



АНИК
АВТОМАТИЗАЦИЯ

Продажи на автопилоте:
как ИИ в Битрикс24
помогает бизнесу расти





АНИК
АВТОМАТИЗАЦИЯ

ДАВАЙТЕ ЗНАКОМИТЬСЯ!

ПАВЕЛ ЗАЛОГИН

8 лет

Опыт в бизнесе

12 лет

Управляющий опыт



Основатель компании
Аник Автоматизация



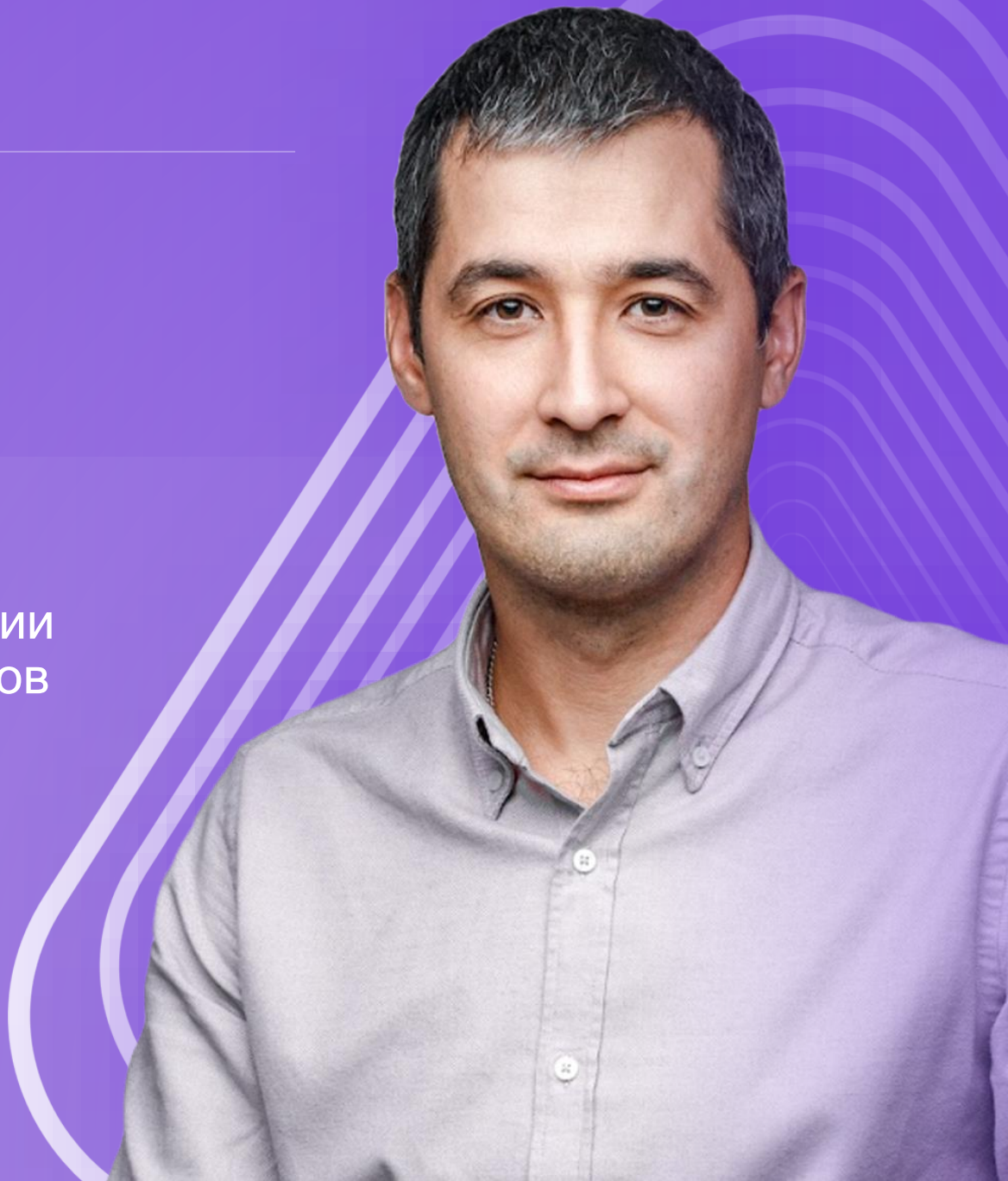
Совладелец компании
Аник сеть коворкингов



Рост от специалиста
до топ-менеджера
в Русфинанс банке
Societe Generale Group



Совладелец
коворкинга
Profit Rooms



200
проектов в 3 нишах

9.5/10
средний NPS

2 место
по продажам Битрикс24
в Поволжье



АНИК
АВТОМАТИЗАЦИЯ

ТОП-10
интеграторов
по России

10+
сертифицированных
человек в команде
внедрения. штате

29+
городов разных
стран

Влияние времени отклика на продажи

Знаете ли вы эти важные факты о времени отклика на клиентов и эффективности продаж?

80%

Потеря клиентов

Клиенты уходят к конкурентам, если с ними не связались в течение первых 5 минут.

а еще:

1

Долгий ответ на обращение клиентов

Из-за долгого ответа менеджеров отдела продаж конверсия в след шаг очень низкая

2

Потеря заявок пришедших в нерабочее время

По обращениям пришедшим в нерабочее время и в выходные конверсия в след шаг воронки стремиться к нулю

3

Перегруженный отдел продаж

Менеджеры отдела продаж много времени тратят на типовые ответы и общение с не квал. запросами и постоянно переключаются между задачами. При отпусках или уходе менеджера образуется завал.

