

Начните продавать больше!

CRM для бизнеса

Как не ошибиться в выборе
и настройке?

Андреева Анжела

Sales

Макарова Ирина

IT



1C[®]
1С:ФРАНЧАЙЗИНГ

АПРЕЛЬ
СОФТ

1С:Апрель Софт — больше, чем просто автоматизация

С 1995

года на IT-рынке

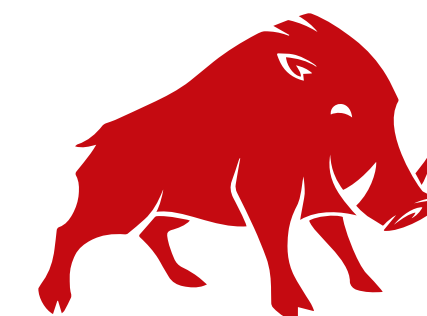
23 место

среди 8 500 компаний

в рейтинге 1С:Франчайзи по РФ

9000+

внедренных решений



**ЦЕНТР
РЕАЛЬНОЙ
АВТОМАТИЗАЦИИ**



1С:ЦЕНТР
СОПРОВОЖДЕНИЯ ТОРГОВЛИ



1С:ЦЕНТР
РАЗРАБОТКИ

1С:54-ФЗ
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ



Что такое CRM-система?

CRM — это система для управления взаимоотношениями с клиентами, которая позволяет:

Хранить важные данные для работы с партнером: названия компаний, телефоны, email, контактные лица



Вести полную историю взаимодействий: звонки, письма, встречи



Фиксировать задачи и напоминания менеджерам по каждому клиенту



Создавать воронку продаж: видеть на каком этапе находится сделка с потенциальным клиентом



Оценивать эффективность менеджеров: отчеты, аналитика



CRM — когда это необходимо?



Торговля



Услуги



Производство



Строительство
и другие сферы

CRM наведет порядок, если вы:

- ✓ Взаимодействуете с внешними контрагентами, работаете с продажами.
- ✓ Замечаете, что менеджеры забывают перезвонить и клиенты теряются.
- ✓ Не понимаете на каком этапе сделка и процессы отдела продаж.
- ✓ Хотите получать статистику по заявкам, средним чекам, работе сотрудников.

CRM для отдела продаж

Если в вашей компании работает отдел продаж,
то CRM поможет бизнесу:



Упростить работу менеджеров и повысить эффективность



Усовершенствовать коммуникации с клиентами = увеличить продажи



Автоматизировать маркетинг и продажи



Анализировать данные и формировать отчеты по воронке продаж

CRM в решениях 1С

Функционал CRM содержится как в составе программных продуктов 1С, так и в качестве отдельного решения.



1С:Управление торговлей

– конфигурация, которая специализируется на управлении торговыми операциями.

Решение предназначено для компаний с основной деятельностью в сфере покупок и продажи товаров.



1С:CRM

– программный продукт для автоматизации отношений с клиентами.

Самостоятельное решение может быть интегрировано с другими конфигурациями через механизмы распределенного обмена.



1С:Управление нашей фирмой

– комплексное решение, разработанное для автоматизации производства, сферы услуг, а также торговли (оптовой, розничной, через интернет).

Карточка контрагента

— хранение и работа с клиентскими данными

Чтобы систематизировать данные о клиентах и повысить эффективность продаж, важно правильно заполнять карточку контрагента.

В CRM хранятся:

- ✓ Основные данные, контакты, группы клиентов и их источник
- ✓ Договоры, банковские счета и взаимодействия с клиентом
- ✓ Индивидуальные скидки, авансы, задолженности и аналитика

Карточка контрагента

— хранение и работа с клиентскими данными

1С:Управление торговлей

← → ☆ Вега-транс (Партнер)

Основное [Взаимодействия](#) [Взаимосвязи](#) [Договоры](#) [Договоры подключения к платежным системам](#) [Документы](#) [Контактные л](#)

Записать и закрыть Записать Начать интервью Отчеты Отправить

Общая информация Дополнительно Адреса, телефоны Прочая информация

Юр/Физлицо: **Компания** Код: Ю00000048 Дата регистрации: 07.06.2010

Публичное наименование: АОЗТ "Вега-транс"

Рабочее наименование: Вега-транс

☐ Клиент ☒ Поставщик ☐ Конкурент ☐ Прочие отношения

☐ Обслуживается торговыми представителями ☒ Перевозчик

Дата рождения: Пол:

Головное предприятие: Группа доступа: Поставщики

Основной менеджер: Волков Андрей Иванович Бизнес-регион: Москва

Шаблон этикетки: Зона доставки: Вид чека:

Первичный интерес:

Канал: Источник:

← → ☆ АЛЬФАМАРТ (Контрагент: Покупатель, Поставщик)

Основное [Документы](#) [Договоры](#) [Банковские счета](#) [События](#) [Файлы](#) [Отчеты](#) [Еще...](#)

Записать и закрыть Записать Заполнить по ИНН или наименованию

Мы должны 1 632 343,85 р. Продажи на 544 952,30 р. Последняя продажа 20.07.2025 Последнее событие 23.05.2015

О контрагенте Юридическое лицо ☒ Покупатель ☒ Поставщик ☐ Прочие

ООО "АЛЬФАМАРТ"

В программе: АЛЬФАМАРТ

Юр. данные: ИНН: 6670365488 / <КПП>

Банк. счет: <не указан>

Адреса, телефоны

Телефон: +7 (656) 23213200

E-mail: 6670365@rambler.ru

Юр. адрес:

Факт. адрес:

Доставка:

Классификация В группе: Поставщики # Теги: Прикрепить тег

Детали Источник: Источник привл... Заметки: Любая дополнител...

Ответственный: Зеленова Любовь

Статья:

Взаиморасчеты: включена вся аналитика

Кабинет клиента: подключить + Свой реквизит

Контакты Соломин Леонид Варламович, <Не указана>, +7 (656) 23213213, 2132123@yandex.ru (основной)

+ Телефон, адрес

+ контакт

Недействителен ?

Карточка контрагента

— хранение и работа с клиентскими данными

1С:CRM

← → ☆ Ассоль ООО (Клиент) Касание: 06.03.2025

Записать и закрыть | Должен нам: [Нет](#) | Продажи: [Нет](#) | Создать

Юридическое лицо | Физическое лицо | Статус работы: **Работаем**

Наименование: **Ассоль ООО** | Тер: [Добавить тег](#)

Публичное наименование: **Ассоль ООО**

Страна регистрации:

ИНН: **7715599804** | КПП: **771501001**

ОКПО: | ОГРН: | [Досье контрагента по данным сервиса 1С:Контрагент](#)

[Банковские счета](#)

Ответственный: **Абдулов Юрий Владимирович**

Типы отношений: **Покупатель**

Бизнес-регион: **Москва**

Отрасль: **Торговля** | [Отрасли\(1\)](#)

Контактная информация

Телефон: **(499) 218-20-04** | Примечание

Электронная почта: | Примечание

Почтовый адрес: **127253, г Москва, ул Пск**

Сайт компании: **www.rarus.ru** | Примечание

Примечание | Взаимодействие | Задача | Письмо | Файл | Чат | Еще

Введите текст...

Запланировано

- 4 Ноября 2026 до 07:33** **Непомнящий Алексей Геннадьевич** | Интерес: [Интерес к кондиционеру для офиса](#) | **Согласование коммерческого предложения (Подготовка)**
- 23 Мая до 10:00** **Администратор** | Интерес: [Бытовая техника](#) | **Звонок - все в порядке с продуктом?**
- 21 Мая до 09:00** **Администратор** | Интерес: [Бытовая техника](#) | **РП назначен?**
- 19 Мая до 09:00** **Аввакумов Вадим Иванович** | Интерес: [Бытовая техника](#) | **Завести проект / назначить руководителя проекта**
- 19 Мая до 09:00** **Игнашев Андрей Викторович** | Интерес: [Бытовая техника](#) | **Завести проект / назначить руководителя проекта**
- 19 Мая до 09:00** **Абдулов Юрий Владимирович** | Интерес: [Бытовая техника](#)

Взаимодействие с клиентами

— звонки, письма, мессенджеры

Фиксируйте все контакты с клиентами для достижения высоких показателей по продажам и сделкам:

Звонки, электронные письма, встречи



Интеграция с мессенджерами:

- **1С:УТ и 1С:CRM** – WhatsApp, Telegram.
- **1С:УНФ** – Вконтакте, Telegram.



Синхронизация базы с телефонией и сайтом



Обработка входящих обращений

— лиды и потенциальные клиенты

1С:УНФ и 1С:CRM имеют отдельные справочники и документы для обработки обращений от потенциальных клиентов:

1С:УНФ — “Лиды”



1С:CRM — “Потенциальный клиент и его интерес”



Ценообразование

— назначайте цены и скидки по категориям товаров

В **1С:УТ** — динамическое ценообразование, в зависимости от остатка товара на складах или при изменении закупочных цен, применение бонусных баллов и накопительных скидок у клиентов. Есть возможность назначить отдельные цены для отдельного канала продаж.

