

Внимание! Модуль распространяется в виде интернет-сервиса, специальных действий по установке ПО на стороне пользователя не требуется!

Содержание

1. [Инструкция для Администратора ТТ](#)
2. [Инструкция для ЛПР \(руководитель отдела/руководитель магазина/менеджер организации\)](#)
3. [Инструкция для Сотрудника отдела \(продавца\)](#)

I. Инструкция для Администратора ТТ

Содержание:

- 1. Авторизация в CRM**
 - 2. Регистрация магазина**
 - 3. Регистрация сотрудников**
 - 4. Регистрация рабочих мест**
-

Вход в CRM осуществляется одним из способов, представленных ниже:

- **Через браузер** – ссылка выдается сотрудниками компании CERAMIC 3D, не требуется наличие ПО Ceramic 3D
- **Через запуск программы Ceramic 3D** с вашего компьютера (требуется установка ПО Ceramic 3D)

Для входа в личный кабинет CRM **необходим логин** (в качестве логина выступает адрес электронной почты и номер телефона) и **пароль**.

Данные для входа высылаются Вам на адрес электронной почты

В зависимости от присвоенной пользовательской роли, в CRM доступен разный функционал
Существуют несколько пользовательских ролей:

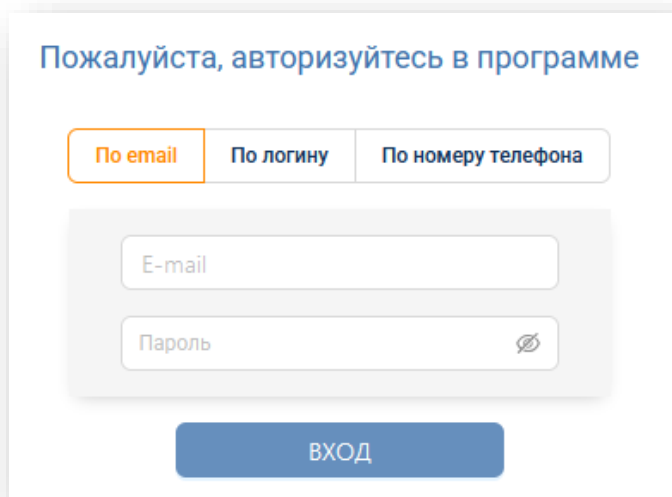
- ❖ Администратор организации
- ❖ Руководитель отдела (ЛПР)
- ❖ Руководитель магазина (ЛПР)
- ❖ Менеджер организации (ЛПР)
- ❖ Сотрудник отдела (продавец)

Сводная таблица по ролям и доступному функционалу

Функционал	ЛПР (руководитель отдела/руководитель магазина/менеджер организации)	Администратор организации	Сотрудник отдела (продавец)
Просмотр галереи проектов	ДА	ДА	ДА
Просмотр состава проекта	ДА	ДА	ДА
Просмотр/копирование qr-кода	ДА	ДА	ДА
Модерация проектов (скрывать/отображать проекты в галерее)	ДА	ДА	НЕТ
Публикация своего бланка (титульного листа в отчете)	ДА	НЕТ	НЕТ
Заказ бланка с сайта Ceramic 3D	ДА	ДА	НЕТ
Настройка этапов воронки	ДА	НЕТ	НЕТ
Добавление/редактирование/удаление магазинов	НЕТ	ДА	НЕТ
Просмотр списка магазинов	ДА	ДА	НЕТ
Добавление/редактирование/блокировка сотрудников	НЕТ	ДА	НЕТ
Просмотр списка сотрудников	ДА	ДА	НЕТ
Добавление/редактирование/удаление рабочих мест	НЕТ	ДА	НЕТ
Просмотр списка рабочих мест	ДА	ДА	НЕТ
Создание сделки	НЕТ	НЕТ	ДА
Просмотр воронки продаж	ДА	НЕТ	ДА
Создание/редактирование проекта	НЕТ	НЕТ	ДА
Создать проект на основании проекта из галереи	НЕТ	НЕТ	ДА
Просмотр сметы проектов	НЕТ	НЕТ	ДА
Создание и просмотр напоминаний	НЕТ	НЕТ	ДА
Отправка комментариев в сделке	НЕТ	НЕТ	ДА
Просмотр панорамы проекта в карточке сделки	НЕТ	НЕТ	ДА
Просмотр карточек клиентов	ДА	ДА	ДА
Редактирование информации о клиенте	ДА	НЕТ	ДА

По умолчанию, нами присваивается пользовательская роль – **Администратор организации**.
Ваша задача на этом этапе: добавить магазин, добавить ЛПР (руководитель отдела/руководитель магазина/менеджер организации), добавить сотрудников (продавцов) и передать им данные для входа в CRM.

1. Авторизация в CRM



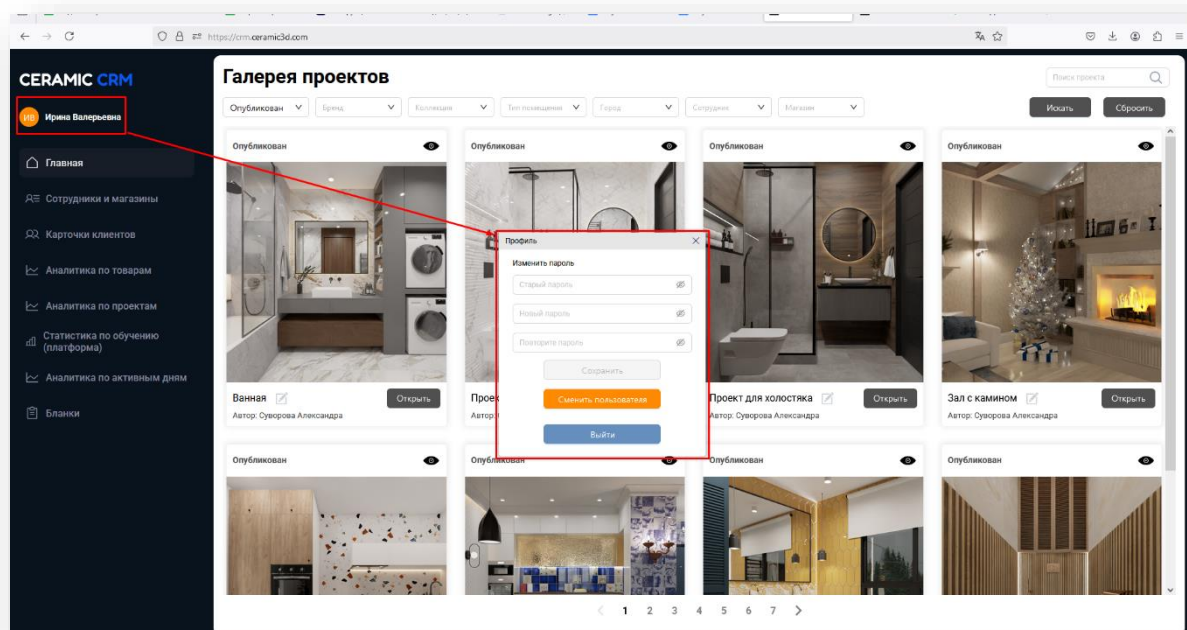
Для того, чтобы зайти в личный кабинет (ЛК) CRM, выберите один из вариантов входа: по email или номеру телефона

Введите данные для входа, переданные по электронной почте и нажмите ВХОД

Перед вами **главная страница CRM** от Ceramic 3D

!!!ВАЖНО!!! Чтобы сохранить конфиденциальность данных, после авторизации в личном кабинете, необходимо изменить пароль!

Для этого, нажмите на ваше ФИО, в левом верхнем углу и в окне – «Профиль», измените пароль (минимум 4 символа)



Для того, чтобы выйти из ЛК, выберите кнопку - **«Выйти»**

2. Регистрация магазина

Прежде, чем начать пользоваться CRM на стороне продавца, вам, как администратору нужно **создать Магазин** (или несколько магазинов)

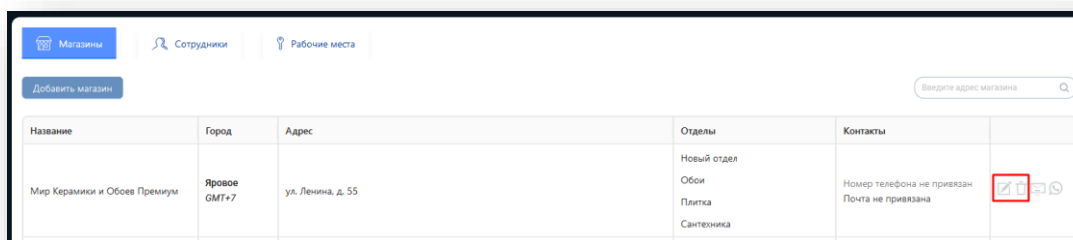
Выбираете раздел - **«Сотрудники и магазины»**, перед Вами активная вкладка – **«Магазины»**. Нажимаете – **«Добавить магазин»**:

Название	Город	Адрес
Мир Керамики и Обоев Премиум	Яровое GMT+7	ул. Ленина, д. 55

- ✓ вводите название магазина (например, «Мир Керамики и обоев»)
- ✓ вводите адрес магазина в формате: город, улица, дом, офис
- ✓ добавляете нужное количество отделов через иконку «+» и наименоуете каждый из них (например, отдел «Плитка»/ «Сантехника»/ «Обои» и т.д.)
- ✓ нажимаете - «Сохранить»

Добавляете нужное количество магазинов.

Информацию о магазине можно изменить через функцию редактирования или удалить магазин, используя иконку «корзина»

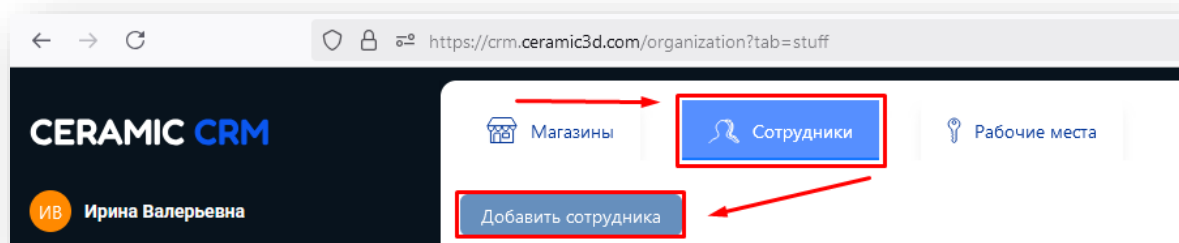


Название	Город	Адрес	Отделы	Контакты	
Мир Керамики и Обоев Премиум	Ярвое 6MF+7	ул. Ленина, д. 55	Новый отдел Обои Плитка Сантехника	Номер телефона не привязан Почта не привязана	  

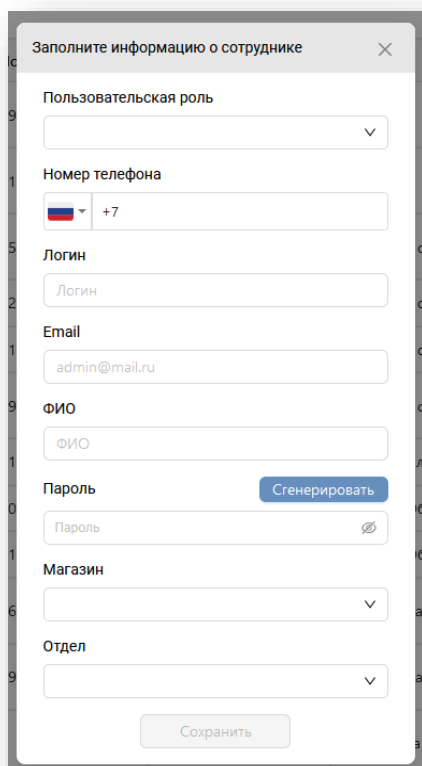
3. Регистрация сотрудников

Открываете вкладку – «Сотрудники». По умолчанию, в число сотрудников уже добавлен Администратор – это Вы. На этом этапе, нужно добавить сотрудников с пользовательской ролью ЛПР (руководитель отдела/руководитель магазина/менеджер организации), сотрудников отдела и привязать их к конкретному магазину (его вы создавали на предыдущем этапе).

1) Начнем с добавления ЛПР (их может быть несколько)



Нажимаете кнопку – «Добавить сотрудника»



- ✓ внесите номер телефона (он должен быть уникальным и не должен повторяться у других сотрудников). Этот номер будет использоваться для входа в CRM
- ✓ создайте **логин** (разрешено любое количество символов, кроме специальных)
- ✓ введите **адрес электронной почты** (он должен быть **уникальным** и не должен повторяться у других сотрудников). Этот адрес может быть использован для входа в CRM
- ✓ внесите **ФИО**
- ✓ создайте пароль – придумываете самостоятельно или используете кнопку «Сгенерировать» - система сама «придумает» пароль. Этот пароль будет использоваться для входа в CRM

Внимание! Номер телефона, электронную почту и пароль нужно сохранить в отдельный файл уже на этом этапе и передать сотруднику (продавцу)!

- ✓ выберите «**Пользовательскую роль**», одну из перечисленных: **менеджер организации, руководитель магазина или руководитель отдела**. Это все роли для ЛПР с соответствующим функционалом (см. выше в табл.)
- ✓ для пользовательской роли - «**Руководитель магазина**», дополнительно нужно выбрать наименование магазина из списка (в котором работает сотрудник)
- ✓ для пользовательской роли - «**Руководитель отдела**», дополнительно нужно выбрать наименование магазина из списка, а также, наименование отдела (в котором работает сотрудник)

2) Добавьте сотрудников магазина (продавцов)

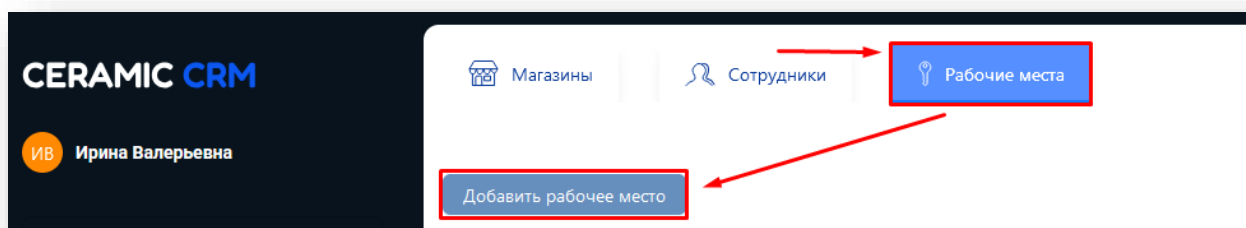
Пройдите тот же путь, что и для добавления ЛПР (смотри выше). В разделе «Пользовательская роль», выберите – **«Сотрудник отдела»**; выберите магазин из выпадающего списка, выберите отдел из выпадающего списка

Информацию о сотруднике можно изменить через функцию редактирования или заблокировать сотрудника, в случае его увольнения

Иван Светлаков			Мир Керамики и Обоев Премиум	Сантехника	Сотрудник отдела	Активен	
Ирина Дмитриева			Мир Керамики и Обоев	Плитка	Сотрудник отдела	Активен	
Суворова Александра	riv632@mail.ru	79874125632	Мир Керамики и Обоев	Плитка	Сотрудник отдела	Активен	

4. **Регистрация рабочих мест**

К рабочему месту привязывается ключ ПО Ceramic 3D. Рабочим местом может быть наименование компьютера, рабочее место определённого продавца и т.д.



Нажмите вкладку – «Добавить рабочее место»

Заполните информацию о рабочем месте

Название/номер рабочего места

Название отдела

Номер ключа

Создать

- ✓ Введите название рабочего места (например, Компьютер 1)
- ✓ Выберите «название отдела»
- ✓ Выберите из списка номер ключа ПО

Готово!

**!!! При появлении нового магазина, сотрудника или рабочего места
Администратор обновляет данные в CRM!!!**

I. Инструкция для ЛПР (руководитель отдела/руководитель магазина/менеджер организации)

Содержание:

1. [Авторизация в CRM](#)
 2. [Модерация галереи проектов](#)
 3. [QR код и код для интеграции на свой сайт](#)
 4. [Сделки](#)
 5. [Просмотр списка сотрудников и магазинов](#)
 6. [Просмотр, редактирование и выгрузка контактной информации по клиентам](#)
 7. [Аналитика по проектам](#)
 8. [Аналитика по активным дням](#)
-

Вход в CRM осуществляется одним из способов, представленных ниже:

- **Через браузер** – ссылка выдается сотрудниками компании CERAMIC 3D, не требуется наличие ПО Ceramic 3D
- Через **запуск программы Ceramic 3D** с вашего компьютера (требуется установка ПО Ceramic 3D)

Для входа в личный кабинет CRM необходим логин (в качестве логина выступает адрес электронной почты и номер телефона) и пароль, его Вам выдает Администратор ТТ (данная пользовательская роль присваивается только сотрудником Ceramic 3D)

В зависимости от присвоенной пользовательской роли, в CRM доступен разный функционал
Существуют несколько пользовательских ролей:

- ❖ Администратор организации
- ❖ Руководитель отдела (ЛПР)
- ❖ Руководитель магазина (ЛПР)
- ❖ Менеджер организации (ЛПР)
- ❖ Сотрудник отдела (продавец)

Для Вашей пользовательской роли – ЛПР (руководитель отдела/руководитель магазина/менеджер организации), в данной реализации доступен следующий функционал:

- ✓ Просмотр галереи проектов
- ✓ Просмотр состава проекта
- ✓ Просмотр/копирование QR-кода и кода для вставки на сайт
- ✓ Модерация проектов (скрывать/отображать проекты в галерее)
- ✓ Публикация своего бланка (титального листа в отчете)
- ✓ Заказ бланка с сайта Ceramic 3D
- ✓ Настройка этапов воронки
- ✓ Просмотр сделок и выгрузка в Excel
- ✓ Просмотр списка магазинов
- ✓ Просмотр списка сотрудников
- ✓ Просмотр списка рабочих мест
- ✓ Просмотр карточек клиентов
- ✓ Редактирование информации о клиенте
- ✓ Аналитика по проектам, активным дням

1. Авторизация в CRM

Пожалуйста, авторизуйтесь в программе

По email По логину По номеру телефона

E-mail

Пароль

ВХОД

Для того, чтобы зайти в личный кабинет (ЛК) CRM, выберите один из вариантов входа: по email или номеру телефона

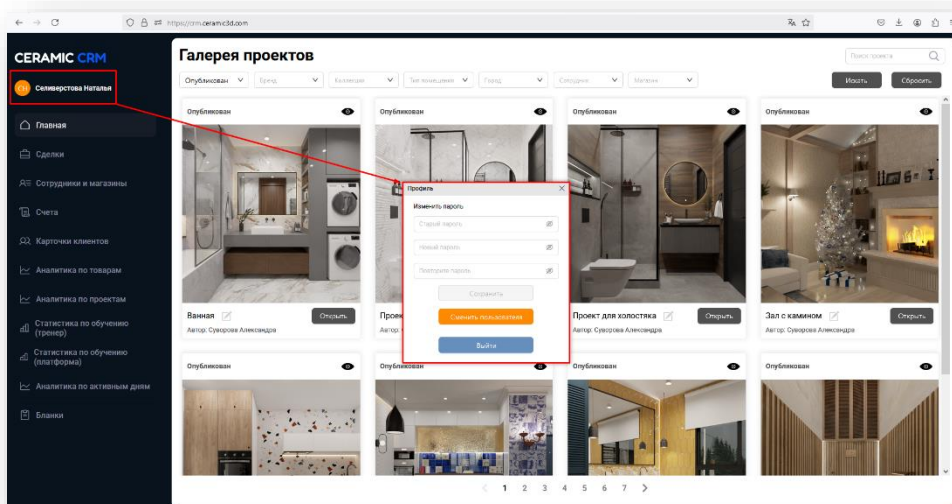
Введите данные для входа, переданные Администратором ТТ и нажмите ВХОД

Перед вами главная страница CRM от Ceramic 3D

В правом верхнем углу, по нажатию на ФИО, Вы можете изменить пароль для входа в CRM

Перед вами главная страница CRM от Ceramic 3D

В правом верхнем углу, по нажатию на ФИО, Вы можете изменить пароль для входа в CRM



Профиль

Изменить пароль

Старый пароль

Новый пароль

Повторите пароль

Сохранить

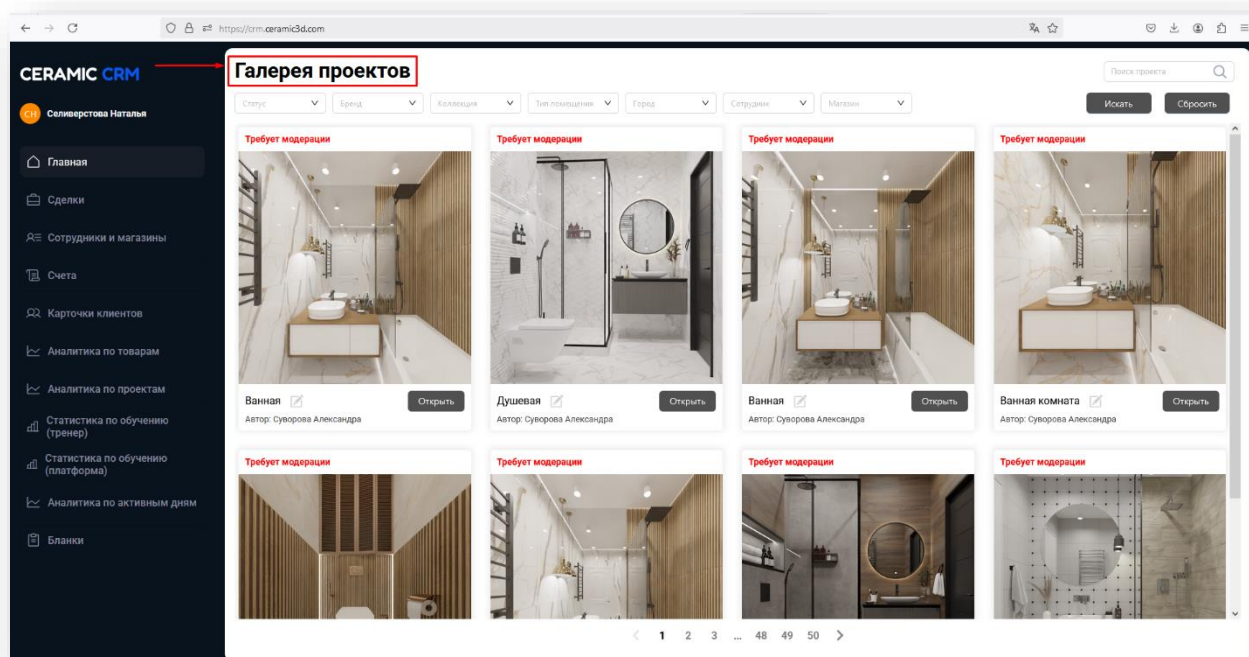
Сменить пользователя

Выйти

Для того, чтобы выйти из личного кабинета (ЛК), выберите кнопку - «Выйти»

2. Модерация галереи проектов

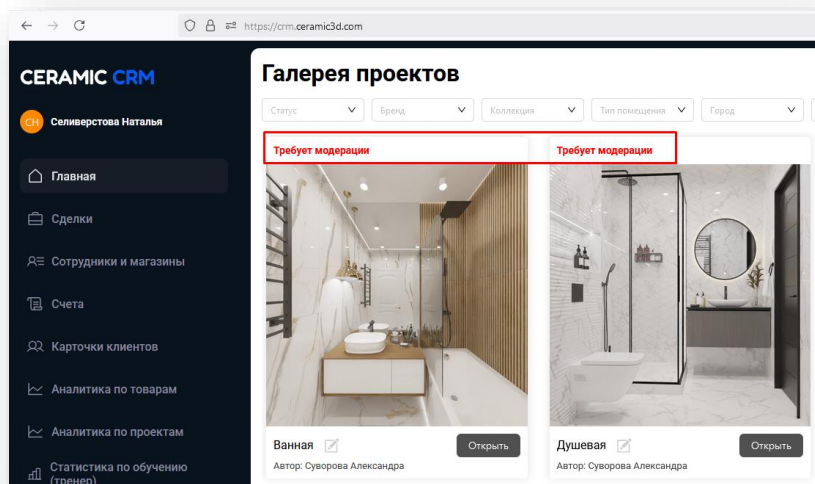
На данном этапе, Вы формируете **галерею проектов**.



