Дорожная карта автоматизации отдела продаж Авторадио

Медиа холдинг · Комплексное внедрение CRM и ИИ-инструментов для роста эффективности команды продаж

ДМИТРИЙ · 89691230564 · @AISMILES



Этапы реализации дорожной карты

Проект разбит на четыре последовательных этапа — от аудита текущих процессов до полного внедрения ИИ-автоматизации.

1

Этап 1

Выявление воронок продаж

2

Этап 2

Настройка воронок в Битрикс

3

Этап 3

Настройка телефонии

4

Этап 4

Внедрение ИИ-автоматизации

Этап 1: Выявление текущих воронок продаж

Проводим опрос менеджеров и коммерческого директора и сделаем план работ по Битриксу.

Что делаем

- Интервью с менеджерами по продажам
- Сессия с коммерческим директором
- Фиксация текущих этапов сделок
- Выявление узких мест и потерь

Результат этапа

Детальный план работ по настройке Битрикс24, согласованный с командой. Все воронки задокументированы и готовы к реализации в CRM-системе.



Этап 2: Настройка воронок в Битрикс

Настройка воронок в Битриксе согласно техническому заданию, разработанному по итогам первого этапа.

Воронки под задачи бизнеса

Каждая воронка настраивается под реальный процесс продаж Авторадио — с учётом специфики рекламного рынка и медиахолдинга.

Этапы и статусы сделок

Прописываются все стадии сделки: от первого контакта до подписания договора и постпродажного сопровождения.

Поля и карточки клиентов

Настраиваются обязательные и дополнительные поля в карточках, чтобы вся нужная информация была под рукой у менеджера.



Этап 3: Настройка телефонии

Создание рабочего места для работы по телефонии каждому менеджеру — и с телефона, и с ноутбука.

Интеграция с Битрикс24

Все звонки фиксируются прямо в CRM. История общения с клиентом всегда под рукой.

Работа с любого устройства

Менеджер звонит и принимает звонки как с ноутбука, так и со смартфона — без привязки к офису.

Единое рабочее место

Единый интерфейс для звонков, чатов и работы со сделками. Никаких переключений между программами.

Этап 4: Внедрение ИИ-автоматизации

Внедрение автоматизации для эффективности менеджеров — речевой аналитики с ИИ: прослушка звонков, напоминания, автозаполнение карточек, отчёты руководству.



Речевая аналитика

ИИ прослушивает и анализирует каждый звонок, фиксирует ключевые договорённости и тональность разговора.



Умные напоминания

Автоматические напоминания о звонках и следующих шагах. Если шаг не назначен — созвон ставится автоматически через неделю.



Автозаполнение карточек

ИИ самостоятельно заполняет карточку клиента в Битрикс по итогам звонка — менеджеру не нужно тратить на это время.



Отчёты руководству

Автоматические сводки по каждому менеджеру: активность, результаты, повторяющиеся ошибки и прогресс по сделкам.



РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ МЕНЕДЖЕРА

Менеджер работает — ИИ ведёт CRM

1 ИИ заполняет Битрикс сам

Руководство довольно, менеджеру не надо этим заниматься, и всегда можно посмотреть контекст в карточке клиента.

2 Напоминания кому, когда и по какому вопросу звонить

ИИ агент изучает все карточки в реальном времени и ведёт календарь менеджеру о том, о чём договорились с заказчиком. Если следующий шаг не назначен, то автоматически назначается созвон через неделю. Менеджерам больше не надо запоминать и вести ежедневники — ИИ агенты сами составят план звонков и выдадут контакты.

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ РУКОВОДСТВА

Полная прозрачность и контроль

Руководитель получает исчерпывающую картину работы отдела продаж в режиме реального времени — без ручного сбора данных.



Порядок в CRM

Все сделки, клиенты и контакты структурированы. Данные актуальны и заполнены без участия менеджеров вручную.



Отчёты по каждому менеджеру

Сколько звонил, о чём договорился, сколько заинтересованных, сколько следующих шагов назначено.

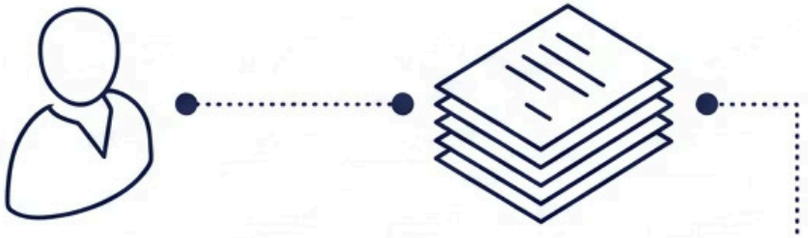


Отчёты по повторяющимся ошибкам

ИИ выявляет системные проблемы в переговорах и коммуникации, помогая их устранить до того, как они станут критичными.

Итог: до и после автоматизации

До автоматизации



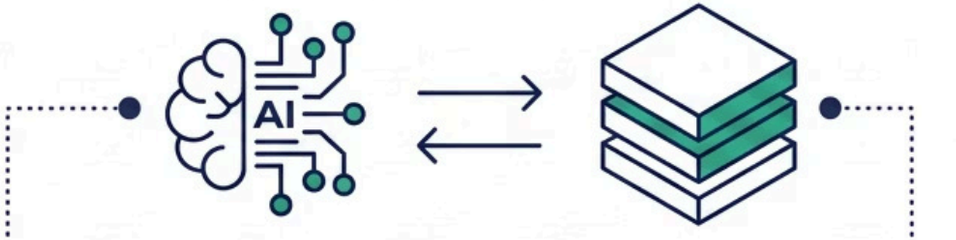
Менеджер manually

Ежедевник, CRM забыл звонок

Руководитель: нет картины

Данные неполные

После автоматизации



ИИ заполняет карточки

План звонков, всё зафиксировано

Руководитель: готовые отчёты

CRM в порядке

Автоматизация освобождает менеджеров от рутины и даёт руководству инструмент для принятия решений на основе данных.

Начнём работу вместе

Готовы запустить проект автоматизации отдела продаж Авторадио. Первый шаг — знакомство и аудит текущих процессов.

📞 Телефон

89691230564 — Дмитрий

✈️ Телеграм

@aismiles

Свяжитесь с нами, чтобы договориться о первой встрече и начать аудит воронок продаж.