☆ 5% (Количество в документе не менее 2 ед. по номенклатуре из ...

Основное

Бонусные программы

Задачи

Мои заметки

Записать и закрыть

Записать

Создать на основании

Отчеты

Еще

?

Основное

Условия предоставления (1)

Наименование:

5% (Количество в документе не менее 2 ед. по номенклатуре и

Группа совместного применения:

Корневая группа

Способ применения:

☒ Скидка (наценка)

☐ Начисление бонусных баллов

Назначается:

☒ Автоматически

☐ Вручную

Тип скидки:

Скидка (наценка) процентом

☐ С учетом суммы примененных скидок

Размер скидки:

5,00

%

Уточнить

Предоставляется на:

Без уточнений

Получатель:

Номенклатуру из сегмента

Кондиционеры

Предоставляется участникам индивидуальных соглашений (2)

Изменить

☆ 5% (Количество в документе не менее 2 ед. по номенклатуре из ...

Основное

Бонусные программы

Задачи

Мои заметки

Записать и закрыть

Записать

Создать на основании

Отчеты

Еще

?

Основное

Условия предоставления (1)

Добавить

Подобрать...

Открыть

Еще

?

N	Условие предоставления
1	Количество в документе не менее 2 ед. по номенклатуре из сегмента Кондиционеры

Тип скидки:

Скидка (наценка) процентом

Размер скид

Скидка (наценка) процентом

Предоставля

Скидка (наценка) суммой на документ

Скидка (наценка) суммой для каждой строки

Скидка количеством

Подарок

Специальная цена

Выдача сообщения

Округление суммы документа

Выдача карты лояльности

Процент за способ доставки

Получатель:

Ценообразование

— назначайте цены и скидки по категориям товаров

1С:Управление нашей фирмой

☆ Кол-во в строке >= 10 ед. (Условие предоставления скидок (на...)

ОсновноеОтчеты

Записать и закрытьЗаписатьЕще ?

Условие предоставления:
За разовый объем продаж

ГлавноеДополнительно

Описание условия:
Количество В строке >= 10,000

Заполните список номенклатуры, если требуется учитывать объем продаж только определенного списка номенклатуры или групп номенклатуры. Если список не заполнен, то объем продаж рассчитывается без ограничения по номенклатуре.

ДобавитьДобавить группу номенклатуры↑↓Поиск (Ctrl+F)Еще

N	Номенклатура	Характеристика
---	--------------	----------------

Наименование: Кол-во в строке >= 10 ед.

←→☆ 10% (Кол-во в строке >= 10 ед.) (Вид автоматич...)

Записать и закрытьЗаписатьЕще ?

ОптРозницаВездепредоставить: процентом

При продажеПри возврате

Применять скидку: На всю строку10,00 %

☐ Уменьшать на сумму оплаты
Стоимость товара, оплаченная бонусами, не учитывается при расчете суммы скидки.

Условия предоставленияУточнения и ограниченияДополнительно

Заполните список, если скидка (наценка) предоставляется при соблюдении определённых условий. Например, сумма документа > 3000 или количество одного товара >= 10. Если список условий не заполнен, то скидка (наценка) предоставляется без проверки условий.

Добавить↑↓Поиск (Ctrl+F)Еще

N	Условие предоставления
1	Кол-во в строке >= 10 ед.

предоставить: процентом

10,00 %

енная бонусами,

Дополнительно

при соблюдении
товара >= 10. Е
ки условий.

и+F)

процентом

суммой

видом цен

сообщение

процентом в виде бонусных баллов

суммой в виде бонусных баллов

подарок

округление

расширением

Договоры и соглашения



Для фиксации определенных условий при продаже используют договоры или соглашения с клиентами.

В **1С:Управление торговлей** больше функций для решения подобных задач.

Удобные инструменты для работы

— списки документов и канбан-доски



Все документы единым списком — в привычном интерфейсе 1С.

Канбан-доски — инструмент визуального управления задачами и заказами
в **1С:УНФ** и **1С:CRM**:

- ✓ Отслеживание статусов заказов
- ✓ Текущие задачи, требующие быстрой обработки и ответа
- ✓ Автоматизация создания документов
- ✓ Наглядный контроль работы

Удобные инструменты для работы

— списки документов и канбан-доски

1С:CRM

← → ★ Мои продажи / Продажа / Администратор / Неделя

Создать Продажа Фильтр Просроченные: Внизу Вверху Вид: Канбан Список

Обращения	Интерес	КП	Счет	Отгрузка	Контроль
Всего (2) В ожидании (0) Обработать сегодня (0) Просрочено (2) Субсидированные ... 7 янв. Ural Airlines <... sales@gmail.com -948 дн., 14:52 Сложно выбрать п... 5 янв. Никитаева Ал... sales@gmail.com -950 дн., 14:52	2 интереса: 70 000 Р Кондиционеры Технотрейд 2 02.02.2025, 69 999,6 Р День рождения парт... Потенциальный Клиент 22.07.2025	3 интереса: 330 080 Р Монтаж кондиционера Эвихон-II 30.01.2025, 130 080 Р Закупка и установка Ассоль ООО 22.07.2025, 100 000 Р Чек по заказу 157305... Яндекс.Маркет <noreply@... 22.07.2025, 100 000 Р	3 интереса: 408 600 Р История общения с к... База "Продукты" 01.02.2025, 84 399,6 Р Камеры Твемос 22.07.2025, 80 000 Р Партнерство Инфинити 22.07.2025, 244 200 Р	2 интереса: 18 000 Р Установка и монтаж Алхимов Алексей Андреевич 21.07.2025, 6 000 Р, Бассе... Обзвон с целью пре... Бытовая техника (Владимир) 21.07.2025, 12 000 Р	1 интерес: 50 000 Р Бытовая техника Ассоль ООО 19.05.2025, 50 000 Р
					Завершено успешно 7 интересов: 420 918 Р Завершено неудачно 4 интереса: 47 100 Р

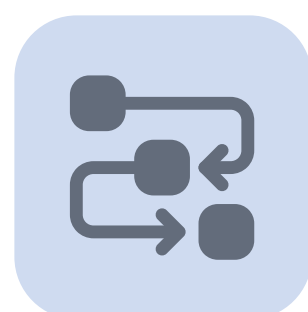
1С:Управление нашей фирмой

☆ Контакт-центр

Завтра	Без срока	На неделе	Позже
Запланировать созвон для утве... 9:00 - 10:00 Администратор	Обзвонить клиентов по КП Администратор		Запланировать созвон для утве... 21.07.25 9:00 - 10:00 Администратор
Задание: 21.07.25 23:55 - 0:25 22.07.25 Бакинская Валентина Ст...			Задание: 22.07.25 23:53 - 0:23 23.07.25 Абдулов Юрий Владими...
			Заказ оптового покупателя 26.07.25 11:00 - 11:00 Обсудить детали заказа Администратор

Бизнес-процессы и воронка продаж

Работа с клиентами ведется по типовым сценариям или настройке своих бизнес-процессов.



Бизнес-процесс или **этапы сделки** — это определенная цепочка действий от первого обращения клиента до успешного завершения работы с ним.

CRM-система в решениях 1С:

- ✓ Проведет клиента по воронке от первого контакта до оплаты.
- ✓ Поможет с автоматическим созданием документов.
- ✓ Учет информации по этапам для анализа "слабых мест" в воронке продаж.

Бизнес-процессы и воронка продаж

1С:Управление торговлей

← → ☆ Продажа товаров в магазины сети "Все для дома" (Сделка с клиентом)

Основное [Взаимодействия](#) [Документы по сделке](#) [Задачи проекта](#) [Окружение сделки](#) [Задачи](#) [Мои заметки](#)

Записать и закрыть Записать Создать на основании Отчеты [Файлы](#)

Клиент: Все для дома Магазин Соглашение:

Общая информация **Участники**

Наименование: Продажа товаров в магазины сети "Все для до Код: 00-00000010

Ответственный: Федоров Борис Михайлович Начало: 21.07.2025

Потенциал: RUB Вероятность:

Первичный интерес

Канал:

Источник: ...

Состояние

Статус: ☐ Закрита Причина проигрыша:

Вид сделки: Долгосрочные проекты [Инструкции](#)

☒ Обособленный учет товаров по сделке

← → ☆ Типовая продажа (Вид сделки)

Записать и закрыть Записать [Файлы](#)

Наименование:

Тип сделки:

☒ Использование разрешено ☐ Обособленный учет товаров по сделке

☒ Фиксировать первичный спрос

Описание **Этапы процесса**

Добавить

1	Первичный контакт
2	Квалификация клиента
3	Формирование предложения
4	Презентация
5	Согласование условий
6	Подготовка к выполнению обязательств
7	Выполнение обязательств

Бизнес-процессы и воронка продаж

1С:Управление нашей фирмой

← → ☆ Действие рабочего процесса (создание)

Записать и закрыть Записать

Основание: Заказ покупателя Наименование: Создать событие по основанию: Заказ покупателя

Тип действия: Создать событие

- Отправить E-mail
- Отправить SMS
- Создать событие
- Создать задание на работу
- Создать запись календаря
- Создать напоминание

Настройка заполнения

Событие	☐ из основания ☒ указанный	Личная встреча
Состояние	☐ из основания ☒ указанный	Запланировано
Важность	☐ из основания ☒ указанный	Обычная
Начало	☒ смещение даты ☐ указанный	Дата срабатывания правила
Окончание	☒ смещение даты ☐ указанный	Дата срабатывания правила
Ответственный	☐ из основания ☒ указанный	
Содержание	☐ из основания ☒ указанный	
Тема	☐ из основания ☒ указанный	...
Календарь	☐ из основания ☒ указанный	

← → ☆ Правило рабочего процесса (создание)

Основное [Выполнение правила](#)

Записать и закрыть Записать

Наименование:

Условие старта: Изменение состояния заказа покупателя Включено: ☒ ?