Галерея проектов доступна для просмотра всем продавцам.

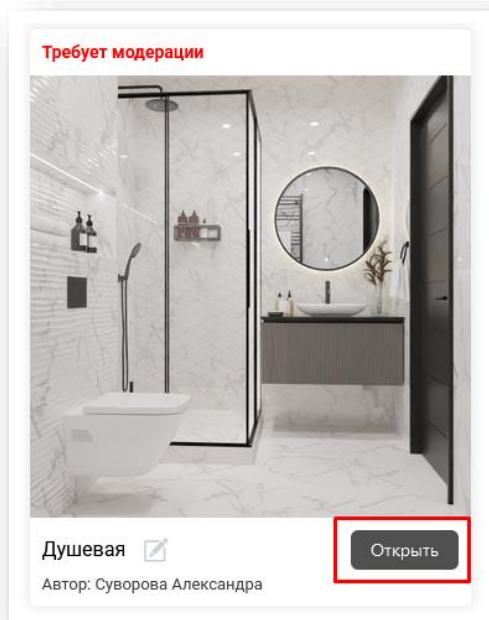
Ваша задача – **наполнить галерею эталонными проектами**, которые будут использоваться в качестве **готового решения** для покупателя.

Как только Ваш сотрудник создал проект для клиента и сохранил его в «сделке и галерее», проект автоматически падает к вам на модерацию в виде панорамы и QR кода.

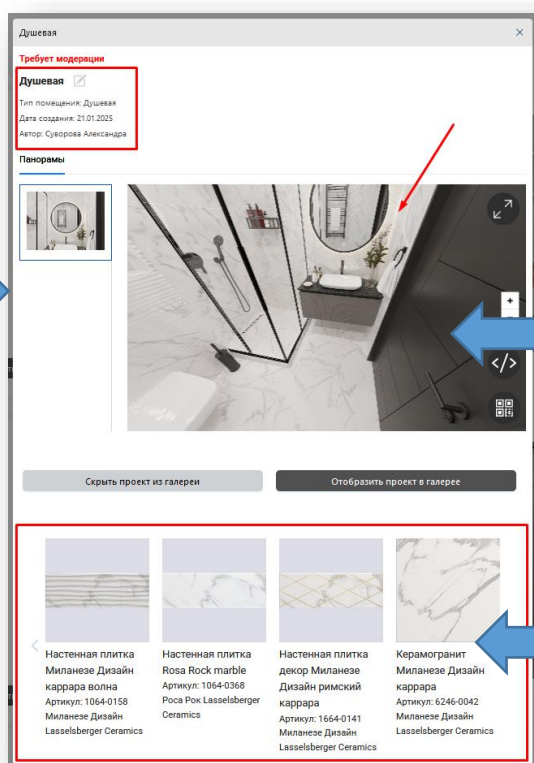


На этом этапе, проекты с формулировкой - «**Требуется модерации**», **не отображаются в публичной галерее проектов** (в ЛК продавца)

По умолчанию, на первом месте отображаются проекты, требующие модерации, следующими, в Вашей галерее, отображаются опубликованные проекты



Для просмотра панорамы, а также QR-кода, нажмите – **«Открыть»**



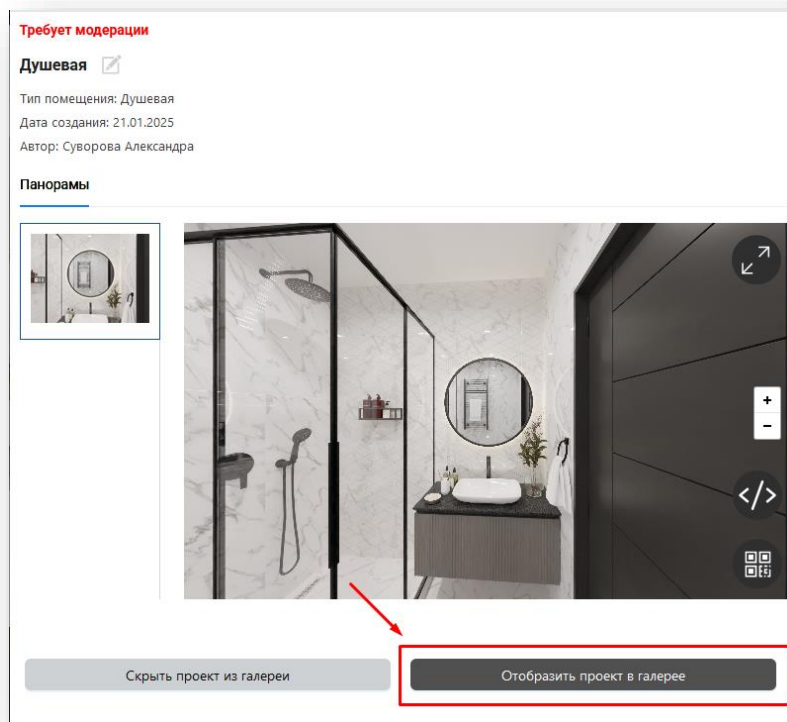
- В окне виден автор проекта и дата создания
- Перечень панорам (при наличии нескольких комнат или сложного помещения с выступами)
- В центре окно для просмотра панорамы

Чтобы просмотреть панораму, наведите курсор на центральное окно и нажмите левую клавишу мышки, тяните мышкой

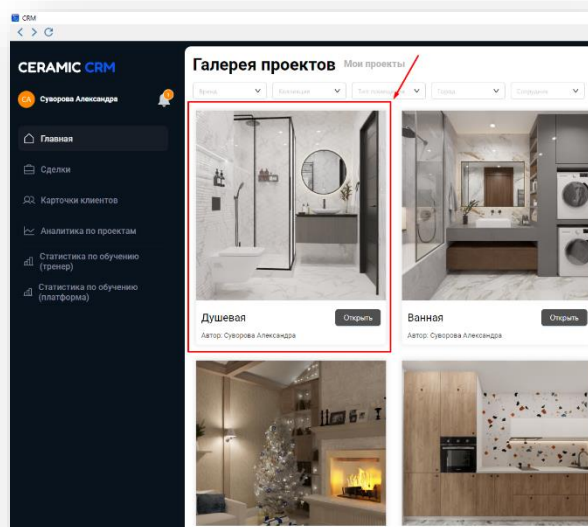
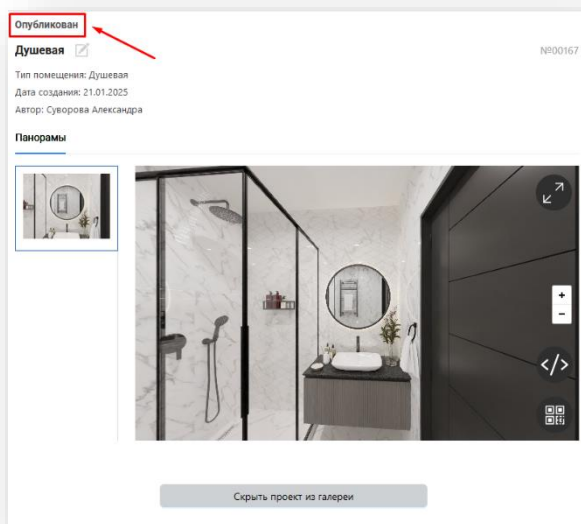
В правом верхнем углу центрального окна, по нажатию на иконку со стрелками, панораму можно развернуть на весь экран, повторное нажатие – вернет панораму в исходный размер.

- Состав проекта

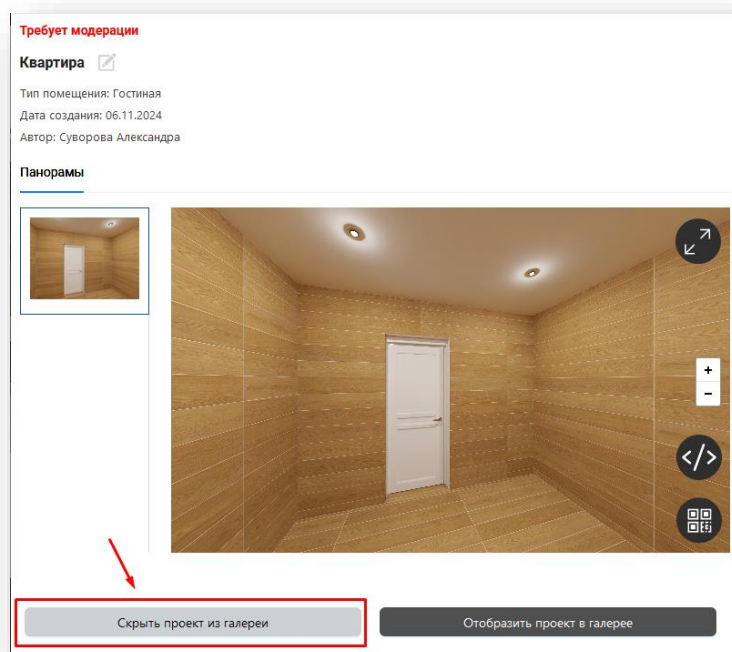
- Для того, чтобы опубликовать проект в галерее, нажмите на кнопку – «**Отобразить проект в галерее**»



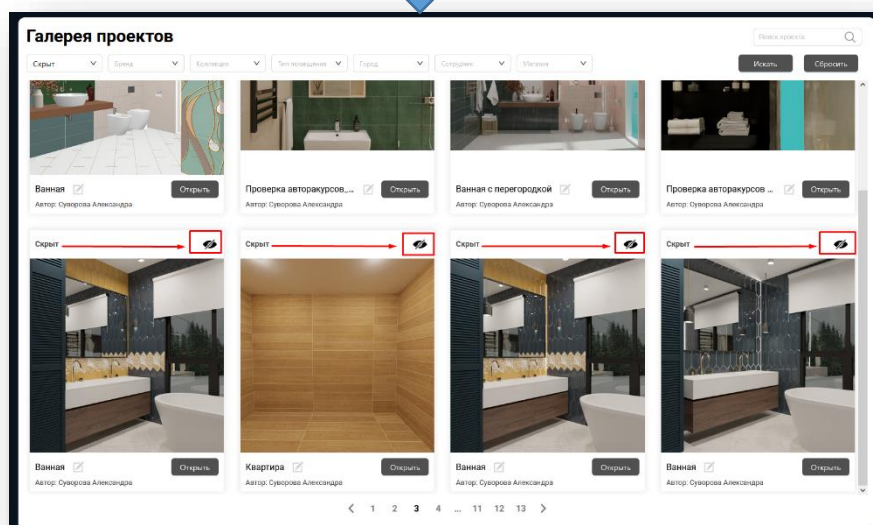
После этих действий, проект изменит статус на – «**Опубликован**» и отобразится в публичной галерее проектов (в ЛК продавца) на первом месте



- Чтобы скрыть проект из галереи, нажмите одноименную кнопку в окне проекта – **«Скрыть проект из галереи»**

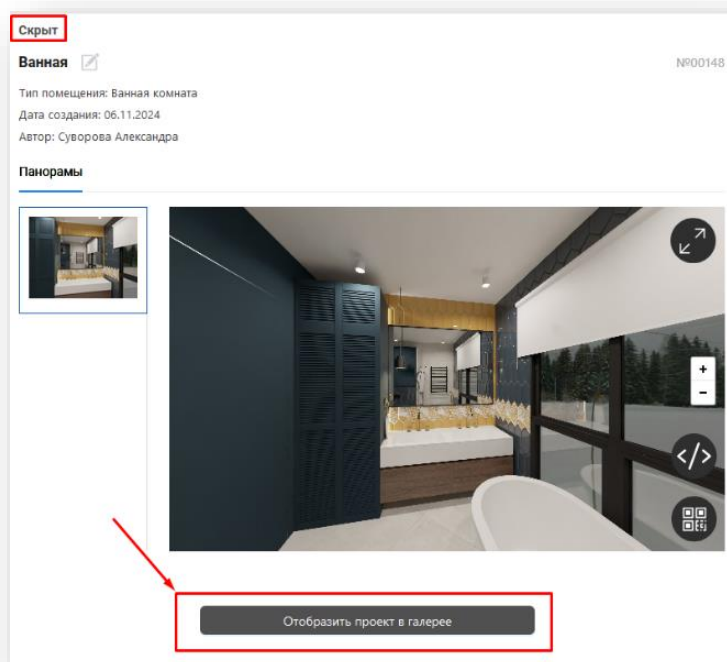


Таким образом, Вы скрываете проекты с публикации, не отвечающие Вашим требованиям по наполнению, дизайну и т.д.



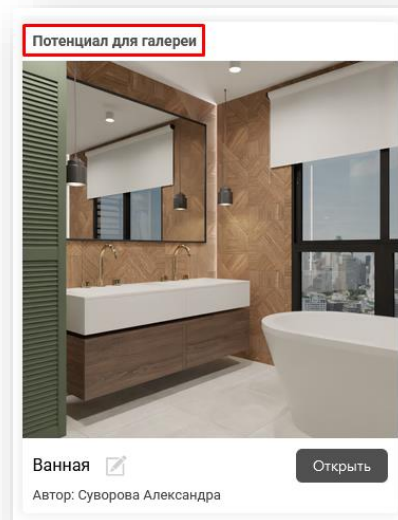
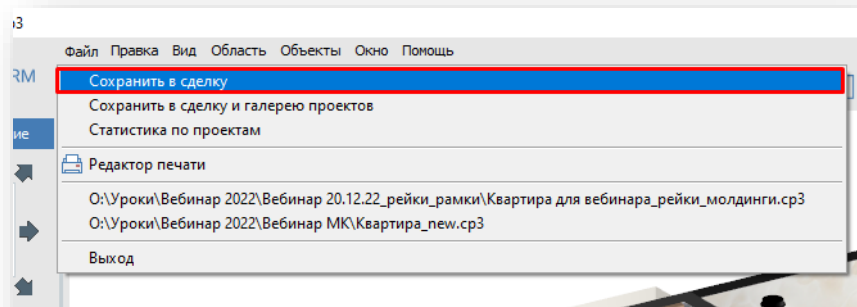
На скрытом проекте появляется иконка в виде «**перечёркнутого глаза**»

- Чтобы **опубликовать** ошибочно скрытый проект, в окне с панорамой, выберите – **«Отобразить проект в галерее»**

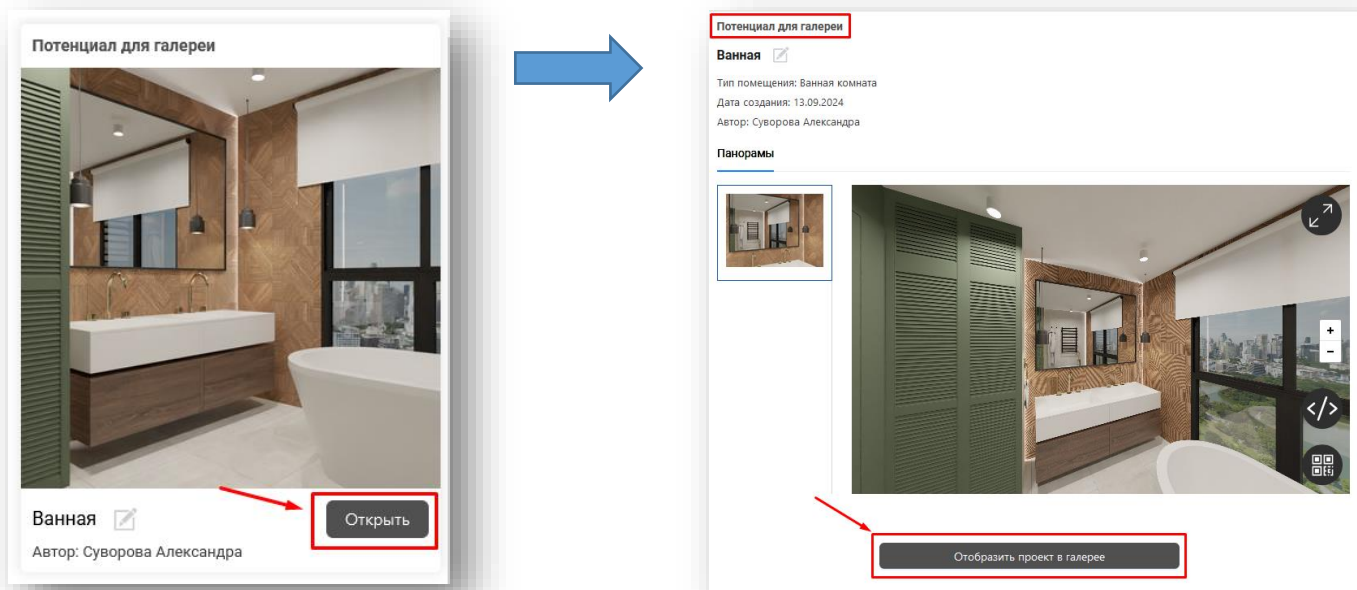


Статус изменится на «Опубликован» и проект появится в публичной галерее проектов

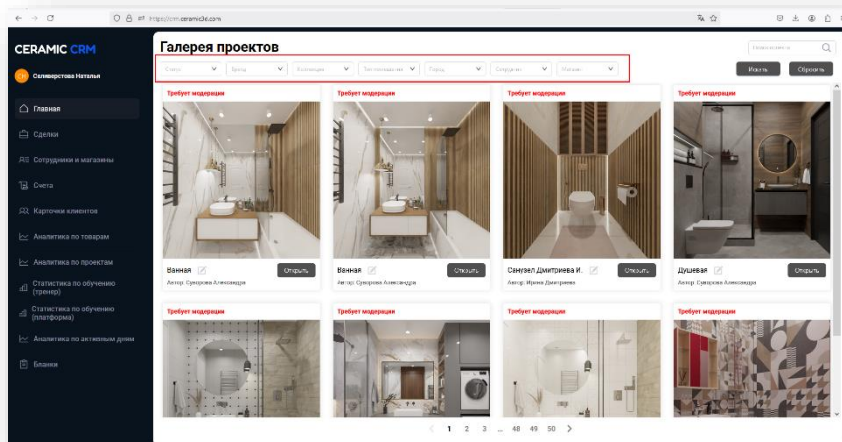
- Статус **«Потенциал для галереи проектов»**, появляется в случае, если продавец сохранил проект только в **«сделку»**, но не в галерею.



