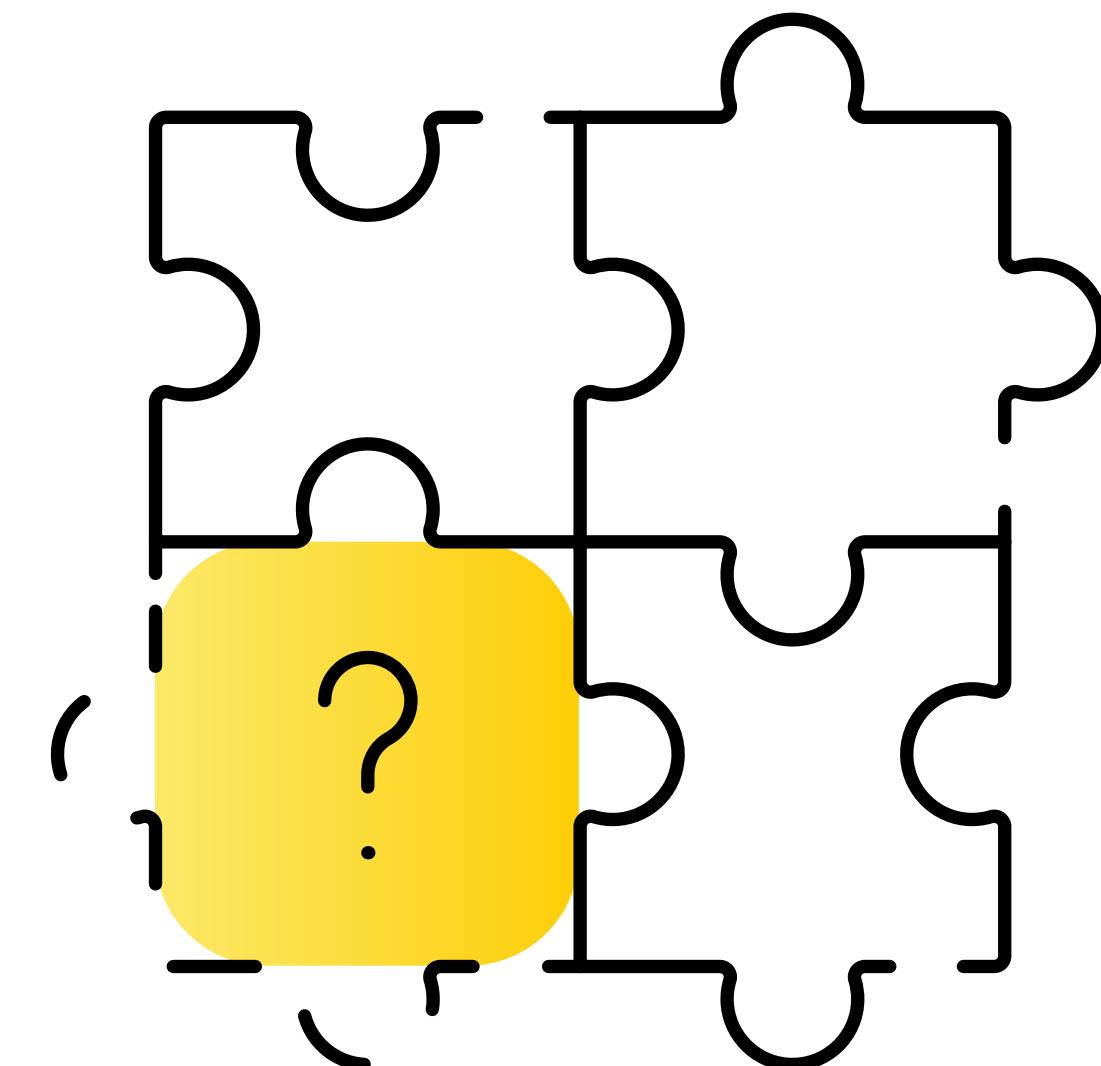
Отделу продаж необходимо быстро адаптироваться
к изменениям ситуации на рынке:

- 1 Стремительный рост объемов данных.
- 2 Высокая конкуренция на рынке.
- 3 Необходимость быстро реагировать на запросы клиентов.
- 4 Требуется точность и стратегическая управляемость процессов.

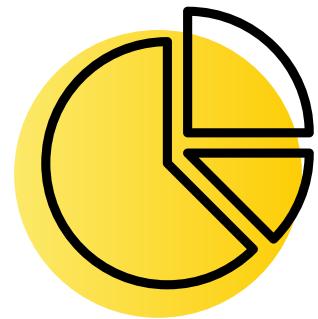
i Внедрение 1С:CRM позволяет оставаться конкурентоспособным.

Какие сложности возникают без автоматизации?

- 1 Разрозненность информации.
- 2 Отсутствие полной картины по сделкам.
- 3 Ручной и монотонный учет.
- 4 Недостаточная аналитика и прогнозирование.
- 5 Трудности в управлении командой.
- 6 Риск ошибок и потеря информации.



1C:CRM. Ведение клиентской базы и взаимоотношений с клиентами



Система создана для того, чтобы:

- 1 Облегчить работу как менеджерам по продажам и маркетингу, так и руководителям компаний.
- 2 Наладить бизнес-процессы, вести взаимоотношения с клиентами.
- 3 Эффективно распределять задачи, повысить уровень продаж и проводить аналитику.

Расширенная карточка партнера в 1C:CRM

Хранит в себе всю информацию о контрагентах, а так же о взаимодействиях с ними.

i Вся информация о клиенте в одном окне: меньше ошибок, быстрее принятие решений.

i Упорядоченная база: легко масштабировать продажи и передавать клиентов между менеджерами.

The screenshot displays the 1C:CRM software interface. On the left, a detailed partner card for 'Ассоль ООО (Клиент)' is shown, containing fields for company name, registration details, responsible person, and contact information. On the right, a list of interactions and tasks is visible, including scheduled and pending items, such as 'Согласование коммерческого предложения (Подготовка)' and 'Обработать новый интерес клиента'.

Централизованная и структурированная база данных

1

Приём обращений клиентов из всех источников (телефон, почта, мессенджеры, соц.сети)

2

Хранение информации о клиентах, сделках и коммуникациях в единой системе

3

Облегчение поиска и обновления

4

Более точный контроль данных

Ведение продаж

Для продаж в 1C:CRM используется документ «Интерес клиента».