- Изменение состояния заказа покупателя
- Изменение состояния заказ-наряда
- Изменение состояния заказа поставщику
- Изменение состояния заказа на производство
- Изменение состояния события
- Изменение состояния задания на работу
- Изменение состояния ремонта
- Ошибка пробития онлайн-чеков
- Поступление предоплаты по заказу покупателя

☒ Критерии правила

Добавить условие Сгруппировать условия ↑ ↓ Еще ▾

Представление		
⊖ Отбор		
☐	Организация	Равно
☐	Подразделение	Равно
☐	Ответственный	Равно
☐	Состояние	Равно
☐	Сумма	Больше или равно

✓ Выполняемые действия

Добавить ↑ ↓ Поиск (Ctrl+F) × Еще ▾

Бизнес-процессы и воронка продаж

1C:CRM

← → ☆ Настройка сценария продаж

Продажа ☒ Удалить сценарий Условия применения сценария: Подразделение ... x Типы услуг ...

Источники обращений

Телефония

Отключить

sales@gmail.com

Отключить

Rarus1C.CRM@ya.ru

Отключить

Общий email компании

Отключить

Telegram

Отключить

Интерес

Настройки

Разрешена ролевая адресация

Обязательное планирование дел

Завершать запланированные дела

При переходе в состояние интереса

Настройки условия

Создать задачу

Исполнитель: Ответственный

Крайний срок через: один день

Тема: Отработать обращение

Настроить Удалить

При входящем письме (по интересу)

Учетные записи: alexey.a.chaplygin@gmail...; Общий email компании (сгт...)

Создать задачу

Исполнитель: Ответственный

В текущее время

Тема: Ответить на новое письмо

Настроить Удалить

КП

Настройки

Обязательное планирование дел

Завершать запланированные дела

При переходе в состояние интереса

Настройки условия

Создать задачу

Исполнитель: Ответственный

Крайний срок через: один день

Тема: Составить КП по шаблону и ...

Настроить Удалить

При переходе в состояние интереса

Настройки условия

Создать задачу

Исполнитель: Ответственный

Крайний срок через: два дня

Тема: Звонок: есть ответ на КП?

Настроить Удалить

При входящем письме (по интересу)

Учетные записи: alexey.a.chaplygin@gmail...; Общий email компании (сгт...)

Создать задачу

Исполнитель: Ответственный

В текущее время

Тема: Ответить на новое письмо

Настроить Удалить

Обработка проведения: Коммерческое предложение клиенту (п...

Настройки условия

Заполнить поле "Ожидаемая выручка"

Вариант расчета: По коммерческим предложениям

Счет

Настройки

Обязательное заполнение полей: Клиент; Ожидаемая выручка

Обязательное планирование дел

Завершать запланированные дела

При переходе в состояние интереса

Настройки условия

Создать задачу

Исполнитель: Ответственный

Крайний срок через: один день

Тема: Выставить счет на оплату

Настроить Удалить

При переходе в состояние интереса

Настройки условия

Создать задачу

Исполнитель: Ответственный

Крайний срок через: три дня

Тема: Звонок: что с оплатой?

Настроить Удалить

При входящем письме (по интересу)

Настройки условия

Создать задачу

Исполнитель: Ответственный

В текущее время

Тема: Ответить на новое письмо

Настроить Удалить

Обработка проведения: Счет на оплату (по интересу)

Настройки условия

Заполнить поле "Ожидаемая выручка"

Вариант расчета: По счетам

Отгрузка

Настройки

Обязательное заполнение полей: Клиент; Ожидаемая выручка

Обязательное планирование дел

Завершать запланированные дела

При отгрузке (по интересу)

Настройки условия

Заполнить поле "Ожидаемая выручка"

Вариант расчета: По отгрузке

Настроить Удалить

При переходе в состояние интереса

Настройки условия

Создать задачу

Исполнитель: Ответственный

В текущее время

Тема: Пришла оплата по счету!

Настроить Удалить

При переходе в состояние интереса

Настройки условия

Создать задачу

Исполнитель: Ответственный

Крайний срок через: три дня

Тема: Контроль отгрузки - все ОК?

Настроить Удалить

При отгрузке (по интересу)

Настройки условия

При отгрузке не менее: 100%

Изменить состояние интереса

Новое состояние: Выполнение договора / Контроль

Настроить Удалить

Контроль

Настройки

Обязательное заполнение полей: Клиент; Ожидаемая выручка

Обязательное планирование дел

Завершать запланированные дела

При переходе в состояние интереса

Настройки условия

Создать задачу

Исполнитель: Руководители отдел продаж

Крайний срок через: три дня ...

Настроить Удалить

При переходе в состояние интереса

Настройки условия

Создать задачу

Исполнитель: Ответственный

Крайний срок через: пять дней

Тема: РП назначен?

Настроить Удалить

При переходе в состояние интереса

Настройки условия

Создать задачу

Исполнитель: Ответственный

Крайний срок через: семь дней

Тема: Звонок - все в порядке с ...

Настроить Удалить

☐ Показывать отмеченные вручную обращения

Включает отображение документов, отмеченных вручную как обращения (лиды). Отметка вручную возможна, если при создании документа состояние обращения не было установлено автоматически.