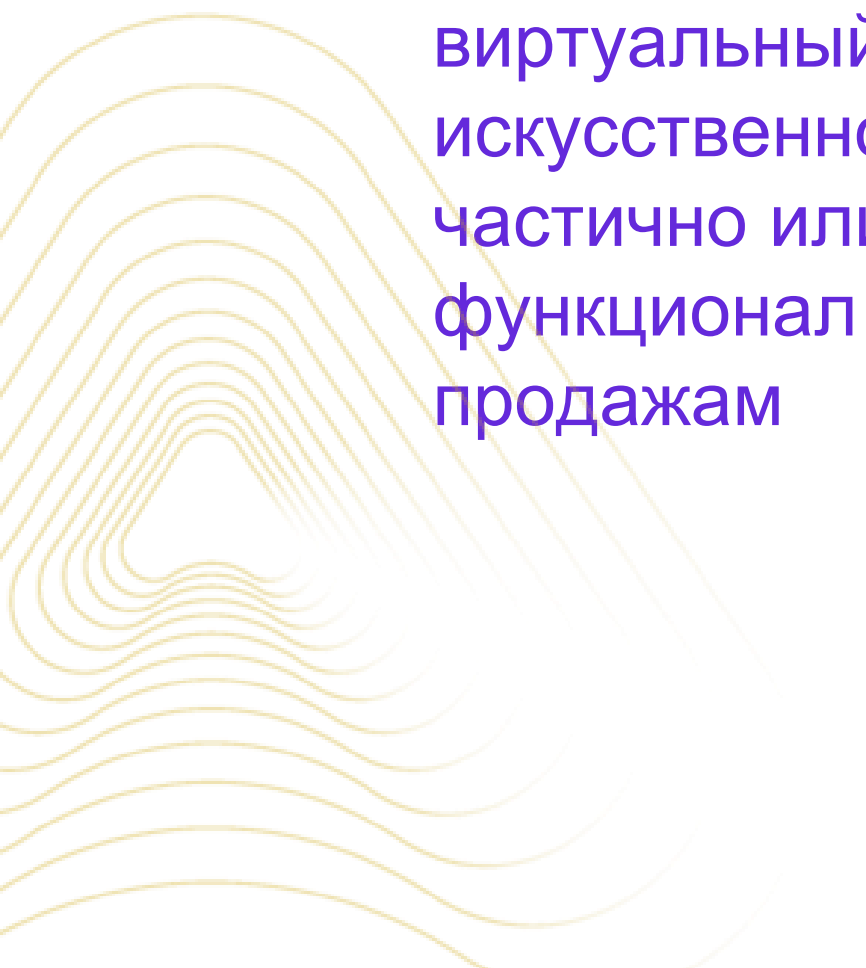
4

Низкое качество коммуникации в чатах

Менеджеры отдела продаж не соблюдают скрипты общения и ведут диалог поверхностно, могут грубить, писать с ошибками и не дожимают клиентов до продажи

НЕЙРО-ПРОДАВЕЦ

виртуальный сотрудник, основанный на искусственном интеллекте который частично или полностью выполняет функционал реального менеджера по продажам





Компания "Такси Ритм"
таксопарк,
предоставляющий в
аренду авто для водителей

Консультация

Выявление
потребности

Квалификация

70%
времени

Проверка

Договор

Оплата

30%
времени

Как общается нейро продавец?

ДА Здравствуйте, меня зовут Кирилл, виртуальный помощник, чем могу вам помочь? 13:03

 Интересует аренда авто 13:03 ✓✓

ДА Отлично! Какой класс автомобиля вас интересует: Эконом, Комфорт или Комфорт+? 13:03

 эконом, что есть 13:04 ✓✓

В классе Эконом у нас есть следующий автомобиль:

- Hyundai Solaris 2019-2020 года - 2000 руб. по акции в первую неделю для новых водителей, далее от 2500 до 2700 руб. в зависимости от года выпуска.

Если вас это устраивает, оставьте, пожалуйста, свой номер телефона для дальнейшей связи. 13:04

ДА а самозанятым можно 13:04 ✓✓

Да, вы можете работать как самозанятый (СМЗ). Однако для

 00:02, 8.7 KB 

 Есть какие-нибудь акции? 13:05 ✓✓

Да, у нас есть акции для новых водителей! Например:

- Hyundai Solaris (Эконом) - 2000 руб. по акции в первую неделю аренды.
- Hyundai Elantra (Комфорт) - 2800 руб. по акции в первую неделю аренды.
- Naval Jolion (Комфорт) - 2800 руб. по акции в первую неделю аренды.
- Jас J7 (Комфорт+) - 3000 руб. по акции в первую неделю аренды.

Эти цены действуют только в первую неделю для новых водителей. Если вас это заинтересовало, оставьте, пожалуйста, свой номер телефона для дальнейшей связи. 13:05

ДА а что то еще из акций 13:06 ✓✓

Кроме акционных цен на аренду автомобилей, у нас также есть специальное предложение:

- Аренда авто в день рождения всего за 99 рублей.

Как общается нейро продавец?

 ну если честно не прям интересно 13:07 ✓✓

Понимаю, спасибо за честность! Могу узнать, что именно вас не устроило или какие предложения были бы более интересны для вас? Это поможет нам улучшить наши услуги. Также, если хотите, оставьте номер телефона, чтобы мы могли связаться с вами в будущем. 13:07

ДА

 дороговато 13:07 ✓✓

Спасибо за обратную связь! Могу предложить вам рассмотреть другие варианты или акции, которые могут быть более подходящими. Есть ли у вас конкретные ожидания по цене? Или, возможно, вас интересует другой класс автомобиля?

ДА

Также оставьте номер телефона, чтобы мы могли обсудить ваши пожелания более подробно. 13:07

 ну 1900 рассчитывал где то, ваши конкурент такую цену дают 13:08 ✓✓

Понимаю, что вы ищете более доступные варианты. К сожалению, у нас минимальная цена для аренды автомобилей начинается от 2000 рублей по акции для новых водителей.

ДА

Однако, у нас есть свои преимущества: отсутствие залога и депозита, а также возможность работать с Яндексом напрямую с

 а какие документы нужны и можно ли не гражданину РФ 13:09 ✓✓

Для аренды автомобиля в нашем парке вам понадобятся следующие документы:

1. Водительское удостоверение российского образца.
2. Паспорт гражданина РФ или Беларуси, либо вид на жительство (ВНЖ).
3. Статус самозанятого (СМЗ) или индивидуального предпринимателя (ИП).

К сожалению, взять авто в аренду возможно только при наличии гражданства РФ/РБ или хотя бы ВНЖ. Если у вас есть дополнительные вопросы или вы хотите оставить номер телефона для связи, дайте знать! 13:09

