# «Дом ru Бизнес» запускает продажи amoCRM

Федеральный телеком-оператор «Дом.ru Бизнес» первым из операторов запускает продажи онлайн-CRM-системы для эффективного управления бизнесом в режиме реального времени – amoCRM https://b2b.domru.ru/amocrm/. Оператор является участником партнерской программы «Облачный альянс».

Для всех клиентов предоставляется бесплатный тестовый период продолжительностью 14 дней. При покупке amoCRM в облачной витрине «Дом.ru Бизнес» действует предложение – 1 бесплатный месяц пользования amoCRM на любом тарифе и сроке действия подписки.

amoCRM – одна из ведущих CRM в России. Она создана специально для отделов продаж, содержит много уникальных и полезных инструментов, подходит для оптимизации сложных сделок и сделок, которые имеют воронки продаж.

Система автоматически фиксирует все заявки и запросы клиентов по всем каналам и добавляет их в воронку продаж, вне зависимости от источника заявки (веб-форма на сайте, e-mail, телефон, социальные сети, мессенджеры или чат), добавляет информацию в соответствующие карточки, отправляет потребителям определенные сообщения и позволяет видеть их реакцию. Современный сервис поможет автоматизировать маркетинг – digital-воронка поставит задачу, подпишет или отпишет клиента от рассылки, покажет рекламу в соцсетях тогда, когда клиент к этому действительно готов. При этом все напоминания о продукте или услуге выглядят ненавязчиво, транслируются в привычных клиенту каналах.

Интеграция с электронной почтой и облачной телефонией «Дом.ru Бизнес» дает возможность в один клик поднять всю переписку или совершить звонок прямо в интерфейсе CRM. Менеджер всегда видит имя клиента и какая сделка открыта. При звонке с неизвестных номеров система автоматически создает лид. Все звонки фиксируются в карточке клиента, прослушать эти разговоры можно прямо из CRM. Интеграция с ОАТС позволяет получить клиенту комплексный продукт уровня Unified Communications.

Удобные фильтры по времени, событиям, исполнителю и наглядные отчеты в графиках и диаграммах по заявкам, сделкам, звонкам и встречам дают полное понимание текущих продаж и работы менеджеров. Руководитель всегда знает, когда менеджер приступил к работе, авторизовался в системе, сколько звонков совершил, какое количество новых контактов завел, какие сделки закрыл, что он планирует делать завтра. Эти данные позволяют прогнозировать продажи, своевременно принимать необходимые меры и в любой момент времени подключиться к наиболее важным сделкам, повлиять на процесс продажи.

amoCRM – полностью облачный продукт и не требует установки на рабочие компьютеры сотрудников. Интерфейс интуитивно понятен и полностью оптимизирован под использование

на планшетах. Ставить задачи, создавать сделки и общаться с коллегами можно везде, где есть доступ в интернет.
Подключить amoCRM в формате онлайн-услуги по подписке можно на сайте https://b2b.domru.ru/amocrm/ или по телефону 8-800-333-9000.