Если проект соответствует Вашим требованиям для добавления в публичную галерею, нажмите по вкладке – **«Открыть»** - **«Отобразить проект в галерее»**

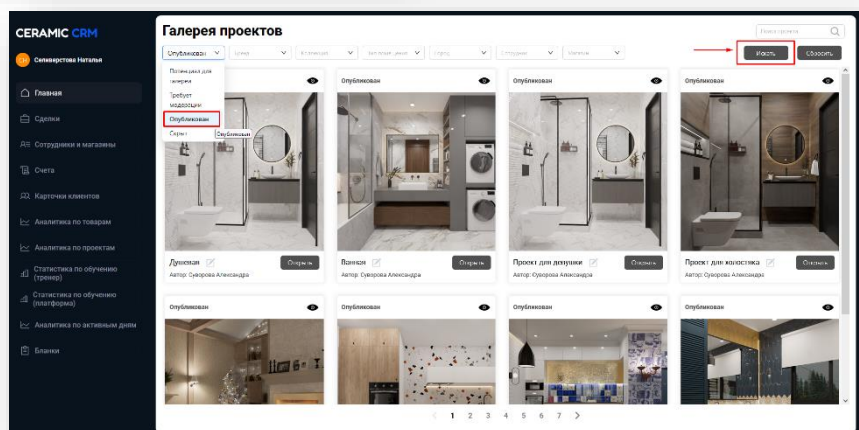


➤ Поиск проектов в **Галерее** осуществляется при помощи следующих фильтров:



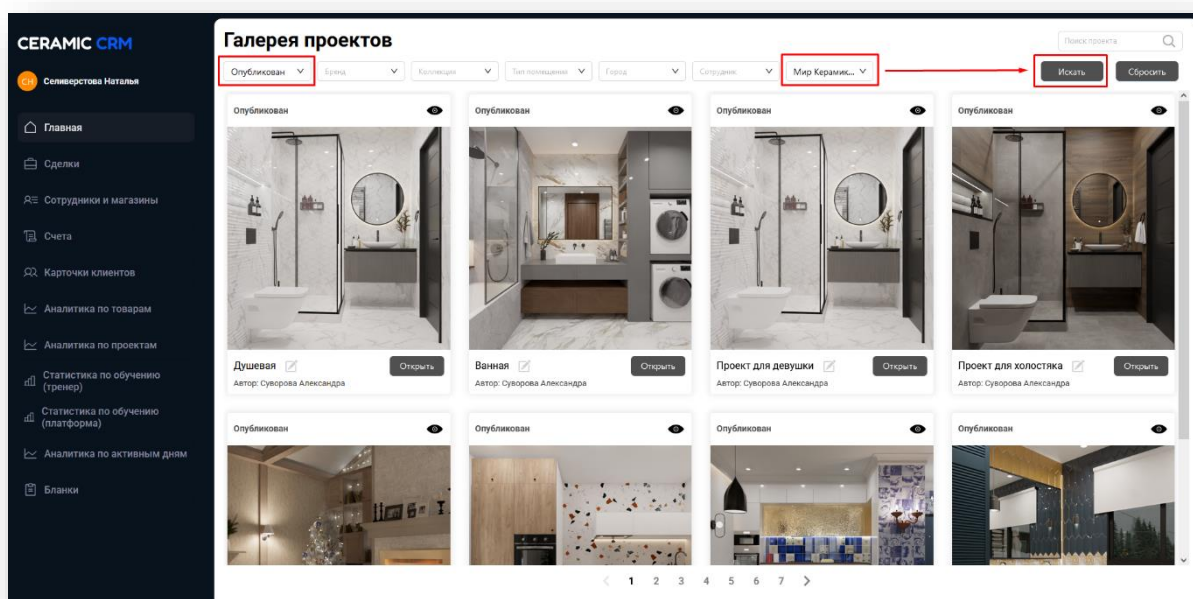
- ✓ статус
- ✓ бренд
- ✓ коллекция
- ✓ тип помещения
- ✓ город
- ✓ сотрудник
- ✓ магазин

Например, чтобы увидеть все опубликованные проекты, выберите в поле «Статус» - **«Опубликован»**, нажмите – **«Искать»**



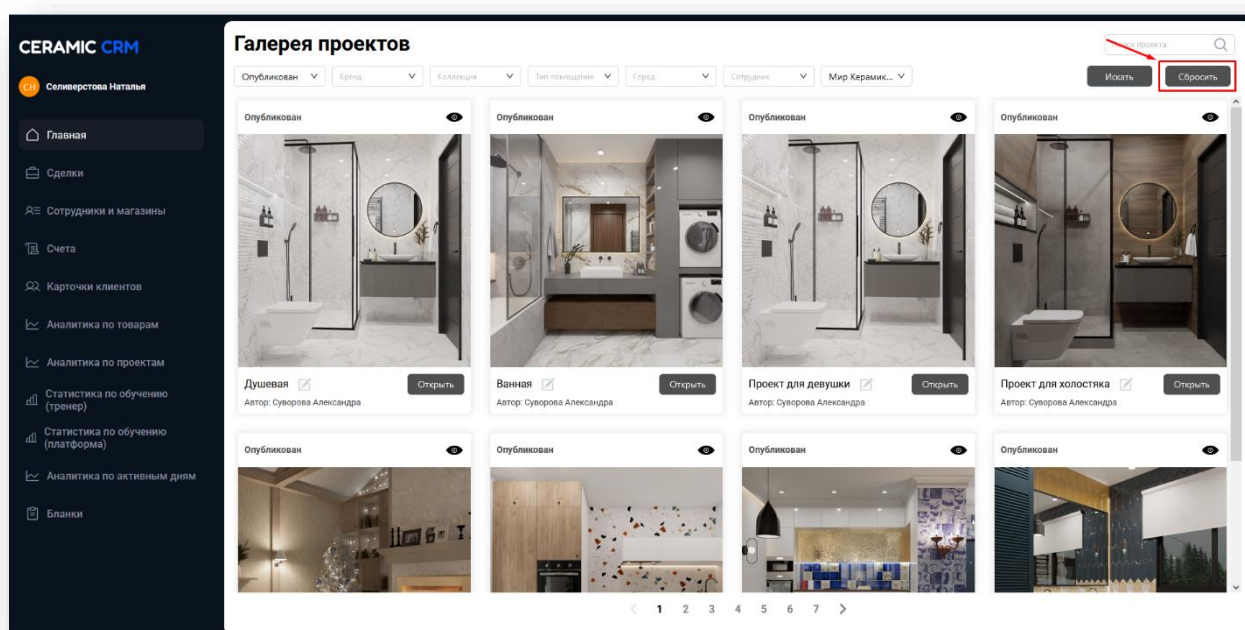
- Одновременно, для поиска, можно использовать несколько фильтров, например, найти опубликованные проекты из определённого магазина:

- выбираем статус «Опубликован» - выбираем магазин (или сотрудника и т.д.) из списка – нажимаем «Искать»



Аналогично, работают остальные фильтры

- Для сброса, выбранных фильтров, нажмите – «Сбросить»

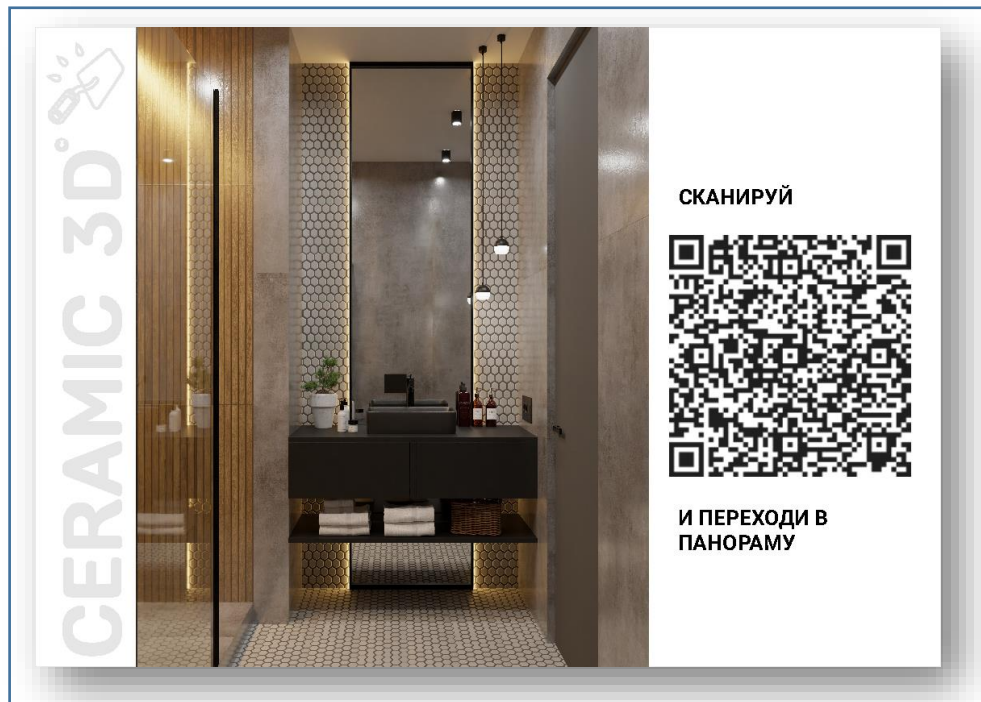


3. QR код и код для интеграции на свой сайт

- QR код используют для иллюстрации готовых интерьерных решений на экспозиторах в торговом зале

В этом случае, при подготовке выкладки, QR код наклеивают на экспозитор, вместе с фото проекта.

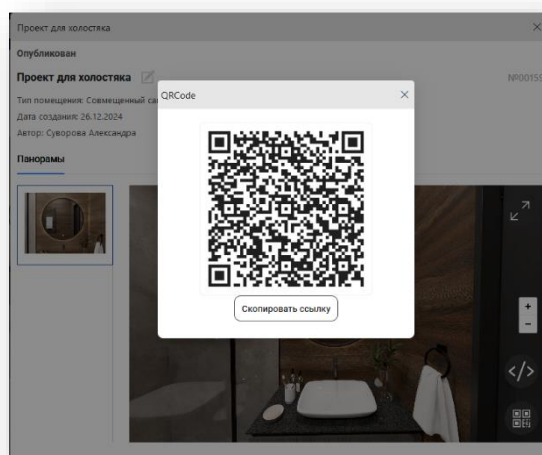
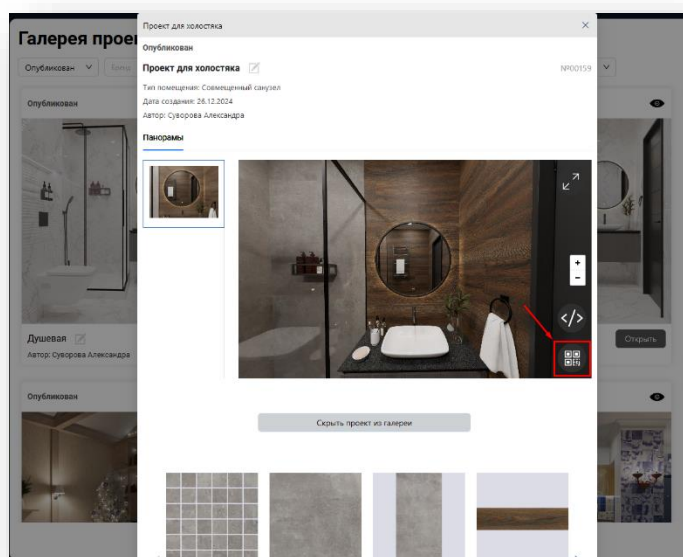
Пример карточки для выклейки в ТТ



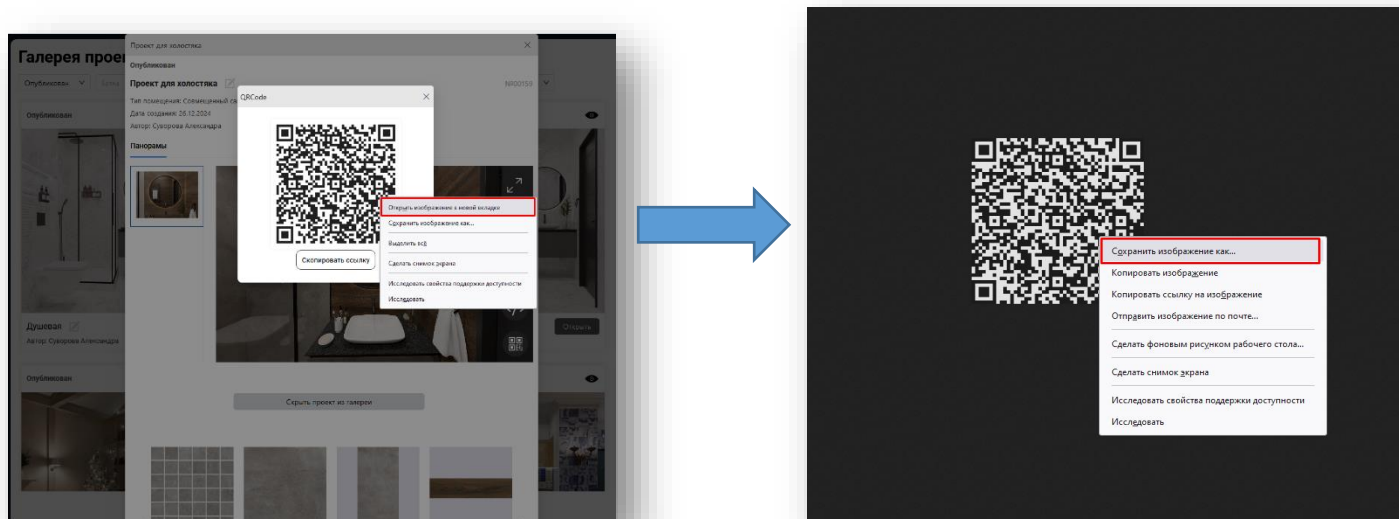
Считав QR код, покупатель видит оживший с картинки интерьер - панораму проекта, с использованием представленной коллекции

QR-код доступен по иконке в правом нижнем углу окна

«Скопировать ссылку» - скопируется ссылка на панораму



Копируете изображение QR кода и формируете карточки для экспозиторов

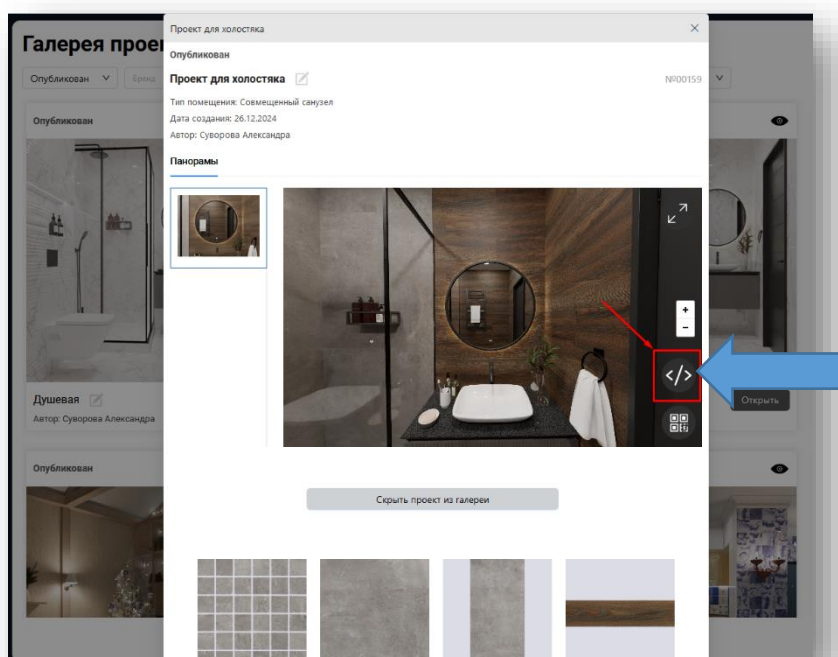


Фотографии проекта, продавец может сделать в программе (качество не меньше, чем 4K) и передать вам для подготовки карточки

➤ Код для интеграции панорамы на свой сайт

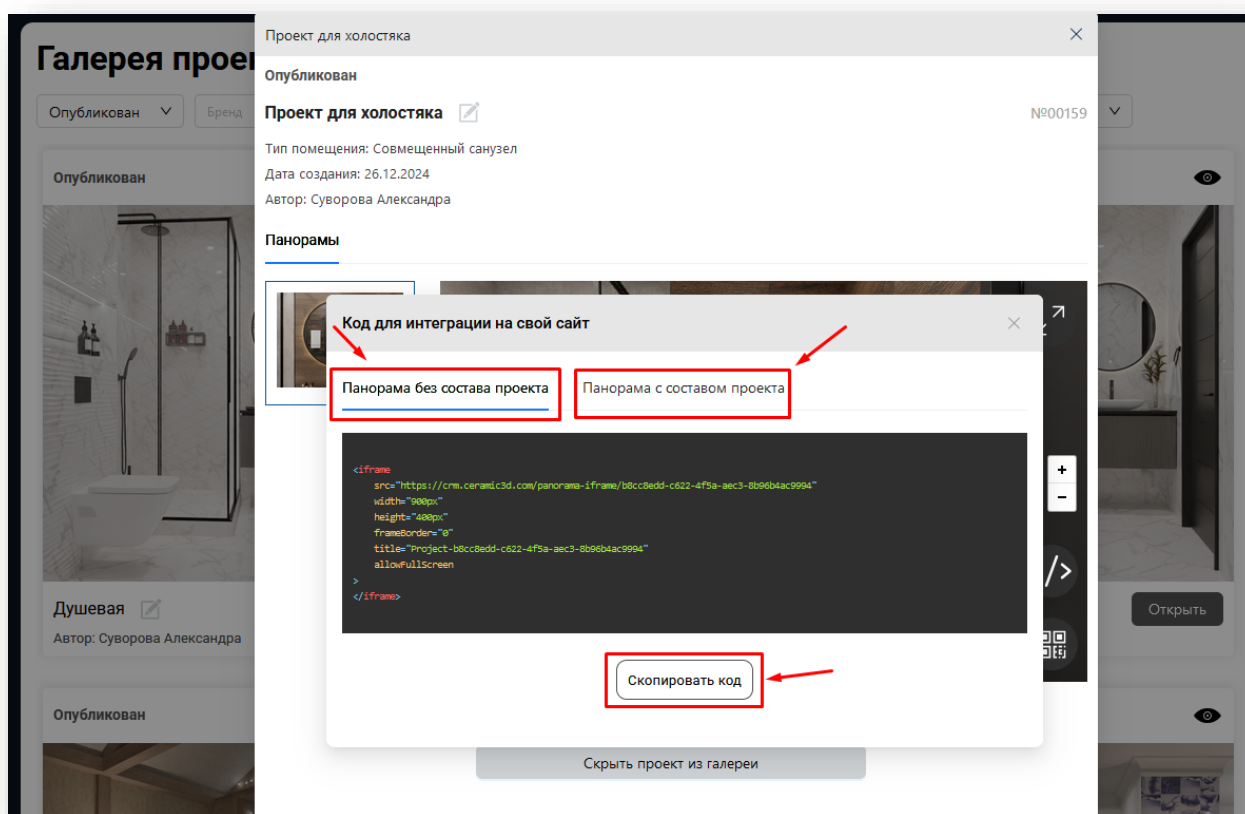
Очень важно, чтобы на вашем сайте, каждый товар был иллюстрирован фотографией готового интерьера и ПАНОРАМОЙ этого проекта с возможностью покрутиться в проекте на 360 градусов. Будущий покупатель должен видеть, как выбранный артикул смотрится в готовом дизайне помещения

Для того, чтобы получить код для интеграции на свой сайт, нажмите на иконку:



В окне есть 2 кода: «**без состава проекта**» и «**с составом проекта**»

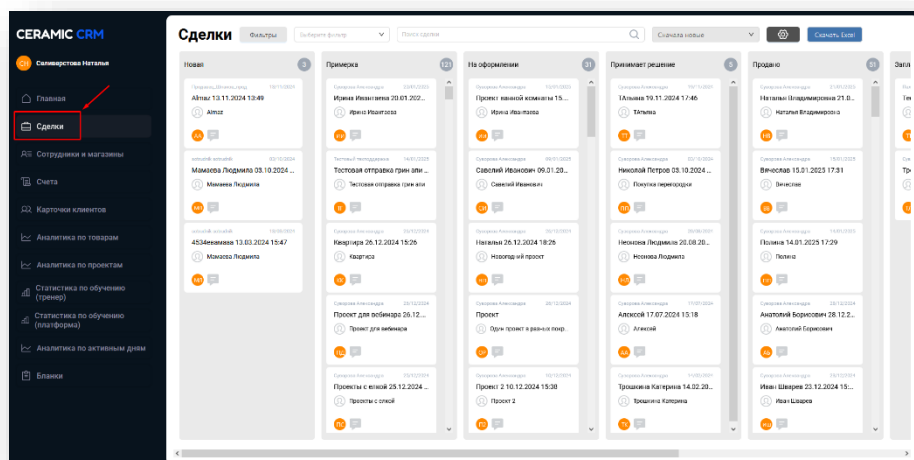
Нажмите – «Скопировать код»



Полученный код, программист должен вставить на сайт, после чего, панорама отобразится на странице на странице

4. Сделки

В личном кабинете, вам доступны все сделки ваших сотрудников. Таким образом вы осуществляете контроль за качеством работы каждого продавца

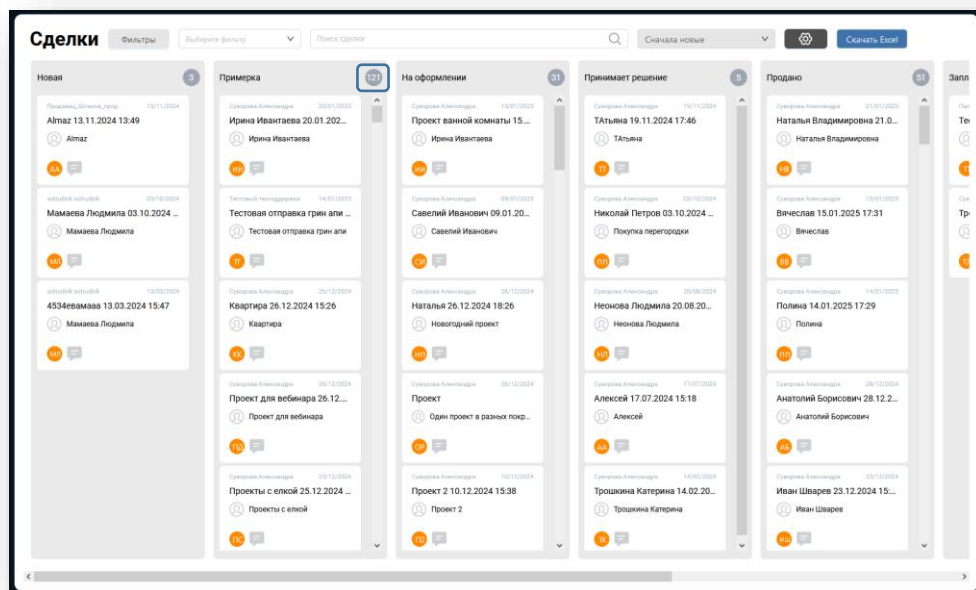


Если вы «**Руководитель отдела**» - то видны сделки только **вашего отдела**

Если вы «**Руководитель магазина**» - сделки продавцов только из **вашего магазина**

Если вы «**Руководитель организации**» - вам видны сделки всех продавцов из **всех добавленных магазинов**

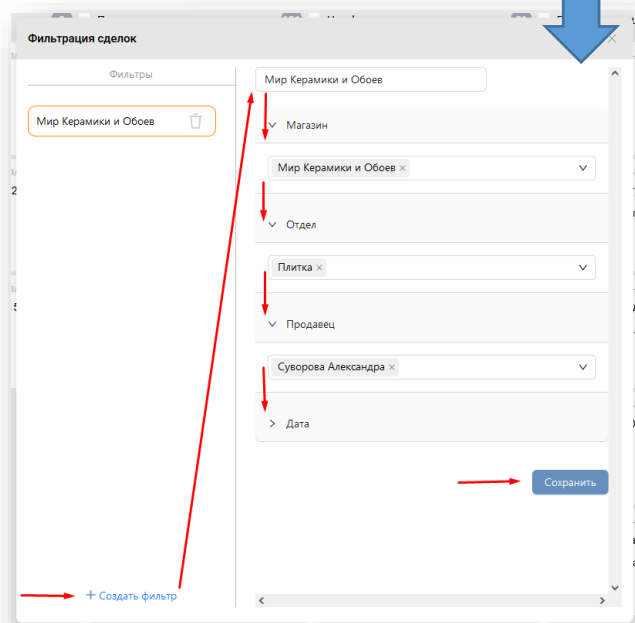
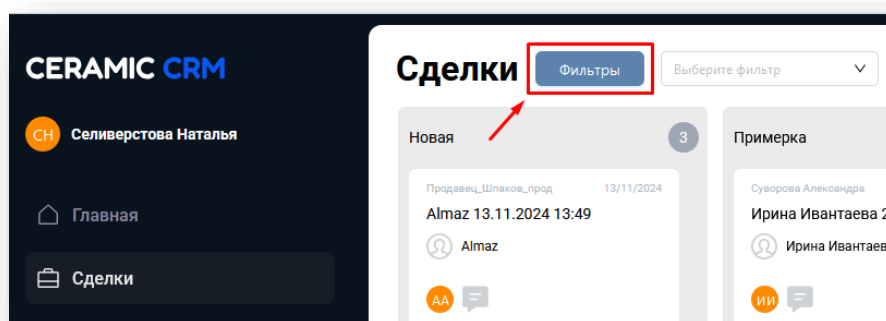
➤ В открывшемся окне представлены этапы продаж:



- Новая (контакт внесен, но проект не построен)
- Примерка (заведена сделка, построен и сохранен проект)
- На оформлении
- Принимает решение
- Продано
- Запланированная
- Отказ

Напротив, каждого названия, видно кол-во сделок, находящихся на этом этапе

➤ Отфильтровать список сделок можно создав свой фильтр

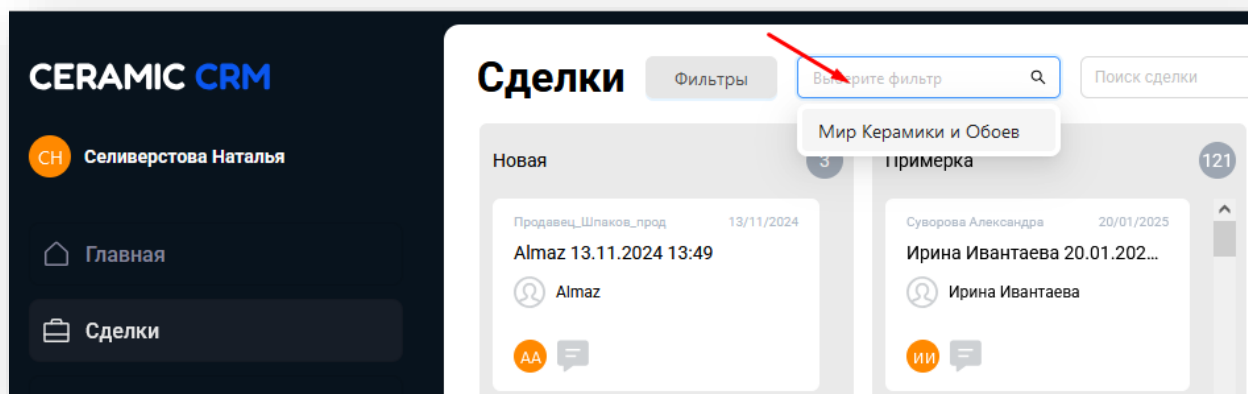


Кликните по кнопке – **«Фильтр»**

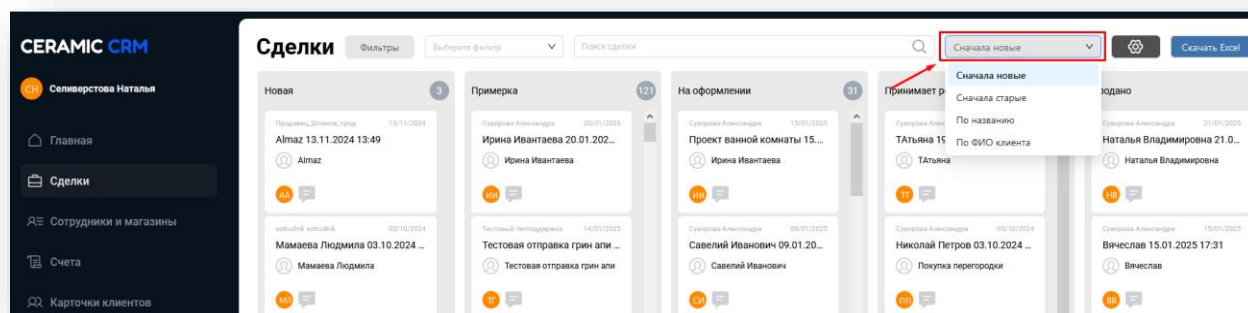
- 1) Нажмите – «Создать фильтр»
- 2) Впишите название фильтра (например, название магазина или отдела, по которому хотите посмотреть сделки)
- 3) Выберите магазин
- 4) Выберите отдел
- 5) Выберите период сортировки (этот пункт можно не выбирать, тогда отобразятся сделки за весь период работы)
- 6) Нажмите – «Сохранить» и закройте окно

Так создаете фильтры по разным магазинам, отделам или даже сотрудникам. Все зависит от ваших целей и задач.