ДА

 а через яндекс могу работать или через ваш парк только 13:13 ✓✓

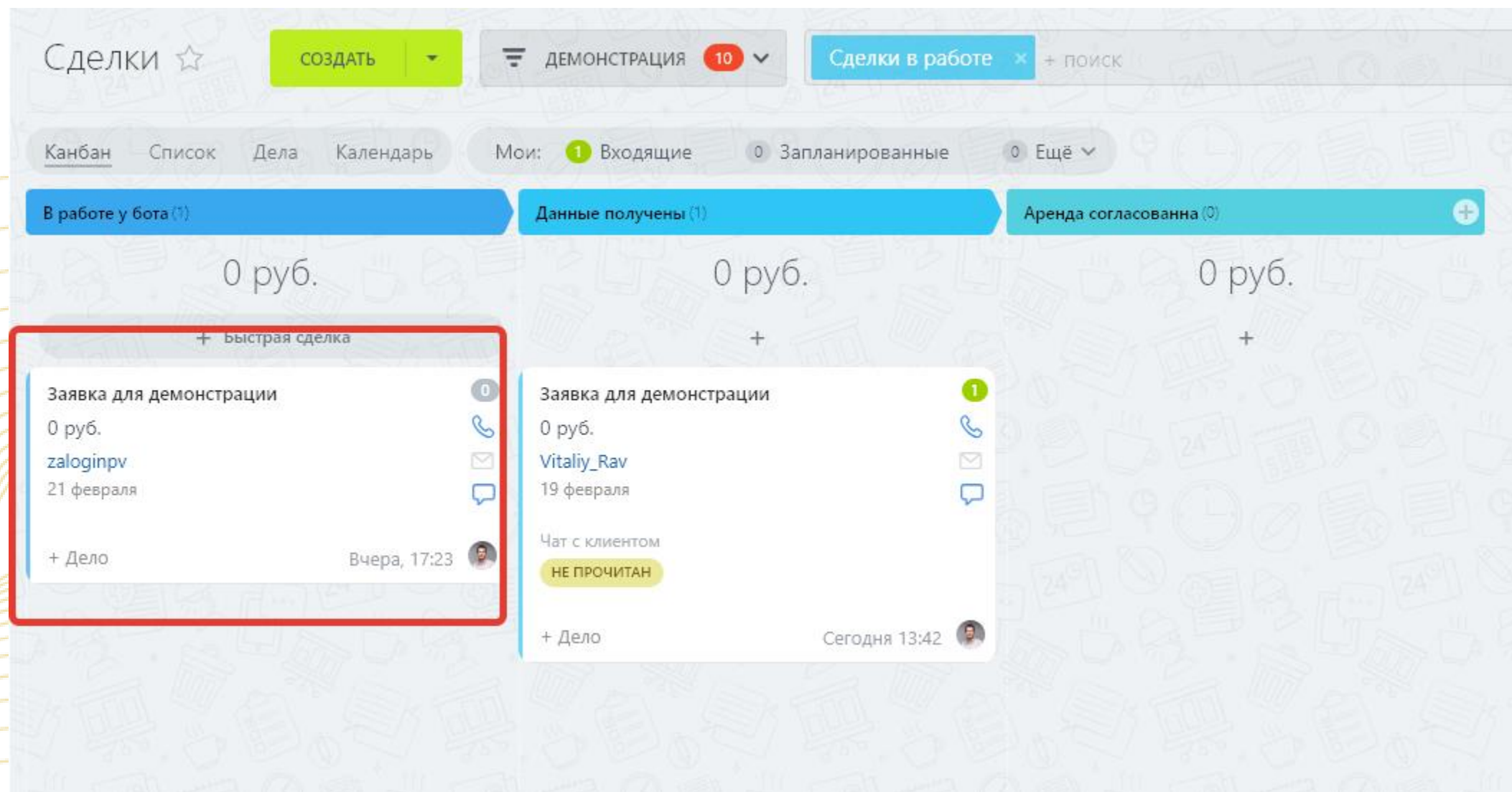
Вы можете работать как через наш парк, так и напрямую с Яндексом. Если вы подключаетесь через наш парк, комиссия составит всего 2%.

ДА

Также у нас есть выгодные условия: в первый месяц вы получите кешбек 50% от комиссии на заказы по Эконом и Комфарту.

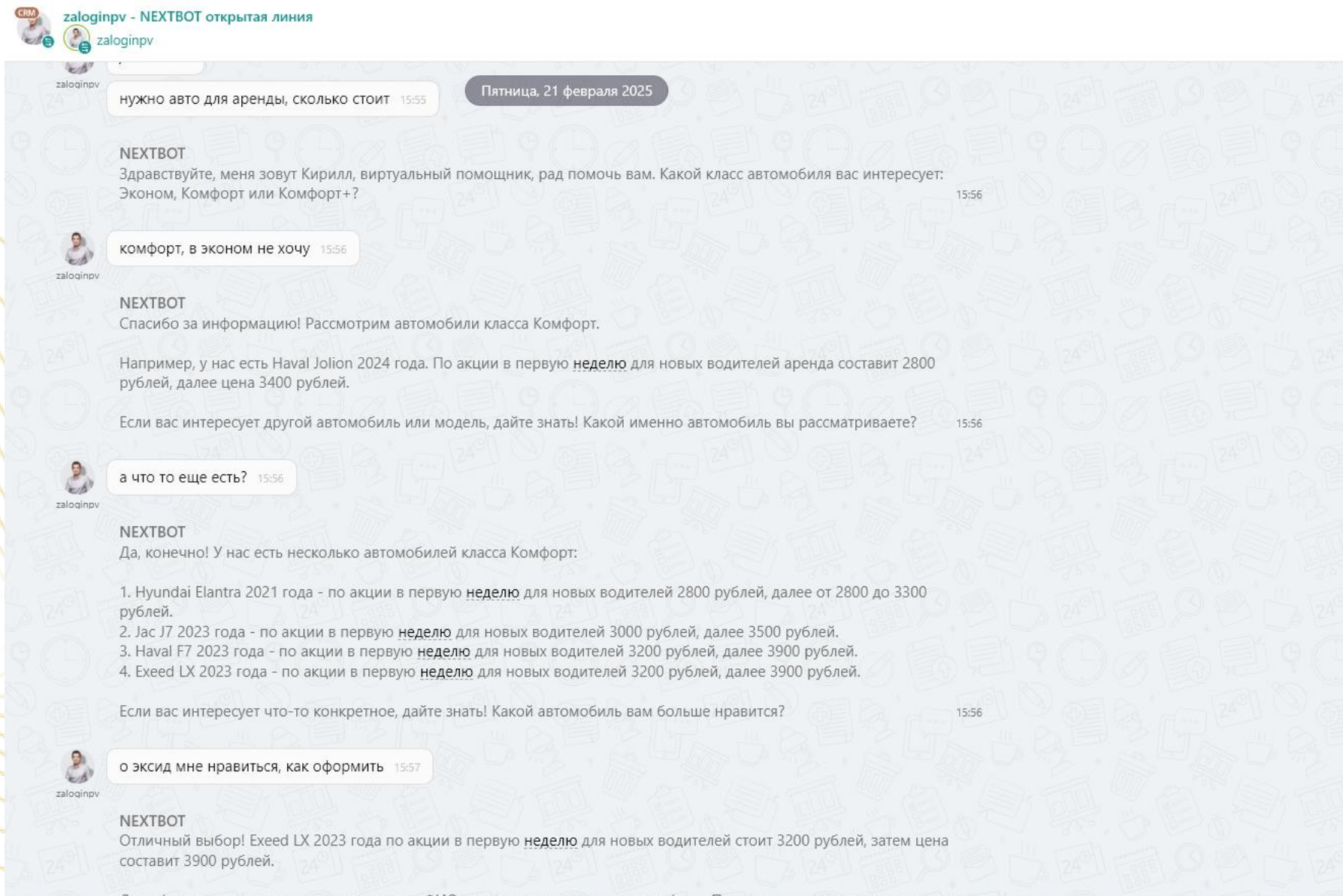
Что в Битрикс24?