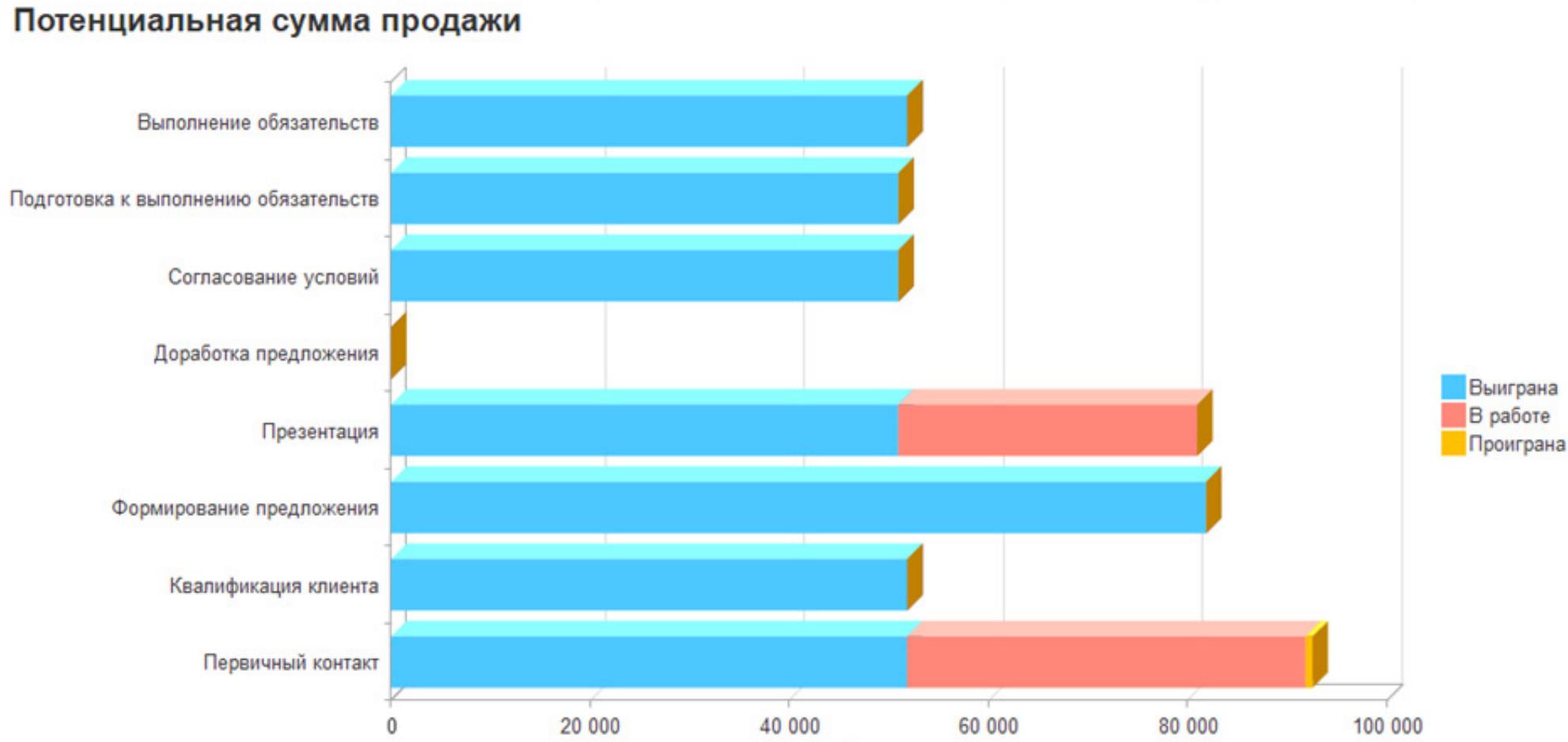
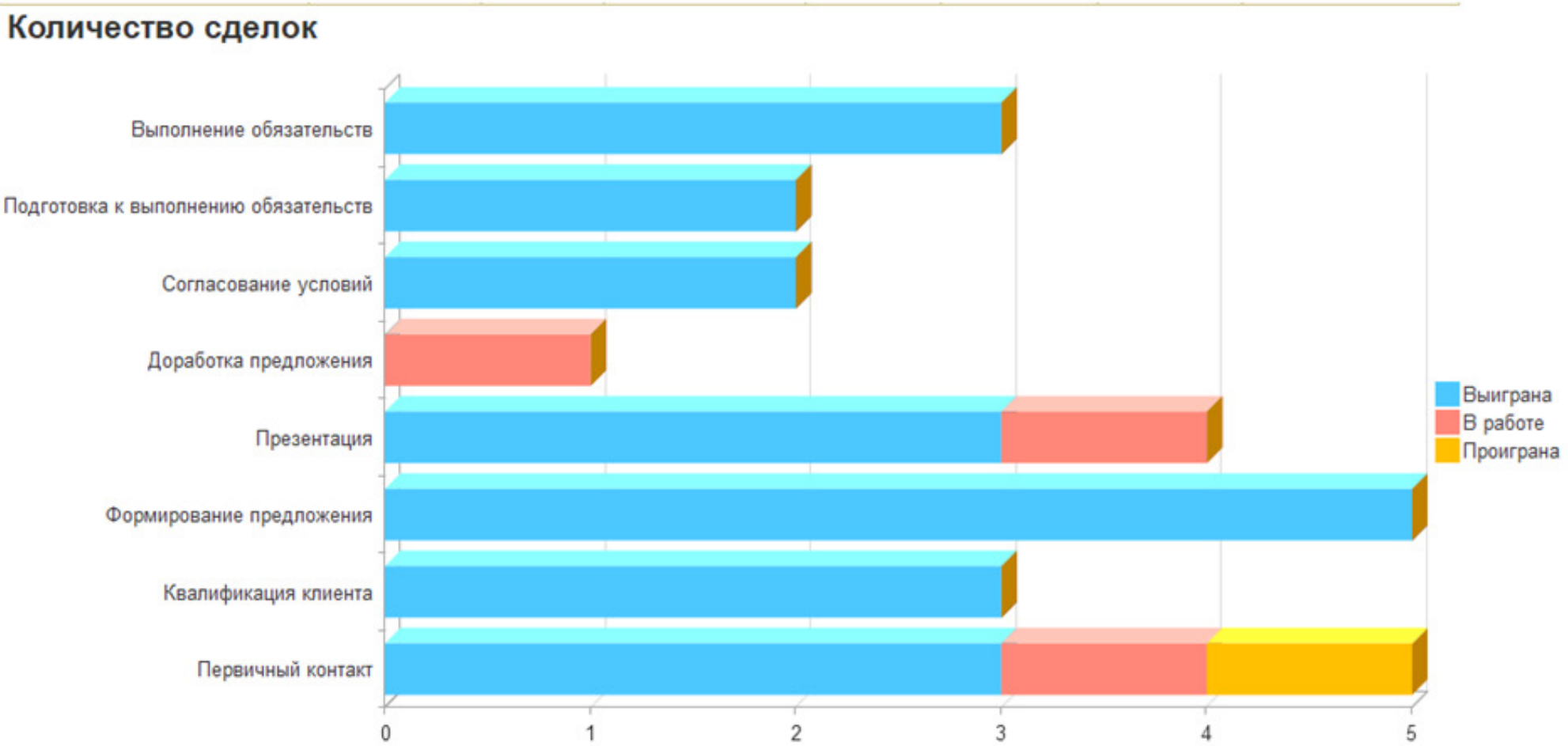
«Воронка продаж»

Оценка эффективности

1С:Управление торговлей

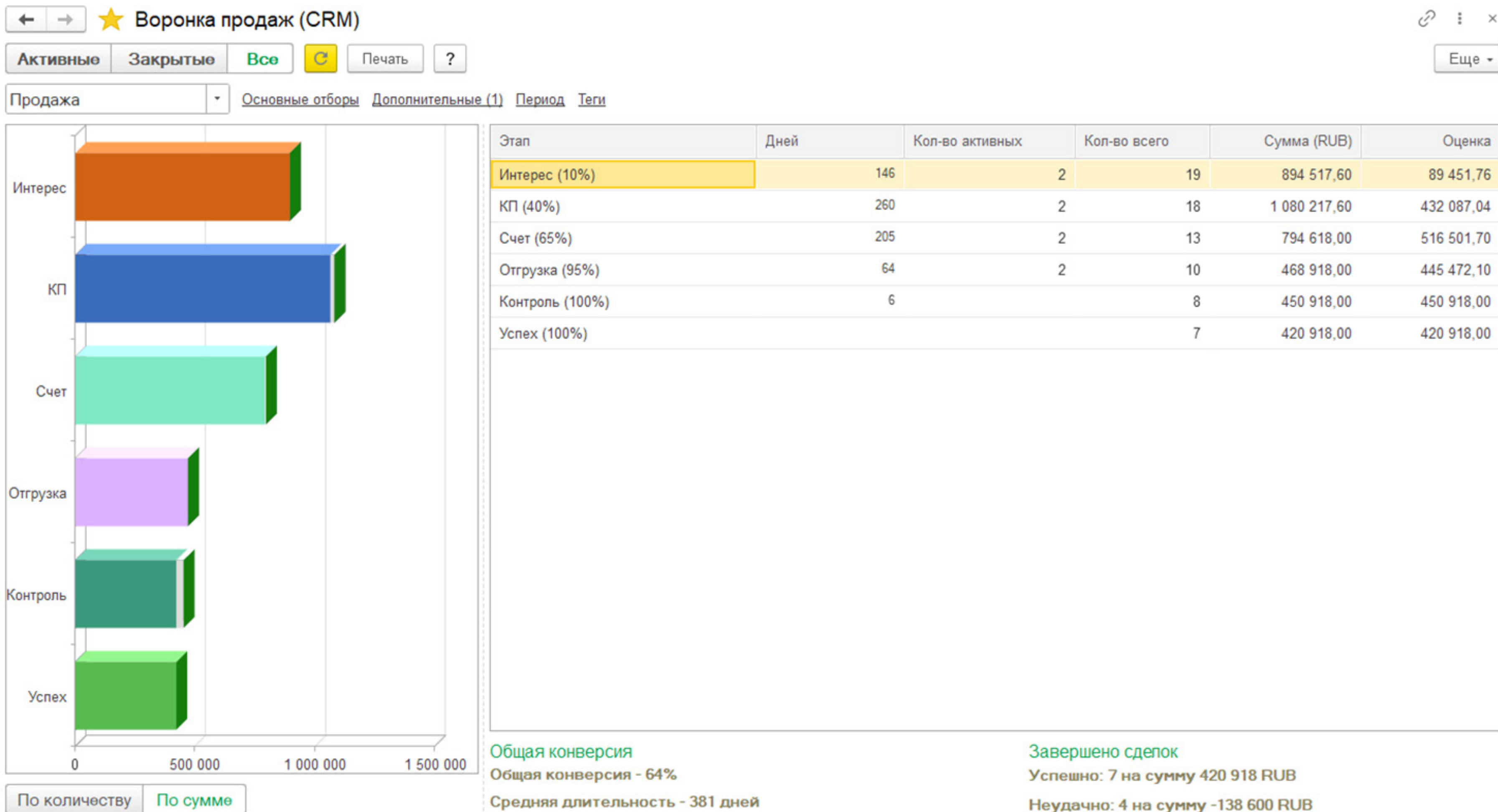
Воронка продаж

Этап процесса	В работе		Выиграно		Проиграно		Продолжительность, дней
	Количество этапов сделок в работе	Потенциал в работе	Количество выигранных этапов сделок	Выигранный потенциал	Количество проигранных этапов сделок	Проигранный потенциал	
Первичный контакт	1	40 000	3	51 769,4	1	707,76	6,80
Квалификация клиента			3	51 769,4			
Формирование предложения			5	81 769,4			
Презентация	1	30 000	3	50 884,7			
Доработка предложения	1						
Согласование условий			2	50 884,7			1,50
Подготовка к выполнению обязательств			2	50 884,7			
Выполнение обязательств			3	51 769,4			