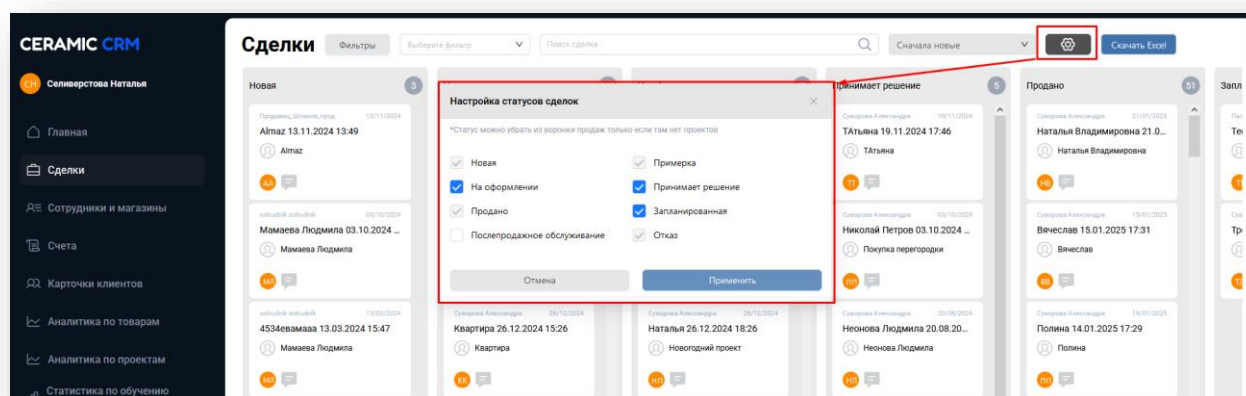
- Чтобы применить фильтр к сделкам, кликните по полю – «Выберите фильтр», найдите нужный и кликните по нему, сделки отобразятся в соответствии с параметрами фильтра



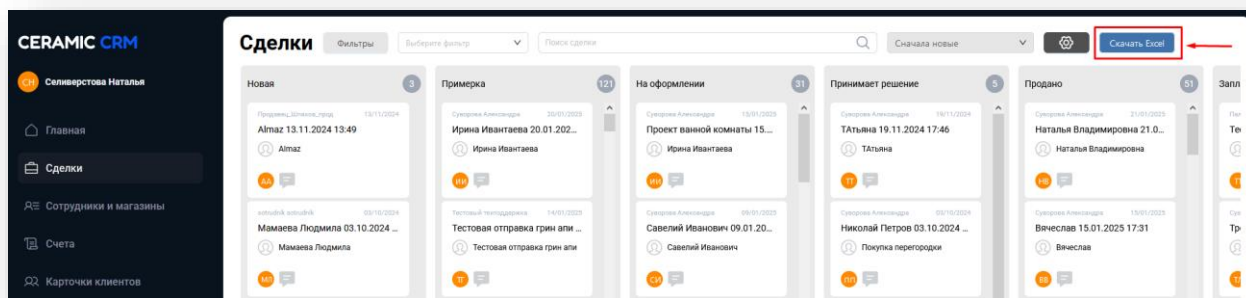
- Дополнительные фильтры для сделок – по времени создания, в алфавитном порядке по названию и по ФИО



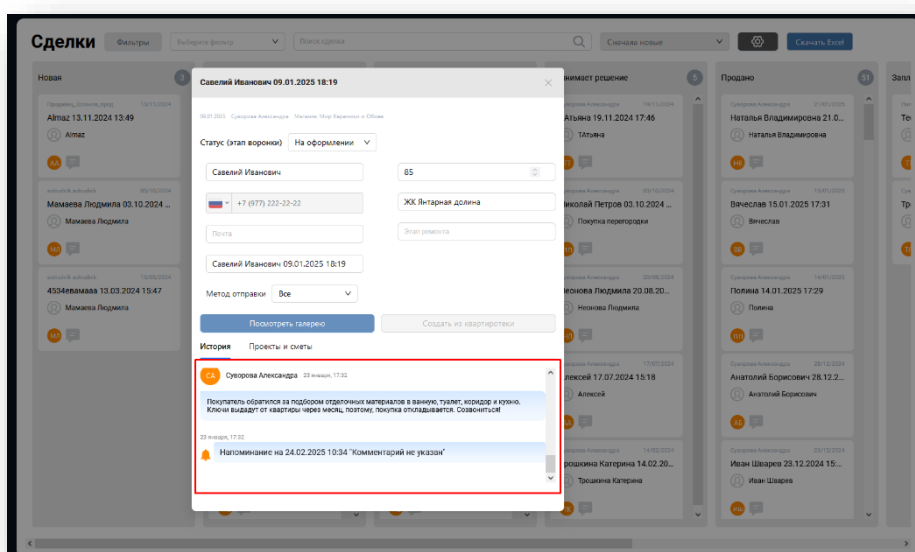
- Возможность настройки статусов сделок



- Возможность выгрузить все сделки в Excel для анализа работы в торговых точках

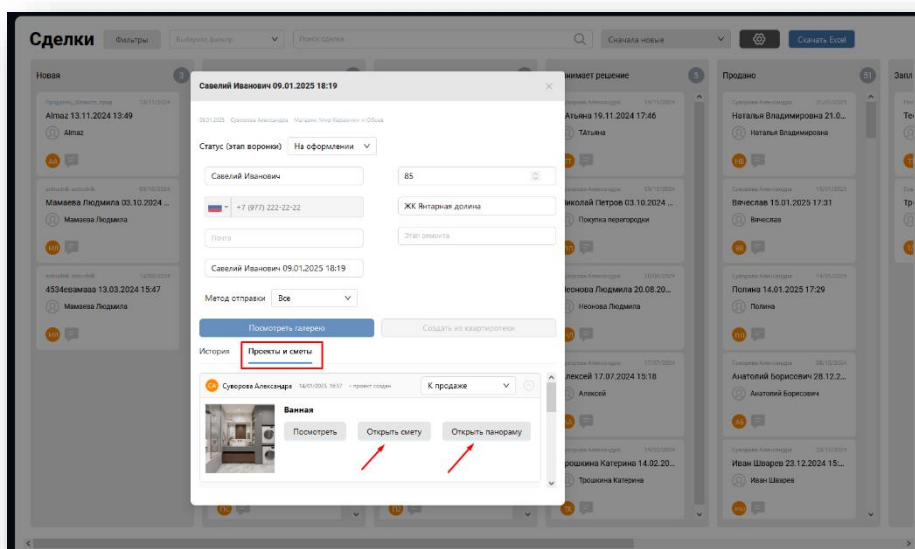


- Через сделку, вы видите работу с каждым покупателем – на каком этапе находится покупка, о чем договорились с клиентом, какие проекты построены, когда планирует созвониться и т.д.



ВАЖНО!

Продавец должен вносить всю историю по покупателю: что планируют купить, над чем думают, почему отодвинули покупку или причину отказа. Это поможет проанализировать работу продавца и выявить точки роста и начать в этом направлении. Продавец ОБЯЗАТЕЛЬНО должен менять статус сделки в воронке!



В разделе - «**Проекты и сметы**», доступны для просмотра панорамы и отчетно-сметная документация

Обратите внимание!!!!

Если вы заходите в личный кабинет через десктопную версию – через ключ ПО Ceramic 3D, то сделки отображаются по принадлежности ключа к определённому отделу.

Например, вам присвоена роль – «Руководитель магазина «Мир Керамики и Обоев». Вы заходите в личный кабинет с ключа ПО. Этот ключ привязан к отделу «Плитка», магазин «Мир Керамики и Обоев», то во вкладке – «Сделки», и поэтому вам будут доступны сделки только отдела «Плитка» магазина «Мир Керамики и Обоев»! Не смотря на вашу роль!

При входе в личный кабинет через выданную вам ссылку (веб-ссылка), во вкладке – «Сделки», будут отображаться сделки согласно вашей роли!

5. Просмотр списка магазинов, сотрудников и рабочих мест

Доступны для просмотра все внесенный в базу магазины, сотрудники и ключ.

Редактировать данные в этой вкладке вы не можете

Название	Город	Адрес	Отделы	Контакты
Мир Керамики и Обоев Премиум	Яровое 6MT+7	ул. Ленина, д. 55	Новый отдел Обои Плитка Сантехника	Номер телефона не привязан Почта не привязана
Магазин М	Новосибирск 6MT+7	ул. Пушкина, дом Колотушкина	Отдел 1 (Плитка) Отдел 2 (Сантехника) Отдел 3 (Обои)	Номер телефона не привязан lotik7447@gmail.com

6. Просмотр, редактирование и выгрузка контактной информации по клиентам

ФИО клиента	Телефон	Почта
26.03.2024	67506@pt.ru	
Анна	777-9020378	katrina.v@gmail.com
Сурболов Татьяна	79122563256	
Ирина	79122000000	k1@chere
Ирина	77016524302	my@mg.ru
Александр Белославин	79062385548	
Александр	275296554700	
Александр	79071733024	

Возможность выгрузить данные покупателей (всех, кто внесен в базу в CRM) в Excel

Используется для маркетинговых активностей

7. Аналитика по проектам

В этой сводной таблице отображается информация по кол-ву созданных и проданных сделок, созданных проектов и среднее время на работу с 1 сделкой (от момента создания до момента продажи)
Информация показывается за выбранный период времени. Фильтруется по магазину, отделу или сотруднику

Магазин	Отдел	Сотрудник	Кол-во созданных сделок	Кол-во проданных сделок	Кол-во созданных проектов	Среднее время на 1 сделку, рабочие дни
Для технической поддержки	Тестирование	Тестировщик Sergei3D	1	0	0	
Магазин М	Отдел 1 (Плитка)	сотрудник test	1	0	0	
Магазин Плитки	Успешный отдел	Ретина_СотОд_прод	1	0	8	
Магазин Плитки	Успешный отдел	test	2	0	33	
Магазин Плитки	Успешный отдел	Тестовый тестировщик	1	0	0	
Магазин Плитки	Успешный отдел	Пылевая Улья Алексеевна	1	0	0	
Магазин_Шпакле_прод	Отдел_шпакле_прод_1	Проводчик_Шпакле_прод_А	3	2	11	73
Мир Керамики и Обои	Плитка	Суворова Александра	112	53	206	8

По умолчанию, в список попадают все магазины, сотрудники и отделы

8. Аналитика по активным дням

В таблице отображается активность по внесенным в базу, ключам ПО Ceramic 3D за выбранный период времени – кол-во активных дней, кол-во созданных проектов

Ключ	Магазин	Адрес магазина	Отдел	Активные дни	Кол-во проектов	Кол-во уникальных проектов	Визуализация	Количество многокомпонентных проектов	Количество уникальных многокомпонентных проектов
36805A89	Магазин Плитки	ул. Дедлайнов, 666, оф. 13	Успешный отдел	11	0	0	0	0	0
3ACET764	Магазин Плитки	ул. Дедлайнов, 666, оф. 13	Успешный отдел	16	254	194	0	0	0
3806795A	Магазин Плитки	ул. Дедлайнов, 666, оф. 13	Успешный отдел	1	1	1	0	0	0
43507776	Магазин М	ул. Пушкина, дом Колотушкина	Отдел 1 (Плитка)	2	20	14	0	6	4
38765548	Мир Керамики и Обои	пр.Решетникова, 145А, офис 22	Плитка	16	8	8	0	1	1
44374675	Магазин_Шпакле_прод	Просвещения 11	Отдел_шпакле_прод_1	1	0	0	0	0	0
3A72585D	Магазин_Шпакле_прод	Просвещения 11	Отдел_шпакле_прод_2	0	0	0	0	0	0

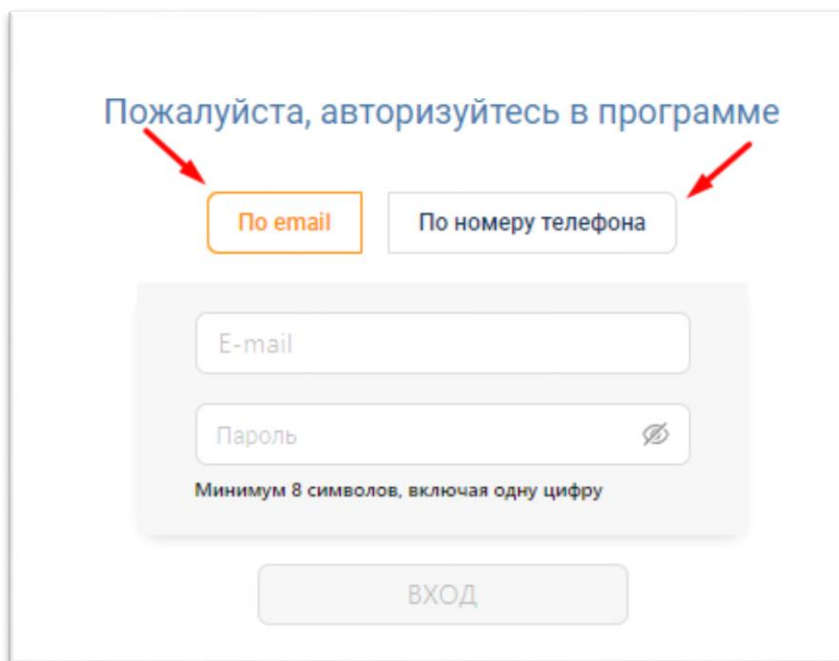
I. Инструкция для Сотрудника отдела (продавца)

Содержание

1. [Авторизация в CRM](#)
2. [Галерея проектов](#)
3. [Как найти проект в галерее проектов](#)
4. [Мои проекты](#)
5. [Воронка продаж в CRM – место хранения сделок с покупателем](#)
6. [Как начать построение проекта с «0»](#)
7. [Выбор обложки проекта и формирование сметы](#)
8. [Как сохранить проект](#)
9. [Где хранятся материалы по проекту – проект, смета, панорама](#)
10. [Как поменять статус сделки](#)
11. [Как отредактировать проект в сделке](#)
12. [Как сделать копию проекта](#)
13. [Как изменить данные покупателя](#)
14. [Как использовать готовый проект из галереи](#)
15. [Как отправить панораму покупателю в автоматическом режиме](#)
16. [Как отправить панораму в ручном режиме](#)

1. Авторизация в CRM

- Запустите программу
- В окне авторизации выберите путь авторизации – «по email» или «по номеру телефона»



Пожалуйста, авторизуйтесь в программе

По email По номеру телефона

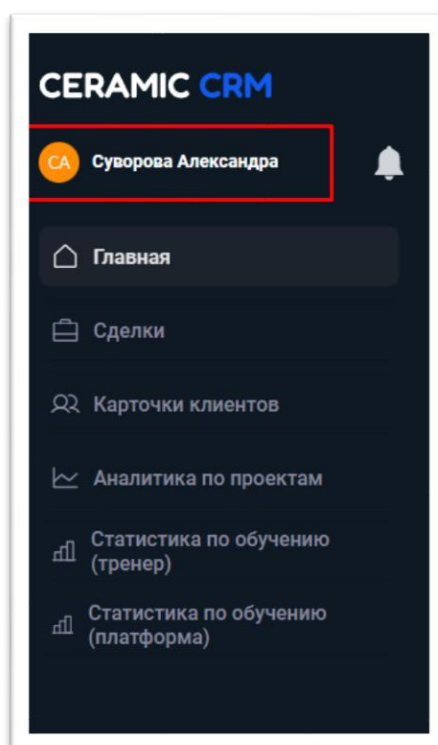
E-mail

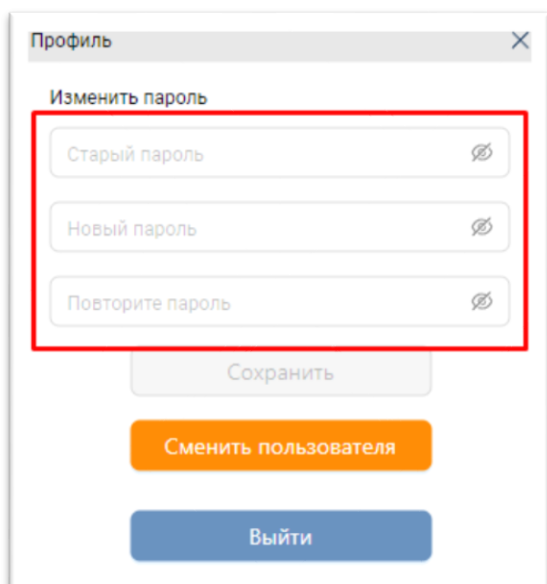
Пароль 

Минимум 8 символов, включая одну цифру

ВХОД

- Введите электронную почту или номер телефона, введите пароль (**эти данные вы получаете от вашего руководителя**), нажимаете – ВХОД
- По нажатию на ФИО разворачивается меню, в котором можно изменить пароль для входа в CRM, сменить пользователя (другой продавец) или выйти из личного кабинета (ЛК)