В нём указываются:

- Клиент.
- Контактное лицо.
- Ответственный менеджер.
- Ожидаемая выручка.
- Тема.
- Конкретные товары.

Интерес "Закупка и установка" от 27.04.2025

Записать и закрыть | Должен нам: Нет | Создать | Печать | Еще

Продажи: Нет | Вероятность сделки: 10%

Интерес → КП → С... → Следующие → Успех | Отвал

Основное Товары и услуги Связи Файлы

Тема: Закупка и установка

Тег: Добавить тег

Выручка: 100 000,00 RUB

Ожидаемая дата продажи: 19.05.2025

Ответственный: Администратор

Клиент: Ассоль ООО

Электронная почта: (499) 218-20-04

Контактные лица (1)

Бизнес-процессы

Дополнительно

Примечание Взаимодействие Задача Письмо Файл Чат Еще

Срок на этапе: 0 дн.

Ведите текст...

Запланировано

4 Ноября 2026 до 07:33 Непоняющий Алексей Геннадьевич
Интерес: Интерес к кондиционеру для офиса
Согласование коммерческого предложения (Подготовка)

Завтра до 12:02 Абдулов Юрий Владимирович
Интерес: Закупка и установка
Отработать обращение

Завтра до 12:00 Абдулов Юрий Владимирович
Интерес: Бытовая техника
Отработать обращение

Завтра до 00:00 Абдулов Юрий Владимирович
Интерес: Бытовая техника
Обработать новый интерес клиента

Завтра до 00:00 Абдулов Юрий Владимирович
Интерес: Закупка и установка
Обработать новый интерес клиента

27 Февраля 05:39 Гладышев Кирилл Сергеевич
Телефонный звонок с Середа Татьяна Петровна

Документ «Коммерческое предложение»

Документ фиксирует информацию: по клиенту, товарам, ценам и скидкам.

Коммерческое предложение
МОЖНО ОТПРАВИТЬ КЛИЕНТУ ПО ПОЧТЕ ПРЯМО ИЗ 1С:CRM ИЛИ НАПЕЧАТАТЬ.

№	Номенклатура	Характеристика	Кол-во	Цена	Сумма	НДС	Всего
1	Холод 2М - промышленный		3,000	42 400,00	127 200,00	21 200,00	127 200,00
	Холод 2М - промышленный, объем 2,2 м2		шт			20%	

Документ «Счет на оплату»

Документ содержит информацию по клиенту, товарам, а также информацию по оплате и отгрузке.

Счет на оплату НФЦБ-000050 от 16.05.2025 9:37:30

Основное Файлы

Провести и закрыть ИЛИ... Счет на оплату Еще

Интерес: [05.01.2025]: История общения с клиентом

Клиент: Балашов Организация: Ветерок, ООО Договор: Основной договор

Контакт: Петров Иван Гаевич Банковский счет: АКБ "МОСКОВСКИЙ ВЕКСЕЛЬНЫЙ БАНК"

Товары и услуги (1) Оплата Отгрузка Реквизиты Комментарий

Добавить Подобрать Валюта: RUB, курс: 1. Вид цен: Оптовая цена (вкл. НДС) Еще

N	Товар/услуга	Характеристика	Кол-во	Цена	Сумма	НДС		Всего
						Единица	Скидка	
1	Холод 2М - промышленный		3,000	42 400,00	127 200,00	21 200,00	20%	127 200,00
	Холод 2М - промышленный, объем 2,2 м ²				шт			

Всего: 127 200,00 НДС: 21 200,00 RUB

Рабочее место «Мои дела»

Демонстрационная база компании "Ветерок" / 1C:CRM, редакция 3.1 (1C:Предприятие)

Поиск Ctrl+Shift+F Администратор

Мои дела / Администратор /

1C:CRM Мои продажи Путь клиента Отчеты Мои дела Счета Клиенты Календарь Почта Поддержка Сквозная аналитика Еще

Создать Помощь

Поиск по делам Фильтр

Просорченные: Внизу Вверху Вид: Канбан Список Матрица

Входящие: 20 Отложенные: 1 Текущие: 10 Завершенные: 49

Подготовка договора, после чего сче на оплату, 23 июня 2026 г., Балашов | Отгрузка

Пришла оплата по счету! 8 октября 2025 г., Инвема |

Перезвонить по договору 8 июня 2026 г., Проктел | КП

Заявка на проверку настройки оборудования 8 июня 2026 г., Технотрейд 2 | КП

Согласовать с клиентом условия коммерческого предложения 7 июня 2026 г., Мария ООО | КП

Ищет на дачу бассейн, нужен размер 3Х4 2 июня 2026 г., Дальстрой | КП

3.1 Заключение договора (Отправка договора клиенту) 8 октября 2025 г., Отправка договора клиенту

3.1 Заключение договора (Отправка договора клиенту) 8 октября 2025 г., Отправка договора клиенту

Контроль отгрузки - все ОК? 13 октября 2025 г., Инвема |

4.1 Согласование КП (Подготовка объекта согласования) 16 октября 2025 г., Инвема | Подготовка объекта согласования

Позвонить клиенту 18 октября 2025 г., Ассоль ООО |

встреча 2 января 2026 г.

30 мая 2026 г.

заказ 21 ноября, Львов Виктор <sorrymachine@yandex.ru> |

Позвонить клиенту 17 октября, Позвонить клиенту

Звонок: что с оплатой? 17 октября, Ассоль ООО |

Выставить счет на оплату 17 октября, Ассоль ООО |

Звонок: что с оплатой? 17 октября, Vera |

Выставить счет на оплату 17 октября, Vera |

Звонок - все в порядке с продуктом? 17 октября, Ассоль ООО |

РП назначен? 17 октября, Ассоль ООО |

Средний чек 0

Подробнее

Новых интересов 0

Подробнее

Мои дела / Администратор /

Автоматизация рутинных задач

1

Удобные напоминания

2

Ведение отчетов и оформление
документов

3

Снижение нагрузки на сотрудников

4

Освобождение времени на
выполнение стратегических задач

Мои продажи

Рабочее место «Мои продажи» — канбан-доска по этапам сценария.

Обращения фиксируются,
превращаются в интересы и
двигаются по этапам
вручную или автоматически.

Есть цветовые индикаторы и
планирование действий.