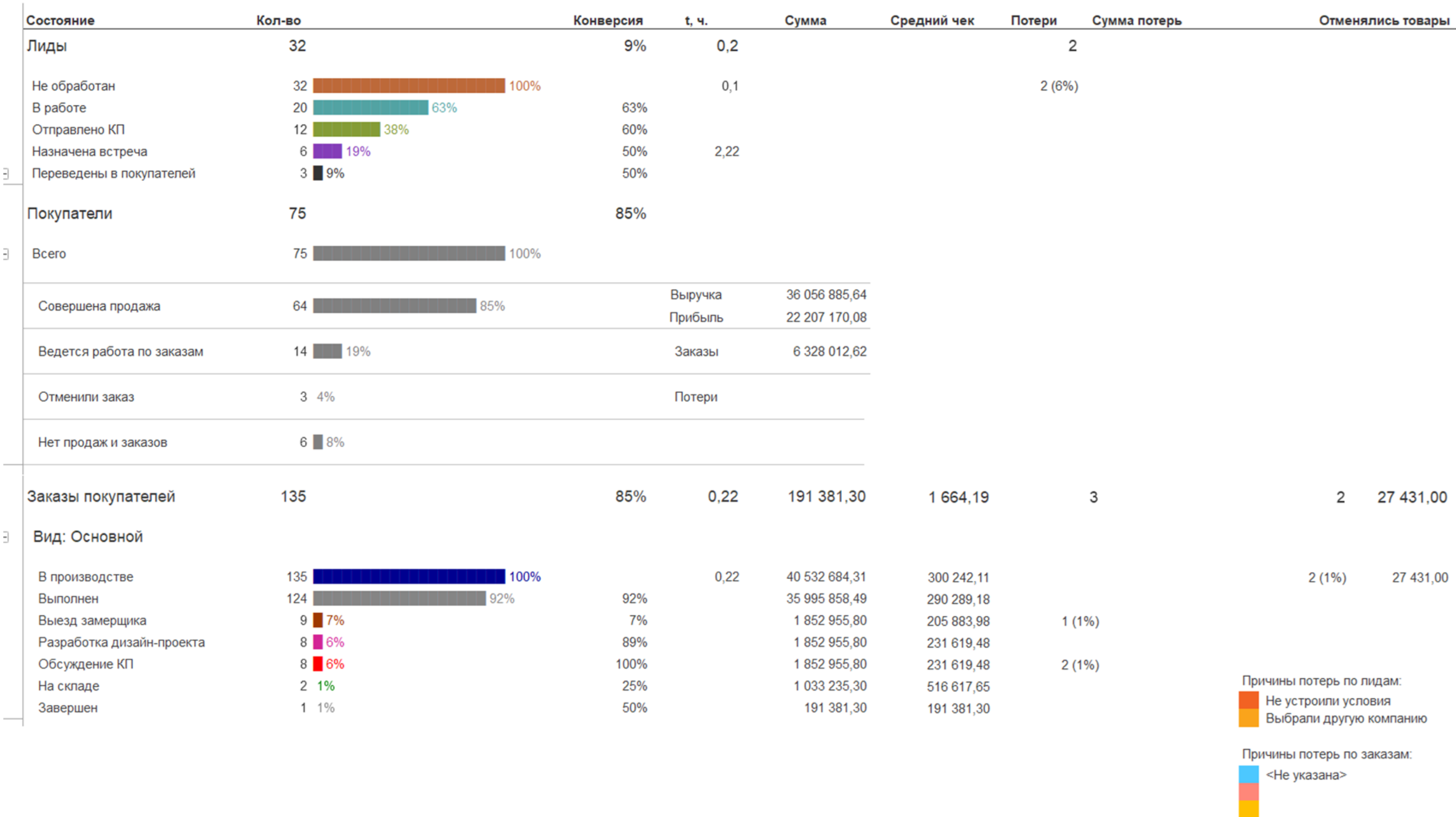
«Воронка продаж»

1С:CRM



«Воронка продаж»

1С:Управление нашей фирмой



«Анализ работы менеджеров»

1С:Управление торговлей

Менеджер	Продажи	Прибыль	Менеджер	Потери
Федоров Борис Михайлович	687 634,44	260 580,00	Орлов Александр Владимирович	6 584,30
Орлов Александр Владимирович	404 400,00			5 552,57
Лазуренко Илья Николаевич	382 497,86		Федоров Борис Михайлович	4 311,96
Тимофеева Елизавета Витальевна	360 893,51	-2 500,00	Васечкин Иван Иванович	199,89
			Администратор	57,09

Менеджер	Поступление денежных средств	Менеджер	Выручка (по оплате) минус себестоимость (по отгрузке)
Федоров Борис Михайлович	4 430 682,76	Федоров Борис Михайлович	4 003 628,32
Орлов Александр Владимирович	512 944,07		272 340,00
Лазуренко Илья Николаевич	382 497,86	Орлов Александр Владимирович	106 044,07
	272 340,00	Лазуренко Илья Николаевич	
Тимофеева Елизавета Витальевна	102 659,50	Тимофеева Елизавета Витальевна	-258 234,01

Менеджер	Продажи на одно взаимодействие	Менеджер	Продажи новым клиентам
Орлов Александр Владимирович	404 400,00	Федоров Борис Михайлович	687 634,44
		Орлов Александр Владимирович	404 400,00
		Лазуренко Илья Николаевич	382 497,86
		Тимофеева Елизавета Витальевна	360 893,51

Менеджер	Возникшие претензии
Соколов Максим Игоревич	2,00

"Менеджер - причина возникновения"	Количество
Соколов Максим Игоревич - Испорченный товар	2,00

«Анализ работы менеджеров»

1С:CRM

← → ☆ Отчет по сотрудникам

01.01.2025 – 31.12.2025 ...

☐ Показатель: × ☐ Подразделение:

Период контроля: Месяц

☐ Менеджер: ×

Сформировать

Настройки...

Результат

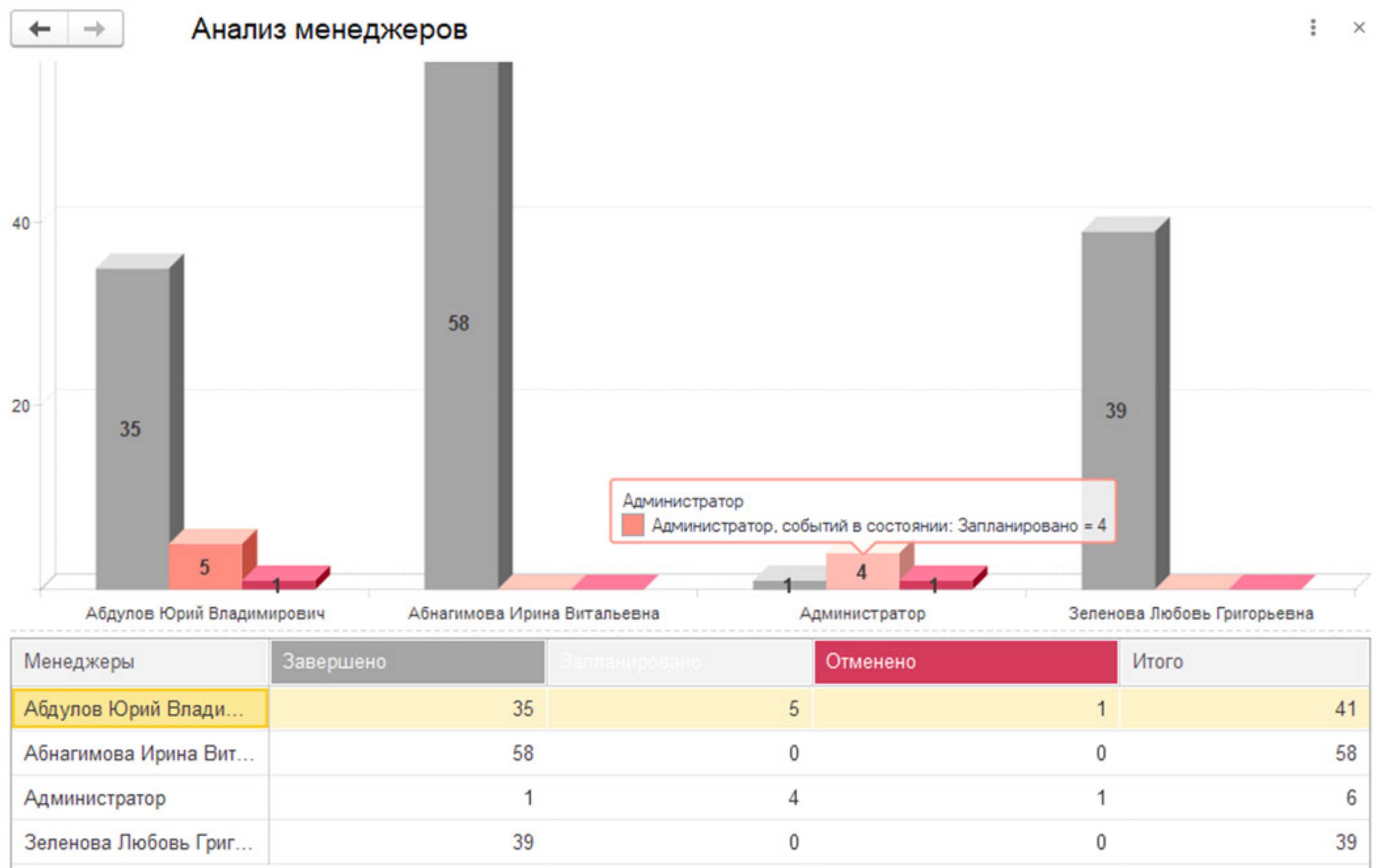
Σ Введите слово для фильтра (название тог

