

Статусы сделок в amoCRM для B2B с циклом 30-90 дней

Опубликовано: 28.07.2026 · Сергей Рубцов · Rubtsov.pro

Узнайте, как правильно настроить статусы сделок в amoCRM для B2B-компаний с длительным циклом продаж. Оптимизируйте воронку, увеличьте контроль и снижайте потери.

Проблемы с контролем сделок: теряете заявки?

Каждый бизнес сталкивается с проблемой потери заявок. Особенно это актуально для B2B-компаний, где цикл продаж может длиться от 30 до 90 дней. Неэффективная система управления сделками приводит к упущенным возможностям и снижению дохода. Именно поэтому важно четко настроить статусы сделок в amoCRM.

Что меняется с правильными статусами сделок?

Правильная настройка статусов сделок в amoCRM позволяет не только видеть воронку продаж, но и управлять ею. Ваши менеджеры будут всегда знать, на каком этапе находится каждая сделка, что существенно снижает риск упущенных возможностей.

Контроль над процессом

Когда все статусы сделок четко определены, руководитель получает возможность контролировать каждый этап. Это помогает выявлять узкие места и оптимизировать процессы. Чем быстрее вы реагируете на изменения, тем больше шансов закрыть сделку.

Прозрачная воронка продаж

С помощью статусов сделок вы получаете прозрачную воронку, что позволяет вам не только видеть текущие результаты, но и прогнозировать будущее. Это

дает возможность планировать ресурсы и достигать поставленных целей.

План по шагам для внедрения статусов сделок

Шаг 1: Аудит текущих процессов

На этом этапе мы анализируем, как сейчас работают ваши продажи, какие статусы используются и где есть пробелы.

Шаг 2: Проектирование новых статусов

Разработаем новую модель статусов сделок, учитывая особенности вашего бизнеса и специфику работы с клиентами.

Шаг 3: Пилотное внедрение

Запустим тестирование новой схемы на ограниченной группе менеджеров, чтобы выявить возможные проблемы.

Шаг 4: Обучение менеджеров

Проведем обучение для вашей команды, чтобы они знали, как эффективно работать с новыми статусами.

Шаг 5: Запуск и контроль

После успешного пилота, мы запускаем систему на полную мощность и продолжаем мониторинг результатов.

Общие сомнения при выборе исполнителя

«Будет ли это дорого?»

Внедрение статусов сделок в amoCRM — это инвестиция, которая быстро окупается за счет повышения эффективности продаж и снижения потерь.

«Сможет ли моя команда освоить новые статусы?»

Мы гарантируем обучение и поддержку, чтобы ваши менеджеры быстро адаптировались к изменениям.

«Что, если система не сработает?»

Мы проводим тестирование на пилотной группе, что позволяет выявить и устранить проблемы до полного запуска.

Услуга: Внедрение amoCRM 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/statusy-sdelok-amocrm-b2b.pdf>

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