Обращения	Интерес	КП	Счет	Отгрузка	Контроль
18 обращений	6 интересов: 180 000 ₽	4 интереса: 234 898 ₽	3 интереса: 102 400 ₽	1 интерес: 300 000 ₽	2 интереса: 80 000 ₽
День рождения партнера 23 янв. Общий email компании (1) -111 дн., 15:34	арт. 567544 Москва Алексей Михайлович <web.to... 04.02.2025	Монтаж кондиционера Эвихон-II 30.01.2025, 130 080 ₽	Установка и монтаж Алхимов Алексей Андреевич 01.02.2025, 8 000 ₽, Бассейны	Просит согласовать до... Трамп 28.01.2025, 300 000 ₽	Бытовая техника Ассоль ООО 19.05.2025, 50 000 ₽
Субсидированные тарифы 7 янв. Ural Airlines <no... sales@gmail.com -881 дн., 06:34	Заказ продукции. Львов Виктор <solrgymachine... 04.02.2025	Кондиционеры Технотрейд 2 01.02.2025, 69 999,6 ₽	История общения с кли... База "Продукты" 01.02.2025, 84 399,6 ₽		Кондиционер Балашов 19.05.2025, 30 000 ₽
Чек по заказу 157305207 8 янв. Яндекс.Маркет sales@gmail.com -882 дн., 06:34	Партнерство Инфинити 07.02.2025	Устарение неполадок Свет (Чертаново) 06.02.2025, 22 818 ₽	Обзвон с целью предл... Бытовая техника (Владимир) 08.02.2025, 12 000 ₽		
Скидка 10% на вкусные блюда 6 янв. HOLODILNIK.RU... sales@gmail.com -882 дн., 06:34	Закупка и установка Ассоль ООО 28.04.2025, 100 000 ₽	Обзвон с целью предл... Банк-Кредитор 14.02.2025, 12 000 ₽			Завершено успешно 2 интереса: 100 800 ₽
Сложно выбрать подачу 5 янв. Никитаева Алла... sales@oneil.com	Камеры Твемос 28.04.2025, 80 000 ₽				Завершено неудачно 1 интерес: 10 000 ₽

Снижение риска ошибок и потерь информации

1

Централизованное хранение
данных

2

Исключение потери или
дублирования данных

3

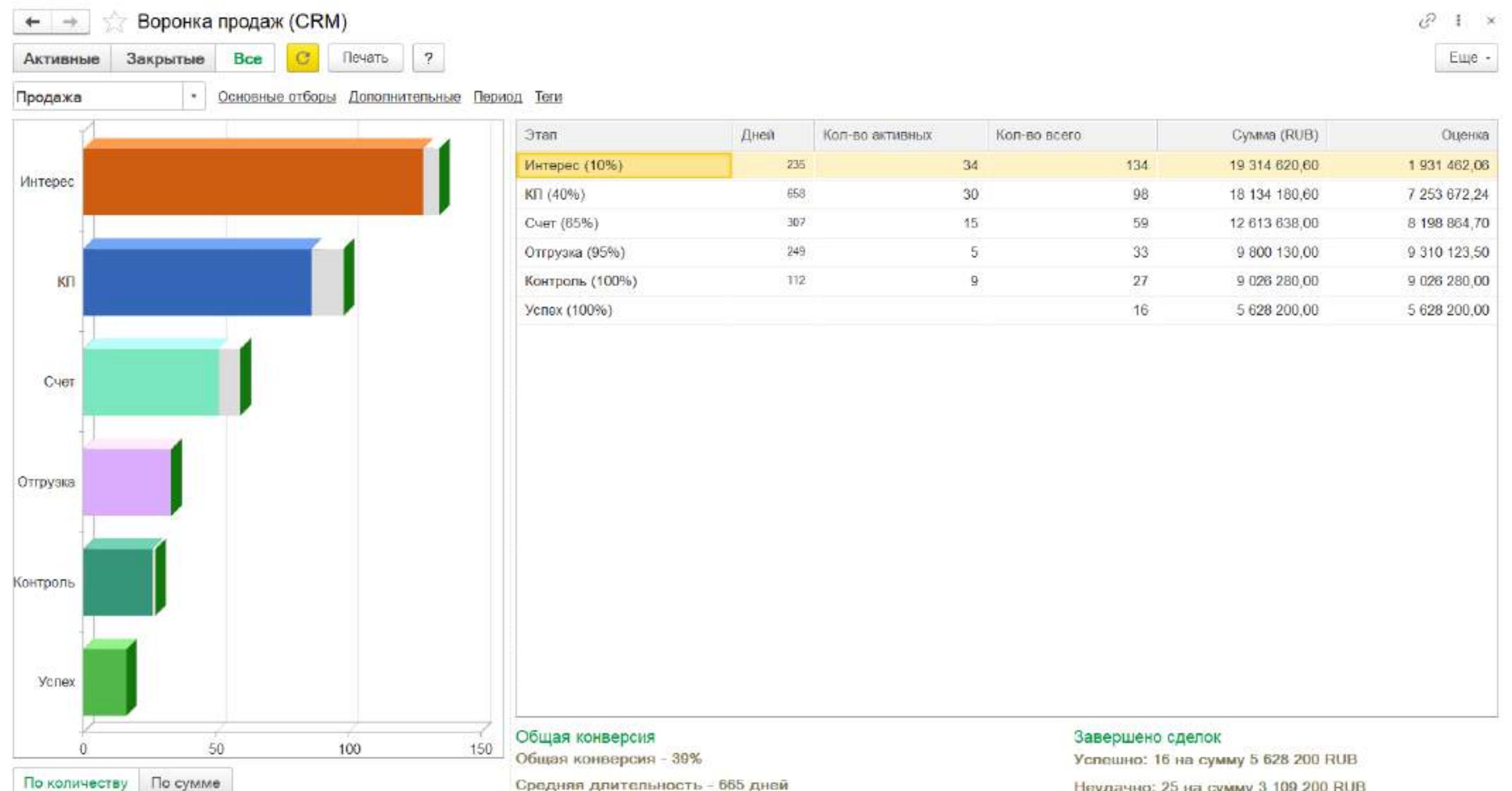
Повышение надежности и точности
информации

Аналитика и воронка продаж

У каждой сделки можно
указать результат – завершено
«успешно» или **«неудачно»**.