Менеджер	Продажи	Новых интересов, шт	Сумма новых интересов, Руб.	Успешных интересов, шт	Сумма успешных интересов, Руб.	Качество работы	Завершено взаимодействия и задач, шт
Абдулов Юрий Владимирович		17	1 162 800,4	2	104 000		5
Абнагимова Ирина Витальевна		7	668 199,6	1	0		11
Аввакумов Вадим Иванович							1
Администратор		3	190 100	2	360 100		29
Бакинская Валентина Станиславовна		1	0				
Буров Геннадий Петрович		6	1 812 888				18
Гладышев Кирилл Сергеевич		24	1 358 055	1	30 000		2
Игнатьев Андрей Викторович		4	68 340				14
Игнашев Андрей Викторович		3	0				1
Касаткина Вера Алексеевна		3	70 000				4
Найдённый Алексей Владимирович		4	187 617,6				6
Непомнящий Алексей Геннадьевич		38	11 306 960	8	3 181 400		2
Петрова Инна Сергеевна		1	241 800				3
Свигородов Илья Петрович		3	126 000				3
Семушкин Сергей Дмитриевич		1	3 500				2
Серёгина Юлия Владимировна		2	253 800				4
Тучный Павел Сергеевич							1
Шумилов Илья Андреевич		2	28 800				4

Данные актуальны на 21.07.2025 23:00

«Анализ работы менеджеров»

1С:Управление нашей фирмой



«Эффективность сделок»

1С:Управление торговлей

Сделки в работе и выигранные									
Вид сделки		В работе				Выиграна			
Сделка	Ответственный	Количество сделок	Доля в количестве, %	Потенциальная сумма продажи	Доля в потенциальной сумме продажи, %	Количество сделок	Доля в количестве, %	Потенциальная сумма продажи	Доля в потенциальной сумме продажи, %
Клиент	Соглашение с клиентом								
Долгосрочные проекты		2	50,00	110 000,00	73,33	2	33,33	15 000,00	22,17
Продажа товаров в магазины сети "Все для дома 2023"	Федоров Борис Михайлович	1	50,00	10 000,00	9,09				
Все для дома Магазин	Сетевые магазины (комиссия)	1	100,00	10 000,00	100,00				
Продажа товаров в магазины сети "Все для дома"	Федоров Борис Михайлович	1	50,00	100 000,00	90,91				
Все для дома Магазин		1	100,00	100 000,00	100,00				
Продажа товаров в магазины сети "Все для дома"	Федоров Борис Михайлович					1	50,00	10 000,00	66,67
Все для дома Магазин	Сетевые магазины (комиссия)					1	100,00	10 000,00	100,00
Продажа товаров в магазины сети Торговый дом "Сигма"	Федоров Борис Михайлович					1	50,00	5 000,00	33,33
Торговый дом "Сигма"	Дистрибьюторское (обувь)					1	100,00	5 000,00	100,00
Обособленный учет по сделкам						1	16,67	884,70	1,31
Продажа пылесосов	Лазуренко Илья Николаевич					1	100,00	884,70	100,00
Альтаир	Оптовые продажи (предоплата)					1	100,00	884,70	100,00
Произвольная продажа		1	25,00	40 000,00	26,67	1	16,67	884,70	1,31
Покупка вентиляторов 2023	Федоров Борис Михайлович	1	100,00	40 000,00	100,00				
Видео маркет	Видео маркет	1	100,00	40 000,00	100,00				
Продажа вентиляторов	Федоров Борис Михайлович					1	100,00	884,70	100,00
Ассоль	Оптовое (кредит)					1	100,00	884,70	100,00
Тендер		1	25,00						
Тендер Ассоль	Федоров Борис Михайлович	1	100,00						
Ассоль		1	100,00						
Типовая продажа						2	33,33	50 884,70	75,21
Покупка холодильников (Антор)	Федоров Борис Михайлович					1	50,00	50 000,00	98,26
Антор	Оптовые продажи (предоплата)					1	100,00	50 000,00	100,00
Продажа телевизоров	Федоров Борис Михайлович					1	50,00	884,70	1,74
Протон	Оптовые продажи (предоплата)					1	100,00	884,70	100,00
Проигранные сделки									
Ответственный		Проиграна							
Вид сделки		Количество сделок	Доля в количестве, %	Потенциальная сумма продажи	Доля в потенциальной сумме продажи, %				
Сделка									
Клиент	Соглашение с клиентом								
Федоров Борис Михайлович		2	100,00	30 707,76	100,00				
Произвольная продажа		1	50,00	707,76	2,30				
Покупка кондиционеров		1	100,00	707,76	100,00				
Видео маркет	Видео маркет	1	100,00	707,76	100,00				
Тендер		1	50,00	30 000,00	97,70				
Тендер Павлов		1	100,00	30 000,00	100,00				
Павлов		1	100,00	30 000,00	100,00				

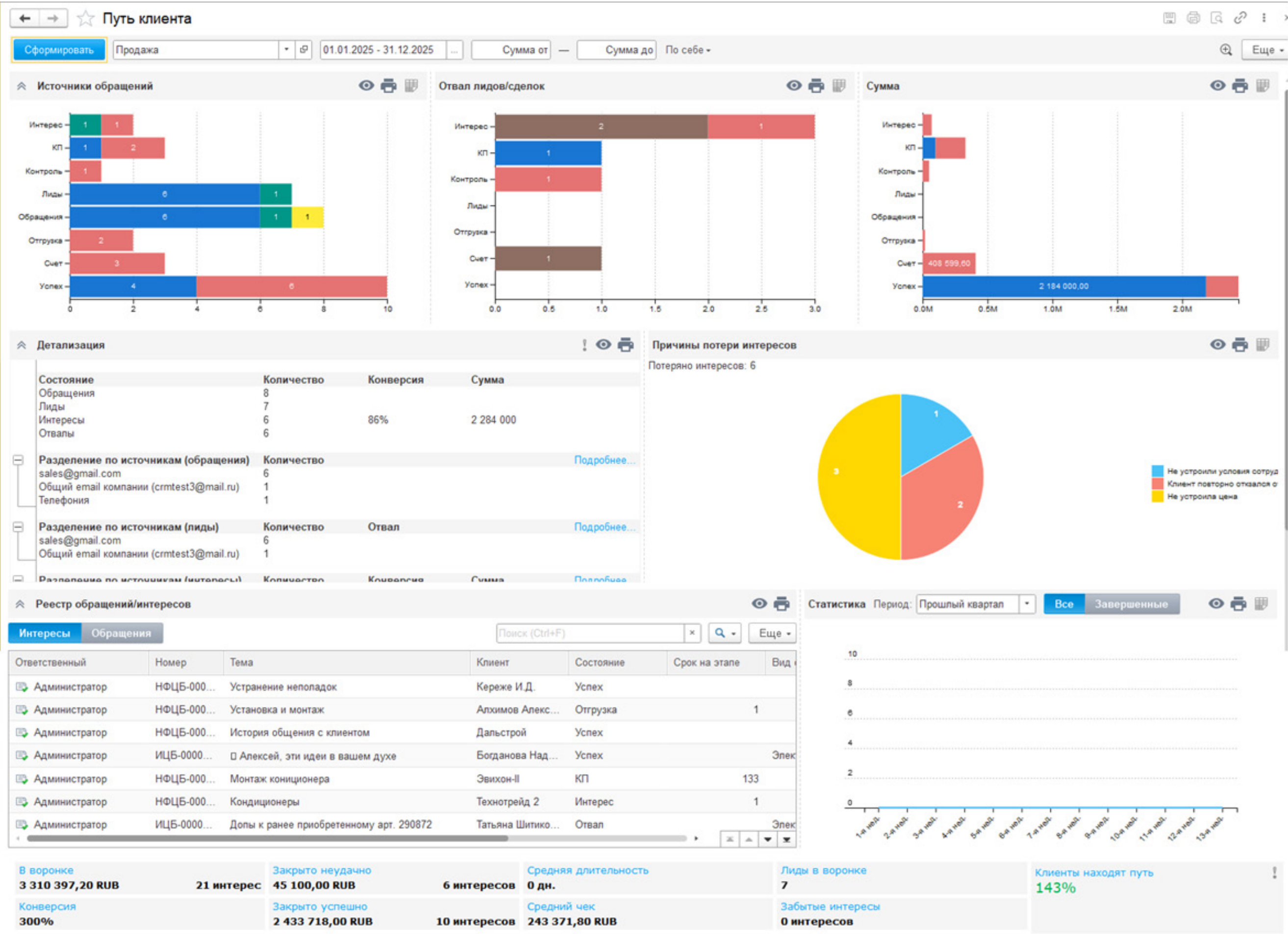
«Анализ рекламных акций и маркетинговых мероприятий»

