КОМФОРТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ · ЗАЙТИ СЕЙЧАС ПОКА МОЖНО

amoCRM для недвижимости за 14 дней.

Быстрый и структурированный запуск CRM для агентств недвижимости, образования, собственников, подрядчиков, медицины, ремонта, сервиса, телефонии, мессенджеров, автоматизации, аналитики и обучения команды.

ПОЛНАЯ ЦЕНА	ДО ПОДКЛЮЧЕНИЯ	ПОДХОДИТ ДЛЯ
65 000 ₽	14 дней	CRM под ключ · Недвижимость

Важно знать.

Подключение оценивается по быстрому запросу: мы СМОТРИМ ваш текущий процесс, оцениваем сложность и лишь после проверки структуры можем дать окончательную стоимость. Цена, указанная выше, — ориентир, а не оферта.

Мы не продаем продукты работы с клиентами, аутсорсинг, сопровождение и обслуживание. Наша задача — сделать ваш бизнес управляемым и масштабируемым или отказаться, если процессы не могут быть выстроены, и не продавать лишнее.

— Александр Сабанов, INTOgroup

01 · CRM для агентства, которому нужен порядок в обращениях и сделках.

Агентство недвижимости теряет заявки из-за отсутствия единой системы учета. Быстрый запуск amoCRM позволяет навести порядок в обращениях и сделках.

СРОК ЗАПУСКА	ЧИСТОЕ ВРЕМЯ	ПОДКЛЮЧЕНИЕ
65 000 ₽	14 дней	100 %
Полная цена запуска amoCRM, включая настройку воронок, интеграции, аналитику и обучение.	Чистое время на запуск amoCRM, включая настройку воронок, интеграции, аналитику и обучение.	Подключение к amoCRM, включая настройку воронок, интеграции, аналитику и обучение.

ВЫ ЖАЛУЙТЕСЬ ПОХОЖЕ? · ЗАЙТИ СЕЙЧАС ПОКА МОЖНО

Нужно быстро запустить продажи, коммуникации и контроль.

- CRM не подходит и команда не использует предложенную систему
- Заявки теряются, ответы задерживаются, клиенты уходят к конкурентам
- Данные разбросаны по таблицам, чатам и телефонным звонкам
- amoCRM подключена, но воронки, поля и сценарии сделаны «как попало»
- нет единого контроля по сделкам и по менеджерам
- нет понятной аналитики, которая показывает, где теряются деньги
- руководитель не видит, что происходит в воронке в реальном времени

amoCRM · Обращения · Объекты · Подборки

02 · Аудит и планирование

Разбираем реальный путь клиента и объекта.

До настройки фиксируем реальную воронку: откуда приходят заявки, кто ведет клиентов, где теряются сделки, сколько времени уходит на каждый шаг. Не новую фантазию, а реальную CRM, которая будет работать.

Вторая · от стоимости

Стадия	Что проверяем	Что получаем
Обращение	От обращения до договора. Воронка, где обращения и сделки сначала теряются в переписке, потом — в таблицах, потом — в памяти менеджеров.	Единая воронка для агентств. Стадии, поля, ответственные и контрольные точки, понятные и менеджеру, и руководителю.
Объекты	От первого контакта до резервации. Фиксируем, на каком объекте клиент остановился, почему отказался, сколько времени прошло с последнего касания.	Собственная база объектов. Карточки объектов, привязанные к сделкам, с ценами, статусами, ответственными и историей касаний.
Подборки	Каждый шаг нужен одному. Подборки, которые не теряются между менеджерами, не дублируются, и клиенту приходит только то, что ему подходит.	Каждый шаг нужен только сделке. Подборки, которые сохраняют контекст, фиксируют обратную связь и не теряются между менеджерами.

03 · Для агентств

Разделяем спрос и предложение.

Агентство недвижимости не может нормально работать, пока менеджер продает и предложение, и спрос одновременно. Мы разделяем спрос и предложение в amoCRM.