Профиль

Изменить пароль

Старый пароль

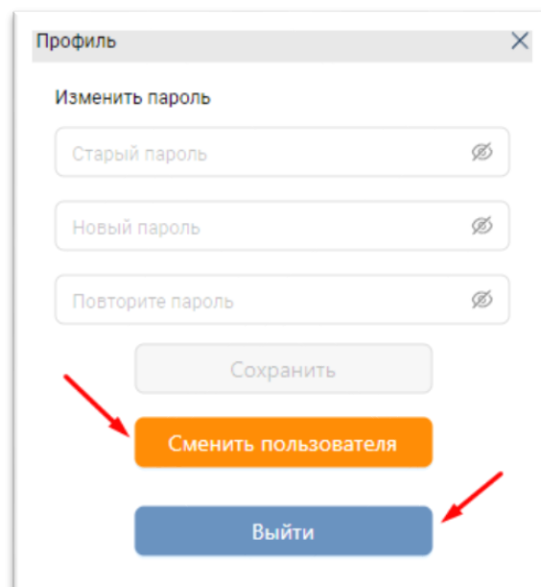
Новый пароль

Повторите пароль

Сохранить

Сменить пользователя

Выйти



Профиль

Изменить пароль

Старый пароль

Новый пароль

Повторите пароль

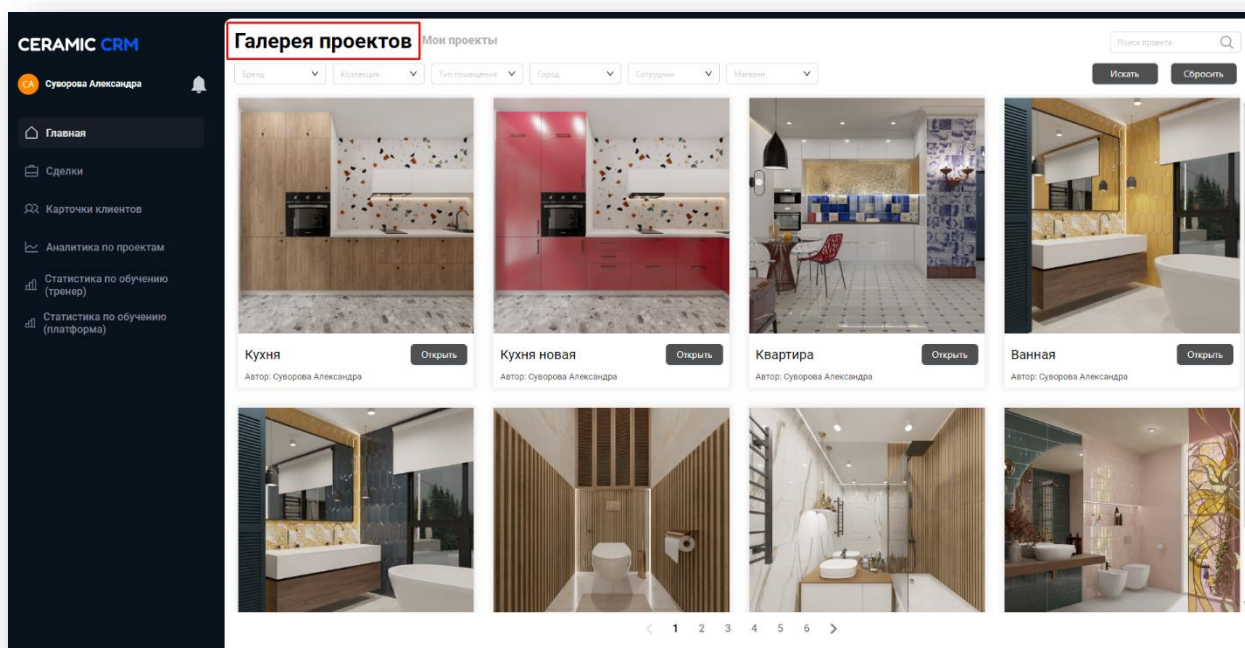
Сохранить

Сменить пользователя

Выйти

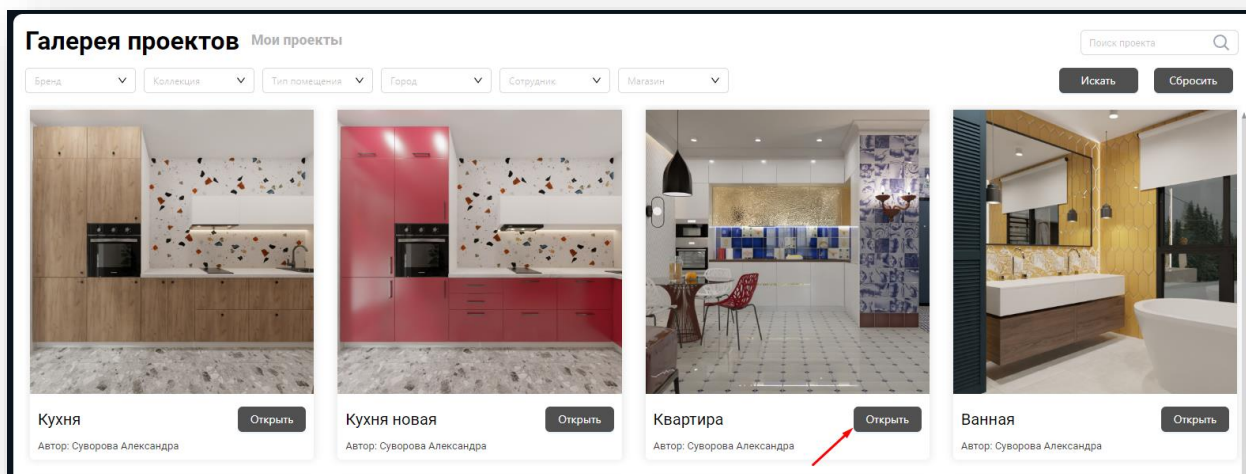
2. Галерея проектов

- На главной странице представлена Галерея проектов. В галерею попадают те проекты, которые создаются вами, как продавцами. Публикуются только те проекты, которые прошли модерацию у вашего руководителя

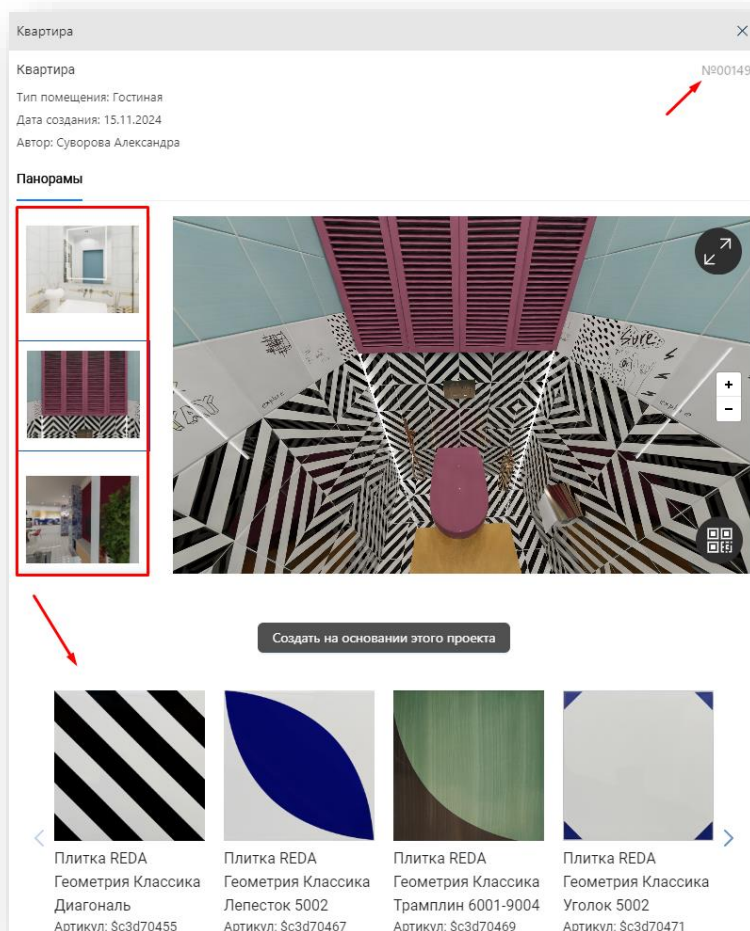


Галерея проектов доступна для просмотра всем продавцам в торговой точке. При помощи галереи, вы демонстрируете покупателю готовые капсульные решения с использованием только тех товаров, которые можно купить в вашем магазине

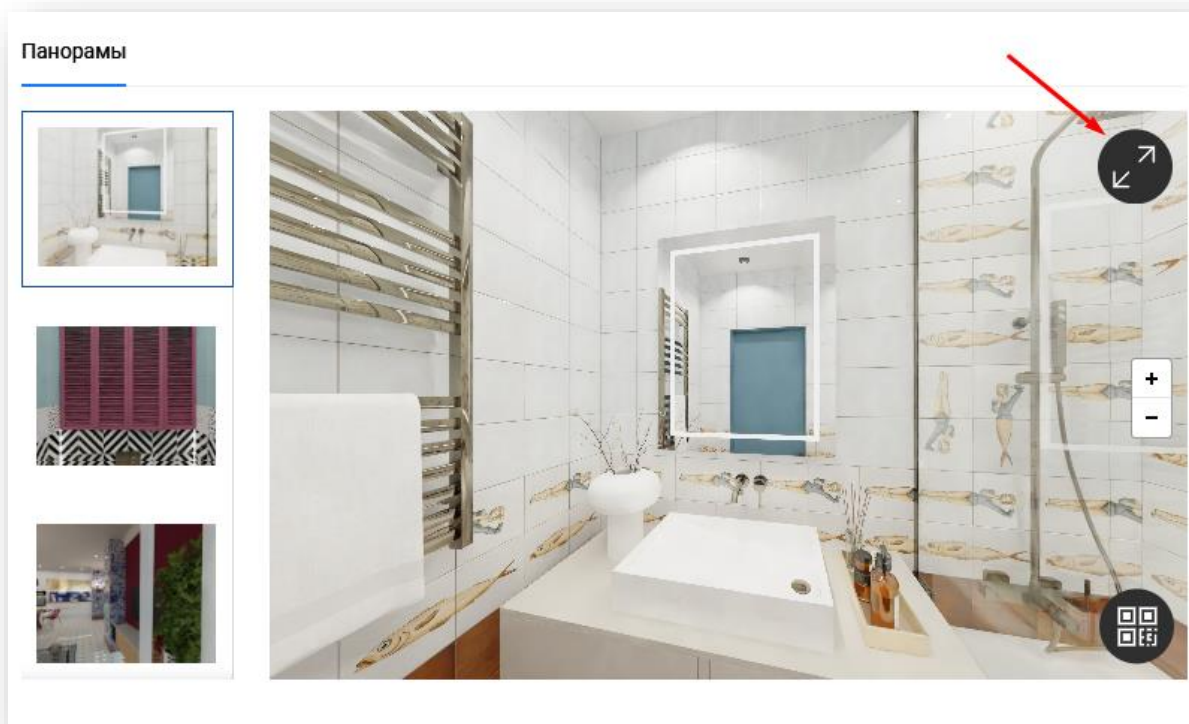
- Чтобы посмотреть проект, нажмите – «Открыть»



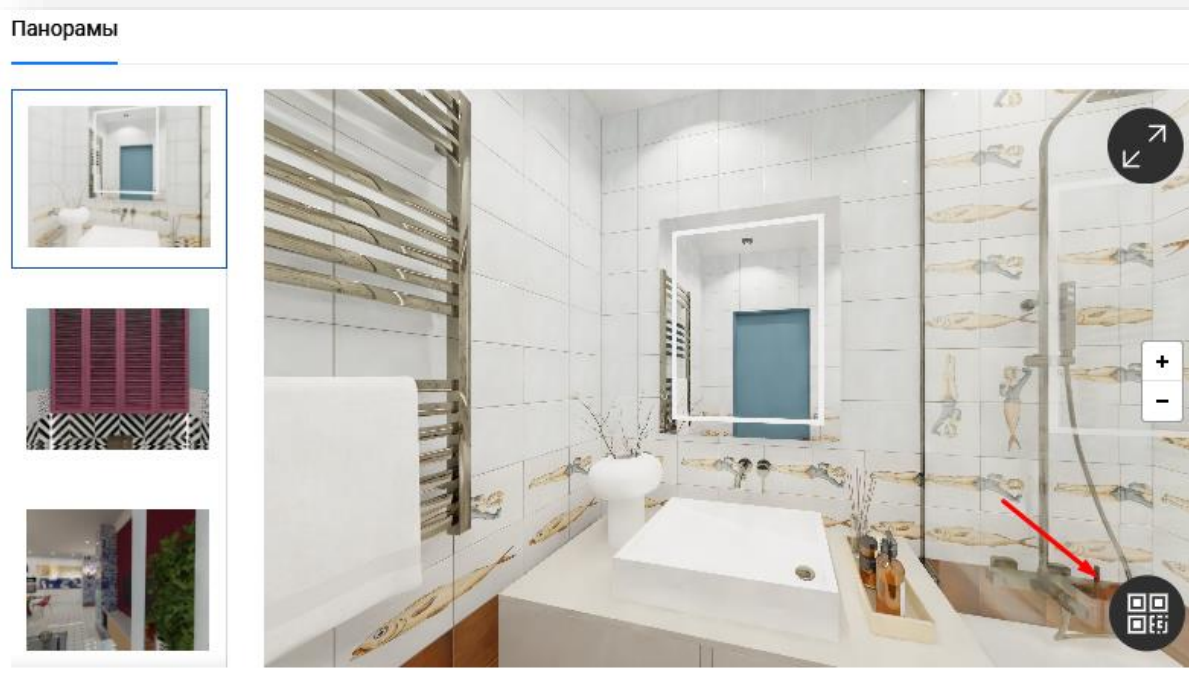
- В левой части окна, представлен перечень панорам (в многокомнатном проекте, в каждой комнате формируется своя панорама). В центре - окно для просмотра панорамы. Между панорамами переключается, кликнув левой клавишей мыши. Под окном панорамы, представлен состав проекта. В правом верхнем углу – номер проекта (по нему, можно найти конкретный проект в галерее)



- Чтобы просмотреть панораму, наведите курсор на центральное окно и зажмите левую клавишу мышки, тяните мышкой. В правом верхнем углу центрального окна, по нажатию на иконку со стрелками, панораму можно развернуть на весь экран, повторное нажатие – вернет панораму в исходный размер.

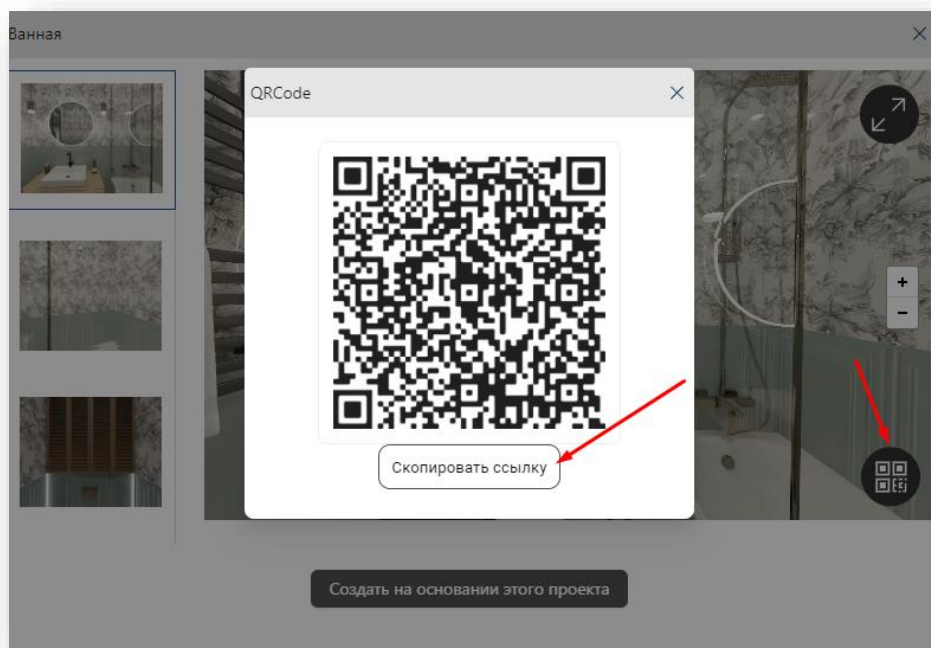


- QR-код на панораму доступен по иконке в правом нижнем углу окна. Кликните по нему.



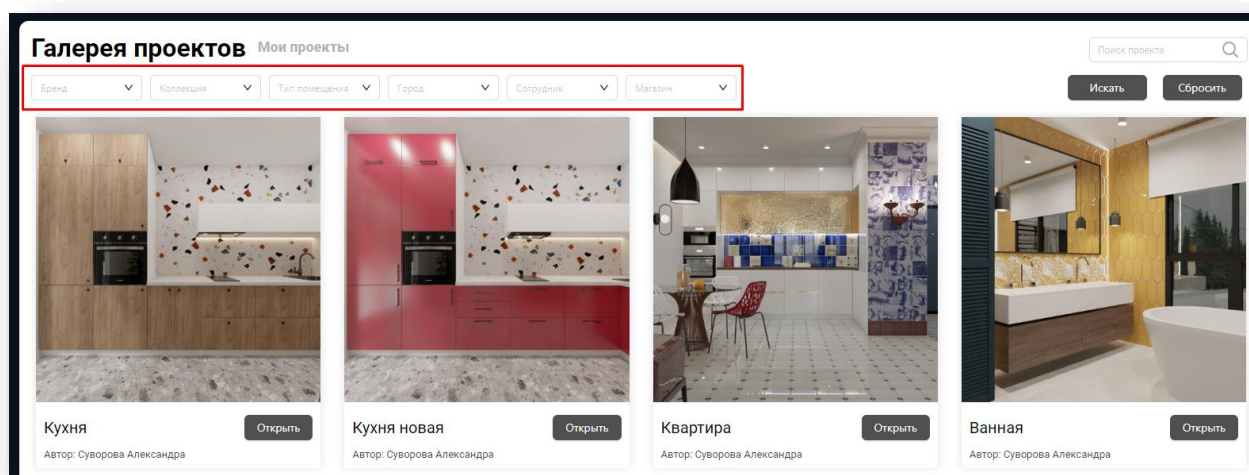
QRкод можно распечатать и использовать как пример готового интерьера при консультировании покупателя в торговом зале

- Чтобы отправить клиенту панораму, кликните – «Скопировать ссылку» (ссылка автоматически будет скопирована). Далее, вставьте ссылку в мессенджер

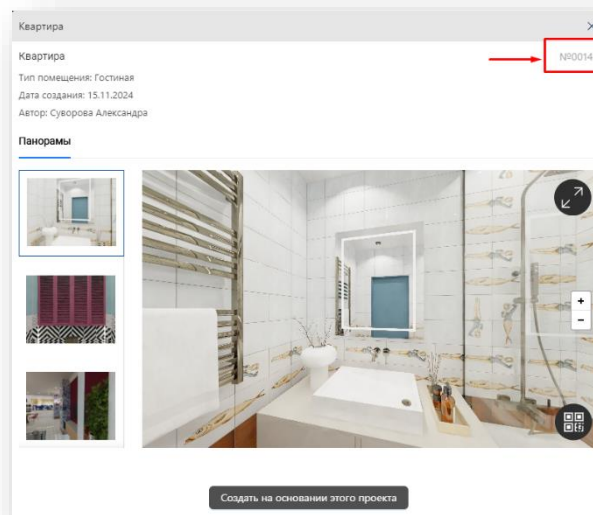


3. Как найти проект в галерее проектов

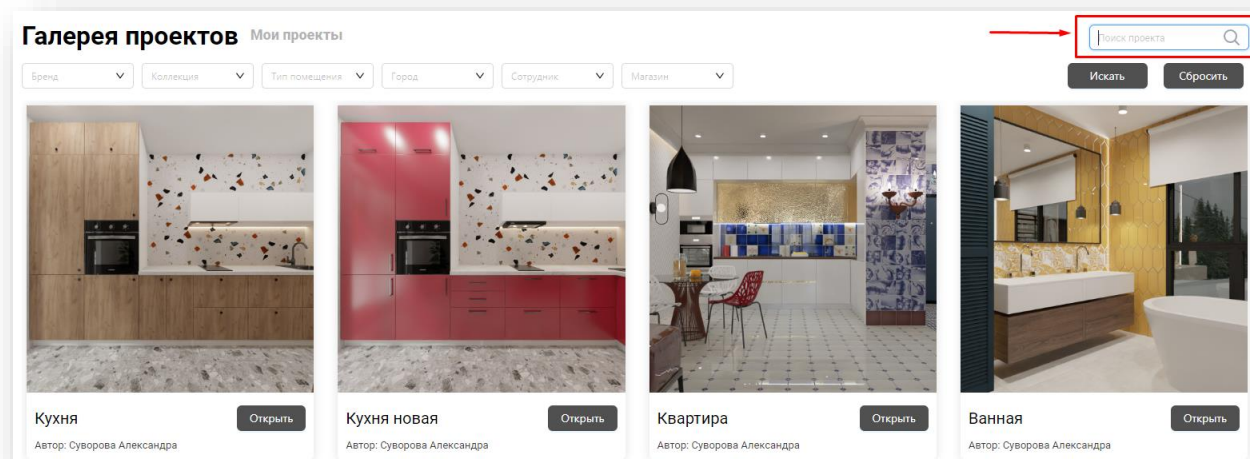
- 1) Используйте фильтры в верхней части окна – по бренду, по коллекции, по типу помещения и т.д.



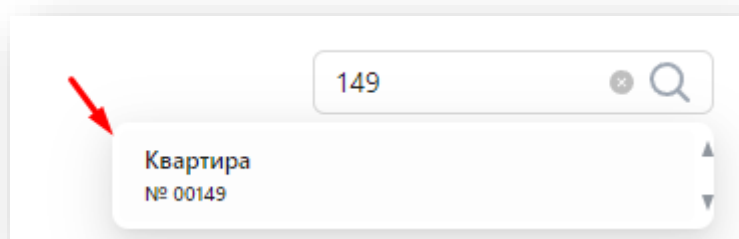
2) Используйте поиск по номеру панорамы



➤ Введите номер панорамы в строку – «Поиск проекта»

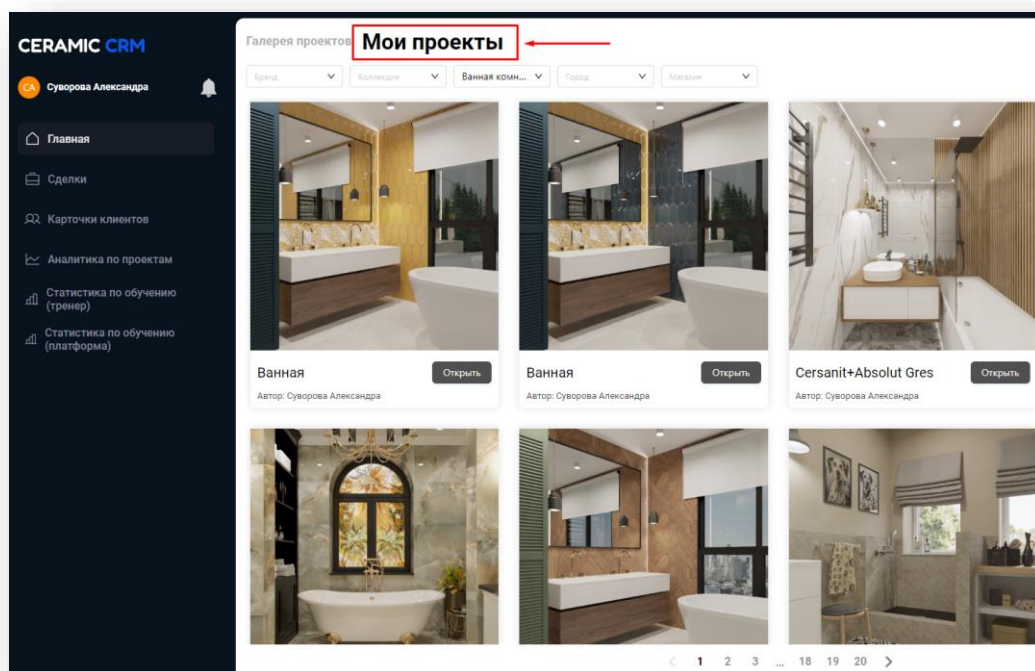


➤ Выберите предложенный вариант, после чего, откроется искомый проект!