1С:CRM

Маркетинговая кампания	Количество	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

«Путь клиента»

1C:CRM



«Причины проигрыша сделок»

1С:Управление торговлей

Причины проигрыша сделок		
Отбор: Не удаленные сделки		
Причина проигрыша сделки	Количество проигранных сделок	Потенциальная сумма продажи
Не договорились об условиях	1	30 000,00
Проигрыш конкуренту	1	707,76
Итого	2	30 707,76
По ответственным		
Ответственный	Количество проигранных сделок	Потенциальная сумма продажи
Причина проигрыша сделки		
Федоров Борис Михайлович	2	30 707,76
Не договорились об условиях	1	30 000,00
Проигрыш конкуренту	1	707,76
Итого	2	30 707,76
По партнерам		
Клиент	Количество проигранных сделок	Потенциальная сумма продажи
Причина проигрыша сделки		
Видео маркет	1	707,76
Проигрыш конкуренту	1	707,76
Павлов	1	30 000,00
Не договорились об условиях	1	30 000,00
Итого	2	30 707,76

«Реестр интересов и запланированных взаимодействий»

1C:CRM

Контроль руководителем - По взаимодействиям									
Подразделение									
Менеджер									
Интерес						Состояние	Тип услуги	Контроль	Следующее действие
Взаимодействие									
Дата	Вид	Клиент	С кем	Что сделать	Результат				
Администрация									
Абдулов Юрий Владимирович									
Интерес "История общения с клиентом " от 03.01.2025, 120 000 RUB						Отвал	Поставка. Товары/услуги	K	
03.01.2025 9:07:20	Прочее (Исходящее)	Kikinda (Сербия)	Никифоров Андрей	Подготовить счет и отправить его клиенту	Потеря контакта...				
03.01.2025 8:40:29	Прочее (Исходящее)	Kikinda (Сербия)	Никифоров Андрей	Суть разговора - спрашивал какой вид кондиционеров лучше для дачи. КП не хочет.	Интерес закрыт				
Интерес "Пообщаться по договору" от 03.01.2025, 12 000 RUB						Отвал	Поставка. Товары/услуги		
04.01.2025 7:20:08	Прочее (Входящее)	Сириус	Пай Эдуард Владимирович	Пообщаться по договору готовы дать 3 скидку дополнительно.	Интерес закрыт				
04.01.2025 2:15:07	Прочее (Входящее)	Сириус	Пай Эдуард Владимирович	Интересует бассейн для дачи.	Нужно перезвонить после 15-00				
Интерес "Ремонт кондиционера" от 04.01.2025, 4 000 RUB						КП	Поставка. Товары/услуги		26.01.2025 02:39, Выезд для уточнения проблемы
04.01.2025 5:30:01	Прочее (Входящее)	Банк-Эквайрер	Петров Иван Иванович	Сломался, нужна помощь в ремонте	Уточнил что именно не работает, нужен выезд специалиста для диагностики				
Интерес "Бассейн 3 на 4" от 04.01.2025, 360 000 RUB						Отвал	Поставка. Товары/услуги		
04.01.2025 1:05:51	Телефонный звонок (Входящее)	АКБ АвтоБанк	Цветков Николай Александрович	Интерес клиента					
Интерес "Перевоз 3 авто на 1000 км" от 04.01.2025, 153 600 RUB						Отвал	Поставка. Товары/услуги		
04.01.2025 8:47:51	Прочее (Исходящее)	АКБ АвтоБанк	Цветков Николай Александрович	клиент					
Интерес "Интерес к бассейну марки 3x4" от 05.01.2025, 72 000 RUB						Отвал	Поставка. Товары/услуги		
05.01.2025 1:45:47	Прочее (Входящее)	Гостиница "Заря"	Степанов Семен Викторович	Интерес к бассейну марки 3x4					
Интерес "История общения с клиентом " от 05.01.2025, 127 200 RUB						Отгрузка	Поставка. Товары/услуги		27.01.2025 05:39, Подготовка договора, после че
05.01.2025 4:38:54	Прочее (Исходящее)	Балашов	Петров Иван Гаевич	Нужны несколько холодильников	Выставлено КП				

1C:CRM



«Первичный интерес»

1С:Управление торговлей

← →

★ Первичный интерес

☐ 01.07.2025

–

☐ 31.07.2025

...

☐ Сегмент клиентов:

Сформировать

Настройки...

Первичный интерес

По типам источников

Тип источника	Количество сделок	Количество различных партнеров
Маркетинговое мероприятие	5	7
Клиент	1	3
Итого	6	10

По каналам первичного интереса

Канал первичного интереса	Количество сделок	Количество различных партнеров
Выставки	5	7
Сеть магазинов	1	3
Итого	6	10

По источникам первичного интереса

Источник первичного интереса	Количество сделок	Количество различных партнеров
Выставка "Мир бытовой техники" -2015	3	5
Выставка "Электронный мир"	2	3
Диваны и кровати (магазин)	1	1
Ассоль		1
Технотрейд (сеть магазинов)		1
Итого	6	10

Демонстрация



CRM в решениях 1С — начните продавать больше!



Упорядочивает все данные — не нужно искать клиента по Excel-файлам и чату в WhatsApp



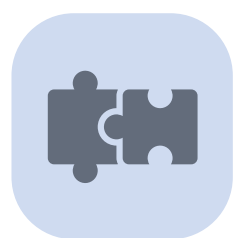
Помогает не забывать о задачах — система сама подскажет, кому перезвонить



Делает бизнес прозрачным — видно, чем занимаются менеджеры, сколько сделок в работе



Позволяет руководителю принимать решения на основе данных, а не «чувствах рынка»



Дает клиенту ощущение, что его помнят, ценят и работают с ним профессионально

Стоимость решений

1С:Управление нашей
фирмой

26 800 ₽

Комплект
на 5 рабочих мест

49 000 ₽

1С:Управление
торговлей

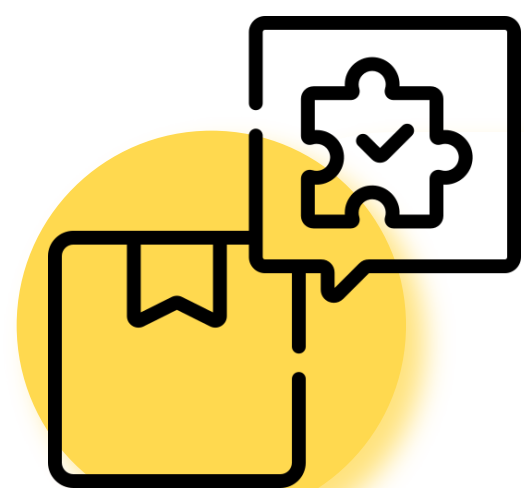
34 800 ₽

1С:CRM

32 500 ₽

3

Выбор подхода к внедрению программы 1С на предприятии



Автоматизация на основе типовых пакетов внедрения



Автоматизация с проведением экспресс-обследования
существующих бизнес-процессов на предприятии Заказчика



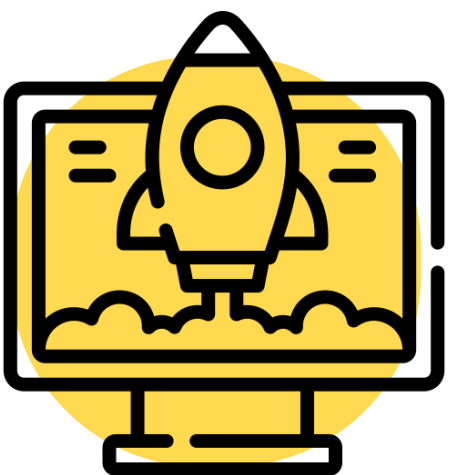
Консультационное внедрение

Автоматизация

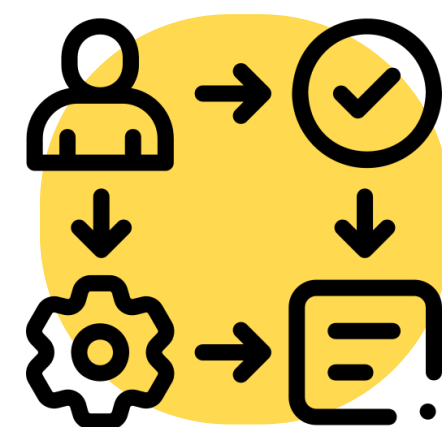
на основе типовых пакетов внедрения



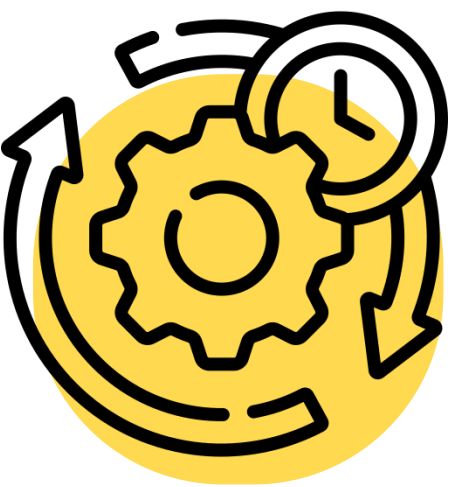
Заранее **известен бюджет** на внедрение **типового функционала** программы в зависимости от выбранных Заказчиком блоков