создает сделку



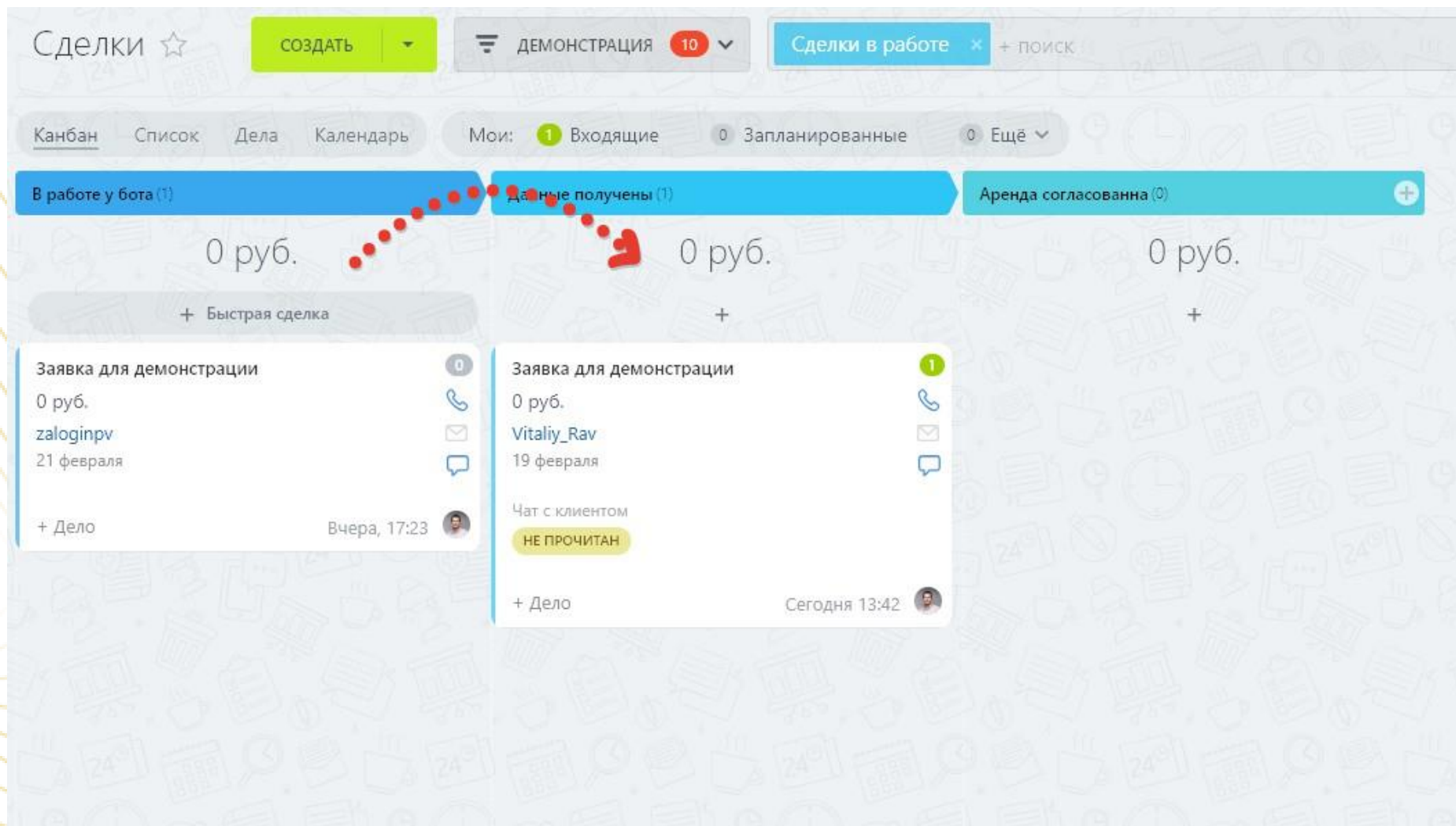
Что в Битрикс24?

сохраняет переписку



Что в Битрикс24?

меняет стадию сделки



Что в Битрикс24?

заполняет карточку
сделки

Заявка для демонстрации / Демонстрация

В работе у бота Данные получены

Общие Товары Предложения Счета (старая версия) Заказы Роботы Бизнес

О СДЕЛКЕ изменить

Сумма и валюта

0 руб. [принять оплату](#)

Оплата и доставка

Здесь будет информация об оплатах и доставках

[Добавить](#)

Итого к оплате по сделке 0 руб.

Клиент

Контакт

zaloginpv

+7 963 115-04-87

Выбрать поле Создать поле Удалить раздел

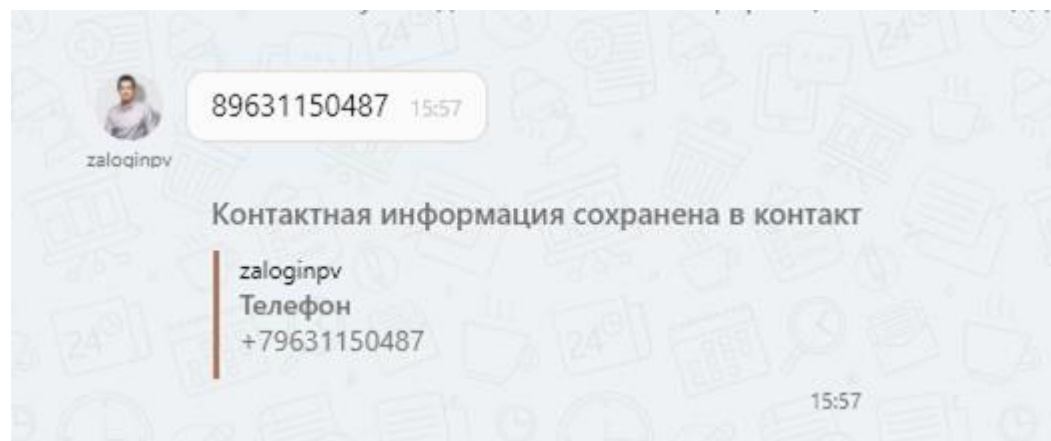
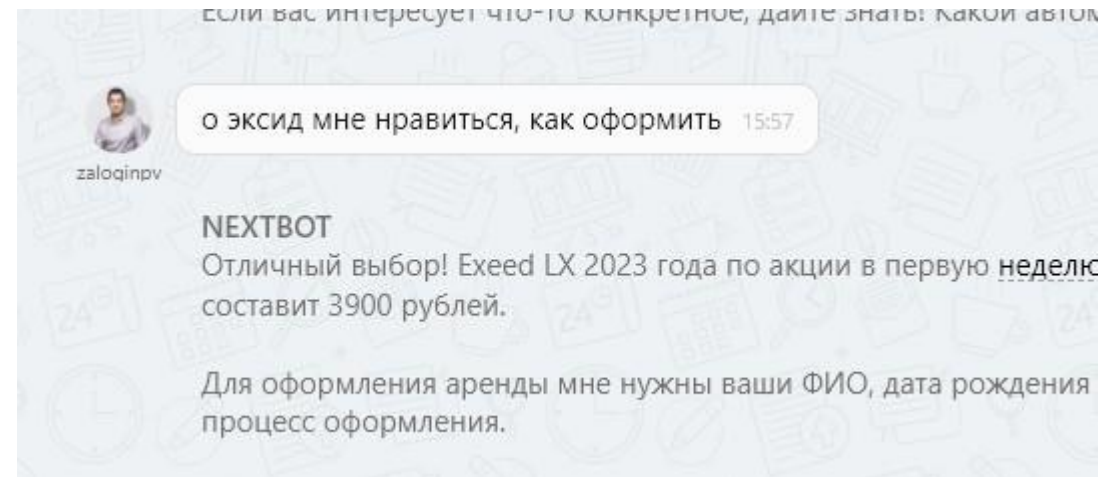
дополнительно изменить

Дополнительно об источнике

<https://app.nextbot.ru/dialogs/629153823>

Комментарий

Exeed LX



РЕЗУЛЬТАТ ОТ ВНЕДРЕНИЯ НЕЙРО ПРОДАВЦА:

1

Повышение скорости
ответа

15 мин -> 15 сек, рост
конверсии продаж

2

Ответы 24/7:

Повышение конверсии в
оставленный номер
телефона с 10% до 30%

3

Повышение
эффективности отдела
продаж

Не пришлось нанимать
новых менеджеров при
увеличении
маркетинговой
активности и запуске
новых парков в других
городах

4

Прогнозируемая и
стабильная работа
отдела продаж

Нейропродавец не заболеет,
не будет долго обучаться при
замене, вы экономите деньги
и время повышая
прибыльность бизнеса

НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ:

ПРИДУМЫВАНИЕ

ОБУЧЕНИЕ НЕЙРО
СОТРУДНИКА

ЗАЩИТА ОТ КОНКУРЕНТОВ

НЕЙРО-СОТРУДНИКИ

```
graph TD; A[НЕЙРО-СОТРУДНИКИ] --- B[КОНСУЛЬТАНТ]; A --- C[СПЕЦИАЛИСТ ПОДДЕРЖКИ]; B --- D[ПРОДАВЕЦ]; B --- E[HR РЕКРУТЕР]; C --- F[ПОМОЩНИК ПО АДАПТАЦИИ]; C --- G[КОНТРОЛЕР КАЧЕСТВА];
```

КОНСУЛЬТАНТ

СПЕЦИАЛИСТ ПОДДЕРЖКИ

ПРОДАВЕЦ

HR РЕКРУТЕР

ПОМОЩНИК ПО АДАПТАЦИИ

КОНТРОЛЕР КАЧЕСТВА

ОБЗОР НЕЙРО СОТРУДНИКОВ



<https://t.me/AnikCRMBot>

Сколько времени теряет ваш отдел продаж на рутинные процессы – и как ИИ может это изменить?

Современные отделы продаж тратят до 50% рабочего времени на задачи, не связанные с прямыми продажами.

Искусственный интеллект способен автоматизировать эти процессы, высвобождая время для работы с клиентами.



Резюме разговора и заполнение карточки

 CoPilot заполнил поля сделки поля заполнены 12 марта, 14:10



Клиент <Без имени>
Ответственный Мишалеvский Сергей Иванович
На основании [redacted]
CoPilot использует русский язык. [Подробнее](#)

ПОСМОТРЕТЬ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

 Расшифровка записи разговора готова 12 марта, 14:09



Клиент <Без имени>
Ответственный Мишалеvский Сергей Иванович
На основании [redacted]

ПОСМОТРЕТЬ

 Резюме разговора готово 12 марта, 14:10



Клиент <Без имени>
Ответственный Мишалеvский Сергей Иванович
На основании [redacted]

ПОСМОТРЕТЬ

Сфера деятельности

аренда и продажа опалубки и комплектующих

На какую стоимость ориентируются?

До 67 000 (разовые работы без лицензии, тарифы ежемесячно и всякий CRM+, базовые и тд)

Когда планируют начинать?

На перспективу, пока не ясно

Количество сотрудников в компании

15

Количество сотрудников в CRM

5-50

Количество лет компании

От 2 лет

Комментарий

CoPilot

Клиент хочет пройти обучение индивидуально.

Курс «Администратор Битрикс 24» - [redacted] рублей.

Обучение будет проходить онлайн на Яндекс.Телемост, Zoom или Google Meet.

Клиент работает с Битрикс, но настройка выполнена частично.

Компания занимается арендами и продажами палубки.

свернуть

Быстрый поиск информации о клиенте

perplexity.ai/search/ooo-azbuka-fud-treid-dai-kratk-hS2hh7hSRQa2cmsoJWLi1A

2 sec. ago

+ Space / ООО "АЗБУКА ВКУСА" 7730157021 дай краткую информацию с

ООО "АЗБУКА ВКУСА" 7730157021 дай краткую информацию о компании, финансовые данные и последние новости о компании



Pro

29 sources

Фонд Викимедиа

Азбука вкуса - Википедия

Алтэк

«Азбука вкуса» — Портфолио Алтэк

РУВИКИ: Новая интерне...

Азбука вкуса (компания): чем известна - РУВИКИ

+26



Answer

Краткая информация о компании

ООО "Азбука вкуса" — российская сеть продуктовых супермаркетов, основанная в 1999. Компания управляет 103 супермаркетами под брендом "Азбука вкуса" и 59 мини-маркетами "Азбука Daily" в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге. Она также имеет собственное кулинарное производство, способное выпускать до 50 тонн продукции в день. Компания известна высоким качеством продукции и получила сертификат ISO 9001:2015. Первая в России среди фуд-ритейлеров [1] [2] [5].

Финансовые данные

- 2023 год:
 - Выручка: 35,794 млн рублей.
 - Чистая прибыль: 136 тыс. рублей.
 - Уставный капитал: 15 тыс. рублей [4].
- 2024 год (I полугодие):
 - Выручка выросла на 21%, достигнув 48 млрд рублей.
 - EBITDA увеличилась в 2,7 раза до 2,35 млрд рублей.
 - Чистая прибыль составила 760 млн рублей (против убытка в 830 млн рублей за аналогичный период 2023 года) [5].

Последние новости

- Переговоры о продаже компании: В феврале 2025 года стало известно, что "Севергрупп" Алексея Мордашова ведет переговоры о покупке "Азбуки вкуса". Владельцы сети рассчитывают выручить около 40 млрд рублей. Оценка бизнеса продолжается [5].
- Изменения в акционерной структуре: Весной 2024 года из капитала компании вышли структуры, связанные с Александром Абрамовым и Александром Фроловым. Новым акционером стала АО "Бавэро групп", однако точные владельцы не раскрываются [5].

Компания продолжает свою деятельность и входит в список экономически значимых организаций России [4] [5].

Быстрый ответ клиенту по почте

RE: Уведомление о публикации извещения о проведен...

Китова Татьяна Юрьевна kitovatyu@rn-uchet.rosneft.ru получено 4 марта 16:08
Копия: ev_shatalina@rn-uchet.rosneft.ru

ОТВЕТИТЬ ОТВЕТИТЬ ВСЕМ ПЕРЕСЛАТЬ ЭТО СПАМ УДАЛИТЬ

Уважаемые контрагенты приглашаем к участию в закупочной процедуре РН50207688. Информировем Вас о том, что на ЭТП ТЭК-Торг секция ПАО «НК «Роснефть» [Тендер на закупку Оказание услуги предоставления сервиса CRM - Процедура РН50207688 на ЭТП ТЭК-Торг](#) опубликовано извещение о проведении указанной процедуры.

Краткое наименование процедуры: Оказание услуги предоставления сервиса CRM
Способ закупки: Запрос цен
Организатор: ООО «РН-УЧЕТ»
Начальная цена: НМЦ не объявляется

Прием до 13.03.2025 до 15.00 МСК

Прошу сообщить о возможности /невозможности участия в процедуре в ответном письме.

С уважением,
Китова Татьяна Юрьевна

Главный специалист
Группа закупок
ООО «РН-Учет»

Адрес: г. Самара, ул. Советской Армии, д. 243в, каб. 103.
Тел.: 8 (846) 205-92-43, доб. 62-43
КСТС: 86-711-71-6243

Битрикс24 + ИИ: Максимальная эффективность продаж

Ваши менеджеры продают, а не занимаются рутинной

Искусственный интеллект берёт на себя административные задачи. Менеджеры могут сосредоточиться на работе с клиентами.

