

Максимум от B2B продаж: настройка задач и напоминаний в CRM

Опубликовано: 04.08.2026 · Сергей Рубцов · Rubtsov.pro

Настройка задач и напоминаний в CRM — это ключ к повышению эффективности B2B продаж. Узнайте, как избежать потери заявок и увеличить контроль над процессами.

Почему важна настройка задач в CRM?

Каждый бизнес сталкивается с проблемой потери заявок и неэффективностью работы менеджеров. Особенно это актуально для B2B сектора, где цикл продаж может растягиваться на 60 дней и более. Настройка задач и напоминаний в CRM позволит вам избежать потери времени и денег, а также повысить общий уровень контроля за процессами.

Что вы получаете от автоматизации задач?

Настройка задач в CRM помогает вашим менеджерам не забывать о важных действиях. В результате:

- Уменьшается количество пропущенных звонков и встреч, что напрямую влияет на конверсию.
- Вы получаете прозрачные отчёты о выполнении задач, что позволяет вам видеть реальную картину продаж.
- Менеджеры фокусируются на продаже, а не на бумажной волоките.

Как реализовать настройку задач в CRM?

Шаг 1: Анализ текущих процессов

Вы начинаете с анализа существующих бизнес-процессов. Понимание, какие задачи выполняются, и как они влияют на продажи, поможет вам настроить

систему правильно. Вы получите четкие рекомендации, как улучшить процесс.

Шаг 2: Настройка задач и напоминаний

После анализа вы переходите к настройке задач и напоминаний в CRM. Это позволяет вам автоматизировать процессы и гарантировать, что ни одна заявка не потеряется. Теперь ваши менеджеры будут точно знать, когда и что делать.

Шаг 3: Обучение команды

После настройки важно обучить команду работе с новыми инструментами. Это не займет много времени, но значительно повысит их эффективность в работе с клиентами.

Шаг 4: Мониторинг и корректировка

Первоначально система может требовать небольших корректировок. Регулярный мониторинг поможет вам увидеть, что работает, а что нет, и в случае необходимости внести изменения.

Шаг 5: Оценка результатов

После внедрения системы важно оценить её эффективность. Вы сможете увидеть, как изменились показатели продаж и как улучшилась работа команды.

Услуга: Внедрение amoCRM и Битрикс24 под ключ

Кейсы: ФитСтандарт: контроль набора и рекламы через Bitrix24 и мультипосадки · Рост оборота с потенциалом до ×15: от 1 магазина до 100+ витрин · Свой AI-таск-трекер: автоматизация задач из чатов и почты

Источник: <https://rubtsov.pro/blog/nastroika-zadach-b2b-crm.pdf>

<https://rubtsov.pro> — автоматизация бизнеса, CRM, ERP