Факт неудачно
завершившейся сделки можно
указать на любом этапе
сценария продажи.

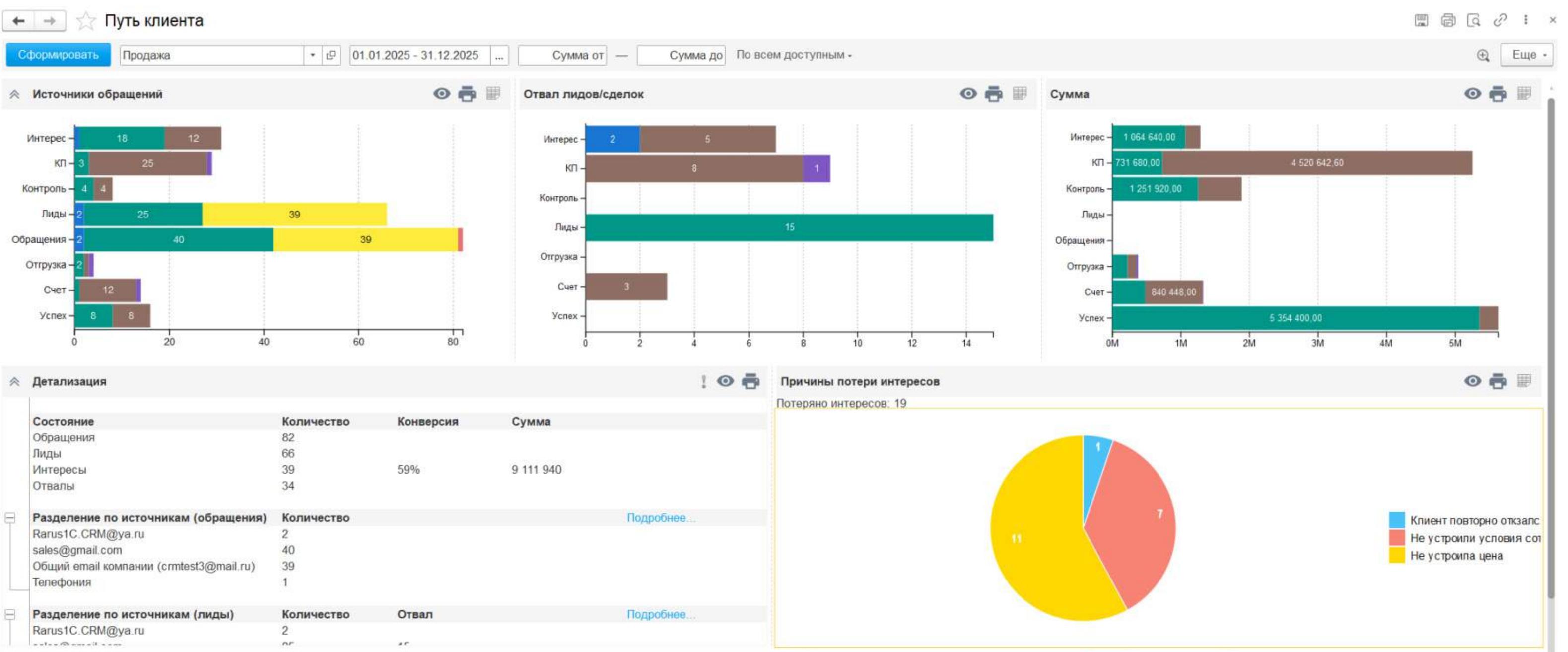
На основании этих данных
будет строиться воронка
продаж и другая аналитика.



Путь клиента

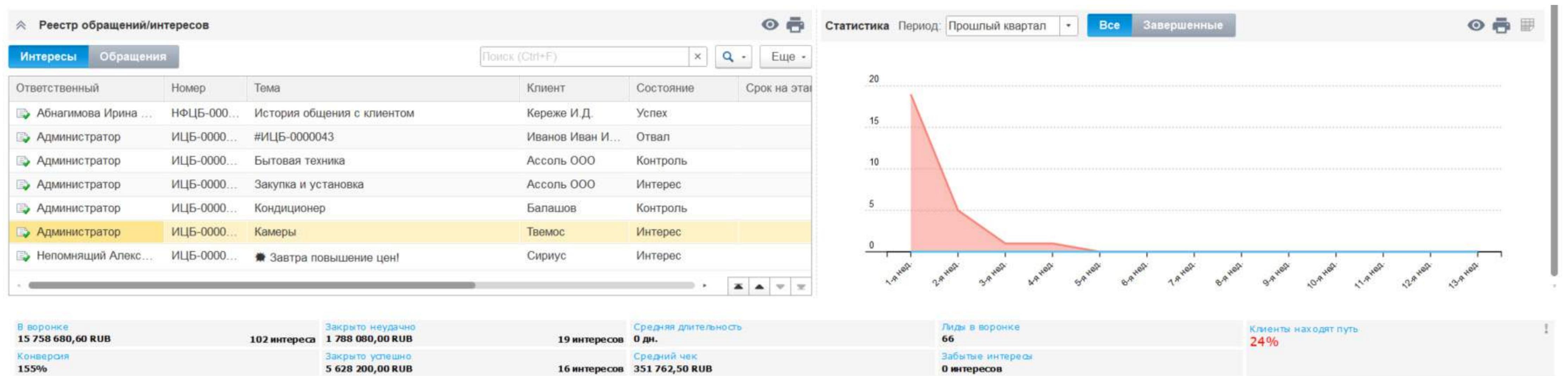
Отчет помогает изучить источники обращений, причины отвала клиентов на этапах сделки, суммы сделок: приобретенные и потерянные.

Отчет выводит данные в виде воронок, диаграмм и таблиц.



Путь клиента

Отчет имеет детализацию и сводную информацию. Отчет может быть построен по работе всей фирмы или по конкретному сотруднику, для анализа его работы.



Полная и актуальная картина по сделкам

1

Автоматизированный контроль
стадий, статусов и истории
взаимодействий

2

Оперативное отслеживание
прогресса

3

Своевременное принятие
управленческих решений

Контроль и аналитика: отчеты для руководителя

Отчеты позволяют контролировать работу менеджеров и бизнес-процессы.

Например, сводка по интересам с этапами, выручкой и датой следующего действия.

