

Как избежать потерь заявок из Яндекс Директа без CRM?

Опубликовано: 27.07.2026 · Сергей Рубцов · Rubtsov.pro

Узнайте, как избежать потерь заявок из Яндекс Директа с помощью CRM.
Контроль, уменьшение ошибок и увеличение продаж.

Проблема потерь заявок

Каждый день бизнес теряет деньги из-за несогласованности процессов. Если у вас нет системы CRM, заявки из Яндекс Директа могут просто не дойти до ваших менеджеров. Это влечет за собой не только убытки, но и подрывает доверие клиентов. Как же минимизировать эти потери?

Что даст внедрение CRM?

Система CRM помогает организовать весь поток заявок, чтобы ни одна из них не потерялась. Вы получаете:

- **Прозрачность процесса:** вы видите каждую заявку и можете контролировать, на каком этапе она находится.
- **Уменьшение ошибок:** автоматизация процессов исключает человеческий фактор — меньше шансов на упущенные звонки или забытые письма.
- **Увеличение продаж:** благодаря эффективному управлению воронкой продаж вы сможете быстрее обрабатывать заявки и закрывать сделки.

С чего начать?

Первым шагом к успешному внедрению CRM должна стать диагностика ваших текущих бизнес-процессов. Это позволит выявить слабые места и понять, что именно нужно улучшить.

Этапы внедрения CRM

- **Аудит:** анализ текущей ситуации и определение проблем.
- **Проектирование:** разработка схемы внедрения системы.
- **Обучение:** подготовка сотрудников к работе в новой системе.
- **Пилот:** тестирование системы на небольшом объёме данных.
- **Запуск:** полное внедрение CRM в работу компании.
- **Поддержка:** постоянная помощь и доработка системы по мере необходимости.

Типичные сомнения собственников

- **«Система слишком сложная, не справимся»** — на самом деле, современная CRM интуитивно понятна и не требует специальных знаний. Мы проводим обучение для всех сотрудников.
- **«Не хочу тратить деньги на внедрение»** — внедрение CRM — это инвестиция, которая быстро окупается благодаря росту продаж и сокращению ошибок.
- **«Не уверен, что это сработает для моего бизнеса»** — CRM подходит для любой сферы: от торговли до услуг. Мы поможем настроить систему под ваши специфические нужды.

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/zayavki-iz-direkta-v-crm.pdf>

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