



ОАТС «Дом.ру Бизнес» и amoCRM – теперь в пакете

Федеральный телеком-оператор «Дом.ру Бизнес» предлагает новое пакетное решение для корпоративных клиентов. В рамках комплексного продукта уровня Unified Communications, клиент может в формате онлайн-услуги по подписке подключить облачную телефонию (ОАТС) и одну из ведущих CRM-систем в России – amoCRM, настроить интеграцию.



Телефония и CRM – стали базовыми решениями любого современного бизнеса, ориентированного на качественный сервис. Пакет услуг от «Дом.ру Бизнес» – это эффективный и универсальный управленческий инструмент, уменьшающий издержки компании, помогающий выстраивать и регулировать процесс обслуживания клиента, позволяющий предпринимателям и руководителям компаний эффективно оптимизировать бизнес-процессы, получая услугу от одного оператора.

В [облачной АТС «Дом.ру Бизнес»](#) десятки ключевых преимуществ для роста продаж и

улучшения качества обработки вызовов: единый многоканальный номер с короткой внутренней нумерацией, голосовое приветствие и меню распределения звонков на сотрудников или по отделам, подробная статистика принятых и пропущенных вызовов, перехват звонков, черный список, голосовая почта, переадресация на мобильный телефон, запись разговоров и многое другое. Расписание и распределение звонков можно создать в зависимости от дня недели, времени суток, отпусков менеджеров или выезда их на личные встречи, других бизнес-задач.

Благодаря алгоритмам распределения – «По очереди», «По нарастающей», «Всем сразу» и «Равномерно» – звонок может прийти на телефон свободного сотрудника или встать в очередь. Дозвон сразу до всех сотрудников сократит время ожидания клиента на линии, а соединение с самыми опытными менеджерами повысит качество продаж и обслуживания. Дополнительно доступен пакет «Эффективные продажи» (обратный звонок из очереди, SMS – извинение, SMS-визитка, уведомление о пропущенных вызовах). Если все сотрудники разговаривают, а клиент не хочет ждать на линии, АТС предложит ему заказать обратный звонок, и затем сама соединит первого свободного оператора с клиентом.

amoCRM создана специально для отделов продаж, содержит много уникальных и полезных инструментов для эффективного ведения и управления клиентской базой. Настроив интеграцию OATC с amoCRM, можно фиксировать все контакты менеджеров с действующими клиентами и автоматически создавать новую карточку, если клиент обратился в компанию впервые. Обработать все входящие звонки в интерфейсе CRM-системы. Во время входящего звонка откроется карточка контакта, сотрудник видит имя клиента и историю взаимоотношений с ним, что экономит время на уточнение деталей и повышает лояльность звонящего. Если клиент новый, то откроется карточка создания лида. Все звонки будут отображаться в истории вместе с записью разговора и доступны для прослушивания прямо из CRM. Настойки позволяют адресовать звонок непосредственно персональному менеджеру, чтобы клиент не терял время на первой линии или голосовом меню.

Кроме того, после интеграции можно создавать графики автоматического обзвона с указанием интервала времени для следующего звонка. Автообзвон по созданному списку позволяет эффективно использовать рабочее время сотрудников и повысить конверсию холодных звонков.

Клиент может настроить интеграцию самостоятельно в Личном кабинете. Весь процесс интеграции сопровождается визуальными подсказками. Опытные пользователи могут подключить модуль «WebRTC», который позволяет совершать и принимать вызовы прямо в браузере без установки дополнительных приложений и телефонных аппаратов. Для работы достаточно будет подключенной к компьютеру гарнитуры.

Тестовый период OATC «Дом.ru Бизнес» – 7 дней, amoCRM – 1 месяц. Подробнее – на сайте b2b.domru.ru и по телефону 8 800 333 9000.