Контроль руководителя - Интересы клиентов

Сформировать Настройки... Результат Взято на контроль: Нет

Интересы

Подразделение

Менеджер

Клиент

Интерес клиента

Состояние интереса Дата перехода Срок на этапе Тип услуги Описание Следующая активность Контроль Контакт Должность

Интерес клиента
Ожидаемая выручка

Клиент	Интерес клиента	Состояние интереса	Дата перехода	Срок на этапе	Тип услуги	Описание	Следующая активность	Контроль	Контакт	Должность	Интерес клиента	Ожидаемая выручка
Администрация												
Абдулов Юрий Владимирович					Поставка. Товары/услуги	Нужны несколько холодильников промышленных.	27.01.2025 05:39, Подготовка договора, после чего счет на оплату, 26.01.2025 02:39, Выезд для уточнения проблемы		Петров Иван Гаевич	Менеджер по продажам	8 340 977,6	
Балашов	Отгрузка				Поставка. Товары/услуги						287 200,4	
Банк-Эквайр	КП				Поставка. Товары/услуги				Петров Иван Иванович	Секретарь	127 200	
Петров Иван Иванович	КП				Поставка. Товары/услуги	москва, интересуют кондиционеры [Конвертирован из Бизнес-процесс 000000013 от 13.01.2012 10:46:11]	01.02.2025 07:09, Презентация/демонстрация (удаленная), восстановление контакта		Петров Иван Иванович	Директор	4 000	
Петров Иван Иванович	Счет				Поставка. Товары/услуги		01.02.2025 09:39, Выставить счет на оплату		Петров Иван Иванович	Директор	72 400	
Проктеп	КП				Поставка. Товары/услуги	Ищется дачу бассейн, нужен размер 3Х4	03.02.2025 01:39, Перезонировать по договору		Г-н Лавочкин Илья	Директор	71 600,4	
Абнагимова Ирина Витальевна												
Гришичкин Сергей Андреевич	КП				Поставка. Товары/услуги	Напомнить о подписании договора!	24.01.2025 04:39, Напомнить о подписании договора!		Гришичкин Сергей Андреевич	Директор	12 000	
Коробейников Игорь Данилович	Счет				Поставка. Товары/услуги	Интересовался стоимость услуг по ремонту холодильников.	29.01.2025 09:39, Выставить счет на оплату		Коробейников Игорь	Директор	483 720	
Модная обувь	КП				Поставка. Товары/услуги	Претензия по качеству доставки	01.02.2025 09:39, Составить КП по шаблону и отправить его клиенту		Горбачева Елена Викторовна	Менеджер по продажам	354 000	
Техноком	КП				Поставка. Товары/услуги		01.02.2025 05:09, Обсуждение пунктов договора		Мальцев Иван Сергеевич	Менеджер по продажам	11 520	
Саймон и Шустер	Счет				Поставка. Товары/услуги	Претензии по качеству товара	01.02.2025 09:39, Выставить счет на оплату		Суцков Алексей Сергеевич	Менеджер по продажам	72 000	
Администратор												
Алексей Михайлович <web.to.you@ya.ru>	Интерес				Поставка. Товары/услуги	Хотелось бы уточнить характеристики арт 567544 и наличие в Московском филиале	04.02.2025 02:57, Отработать обращение				16 200	
											897 297,2	

Улучшение управления командой

1

Отслеживание выполнения задач, результатов каждого сотрудника.
Мотивация команды

2

Удобная постановка задачи коллегам из других отделов и контроль сроков выполнения этих задач

3

Возможность отслеживать KPI в реальном времени

4

Эффективное распределение нагрузки между менеджерами

Аналитика клиентской базы

Для аналитики работы с клиентами в 1С:CRM имеются **отчеты, выводящие всех клиентов в разрезе ответственных за них менеджеров, а также сколько клиентов пришло или было потеряно за период.**

Анализ клиентской базы (Прирост клиентской базы по месяцам)

Основной менеджер: Сегмент клиентов: Тип отношений:

Бизнес-регион:

Сформировать Настройки... Результат -

Сумма Введите слово для фильтра (название товара, покупателя и пр.)

Основной менеджер	1980	2010	2010	2011	2011	2011	2012	2017	2022	Итого
	Январь	Апрель	Июнь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Июль	Декабрь	
	Количество									
<Не указан>										1
Абдулов Юрий Владимирович	3	4	55	1	1			1		65
Аввакумов Вадим Иванович			1							1
Гладышев Кирилл Сергеевич			19		1	1				21
Гринн Павел Сергеевич			3							3
Игнашев Андрей Викторович			1							1
Непомнящий Алексей Геннадьевич			1				1	11		13
Семушкин Сергей Дмитриевич			2							2
Итого	3	4	82	1	2	1	1	1	12	107

Аналитика продаж

Отчеты, выводящие план продаж в разрезе подразделений, менеджеров, с детализацией по документам продажи, счетам или среднему чеку.

Анализ продаж (По документам продажи)

Пользователи: Подразделения:

Сформировать Настройки... Результат Σ Введите слово для фильтра (название товара, покупка... ? Еще...

Подразделение	Менеджер	Клиент	Документ продажи	Интерес клиента					Итого
				Состояние	Тип услуги	Описание	План	Факт	
		Коробейников Игорь Данилович	Счет на оплату ТДЦБ-000011 от 07.01.2025 5:17:21	Отвал	Поставка. Товары/услуги	[Конвертирован из Бизнес-процесс 00000001]	89 280,00		
		База "Продовольственные товары"	Счет на оплату ТДЦБ-000004 от 07.01.2025 5:13:06					90 000,00	
		Лабан	Счет на оплату ТДЦБ-000005 от 09.01.2025 3:39:06					12 000,00	
		Игнатьев Андрей Викторович						8 000,00	
		Марко	Счет на оплату НФЦБ-000005 от 03.01.2025 2:02:06					8 000,00	
	Отдел продаж (кондиционеры)							98 000,00	
		Гладышев Кирилл Сергеевич						48 000,00	
		База "Продовольственные товары"	Счет на оплату НФЦБ-000016 от 07.01.2025 4:42:13	Отвал	Поставка. Товары/услуги	Просит выставить счет на услуги по установ		48 000,00	
		Касаткина Вера Алексеевна						50 000,00	
		Инвема	Счет на оплату НФЦБ-000008 от 07.01.2025 3:13:16					50 000,00	
	Отдел сопровождения							176 004,00	
		Буров Геннадий Петрович						156 000,00	
		База "Мебель"	Счет на оплату НФЦБ-000009 от 07.01.2025 3:47:46	Успех	Поставка. Товары/услуги	Вопросы по тех.поддержке		60 000,00	
		ЭКИП ООО	Счет на оплату НФЦБ-000017 от 07.01.2025 4:45:26	Отвал	Поставка. Товары/услуги			96 000,00	
		Найденный Алексей Владимирович						20 004,00	
		Вега-транс	Счет на оплату НФЦБ-000019 от 07.01.2025 4:54:57	Отвал	Поставка. Товары/услуги	Консультация по настройке оборудования		20 004,00	
		Итого						8 627 805,00	

Аналитика причин

Отчет «Анализ причин отклонения первичных обращений» помогает проанализировать из-за чего некоторые обращения сразу отклоняются.