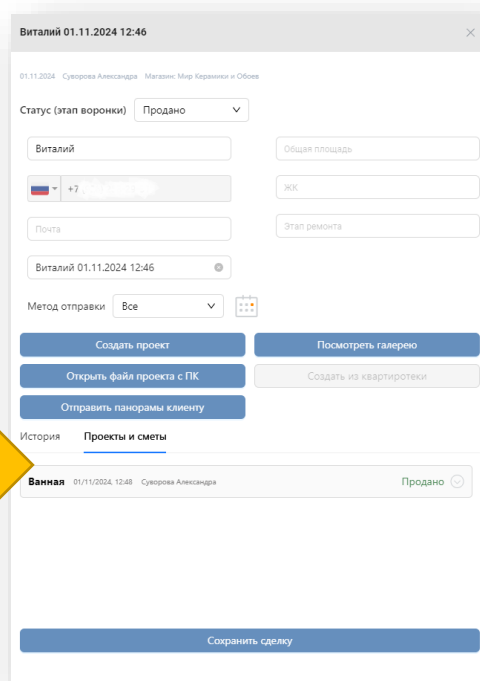
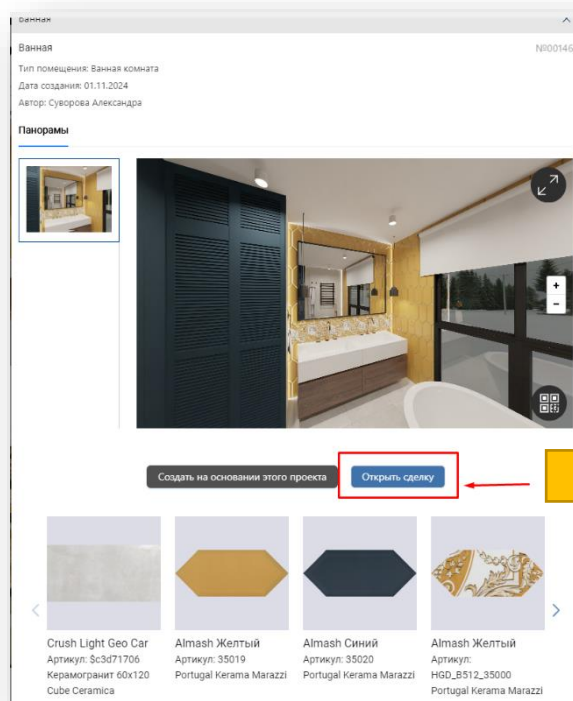


4. Мои проекты

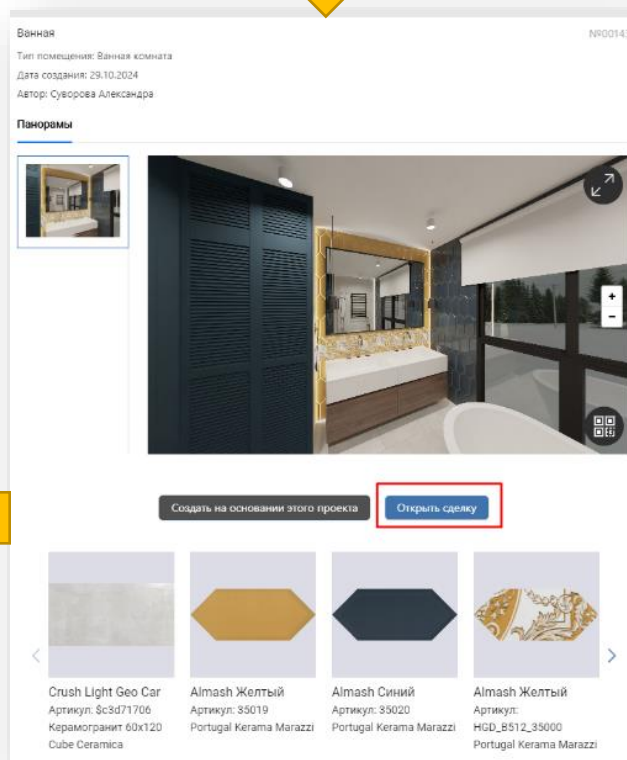
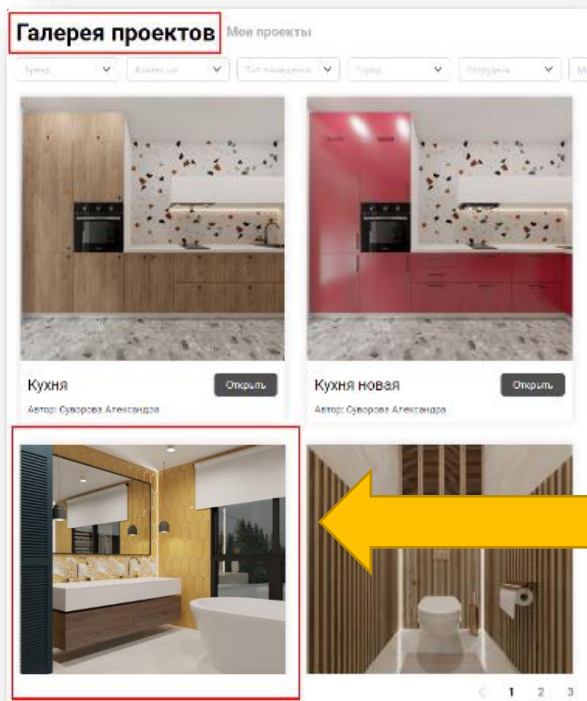
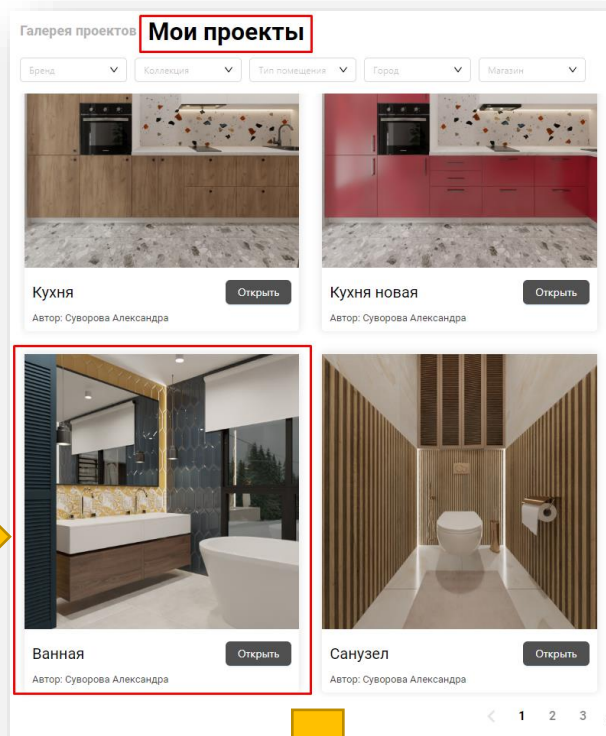
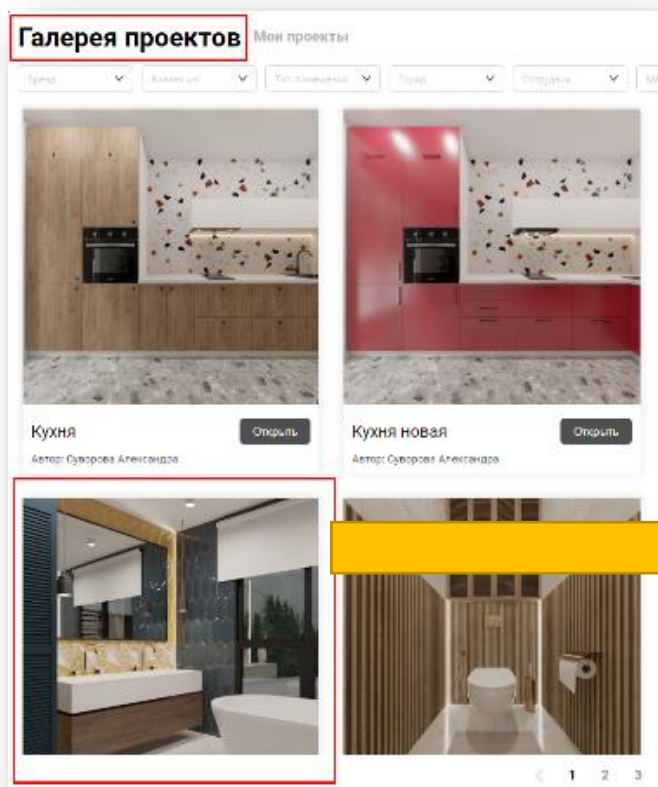
В данной вкладке хранятся только ваши проекты, созданные за период работы с CRM – абсолютно все и опубликованные, и не опубликованные



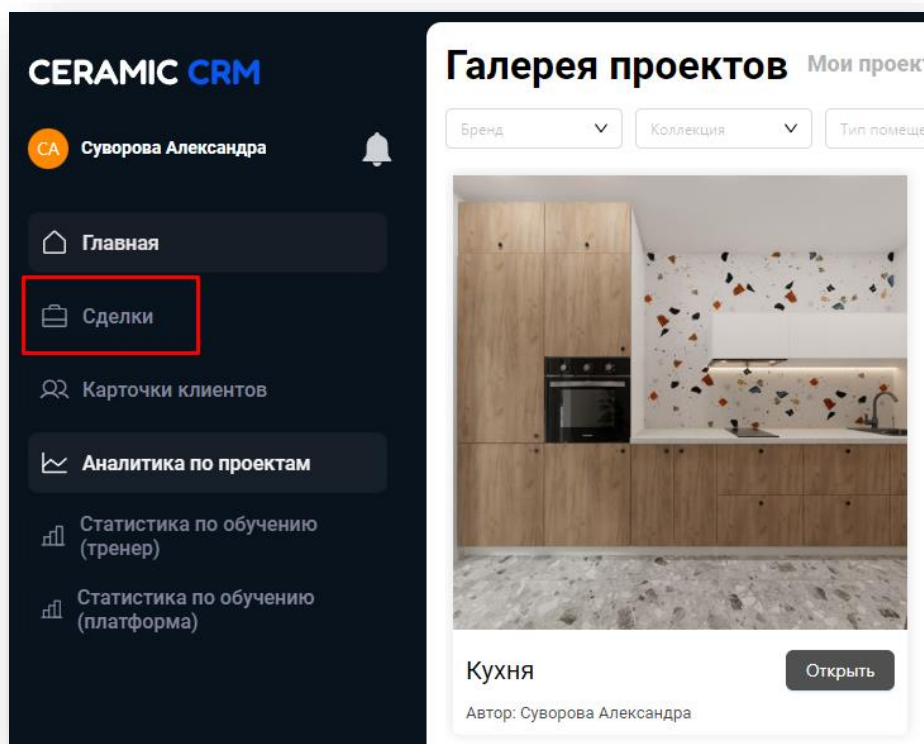
- **«Мои проекты»**, это возможность использовать еще не опубликованный в галерее проект, как шаблон для следующего покупателя (см. п. 13 этой инструкции)
- Возможность найти проект по визуалу, из проекта сразу перейти в сделку и продолжить работать с покупателем - теперь все ваши сделки представлены в интерактивном режиме



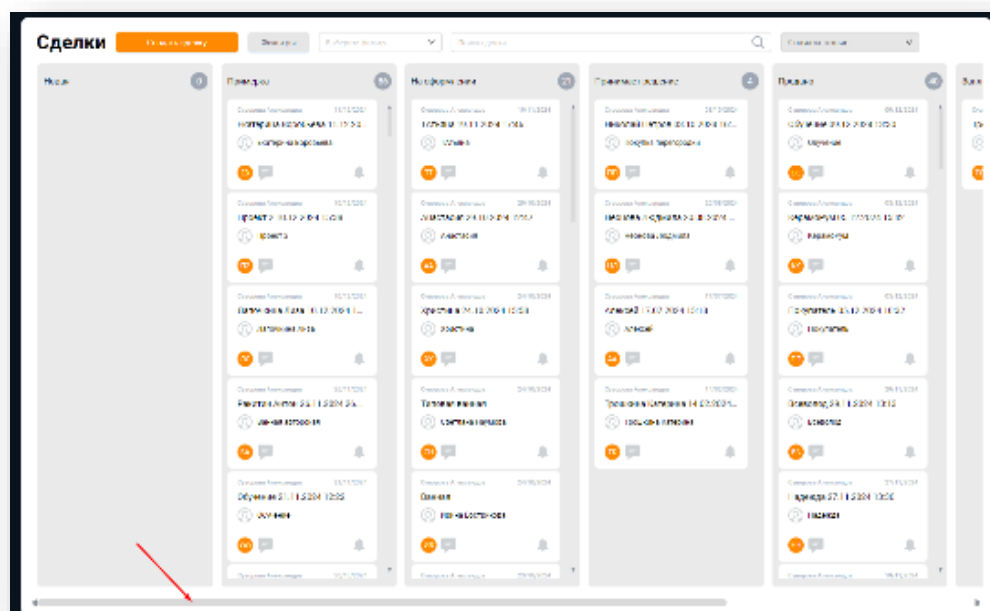
- Возможность сразу провалиться в проект, привязанный к сделке и вносить в него изменения, например, так можно быстро найти и откорректировать проект уже опубликованный в галерее



5. Воронка продаж в CRM – место хранения сделок с покупателем



- Кликните по вкладке – «Сделки» В открывшемся окне представлены этапы продаж:



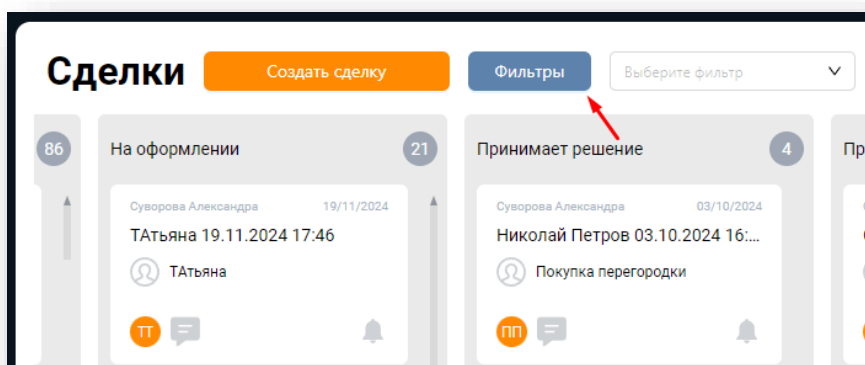
- Новая (контакт внесен, но проект не построен)
- Примерка (заведена сделка, построен и сохранен проект)
- На оформлении
- Принимает решение
- Продано
- Запланированная
- Отказ

- При помощи бегунка в нижней части окна, можно увидеть все перечисленные выше этапы

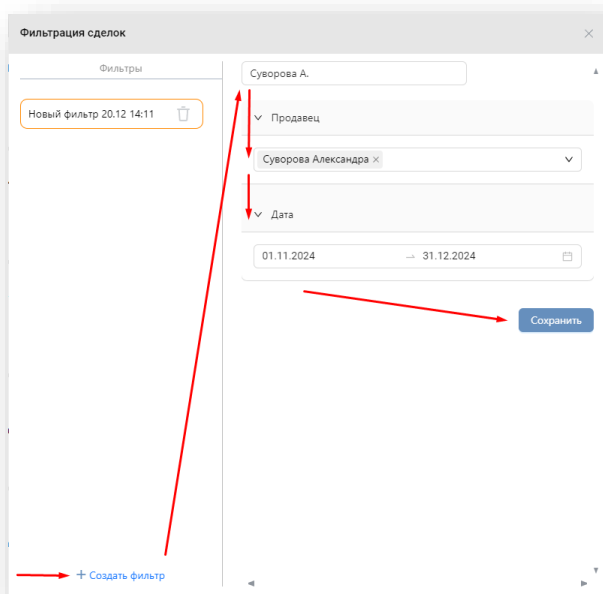
В данной вкладке вы видите все свои сделки и на каком этапе они находятся. Кроме этого, вам доступны сделки, созданные другими продавцами вашего отдела

Например, вы и еще несколько человек, являетесь сотрудниками отдела «Плитка», вам доступны для просмотра и редактирования все сделки, созданные вашими коллегами. Но, сделки созданные в другом отделе, например, «Обои», для просмотра и редактирования вам недоступны.

- Отфильтровать список можно создав свой фильтр

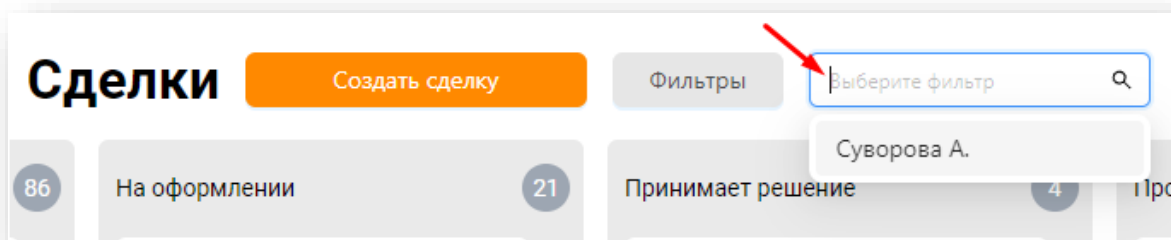


Кликните по кнопке – «Фильтр»



- 1) Нажмите – «Создать фильтр»
- 2) Впишите название фильтра (например, ФИО сотрудника)
- 3) Выберите ФИО продавца, сделки которого хотите отфильтровать
- 4) Выберите период сортировки (этот пункт можно не выбирать, тогда отобразятся сделки за весь период работы)
- 5) Нажмите – «Сохранить» и закройте окно

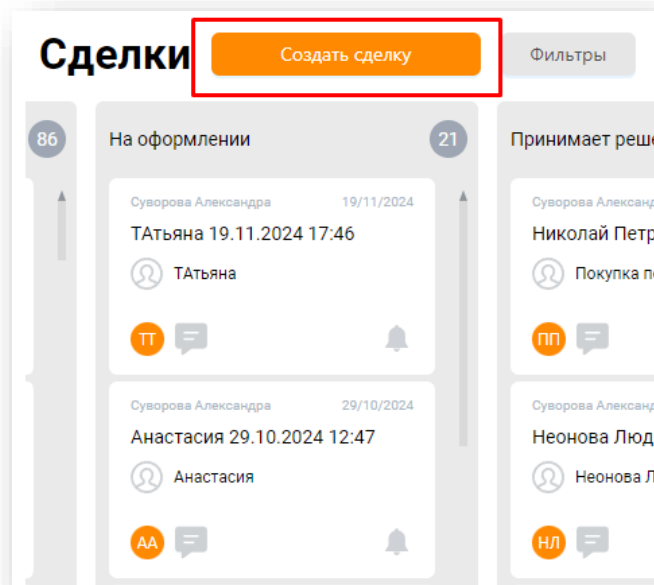
- Чтобы применить фильтр к сделкам, кликните по полю – «Выберите фильтр», найдите нужный и кликните по нему



ВАЖНО!!! Переход сделки на каждый следующий этап продажи производится самостоятельно продавцом в обязательном порядке!

6. Как начать построение проекта с «0»

- Для того чтобы начать построение, нажмите – «Создать сделку»



- В открывшемся окне, введите информации о вашем покупателе:

Заполните информацию о сделке

Начните вводить для поиска клиента

+7 (932) 132-13-23

Email

Иванов Иван

Площадь

ЖК

Этап ремонта

* Поля, обязательные для заполнения

Создать

Обязательные поля:

- номер телефона (уникальный) – на этот номер вы будете отправлять панораму и смету
- ФИО

Необязательные поля:

- адрес электронной почты: чтобы активировать поле кликните по квадрату рядом
- площадь, ЖК, этап ремонта

Нажмите – **«Создать»**

В момент создания сделки, ей автоматически присваивается статус – Новая.

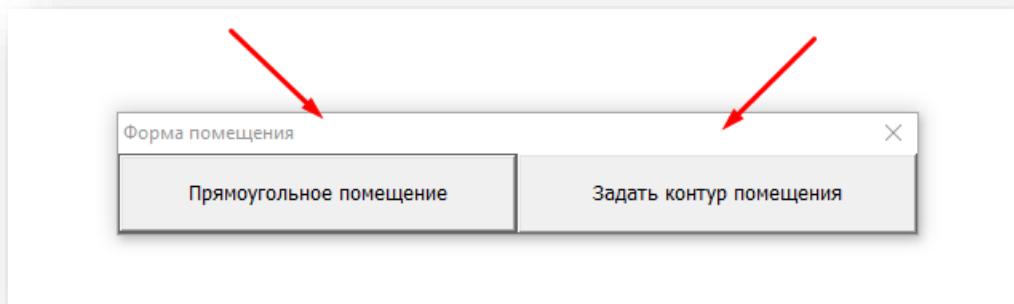
Здесь же, из выпадающего меню, вы самостоятельно присваиваете сделке следующий статус, например – «На оформлении»

Всю информацию о покупателе (портрет покупателя) вы вписываете в окно – «Комментарии»

- Чтобы начать построение проекта, нажмите – «Создать проект»

- Введите название проекта (например, по коллекции и т.д.), выберите тип помещения из списка (работает фильтр по первым буквам) и нажмите - «Создать проект»

- Далее, открывается интерфейс программы - Ceramic3D, и вы можете приступить к проектированию



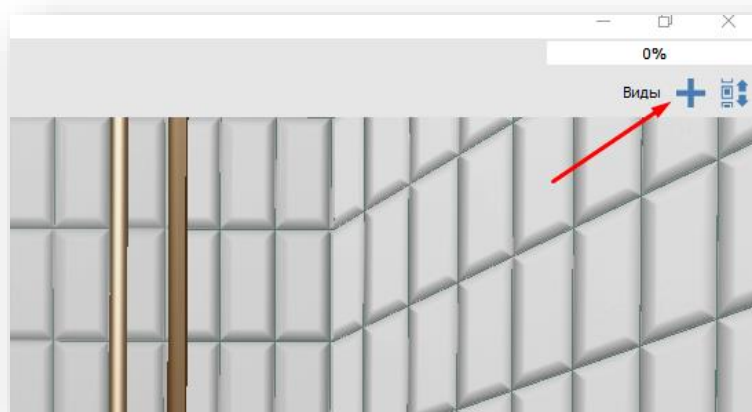
7. Выбор обложки проекта и формирование сметы

После того, как вы создали проект, вам нужно выбрать один вид, который и будет на обложке вашей сделки, а также, в галерее проектов:

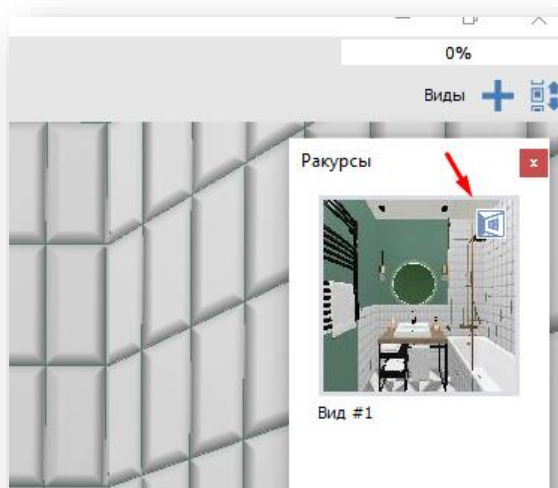
- Перейдите в режим 3D - 
- Установите ракурс таким образом, чтобы камера была внутри проекта (следите, чтобы фоновое изображение не попало в кадр!)

Это важно, поскольку данный вид будет использоваться в качестве обложки!

