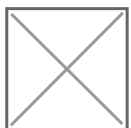


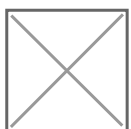
????

Этот раздел предназначен для учета потенциальных клиентов (лидов). Здесь можно отслеживать статус прохождения сделок и вести базу потенциальных клиентов: указывать источник обращения, контактные данные и другую важную информацию.



?????? ? ???????

По умолчанию доступ к модулю имеют только администраторы.
Если необходимо предоставить доступ сотруднику — это можно сделать через вкладку **«Доступ»**.



?????? ? ???????

Каждый **лид** отображается в виде карточки, которую можно перемещать между колонками — по принципу **Kanban-доски**.

????????? ????????

- 1. Чтобы добавить колонку - стадию прохождения сделки, нажмите на текст «**Создать тег**», расположенный в пустой колонке.
- 2. В появившемся окне задайте название и выберите цвет.



Когда колонки настроены, нажмите кнопку «**Добавить**», чтобы создать новый лид.



????????????? ?????



Во вкладке «**Общие данные**» укажите:

1. **ИНН**. После ввода нажмите на иконку лупы, чтобы автоматически подгрузить данные компании - потенциального клиента.
 2. **Название компании**.
 3. **Контактную информацию** — ФИО, телефон, email. Можно добавить несколько контактов, нажав «**Добавить контакт**».
 4. **Сумма** — предполагаемая сумма сделки.
 5. **Источник** — откуда пришёл лид.
 6. **Комментарий** — дополнительная информация.
-

???????????????? ?

- **Коммерческое предложение** — в разработке. В будущем здесь можно будет создать и отправить КП клиенту.
- **Собственные поля** — отображаются поля, которые вы настроили для карточки клиента.
- **Реквизиты** — заполняются автоматически после ввода ИНН.

?????? ?

Лиды можно свободно перемещать между колонками — просто перетаскивая карточку мышкой. Для редактирования карточки нажмите на название компании в карточке.

?????????? ?????

Доступен удобный фильтр — можно отобрать лиды по источнику, чтобы быстро находить нужные записи.