Анализ причин отклонения обращений

Сформировать Настройки... Результат Введите слово для фильтра

Отбор: Состояние Равно "Отклонено"

Причина отклонения	Обращение	Канал получения	Дата обработки	Комментарий	Количество	
					Ответственный за обработку	Количество
Диалог: 3	Телеграм	19.12.2022 12:02:37		Гладышев Кирилл Сергеевич	1	5
Мобильная версия Mail.Ru от 28.12.2024 (Входящее письмо)	Общий email компании (crmtest3@mail.ru)	15.12.2022 16:57:27		Непомнящий Алексей Геннадьевич	1	
Напоминание: Запланировано событие "Устранение неполадок" начало в 20.06.12 10:00 от 23.01.2025 (Исходящее письмо)	Общий email компании (crmtest3@mail.ru)	27.04.2025 12:40:11		Администратор	1	
Заявка 000000001 от 24.12.2024 1:04:09	Ручной ввод заявок	15.12.2022 16:56:58		Непомнящий Алексей Геннадьевич	1	
Диалог: 2	Телеграм	14.12.2022 12:54:25		Гладышев Кирилл Сергеевич	1	
Не целевое обращение					35	
Экспресс гирлянды: украшаем елку легко и быстро от 23.12.2024 (Входящее письмо)	sales@gmail.com	14.12.2022 16:25:21		Тучный Павел Сергеевич	1	
Итоги 2022: лучшие истории студентов от 25.12.2024 (Входящее письмо)	sales@gmail.com	14.12.2022 16:38:45		Непомнящий Алексей Геннадьевич	1	
Последний день распродажи в Skyeng от 25.12.2024 (Входящее письмо)	sales@gmail.com	14.12.2022 18:32:18		Непомнящий Алексей Геннадьевич	1	

Аналитика маркетинговых акций

Помогает оценить финансовую эффективность маркетинговых и рекламных кампаний, включая анализ результатов телемаркетинга.

Анализ маркетинговых кампаний

Начало периода: 01.04.2025 Конец периода: 30.04.2025 Валюта: ₽

Сформировать Настройки... Результат

Маркетинговая кампания	Количество продаж	Плановая сумма продаж	Планируемое количество интересов	Плановая сумма затрат	Фактическая сумма затрат	Разница плана и факта затрат
Конференция по планам на текущий квартал	1		100	50 000,00		50 000,00
Обзвон клиентов по текущей клиентской базе для кросс-продаж	1	100 000,00	15	100,00		100,00
Реклама в газете "Садовод"	1	54 000,00	1 500	12 000,00		12 000,00
Семинар в 1С с 10.02 по 14.02	1	120 000,00	70	12 000,00		12 000,00
Телефонный обзвон	1	450 000,00	40	12 000,00	9 800,00	2 200,00
Итого	5	724 000,00	1 725	86 100,00	9 800,00	76 300,00

Анализ телемаркетинга по звонкам и интересам

01.04.2025 – 30.04.2025 Телемаркетинг:

Сформировать Настройки... Результат

Телемаркетинг	Завершен	Количество	Интерес
Ответственный			
Состояние			
Партнер			
Телемаркетинг Предложение услуг по обслуживанию бассейнов от 06.01.2025		3	
Абдулов Юрий Владимирович		3	
Не обработан		3	
Алхимов Алексей Андреевич	Сидоренко Петр Константинович	(495) 5679080	1
Коробейников Игорь Данилович		(495) 695-78-09	1
Технотрейд 2		(495) 641-20-42	1
Телемаркетинг Поиск новых клиентов от 10.01.2025		1	
Абдулов Юрий Владимирович		1	
Не обработан		1	
Алхимов Алексей Андреевич	Сидоренко Петр Константинович	(495) 78900000	1
Телемаркетинг Анкета потенциальных дилеров (партнеров) от 17.01.2025		5	
Непомнящий Алексей Геннадьевич		5	
Дозвонились		1	
База "Продовольственные товары"	Петров Иван	+8 (499) 2346565	1
Не обработан		4	
Банк-Кредитор	Гушечкин Иван		1
Коробейников Игорь Данилович		(495) 695-78-09	1
Лабан	Ломов Борис Александрович		1
Технотрейд 2		(495) 641-20-42	1
Итого			9