Меньшими ресурсами успеваете сделать больше

ИИ автоматизирует трудоёмкие процессы. Ваша команда достигает лучших результатов без расширения штата.



**Но что делать, если
менеджеры не соблюдают
скрипты звонков и
конверсия низкая?**

Битрикс24 + ИИ поможет и тут!



Анализ звонков

Шаг 1: Создаем скрипт



Скрипт для воронки Демонстрация /

Скрипт продаж

Скрипт > Клиенты > Настройки > Контроль

Что проверять в звонке

Опишите в деталях, как менеджеры должны разговаривать с клиентами. При анализе CoPilot учтёт все эти требования и оценит звонок по вашим критериям

B *I* U ~~S~~ | ☰ ☷ ⌚

В начале диалога надо представится назвать свое имя и название компании
Сообщить что он звонит по оставленной клиентом заявке.
Уточнить модель машины
Уточнить на какой срок клиент планирует арендовать авто
Обязательно Уточнить гражданство, если не уточнил гражданство оценка должна быть понижена на 10%
Запросить водительское удостоверение для проверки
Сообщить что наберет сразу после проверки

Анализ звонков

Шаг 2: Запускаем анализ

The screenshot displays a user interface for call analysis. The top section shows a completed outgoing call at 17:23. The client is identified as 'Леднев Илья +7' and the responsible person as 'Шпак Артём Андреевич'. A blue button labeled 'Выбрать скрипт' (Select script) is highlighted with a red rectangle. Below this is a play button and a progress bar indicating a duration of 0:42 at 1.0x speed. The call details specify it was made from the number +7 931 009-18-86 and lasted 43 seconds. At the bottom, there are buttons for 'ПОЗВОНИТЬ' (Call) and 'СОПЛОТ' (Script). A dropdown menu is open, showing two options: 'Заполнить поля из звонка' (Fill fields from call) and 'Оценить звонок по скрипту' (Evaluate call by script), with the latter option highlighted by a red rectangle.

Завершён исходящий звонок 17:23

Клиент Леднев Илья +7

Ответственный Шпак Артём Андреевич

Скрипт **Выбрать скрипт** | >

0:00 1.0x 0:42

С номера +7 931 009-18-86 • Длительность 43 сек

ПОЗВОНИТЬ СОПЛОТ | ▾

Обработан входящий звонок

Заполнить поля из звонка

Оценить звонок по скрипту

Анализ звонков

Шаг 3: Делаем выводы

- поиск узких мест
- самоанализ
- тренировки

Анализ разговора по скрипту

Общий рейтинг

Разговор с zaloginpv

21 февраля, 15:59



0:00

1.0x

0:37

83%

Соответствие скрипту

Скрипт для воронки Демонстрация

CoPilot оценил разговор

Менеджер успешно представился, назвав свое имя и компанию, а также сообщил, что звонок осуществляется по заявке клиента. Он уточнил модель машины и срок аренды, что способствовало целенаправленному общению. Менеджер также предложил назначить встречу в офисе, что является хорошей практикой. Однако, он упустил возможность уточнить гражданство клиента, что могло бы помочь в организации аренды. В целом, звонок был успешным, но стоит обратить внимание на уточнение гражданства клиентов.

Во время звонка вы могли бы более подробно уточнить информацию о гражданстве клиента, так как это важно для оформления документов. Например, можно предложить: «Могу уточнить, каково ваше гражданство? Это поможет нам подготовить все необходимые документы». Также, в момент назначения встречи, полезно было бы поинтересоваться, удобно ли клиенту пришло время. Вместо «если вам удобно, завтра в 10 часов», можно сказать: «Если вам подходит, могу предложить встретиться завтра в 10 часов, это удобно для вас?» Это помогает установить более близкий контакт и убедиться, что клиенту комфортно с предложенным временем.

Скрипт [Скрипт для воронки Демонстрация](#)

В начале диалога надо представиться назвать свое имя и название компании

Сообщить что он звонит по оставленной клиентом заявке.

Уточнить модель машины

Уточнить на какой срок клиент планирует арендовать авто

Обязательно Уточнить гражданство

И назначить встречу с клиентом в офисе если клиент согласен

Отработка возражений

Шаг 1: Берем расшифровку разговора

Шаг 2: Обращаемся к Copilot

Вопрос №81
Руководитель отдела продаж

Поставь цели по продажам

Проанализируй конкурентов

сегодня

Выбрать роль

Категории

Недавние

Избранное

Мои роли

Рекомендуемые

Эксперты

Библиотека ролей

Роли



Универсальный CoPilot

Готов отвечать на все вопросы в общем формате



Руководитель отдела продаж

Помогу продать что угодно, составлю стратегию, посоветую, как отработать возражения, повысить конверсию и повысить мотивацию сотрудников



SMM-менеджер

NEW

Подниму ваш бренд в социальных сетях на новый уровень



HR-менеджер

Составлю вкусное описание вакансии, оценю резюме, помогу подготовиться к собеседованию



Юрист

NEW

Составлю договор по букве закона, проанализирую юридические риски, помогу разобраться с законодательством и нормативными актами



Гуру промптов

Придумаю уникальный промпт и помогу получить максимальную пользу от Copilot



Привет! Я — Руководитель отдела продаж

Задайте мне вопрос или выберите один из готовых запросов

Как повысить конверсию продаж?

Мотивация команды продаж

Как работать с возражениями?

Поставь цели по продажам

Проанализируй конкурентов

Проанализируй разговор ниже и дай рекомендации как можно было отработать возражение и склонить клиента к продаже "Алло. Алло, Павел, здравствуйте. Здравствуйте. Это Артем. Компания НИК Автоматизация. Мы партнеры Битрикс24. Ваше заявление на внедрение Битрикс24. Хотел позвонить. У меня сложная задача. Слушайте, а вроде как бы я уже нашел партнера и вроде должны решить этот вопрос. А понятно тогда если что звоните"

11:58

Отработка возражений

Шаг 3: Анализируем ответ и берем в работу

CoPilot (Руководитель отдела продаж)

Артем, в данном разговоре клиент выражает нежелание продолжать взаимодействие, так как он, по его словам, уже нашел партнера для решения своего вопроса. Это типичное возражение, с которым можно работать. Вот несколько рекомендаций, как можно было бы отработать это возражение и склонить клиента к продаже:

1. ****Уточнить детали****: Вместо того, чтобы сразу принимать на веру информацию о другом партнере, спросите клиента, что именно он ищет в своем выборе. Например: "Павел, это здорово, что вы нашли партнера! А можете поделиться, что именно для вас важно в этом сотрудничестве?"
2. ****Подчеркнуть уникальность предложения****: После выяснения потребностей клиента, вы можете упомянуть, чем ваш проект или услуги могут быть лучше. "Я понимаю, что у вас уже есть предложения. Но у нас есть уникальные решения, которые могут сэкономить вам время и деньги. Могу коротко рассказать о нашем опыте?"
3. ****Использовать социальное доказательство****: Поделитесь примерами успешных проектов, которые вы реализовали, чтобы показать свою ценность. "На самом деле, мы работали с компаниями, подобными вашей, и помогли им увеличить эффективность на 30%. Это может быть полезно и для вас."
4. ****Предложить встречу или демонстрацию****: Попробуйте перенаправить разговор в сторону более личного взаимодействия. "Как насчет короткой встречи или видеозвонка, чтобы я мог подробно рассказать о возможностях Битрикс24? Даже если вы уже выбрали партнера, будет полезно иметь полный набор информации."
5. ****Сохранить связь****: Если клиент все же не заинтересован, не закрывайте дверь полностью. Скажите: "Понятно, что у вас уже есть план. Могу я оставить вам свои контакты на случай, если вам потребуется альтернативное решение в будущем?"