Быстрый старт



Заказчику **необходимо адаптировать существующие бизнес-процессы** под функционал выбранного решения 1С



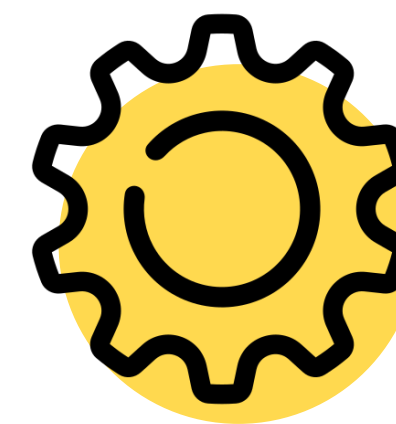
Доработки системы оцениваются отдельно

Автоматизация

с проведением экспресс-обследования существующих бизнес-процессов на предприятии Заказчика



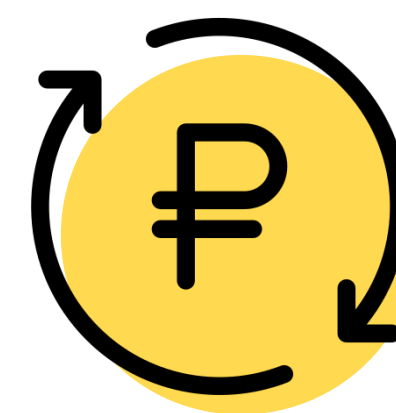
Программа соответствует запросам Заказчика, к моменту обучения пользователей решение доработано и содержит весь нужный функционал



Настраиваем программу под потребности бизнеса Заказчика

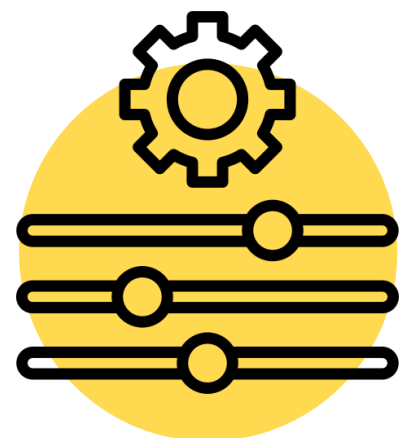


По итогам экспресс-обследования Заказчик обладает информацией по бюджету проекта, срокам внедрения, количеству и стоимости доработок, составлен план-график проекта



Доработки системы уже входят в стоимость проекта

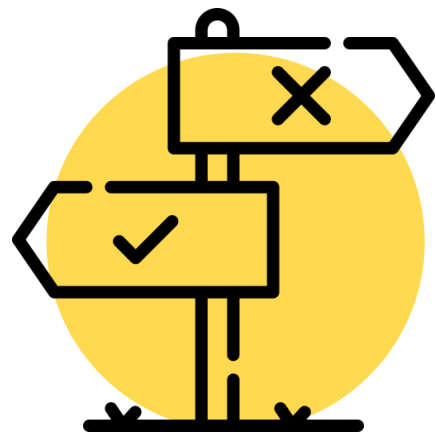
Консультационное внедрение



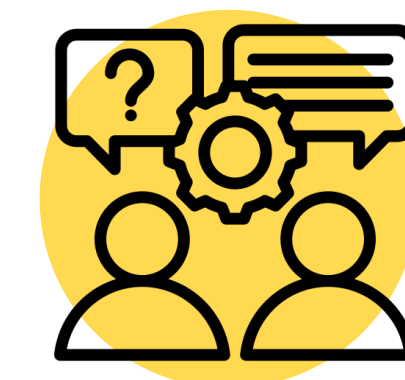
Максимально используется **типовой функционал программных продуктов**. Настройки и доработки осуществляются в процессе эксплуатации 1С



Специалисты 1С **проводят обучение** по работе в системе



Как правило, **программный продукт 1С для автоматизации выбран и приобретен**, но задействован не весь **типовой функционал программы**



Требуется решение и реализация **более узких вопросов**

Бонус для участников вебинара

Скидка 15%*

Типовая настройка учетной политики, прав пользователей и обучение* в 1С:УНФ со скидкой

68 000 ₽

Услуги, которые включены в акционный пакет:

- ✓ Установка программы.
- ✓ Первоначальные настройки программы.
- ✓ Настройка типовых прав пользователей (2 пользователя).
- ✓ Обучение работе в новой системе (2 пользователя, до 2х часов).
- ✓ Настройка типовой синхронизации (после самостоятельного занесения данных клиентом в программу или переноса данных из других источников*).

*Скидка не суммируется с другими акциями, действует в течение 2-х месяцев после вебинара.

**Блоки для обучения выбираются и оговариваются с менеджером до подписания договора.

***Перенос данных оценивается отдельно и не входит в данный пакет. Пользователь может занести данные самостоятельно.

Подберем решение для любой отрасли



Узнайте больше
про CRM
в решениях 1С



Оставьте заявку
на демонстрацию
со специалистом



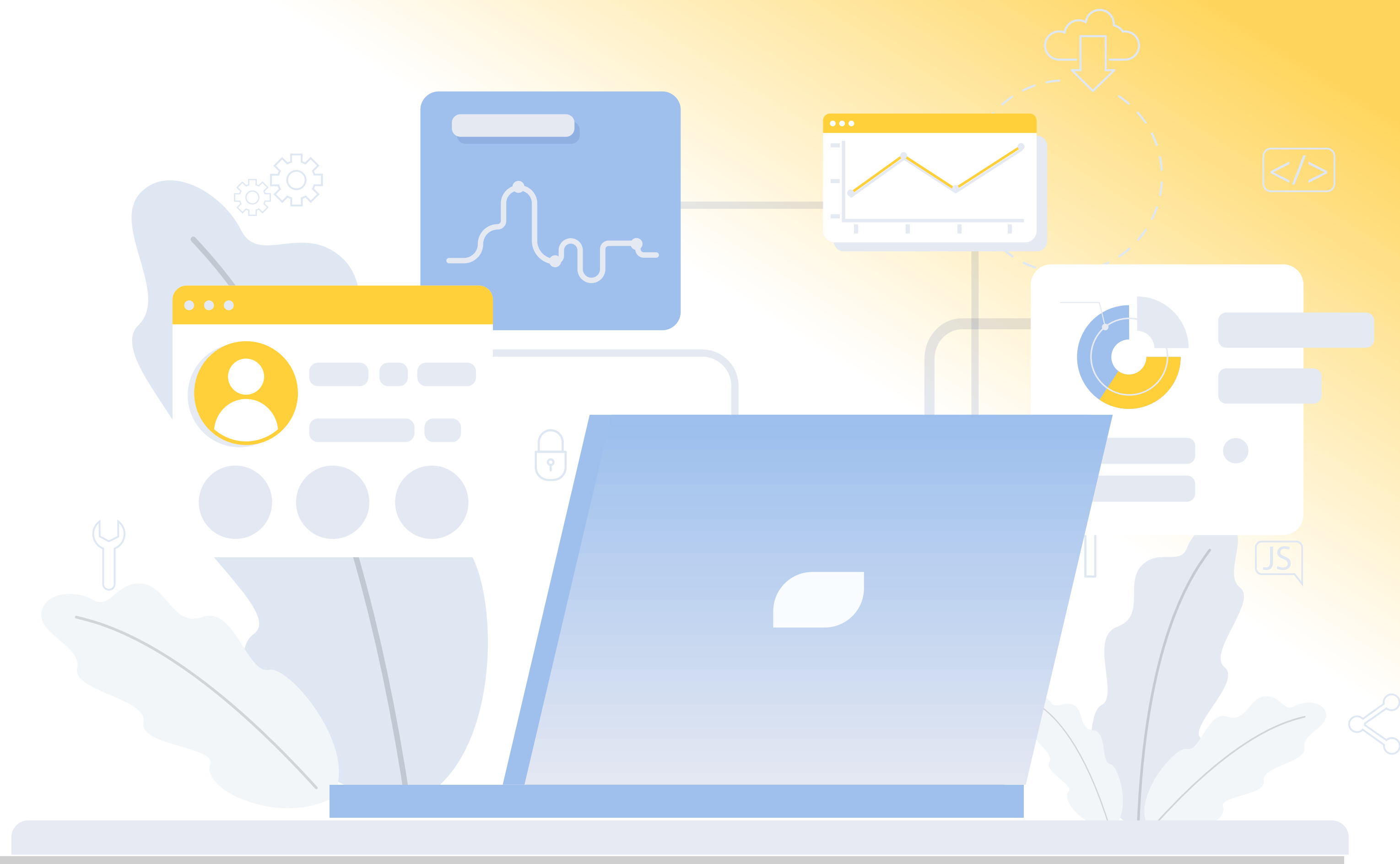
+7 (831) 202-15-15



aprsoft.ru



aprsoft@aprilnn.ru



По всем вопросам обращайтесь к специалистам 1С:Апрель Софт