- Нажмите на «+» в разделе «Виды»



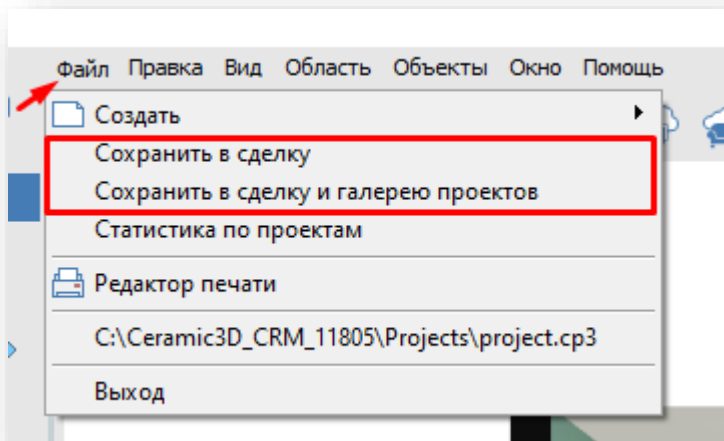
- Вид автоматически добавится в раздел с иконкой – «Снимок используется в качестве миниатюры проекта»



- Вернитесь в режим 2D и создайте отчет , после чего, сохраните проект

8. Как сохранить проект

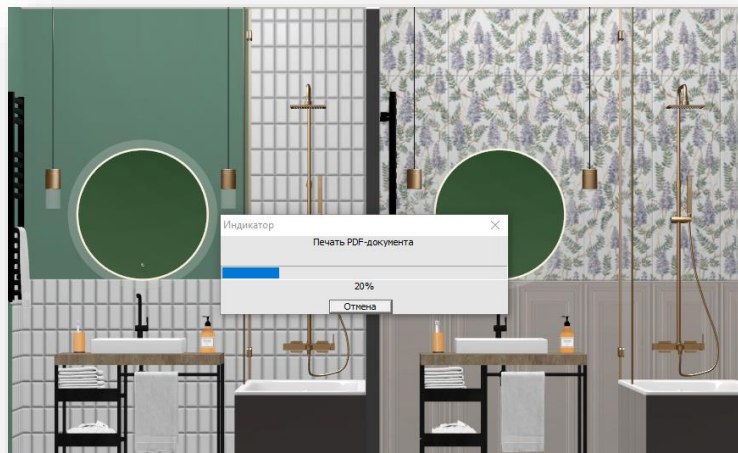
- «Файл» - «Сохранить в сделку» или «Сохранить в сделку и галерею»



«Сохранить в сделку» - проект сохраняется только в сделку

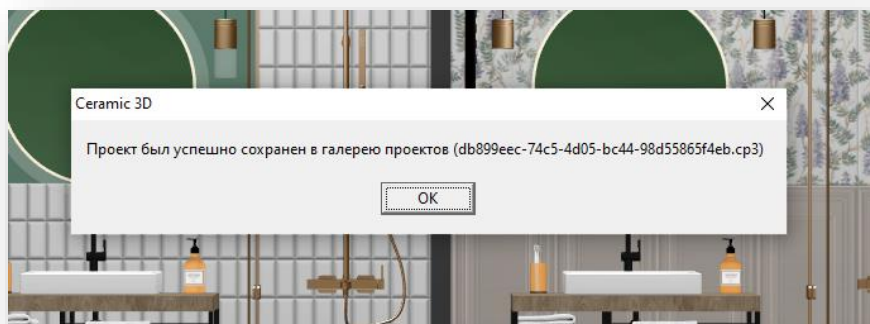
«Сохранить в сделку и галерею проектов» - проект сохраняется в сделку и отправляется на модерацию руководителю с последующей публикацией в публичной галерее

После этого, запускается процесс сохранения проекта в сделку



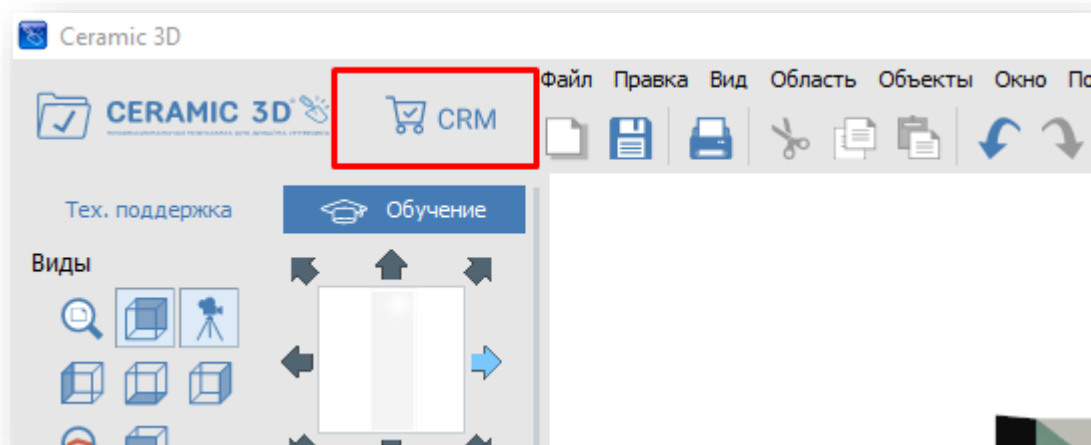
- Как только процесс сохранения завершится, программа покажет уведомление

Нажмите – «Ок»

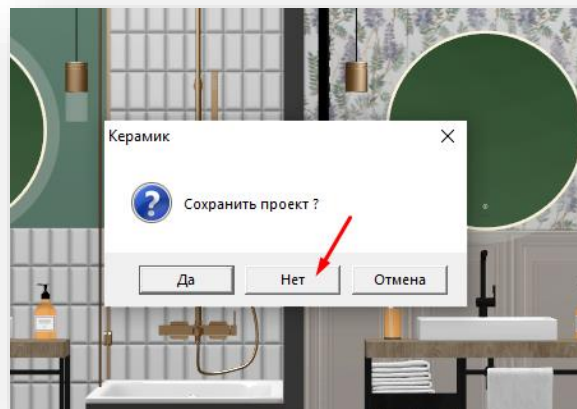


9. Где хранятся материалы по проекту – проект, смета, панорама

- Вернитесь в CRM, нажав на кнопку:

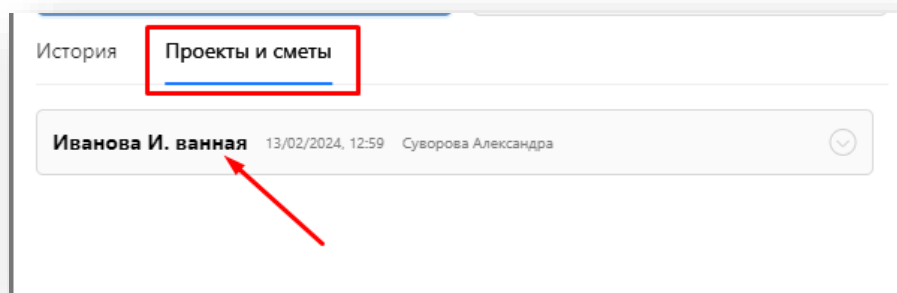


- В окне, выберите – «Нет»



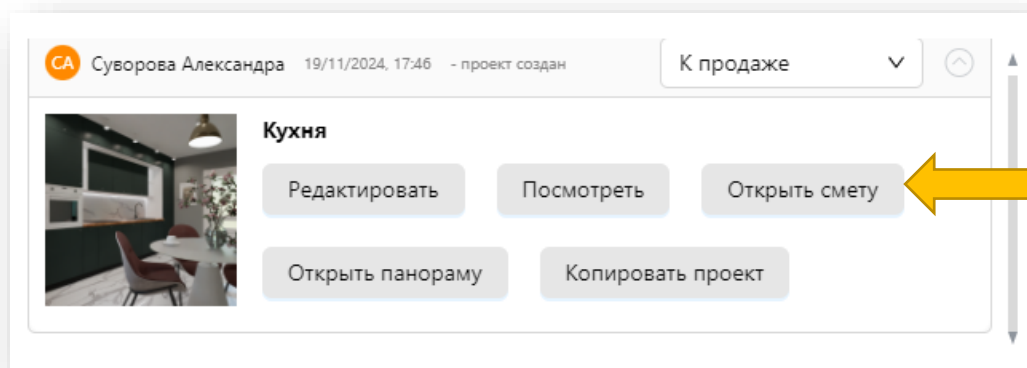
- Вы возвращаетесь в окно сделки.

Информация о проекте – панорама, смета, доступны в разделе – «**Проекты и сметы**»

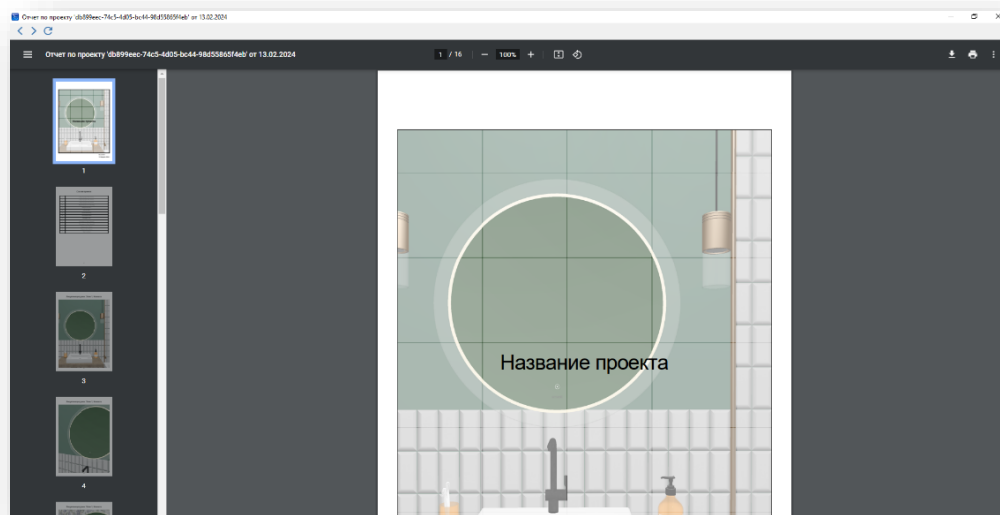


- Перейдите в раздел и кликните по сделке (названию сделки)

Тут хранятся все материалы по проекту: сам проект, смета, панорама, QR код, состав проекта

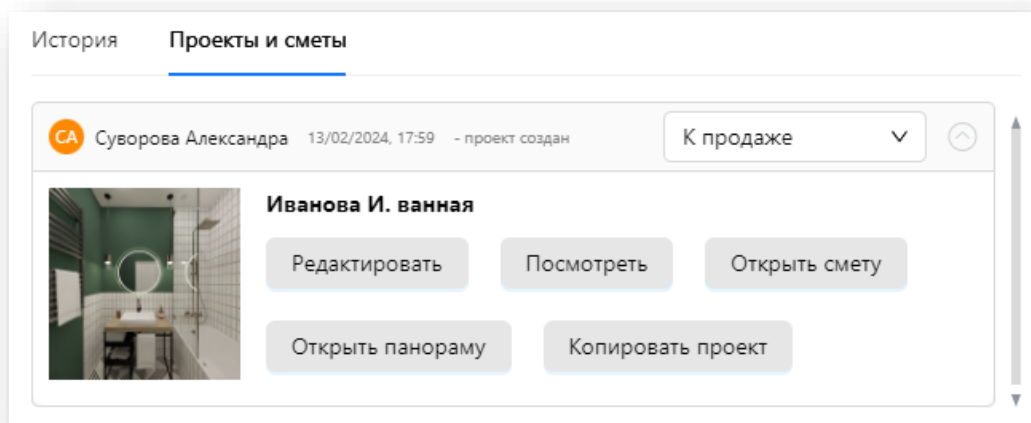


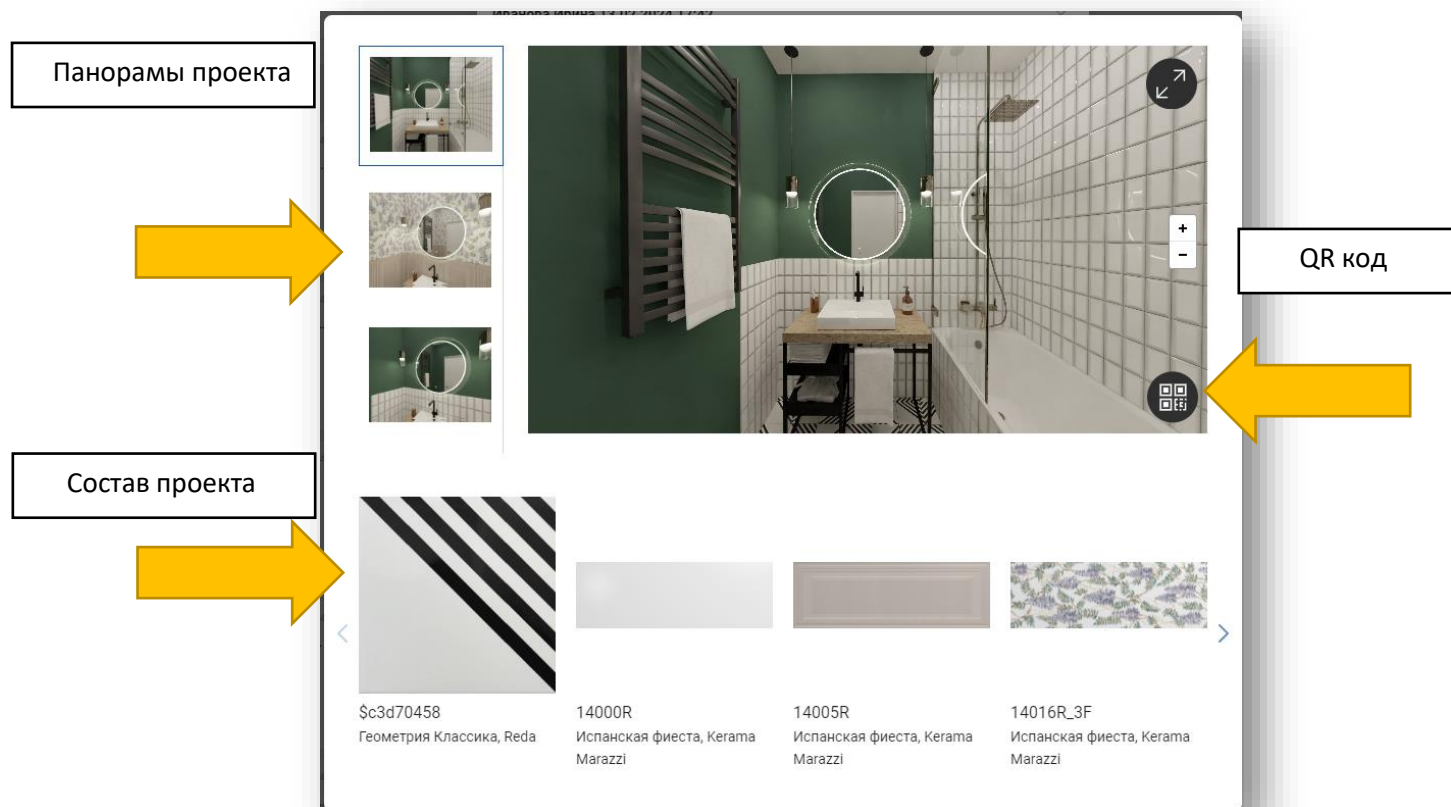
Нажмите – «Открыть смету»



Смета представлена в PDF формате, ее можно скачать или распечатать, нажав на соответствующие иконку в верхнем правом углу

- Чтобы выйти из сметы и вернуться в карточку сделки, кликните по «крестику» в правом верхнем углу окна
- Просмотреть панораму, QR код и состав проекта можно, нажав – **«Открыть панораму»**



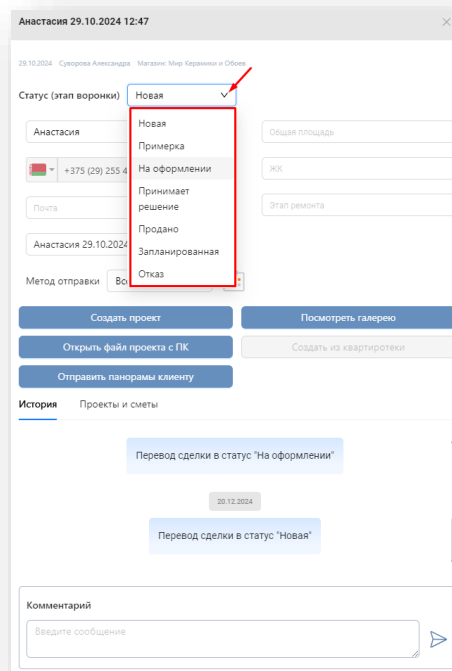


10. Как поменять статус сделки

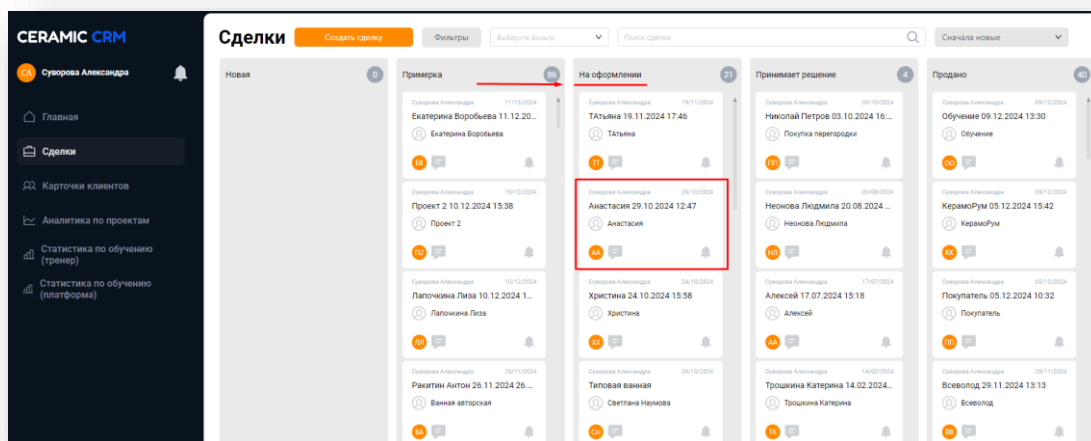
Смена статуса сделки – это движение вашего покупателя по воронке продаж, тем самым вы отслеживаете конверсию

➤ Смена статуса в сделке покупателя

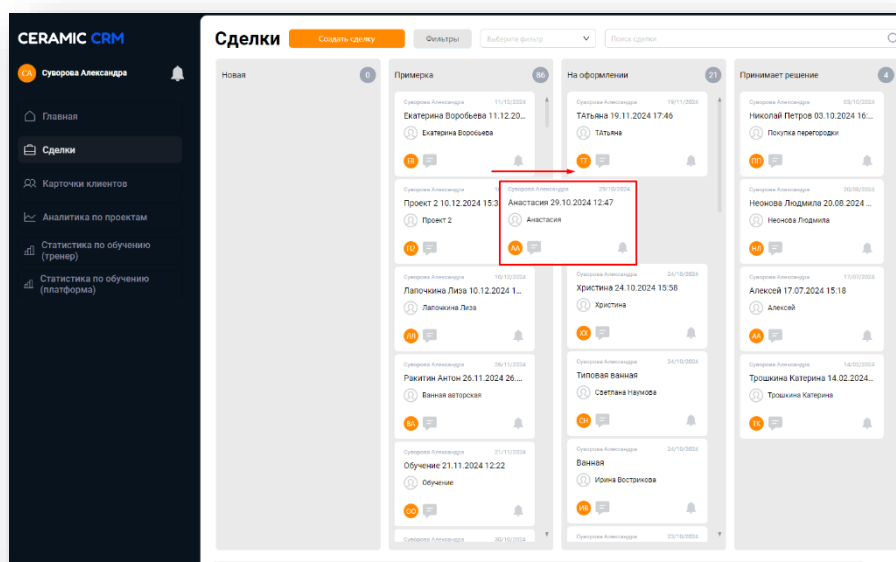
- Зайдите в сделку покупателя
- Кликните по полю – «Статус (этап воронки)»
- Выберите левым кликом соответствующий этап воронки
- Закройте сделку



После чего, сделка переходит по воронке в столбец с соответствующим названием



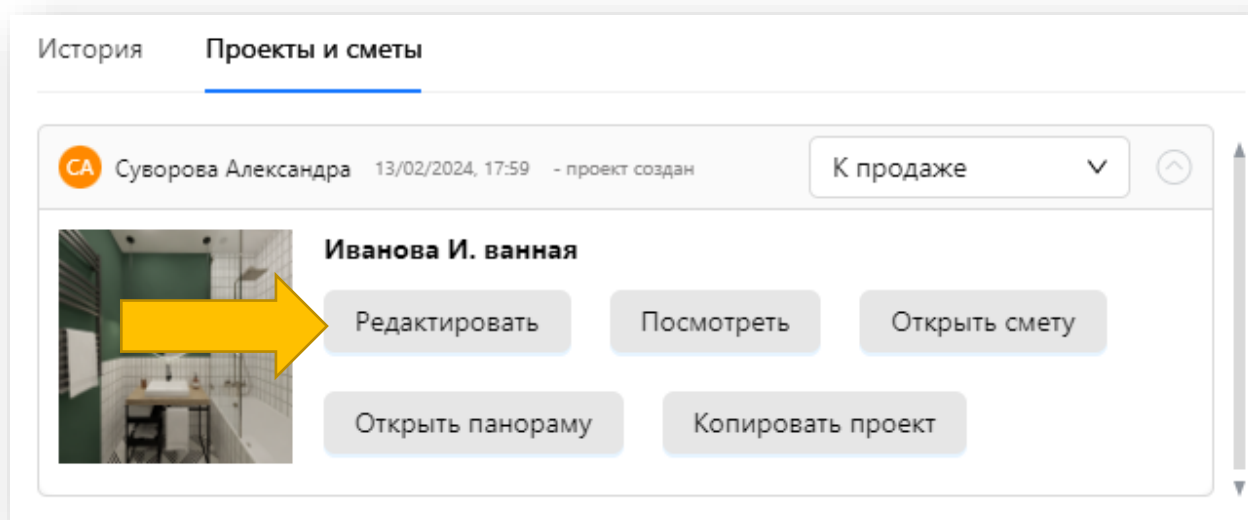
- Смена статуса «перетягиванием» сделки из одной колонки в другую