Я проверю

Вопрос	Что получаем
Воронка для клиентов. Сделки, задачи, ответственные, контрольные точки, история касаний — каждый клиент — отдельная сделка.	Собственная база объектов. Карточки объектов, привязанные к сделкам, с ценами, статусами, ответственными и историей касаний.
Все важные данные в одном месте. Ответственные, поля, фильтры, связь объектов и клиентов, контрольные точки.	Каждый видит нужные сделки. Менеджер видит свои сделки, руководитель — всю воронку, фильтры по ответственным, контрольные точки.
Что получаете. Воронка для клиентов. Карточки объектов. Ответственные. Контрольные точки.	Что получаете. Единая воронка. Карточки объектов. Фильтры по ответственным. Контрольные точки.

04 · Для агентств

Звонки и сообщения сохраняются в карточке клиента.

Звонки и сообщения теряются в WhatsApp, в почтовых ящиках, в разных телефонах. Мы подключаем amoCRM, чтобы все звонки и сообщения были в одном месте.

Какие звонки

Что проверяем	Что получаем	Что получаем
Входящие распределяются между агентами. Определяем, кто принимает звонки, сколько звонков приходит, сколько пропущенных звонков, сколько звонков теряется.	Диалог привязан к клиенту и сделке. Фиксируем, в какой момент клиент пишет, кто отвечает, сколько времени проходит между сообщением и ответом.	Обращения не теряются между менеджерами. Определяем, кто, когда и сколько клиентов в системе обращается по каждому объекту.

05 · Аналитика и автоматизация

CRM напоминает агенту следующий шаг.

Посчитаем время, задачи, напоминания, контрольные точки, которые напоминают агенту, что и как делать дальше, и можно ли вообще этим заняться.

Все сценарии разработки

Сценарий	Что получаем	Что получаем
Запуск каждый раз. Сделки, задачи, напоминания, обязательные поля, контрольные точки, ответственные, фильтры, отчеты, аналитика и контрольные точки.	Следующий контакт всегда назначен. Автоматическая задача, напоминание, ответственный, контрольная точка — менеджер знает, что делать дальше.	Обращения не теряются между менеджерами. Фиксируем, кто, когда и сколько клиентов в системе обращается по каждому объекту.
Менеджер и клиент получают напоминание. Напоминания, задачи, ответственные, контрольные точки, фиксируем результат и выполнение действий.	Прозрачная воронка руководителя. Видно, сколько сделок в системе, сколько просрочено, сколько ответственных, сколько в каждом шаге.	Руководитель видит, сколько сделок в системе, сколько просрочено, сколько ответственных, сколько в каждом шаге.

06 · Аналитика

Руководитель видит путь от заявки до сделки.

Руководитель не видит, сколько заявок пришло, сколько сделок в системе, сколько теряется, сколько просрочено, сколько ответственных, сколько в каждом шаге.

Все сценарии

Сценарий	Что получаем	Что получаем
Конверсия по этапам. Сколько заявок пришло, сколько квалифицировано, сколько выиграно, сколько теряется.	Каждая воронка дает результат. Каждая воронка, фильтры по ответственным, контрольные точки, отчеты.	Каждая воронка дает результат. Каждая воронка, фильтры по ответственным, контрольные точки, отчеты.
Активность и результат команды. Фиксируем звонки, задачи, ответственных, сделки, отчеты по каждому сотруднику.	Контроль строится на данных. Фиксируем звонки, задачи, ответственных, сделки, отчеты, просрочки, отчеты по каждому сотруднику.	Контроль строится на данных. Фиксируем звонки, задачи, ответственных, сделки, отчеты, просрочки, отчеты по каждому сотруднику.

07 · Для кого

Агенты начинают работать в CRM с первого дня запуска.

Проблема: 5 агентов на разных, каждый использует в своем кармане — нет единого, все теряют на передачах работы.

Агенты	Руководитель	Администратор
Есть единая воронка, ответственные, задачи, напоминания, контрольные точки, фильтры, отчеты, аналитика. Не теряются заявки, не дублируются, не теряются клиенты.	Есть единая воронка, фильтры, ответственные, контрольные точки, отчеты, аналитика. Видно, сколько сделок в системе, сколько просрочено, сколько ответственных, сколько в каждом шаге.	Есть единая воронка, ответственные, задачи, напоминания, контрольные точки, фильтры, отчеты, аналитика. Видно, сколько сделок в системе, сколько просрочено, сколько ответственных, сколько в каждом шаге.