Анализ эффективности маркетинговых кампаний

1

Анализ заявок из разных источников, количество и качество лидов

2

Доступ к данным по продажам новым клиентам и допродажам старым клиентам

3

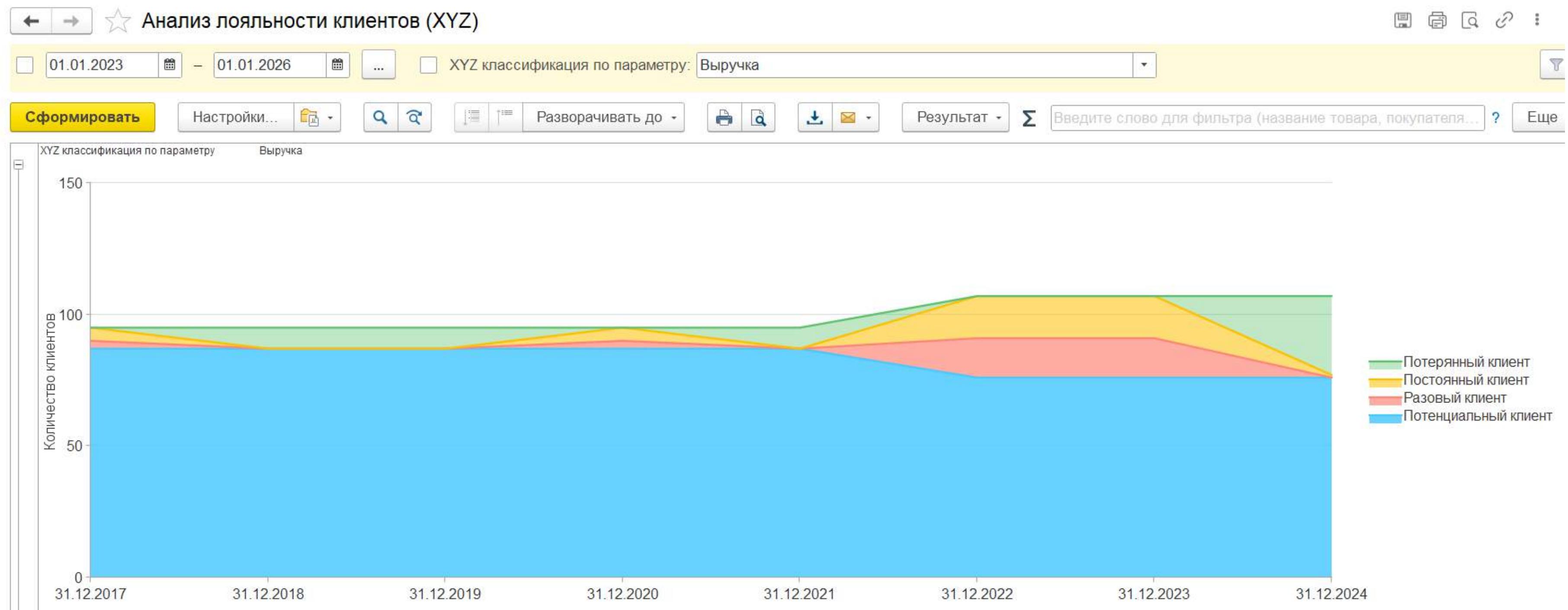
Перераспределение рекламного бюджета в конверсионные источники на основе данных по продажам

4

Более точная работа с горячими и теплыми лидами

Аналитика лояльности клиентов

Отчет «Анализ лояльности клиентов» – для аналитики клиентской базы и работы с клиентами. Показывает сколько клиентов было потеряно, а сколько потенциальных клиентов могут стать постоянными.



Отчет «Анализ сегментов клиентов»

Отчет для **сравнения двух периодов** с точки зрения взаимодействий и продаж, а также процентного соотношения.

Анализ сегментов клиентов (по клиентам)

Прошлый период: 01.04.2025 – 30.04.2025 / Текущий период: 01.05.2025 – 31.05.2025 / Сегменты

Сформировать Настройки... Результат...

Сегмент клиентов	Итого						Динамика	
	Прошлый период		Текущий период		Взаимодействия %	Продажи %		
Клиент	Взаимодействия (количество)	Продажи (сумма RUB)	Взаимодействия (количество)	Продажи (сумма RUB)		Взаимодействия %	Продажи %	
Важные клиенты	103	4 396 880	103	4 396 880	100,00	100,00		
Kikinda (Сербия)	459	4 230 925	459	4 230 925	100,00	100,00		
Koenig Holding GmbH	4		4		100,00	0,00		
АКБ АвтоБанк	6	513 600	6	513 600	100,00	100,00		
АКБ Инспецбанк	2		2		100,00	0,00		
Алхимов Алексей Андреевич	39	589 440	39	589 440	100,00	100,00		
Ассоль ООО	25		25		100,00	0,00		
База "Мебель"	4	60 000	4	60 000	100,00	100,00		
База "Продовольственные товары"	21	1 152 800	21	1 152 800	100,00	100,00		
База "Продукты"	6		6		100,00	0,00		
База "Электроника и бытовая техника"					0,00	0,00		
База "Электротовары"					0,00	0,00		
Балашов	8		8		100,00	0,00		
Банк-Кредитор	9	24 000	9	24 000	100,00	100,00		
Банк-Эквайрер	4		4		100,00	0,00		
Белявский-частное лицо	3		3		100,00	0,00		

Отчет «Реестр интересов»

Отчет помогает не упустить работу с клиентами – отображает статус, результат, менеджера и сумму сделки. Удобен для аналитики и фильтрации по менеджерам, состоянию или сценарию.

Реестр интересов клиентов

Сценарий продажи: [] Ответственный: [] В работе: Да

Состояние: []

Сформировать Настройки... Результат

Σ Введите слово для фильтра (название товара, покупателя и пр)