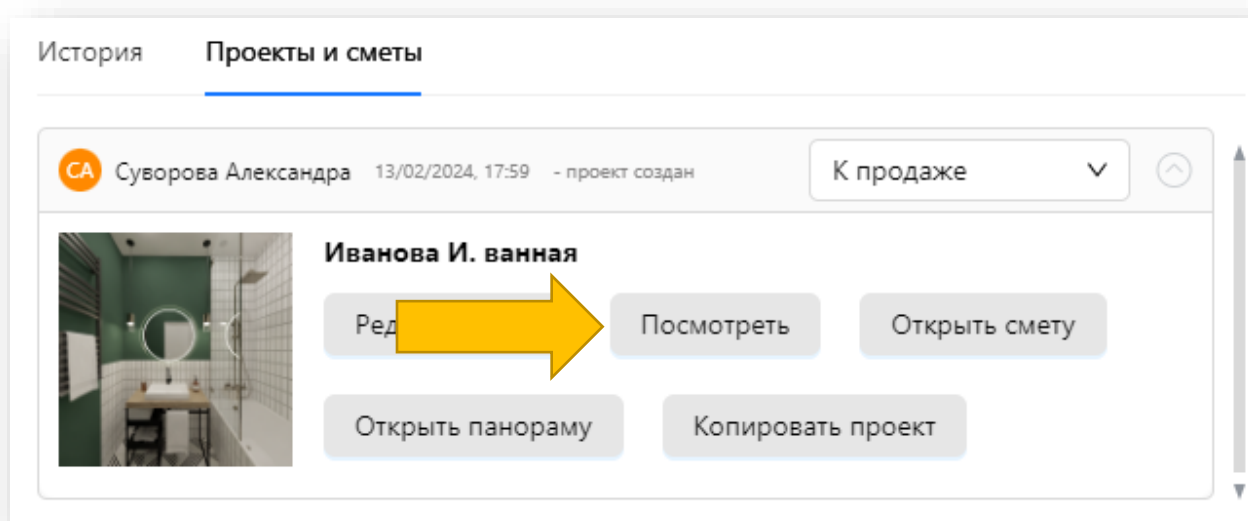
- Наведите курсор на сделку до появления (сделка выделится, курсор изменит иконку)
- Зажмите левую клавишу мышки и тяните мышкой в нужную колонку
- Отпустите левую клавишу мыши

11. Как отредактировать проект в сделке

- Чтобы отредактировать проект, нажмите – «Редактировать»



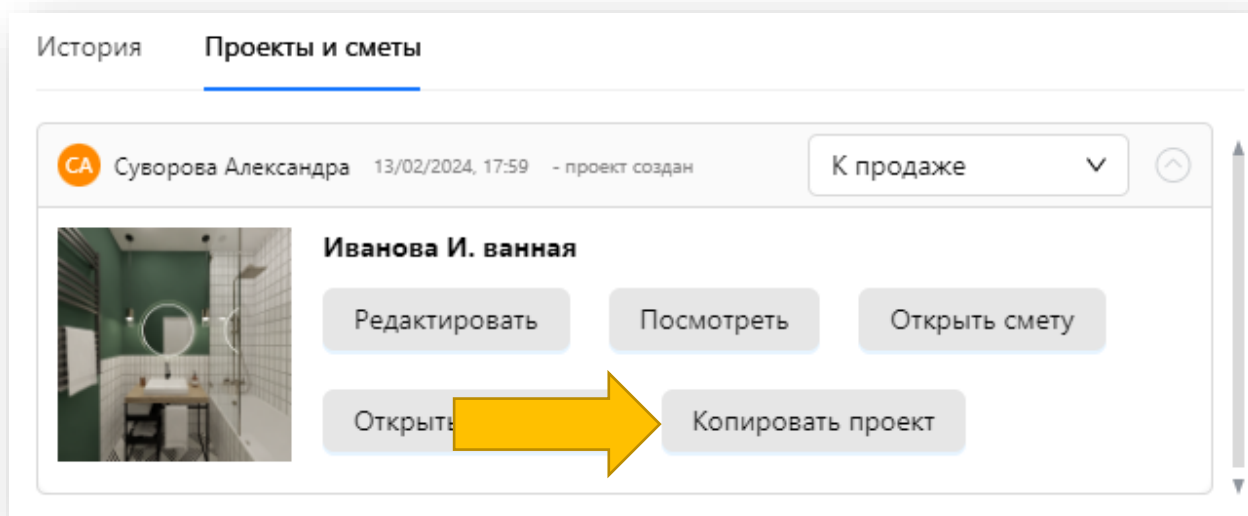
- Внесите изменения в проект и сохраните. Все данные по проекту обновятся
- «Посмотреть» - открытие текущего проекта в программе, но **без возможности редактирования**



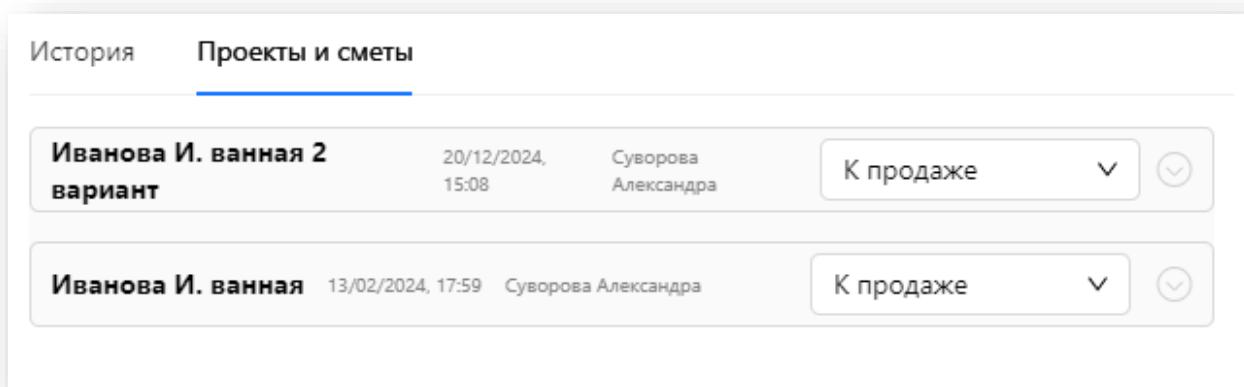
В этом режиме доступен урезанный функционал редактора: расчет, отчетно-сметная документация и визуализация проекта

12. Как сделать копию проекта

- Для того, чтобы создать вариант текущего проекта, нажмите – «**Копировать проект**»

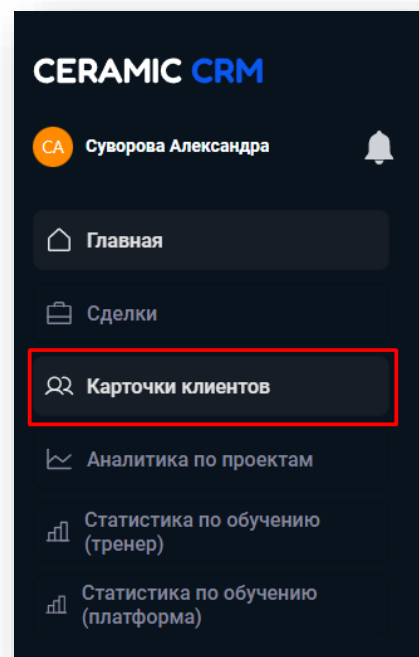


В этом случае, создается копия проекта со своим названием и наполнением

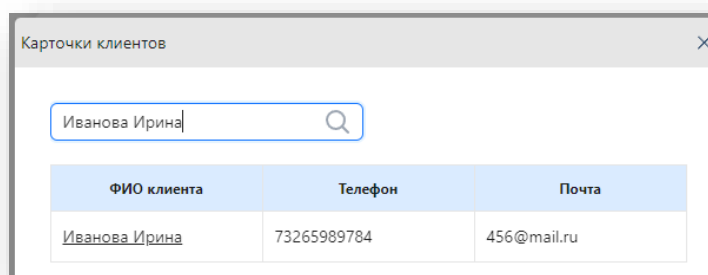


13. Как редактировать данные покупателя

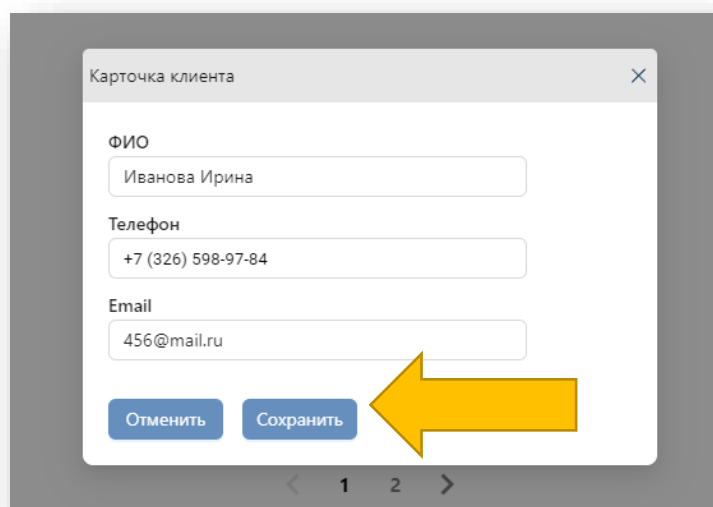
- Чтобы изменить данные покупателя в сделке, например, ФИО, телефон или почту, вам нужно вернуться на главную страницу и выбрать категорию – «Карточки клиента»



- При помощи окна поиска, найдите вашего покупателя, кликните на ФИО.



- Внесите изменения и нажмите – «Сохранить»

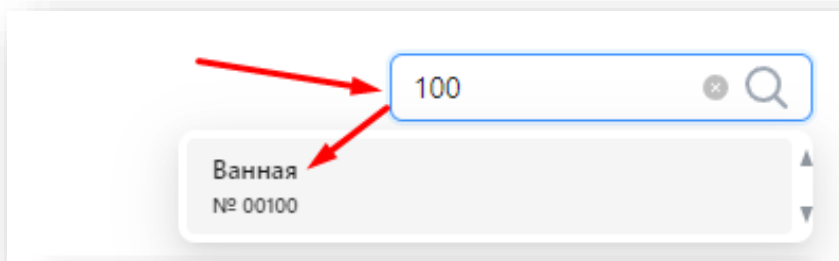


14. Как использовать готовый проект из галереи

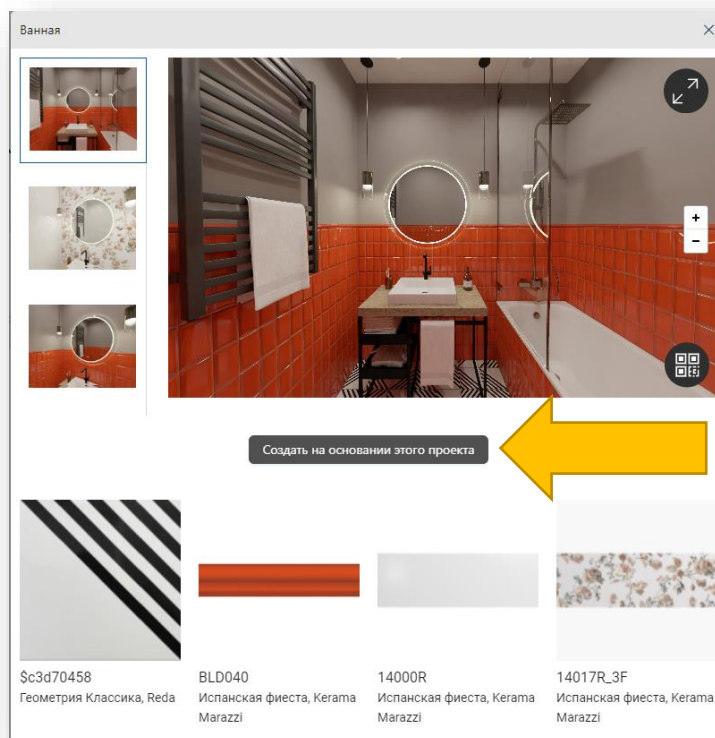
- ✓ Используйте готовые проекты в момент консультирования покупателя в торговом зале. Готовые интерьерные решения помогут вам при выявлении потребности, а также, как готовое к продаже, капсульное решение для вашего покупателя
- ✓ Каждый проект – это шаблон для работы с новым покупателем! Вы можете зайти в демонстрационный проект, отредактировать его по размерам покупателя и сохранить в новой сделке

Рассмотрим по шагам:

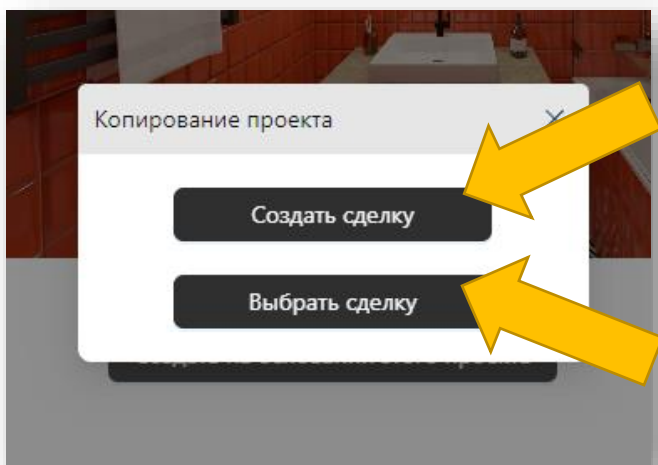
- 1) После консультации в торговом зале, запомните номер понравившейся покупателю панорамы
- 2) Перейдите в зону проектирования, найдите проект в галерее по номеру



- 3) Откройте проект, нажмите – **«Создать на основании этого проекта»**



- 4) Выберите один из вариантов копирования проекта



Создать сделку – создаете новую сделку по новому контакту

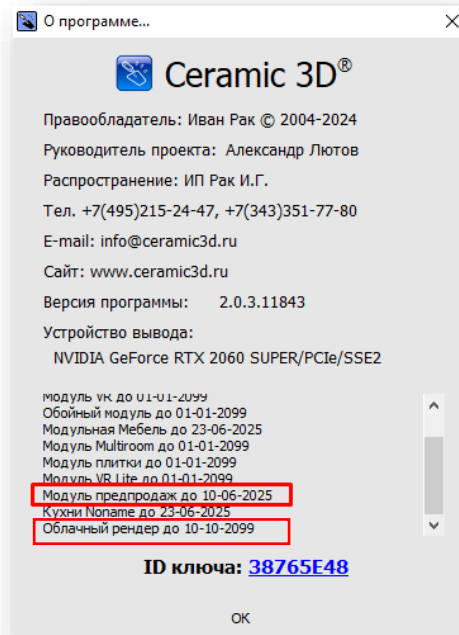
Выбрать сделку – копируете проект в уже созданную сделку. Для этого, через окно «Поиск сделки», находите контакт, выбираете название проекта, тип помещения и нажимаете – «Копировать»

- 5) Внесите изменения в проект под клиента: измените размер помещения, положение мебели и т.д.
- 6) Сделайте расчет, обновите отчетно-сметную документацию, выберите обложку проекта
- 7) Сохраните проект в сделку и галерею
- 8) Отправьте полученную панораму покупателю **для закрепления эмоц.связи и запуска сарафанного радио** (покупатель будет пересылать панораму друзьям с вашими контактами)
- 9) Отправьте сообщение со сметой и сопроводите на кассу!

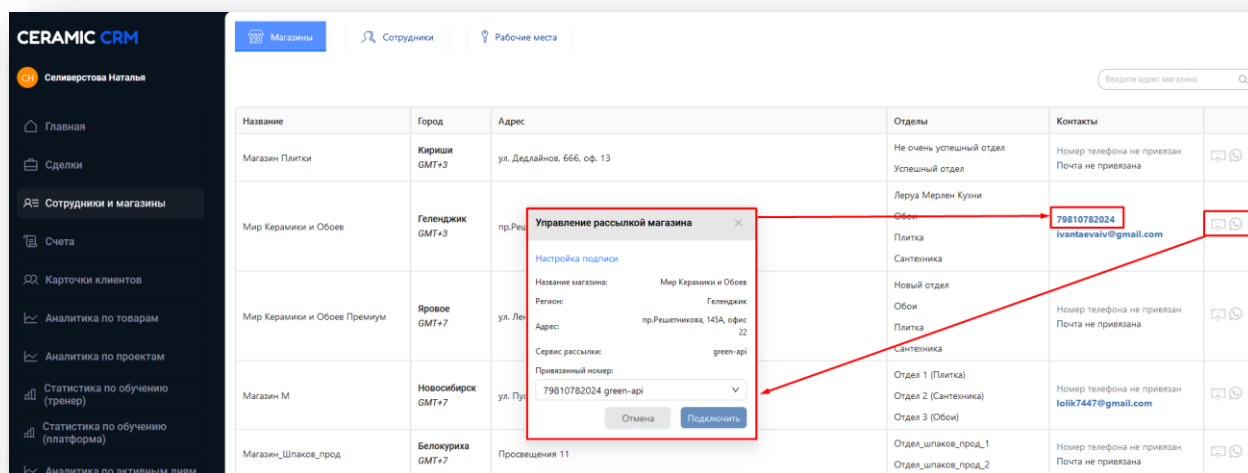
15. Как отправить панораму покупателю в автоматическом режиме

Модуль CRM позволяет автоматизировать процесс создания панорамы: визуализация панорамы, генерация ссылки и ее отправка на мессенджер покупателю

- Подключите модуль **CRM** и **Облачный рендер**

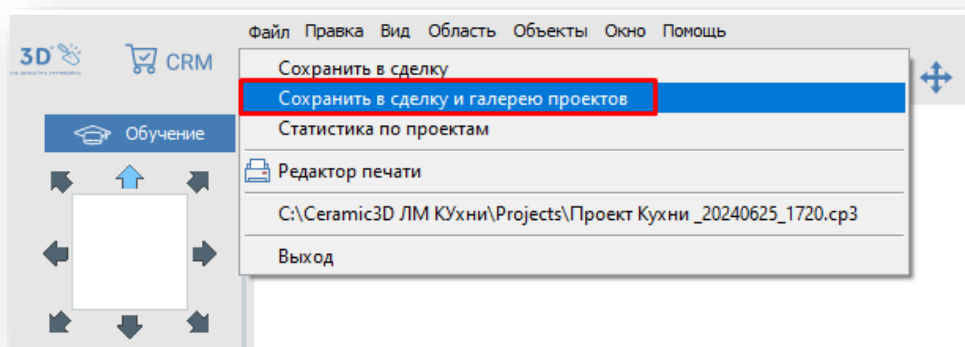


- В ЛК руководителя, привяжите номер телефона на магазин, для автоматической рассылки сообщений. Для рассылки используем сторонний ресурс **GREEN-API** – платная услуга, оплачивается на сайте сервиса



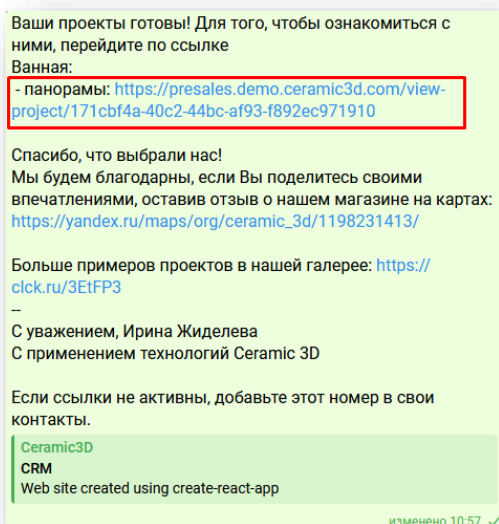
- Создайте сделку с покупателем, внесите контактный номер телефона, привязанного к **WhatsApp**

- Из сделки, постройте проект и сохранить его в CRM



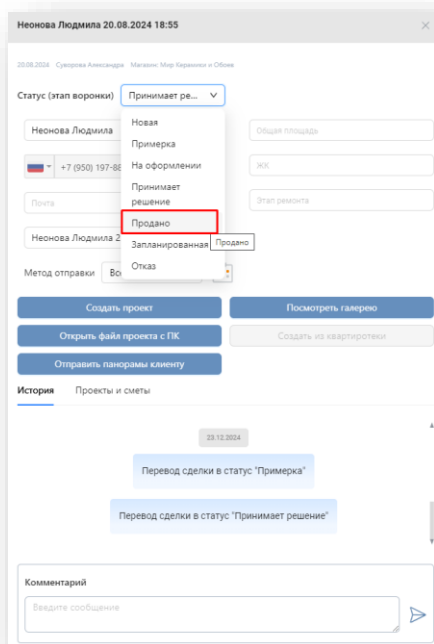
- Вернитесь в сделку с покупателем, проверьте готовность панорамы, далее, измените статус сделки на статус - **«принимает решение»**

Меняя статус сделки на статус – **«на оформлении»**, панорама автоматически отправляется покупателю на **WhatsApp** в виде ссылки на проект

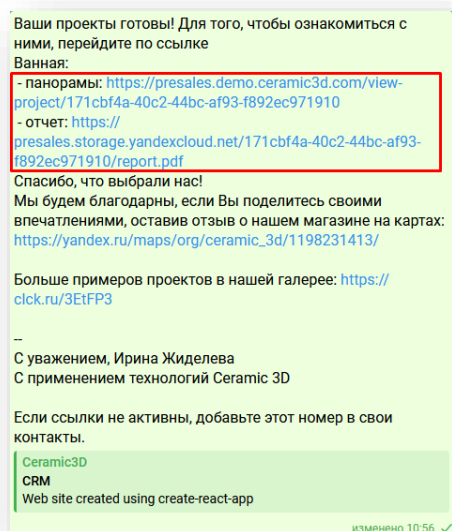


Подпись содержит в себе ссылку на панораму, блок вашего текста для продвижения (ссылка на рекламную галерею проектов, ссылка на сайт с отзывами с просьбой поделиться впечатлением о вашей работе)

- При продаже проекта, переведите статус сделки на «**продано**»



Меняя статус сделки на статус – «**продано**», покупателю отправляется панорама и отчетно-сметная документация по проекту в формате PDF



Подпись содержит в себе ссылку на панораму, ссылку отчетно-сметную документацию по проекту

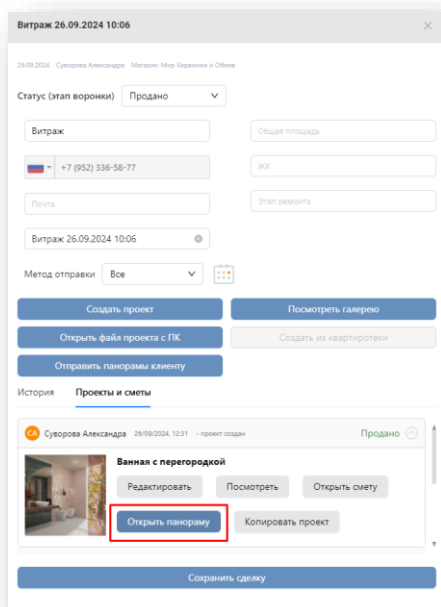
Обратите внимание!

Рассылка производится автоматически при наличии привязанного к магазину номера телефона и подключенного сервиса - Green-API!!!

16. Как отправить панораму в ручном режиме

Если сервис не подключен, отправить ссылку на панораму можно в ручном режиме

- Подключите модуль CRM
- Создайте сделку, внесите контактные данные покупателя
- Из сделки, постройте проект и сохранить его в CRM
- Вернитесь в сделку с покупателем, проверьте готовность панорамы



Нажмите на вкладку – «Открыть панораму»

- Нажмите на QR – «Скопировать ссылку»

Ссылка скопирована!
Вставьте ссылку в сообщение в любом мессенджере!

Таким образом, покупатель сможет просмотреть проект на 360 гр. с любого устройства!