Эти подходы помогут вам более эффективно работать с возражениями и повысить вероятность конверсии в сделки.



Анализ эффективности видеовстреч

1. Ссылка на запись встречи

2. Телеграмм бот

3. Подробный отчет о встрече

Проверка структуры встречи

Программирование встречи:

- Озвучил ли эксперт структуру встречи? – Да, Артем предложил структуру (краткий рассказ о компании, обсуждение вопросов).
- Получил ли эксперт подтверждение клиента на предложенный формат? – Да, Анатолий подтвердил готовность.
- Чувствовал ли клиент ясность и комфорт в начале диалога? – Сложно оценить, но активное участие Анатолия в обсуждении может указывать на комфорт.

Презентация компании:

- Краткий рассказ о компании, ее экспертизе и успешных проектах – Да, эксперт детально рассказал о компании и ее достижениях.
- Возможность ознакомиться с отзывами клиентов – Не упомянуто.

.....

Глубокий анализ аргументации

- Насколько эксперт убедителен? – Уверен, но требует больше конкретики.
- Использование кейсов, цифр, примеров – Да, присутствуют численные данные о компании, но отсутствие реальных кейсов.
- Активное слушание – Обмен репликами указывает на активное слушание, однако уточнения могли бы быть более глубокими.

Резюме встречи

✅ Что было хорошо:

- Артем уверенно осветил информацию о компании, ее опыте и достигнутых успехах.
- Начало разговора было структурировано, что задает тон диалогу.

❖ Что нужно улучшить:

- Углубить вопросы выявления потребностей, чтобы лучше понять клиента.
- Показать конкретные примеры успешных внедрений и результатов, повысив доверие.
- Четко представить этапы внедрения и дальнейшие шаги, чтобы уменьшить неопределенность у клиента.
- Обсуждение стоимости провести более системно, связывая цену с ценностью для клиента.

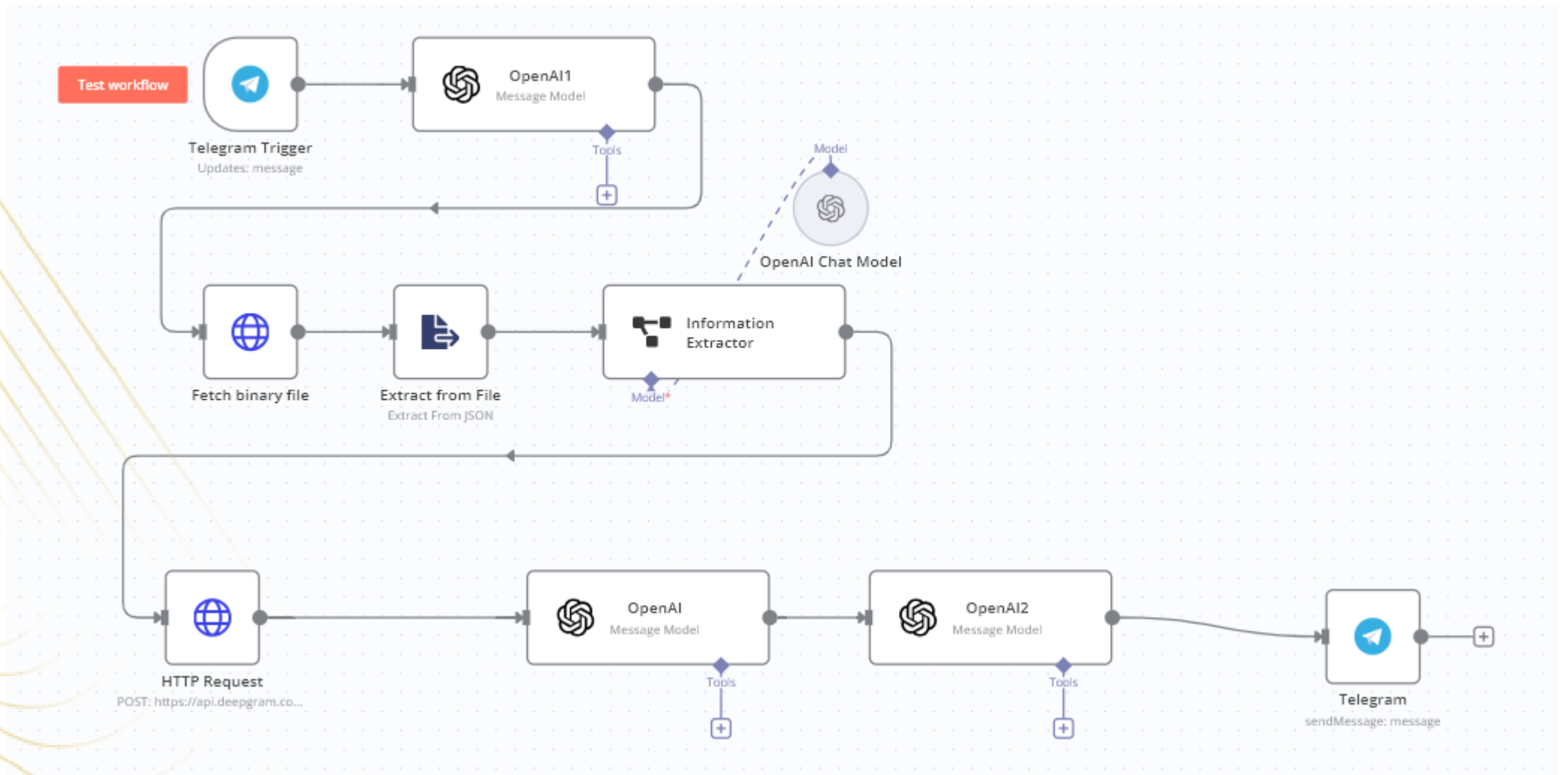
Итоговая оценка встречи

- Программирование встречи – 8/10
- Презентация компании – 9/10
- Выявление потребностей – 6/10 (неполные ключевые вопросы)
- Презентация решений и демонстрация функционала – 7/10 (не все потребности учтены)
- Презентация подхода к внедрению – 5/10 (неясность)
- Стоимость и сроки – 3/10 (не озвучены)
- Закрытие сделки – 4/10 (не требует итогов)

Сумма: 42/70

🇺🇦 Вывод: Встреча требует значительных улучшений, требуется больше структурированности на всех этапах процесса.

Анализ эффективности видеовстреч





Повышение конверсии менеджеров

Рост экспертности

Битрикс24 предоставляет персонализированные рекомендации по каждому звонку.