Дата создания	Дата закрытия	Тема	Состояние	Клиент	Контакт	Ответственный	Количество	Сумма
11.01.2025 08:52		Бассейн	КП	Проктел	Г-н Лавочкин Илья Леонидович	Абдулов Юрий Владимирович	1	12 000,00
03.01.2025 23:39	07.01.2025 2:07:29	Пообщаться по договору	Отвал	Сириус	Пай Эдуард Владимирович	Абдулов Юрий Владимирович	1	12 000,00
09.01.2025 01:39		История общения с клиентом	Счет	Петров Иван Иванович	Петров Иван Иванович	Абдулов Юрий Владимирович	1	71 600,40
05.01.2025 07:56	05.03.2025 15:39:08	История общения с клиентом	Успех	Ассоль ООО	Середа Татьяна Петровна	Абдулов Юрий Владимирович	1	50 000,00
05.01.2025 04:33	07.01.2025 8:12:23	Интерес к бассейну марки 3х4	Отвал	Гостиница "Заря"	Степанов Семен Викторович	Абдулов Юрий Владимирович	1	72 000,00
05.01.2025 07:34		История общения с клиентом	Отгрузка	Балашов	Петров Иван Гаевич	Абдулов Юрий Владимирович	1	127 200,00
10.01.2025 03:39		Бассейн с установкой и доставкой	КП	Техноком	Мальцев Иван Сергеевич	Абнагимова Ирина Витальевна	1	72 000,00
02.01.2025 04:15		История общения с клиентом	Счет	Саймон и Шустер	Сучков Алексей Сергеевич	Абнагимова Ирина Витальевна	1	16 200,00
02.01.2025 03:44		Оптовый договор	КП	Гришичкин Сергей Андреевич	Гришичкин Сергей Андреевич	Абнагимова Ирина Витальевна	1	354 000,00
30.12.2024 03:50		История общения с клиентом	Счет	Коробейников Игорь Данилович	Коробейников Игорь	Абнагимова Ирина Витальевна	1	30 000,00
24.01.2025 03:39	21.01.2025 15:39:08	История общения с клиентом	Успех	Кереже И.Д.	Киреже Иван Дмитриевич	Абнагимова Ирина Витальевна	1	
16.01.2025 03:54		История общения с клиентом	КП	Модная обувь	Горбачева Елена Викторовна	Абнагимова Ирина Витальевна	1	11 520,00
05.01.2025 09:23	27.04.2025 12:54:16	□ Алексей, эти идеи в вашем духе	Успех	Богданова Надежда Геннадьевна	Алексей	Администратор	1	2 176 000,00
13.01.2025 02:45		Допы к ранее приобретенному арт. 290872	Интерес			Администратор	1	
13.01.2025 02:57	16.05.2025 1:33:20	арт. 567544 Москва	Отвал			Администратор	1	
13.01.2025 03:00	16.05.2025 1:33:34	Заказ продукции	Отвал			Администратор	1	
18.01.2025 09:18		Обзвон с целью предложения услуг	КП	Банк-Кредитор	Гушечкин Иван	Администратор	1	12 000,00
04.01.2025 05:34		Установка и монтаж	Счет	Алхимов Алексей Андреевич	Сидоренко Петр Константинович	Администратор	1	6 000,00
02.01.2025 01:39	16.05.2025 0:30:25	Устранение неполадок	Успех	Кереже И.Д.	Киреже Иван Дмитриевич	Администратор	1	40 800,00
16.01.2025 03:37		История общения с клиентом	Счет	База "Продукты"	Пацановский Сергей Геннадьевич	Администратор	1	84 399,60
18.01.2025 04:51	16.05.2025 0:30:20	История общения с клиентом	Успех	База "Мебель"	Г-н Иванов Иван Иванович	Администратор	1	60 000,00

Планирование задач

CRM-система позволяет
планировать расписание,
создавать задачи
и поручения другим
сотрудникам, а также
назначать замещающего
сотрудника на период
отсутствия основного
сотрудника.

← → ⚡ Отсутствие сотрудника ЦБ-00000001 от 16.05.2025 1:22:32

Провести и закрыть  

Сотрудник: Аввакумов Вадим Иванович  Период отсутствия: 01.01.2025  - 01.02.2025  (в) Дней: 32

Подразделение: Отдел продаж 

Причина отсутствия: Командировка  Состояние: Утверждено

Замещающий сотрудник: Гладышев Кирилл Сергеевич 

Подразделение: Отдел продаж 

★ Поручение: Бизнес-процесс ЦБ-0000120 от 16.05.2025 1:12:34   

Отмена Записать  Выдать поручение

КОМУ: Пользователь Роль Буров Геннадий Петрович   Важность: Обычная

К СРОКУ: 17.05.2025  10:00  

Связаться с клиентом Ассоль

Укажите постановку поручения для выполнения

Связать с...

КОНТРОЛЬ ВЫПОЛНЕНИЯ: Администратор   к сроку: 18.05.2025  09:00  

УВЕДОМИТЬ ОБ ИСПОЛНЕНИИ: Администратор 

Файлы: [Нет файлов...](#)

Планирование задач

◀ ▶ ⭐ Календарь менеджера (01 февраля - 28 февраля): Администратор

+ Сегодня ← → [Поиск по подстроке] Расписание День Неделя Месяц Ресурсы Еще ▾

Пн, 27 янв. 2025	Вт, 28 янв. 2025	Ср, 29 янв. 2025	Чт, 30 янв. 2025	Пт, 31 янв. 2025	Сб, 1 февр. 2025	Вс, 2 февр. 2025
					<input type="button"/> Выставить счет на оплату	<input type="button"/> Заявка на проверку
					<input type="button"/> Составить КП по шаблону	<input type="button"/> Звонок: есть ответ на звонок
Пн, 3 февр. 2025	Вт, 4 февр. 2025	Ср, 5 февр. 2025	Чт, 6 февр. 2025	Пт, 7 февр. 2025	Сб, 8 февр. 2025	Вс, 9 февр. 2025
<input type="button"/> Звонок: что с оплатой			<input type="button"/> Устранить неполадки	<input type="button"/> Телефонный звонок	<input type="button"/> Подготовка стандарт	
Пн, 10 февр. 2025	Вт, 11 февр. 2025	Ср, 12 февр. 2025	Чт, 13 февр. 2025	Пт, 14 февр. 2025	Сб, 15 февр. 2025	Вс, 16 февр. 2025
				<input type="button"/> Согласовать с клиентом		
Пн, 17 февр. 2025	Вт, 18 февр. 2025	Ср, 19 февр. 2025	Чт, 20 февр. 2025	Пт, 21 февр. 2025	Сб, 22 февр. 2025	Вс, 23 февр. 2025

Сегодня 16 мая 2025 г.

Отборы

Объекты календаря

Взаимодействие

Задача / контрольная точка пр...

Личная задача

Маркетинговые мероприятия

Телемаркетинг

Аналитика и прогнозирование

1

Отслеживание показателей
эффективности

2

Анализ результатов и построение
прогнозов

3

Точное планирование и
реагирование на изменения

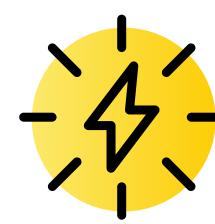
Эффект от внедрения 1С:CRM



Увеличение среднего чека
(персонализированные предложения)



Увеличение объема сделок
(управление клиентской базой)



Выявление слабых мест в процессах продаж
и **усиление этих мест**



Повышение конверсии
(автоматизация процессов)



Снижение количества потерянных клиентов,
улучшение качества обслуживания клиентов



Сокращение времени цикла
продаж



Снижение затрат на административные
задачи и **повышение прозрачности**
аналитики



Увеличение повторных продаж
(сегментация базы)



Узнайте больше
про 1C:CRM



Подберем решение,
проведем демонстрацию



-  +7 (831) 202-15-15
-  aprsoft.ru
-  aprsoft@aprilnn.ru



 По всем вопросам обращайтесь к специалистам 1C:Апрель Софт