08 · Примеры проектов

Опыт внедрения CRM и автоматизации в разных отраслях.

Кейс	Что сделали	Что получили
Arbat	Автоматизация воронки и контроля ответственных, фиксация причин отказов, аналитика.	Контроль ответственных и причин отказов, аналитика.
STEP Up	Проектная аналитическая воронка, контроль ответственных, аналитика по проектным стоимостям.	Проектная аналитическая воронка, контроль ответственных, аналитика по проектным стоимостям.
Sheraton Hotel	Единая воронка для отдела продаж, контроль ответственных, отчеты по каждому менеджеру, аналитика.	Единая воронка для отдела продаж, контроль ответственных, отчеты по каждому менеджеру, аналитика.
KAMAZ	Единый для всей компании, контроль ответственных, отчеты, аналитика.	Единый для всей компании, контроль ответственных, отчеты, аналитика.
Mobbery	Мобильный продукт, проект с интеграцией внутри и сложной логикой ответственных.	Мобильный продукт, проект с интеграцией внутри и сложной логикой ответственных.

09 · Сравнение

Что оценивается отдельно.

Одна цена на всё — ошибка. Каждый этап оценивается отдельно, потому что разные задачи требуют разных ресурсов и трудозатрат.

Этап	Что оценивается	Что получаете
Аудит	Анализ бизнес-процесса, определение ответственных, контрольных точек, воронок, отчетов, аналитики.	Карта процесса. Понятно, что нужно сделать, кто ответственный, какие поля, воронки, отчеты нужны.
Внедрение	Настройка воронок, полей, ответственных, контрольных точек, фильтров, отчетов, аналитики.	Рабочая CRM. Воронки, поля, ответственные, контрольные точки, фильтры, отчеты, аналитика.
Обучение	Обучение команды, ответственных, контрольных точек, фильтров, отчетов, аналитики.	Команда умеет работать. Ответственные, контрольные точки, фильтры, отчеты, аналитика.
Сопровождение	Поддержка, доработки, контроль ответственных, контрольных точек, фильтров, отчетов, аналитики.	Система живет. Ответственные, контрольные точки, фильтры, отчеты, аналитика.

10 · Подходит

Кто будет вести запуск CRM.

Процесс ведет профессиональный менеджер, который понимает задачи бизнеса, умеет выстраивать воронки, ответственные, контрольные точки, фильтры, отчеты, аналитику, и может объяснить, почему что-то нужно делать именно так, а не иначе.

Александр Сабанов · менеджер

Руководитель проектов, INTOgroup

amoCRM · Бизнес-процессы · Аналитика · Интеграции · Обучение · Аудиты

Посмотреть кейсы amoCRM для агентства

11 · Подробнее

Что получите Вы за 65 000 ₽.

Рабочая amoCRM для агентства недвижимости.

Обращения, клиенты, сделки, ответственные и сделки внутри по каждому объекту. Воронка, фильтры, ответственные, задачи, напоминания, контрольные точки, отчеты и аналитика.

- рабочая CRM в 1 аккаунте
- воронка клиентов, сделки, ответственные и задачи
- воронка по каждому объекту, ответственные и контрольные точки
- 1–2 ответственных менеджера для запуска
- до 10 пользователей в аккаунте
- 1 месяц поддержки после запуска
- фиксация причин отказов
- аналитика по ответственным, сделкам и задачам
- обучение команды
- передача доступов и документации

12 · Контакты

INTOgroup. CRM, интеграции и автоматизация продаж.

Мы проектируем и внедряем CRM для агентств, застройщиков и брокеров, которые теряют заявки, ответственные, контрольные точки, фильтры, отчеты, аналитику и не понимают, почему воронка не работает. Не продаем лишнее, не обещаем невозможное, отказываемся, если процессы не могут быть выстроены.

65k	14
фиксированная стоимость запуска	дней на запуск и обучение
2	1–2
ответственных менеджера в обучении	обучающие сессии для команды

Свяжемся с нами · Посмотреть кейсы

13 · Контакты

Поговорим о запуске CRM для недвижимости.

Александр Сабанов
Руководитель проектов · INTOgroup
amoCRM · аудиты · интеграции · обучение · аналитика

+7 921 230 08 08
info@intogroup.pro
@alex007
intogroup.pro