Менеджеры развиваются через самоанализ слабых мест в переговорах.

Система выявляет паттерны успешных продаж для тренировки.

Экономия времени РОП

Больше не нужно прослушивать десятки звонков вручную и пересматривать встречи.

Продажи на автопилоте

Шаг 1: Создаем воронку догрева



Продажи на автопилоте

Шаг 2: Настраиваем цепочку касаний

The screenshot displays a workflow configuration interface for a CRM system. At the top, a progress bar shows three stages: 'Новый клиент' (New client) in blue, 'Рассылка запущена' (Campaign launched) in light blue, and 'Получен ответ' (Response received) in green. Below this, there are three empty slots with plus signs for adding new steps. The main area is divided into two sections: 'Триггеры' (Triggers) and 'Роботы' (Bots). The 'Роботы' section contains five configuration cards, each with a trigger, an action, and a recipient. The first card has a trigger 'Через 1 день, в рабочее в...' and an action 'Сменить стадию'. The second card has a trigger 'Через 10 минут, в рабоче...' and an action 'Давайте встретимся'. The third card has a trigger 'сразу' and an action 'Изменить элемент'. The fourth card has a trigger 'Через 1 день, в рабочее в...' and an action '24/7 Сколько может сделать доп. продаж?'. The fifth card has a trigger 'Через 1 день, в рабочее в...' and an action 'Оптимизация ФОТ, на сколько может сократить?'. Each card also includes a 'кому:' field set to 'Автоматически' and buttons for 'действия' (actions) and 'изменить' (edit). On the left side, there are links for 'Редактировать в дизайнера Бизнес-процессов' and 'Групповые действия'.

Новый клиент Рассылка запущена Получен ответ

+

Триггеры ?

Роботы ?

Через 1 день, в рабочее в...
Сменить стадию
кому: Автоматически
действия изменить

Через 10 минут, в рабоче...
Давайте встретимся
кому: Автоматически
действия изменить

сразу
Изменить элемент
кому: Автоматически
действия изменить

Через 1 день, в рабочее в...
24/7 Сколько может сделать доп. продаж?
кому: Автоматически
действия изменить

Через 1 день, в рабочее в...
Оптимизация ФОТ, на сколько может сократить?
кому: Автоматически
действия изменить

Редактировать в дизайнера Бизнес-процессов
Групповые действия

Продажи на автопилоте

Шаг 3: Подключаем нейро-сотрудника

Пятница, 28 февраля 2025

 Павел: Добрый день, Удалось ознакомиться с материалами? Расскажите, пожалуйста, чем вы занимаетесь и какие задачи хотите решить? 09:10

Начат новый диалог №64088 догревочное сообщение

Сделка прикреплена к диалогу
Marina_Miteleva - NextBot воронка "Демонстрация" Tg 09:14

Контактная информация сохранена в контакт
Marina_Miteleva 09:14

Обращение направлено на **Залогин Павел** (ответственного в CRM) 09:14

 Marina_Mi...: Мы занимаемся, офлай продажами плитки и керамогранита. Есть CRM система битрих 24 коробочная версия,но не внедрена Очень понравилась идея с нейро продавцом. Хотела узнать стоимость внедрения. 09:14

NEXTBOT
Спасибо за информацию! 😊

Стоимость внедрения CRM системы Битрикс24 начинается от 14 000 руб. Точная цена будет понятна на встрече, где мы сможем обсудить ваши задачи и требования.

Какой номер телефона вы можете оставить для связи, чтобы мы могли назначить встречу и обсудить детали? 09:14

 Marina_Mi...: 1 Марина Мителёва 09:14 работает нейросотрудник

Продажи на автопилоте

Шаг 4: Передаем менеджеру готового клиента

🔍 ФИЛЬТРЫ ▾

Показано: 20 из 48 диалогов

41 Марина Мителёва

09:14:58

Сработала функция: change_of_stage

Аргументы:

Результат выполнения:

Результат сохранения в Bitrix: Успешно

Ответ: 42 токенов | Контекст: 3191 токенов

Марина_Miteleva

Telegram

Расход Bitcoin: 0.20
Входящие токены: 12689
Исходящие токены: 217

📘 📄 🚫

Марина_Miteleva ✓

15 дней назад

Спасибо, Марина! Мы свяже...

☰

Изменена воронка 09:15

☰ НЕЙРОПРОДАВЕЦ Получен ответ → ☰ ЛИДЫ (ХАНТЕРЫ) ⚙ Не обработан

Задача
нейро-сотрудника
выполнена, можно
подключать
менеджера

Готовые к конверсии лиды без затрат времени менеджера

Больше не нужно тратить время на отказных, думающих или
холодных клиентов.



Как запустить ИИ в продажах: пошаговый план

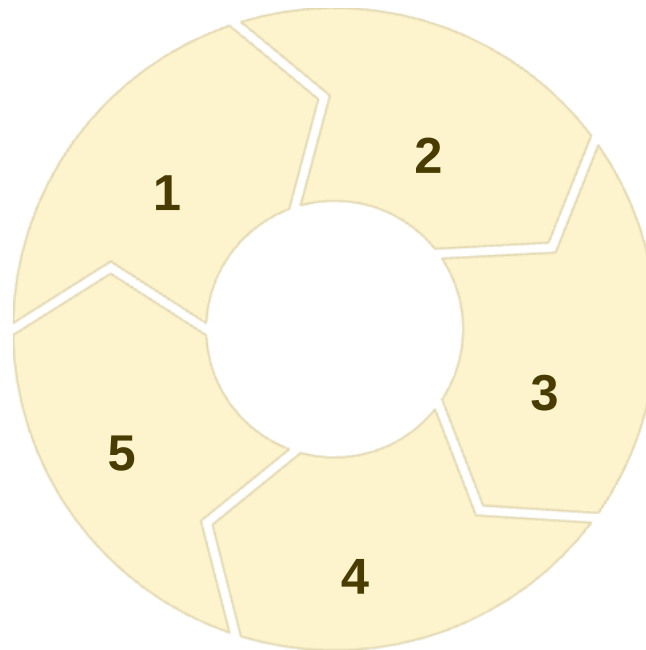
Превратите ваш отдел продаж в технологичный центр прибыли с помощью искусственного интеллекта.

Анализ бизнеса

Определите узкие места в продажах:
медленные ответы, низкая конверсия и
т.д..

Контроль и развитие

Анализируйте результаты и
совершенствуйте настройки ИИ для
максимальной отдачи.



Выбор ИИ-решений

Подберите нужные инструменты в
Битрикс24 и доп. сервисы под конкретные
задачи вашего бизнеса.

Настройка и интеграция

Подключите и/или настройте
автоматизацию бизнес-процессов
продаж в Битрикс24.

Обучение персонала

Проведите обучение для менеджеров по
работе с новыми ИИ-инструментами.

Битрикс24 предоставляет набор инструментов для внедрения ИИ в ваши продажи.

ПОДПИШИСЬ

на наш ТГ-канал, где мы публикуем
полезную информацию об
автоматизации





АНИК
АВТОМАТИЗАЦІЯ

**РОСТА И ПРОЦВЕТАНИЯ
ВАШЕМУ БИЗНЕСУ!**