



CRM ZAZULEADS

Руководство пользователя 2023

Оглавление

[Обзор возможностей сервиса](#)

[История версий](#)

[Начало работы](#)

[Регистрация в сервисе](#)

[Первоначальная настройка](#)

[Подгрузка базы номеров](#)

[Создание сценария звонка](#)

[Создание шаблона СМС](#)

[Запуск рассылки](#)

[Сбор статистики](#)

[Частые вопросы \(FAQ\)](#)

[Тарифный план](#)

[Тарифный план](#)

[Оплата](#)

[Контактная информация](#)

Обзор возможностей сервиса

CRM ZAZULEADS - это мощное программное обеспечение для управления клиентскими отношениями и маркетинга, предоставляющее разнообразные инструменты и функции для оптимизации ваших бизнес-процессов. Вот обзор ключевых возможностей этого сервиса:

- **Исходящие звонки IVR и DTMF:** сервис позволяет вам проводить исходящие звонки с использованием интерактивного голосового меню (IVR) и ввода цифр с клавиатуры (DTMF), обеспечивая более персонализированный и эффективный контакт с вашими клиентами.
- **Отправка SMS:** Вы можете легко отправлять SMS-сообщения вашим клиентам, что помогает в уведомлениях, маркетинге и взаимодействии с аудиторией.
- **Сложные алгоритмы рассылок:** Сервис предоставляет возможность создавать и настраивать сложные алгоритмы рассылок, что помогает в персонализации вашего маркетинга и улучшении результатов.
- **Фиксация переходов по ссылкам:** Вы можете отслеживать действия клиентов, фиксируя их переходы по ссылкам в отправленных сообщениях. Это помогает в более глубоком анализе интересов клиентов и оптимизации контента.
- **Интеграции по API:** сервис обеспечивает возможность интеграции с другими системами и сервисами по API, что упрощает обмен данными и автоматизацию бизнес-процессов.
- **Управление черным списком:** Вы можете легко управлять списком контактов, добавляя номера в черный список и избегая нежелательных звонков и сообщений.

- **Мастер отчетов:** Сервис предоставляет мастер отчетов, который помогает вам создавать детализированные отчеты для анализа результатов ваших маркетинговых кампаний и клиентских взаимодействий.
- **Подгрузка своих альфа имен:** Вы можете добавлять свои альфа имен и использовать их для персонализации рассылок и коммуникации с клиентами.
- **Подгрузка офферов из партнерских сетей:** сервис позволяет импортировать офферы из партнерских сетей для эффективной монетизации и управления ими.

CRM ZAZULEADS предоставляет множество возможностей для оптимизации вашего бизнеса и эффективного управления клиентскими отношениями. Он является надежным инструментом для достижения бизнес-целей и повышения уровня обслуживания клиентов.

Сервис **CRM ZAZULEADS** будет особенно **полезен** для следующих типов организаций и компаний:

- **Интернет-магазины:** Управляйте базой данных клиентов, проводите маркетинговые кампании и отправляйте уведомления о скидках и акциях.
- **Финансовые компании:** Монетизируйте финансовые продукты, отправляйте клиентам информацию о страховании, кредитах и инвестициях.
- **Маркетинговые агентства:** Создавайте сложные алгоритмы рассылок, анализируйте переходы по ссылкам и генерируйте отчеты для клиентов.
- **Телекоммуникационные компании:** Управляйте клиентскими запросами, предоставляйте информацию о тарифах и акциях, а также мониторьте качество обслуживания.
- **Образовательные учреждения:** Организуйте обучение, отправляйте студентам уведомления о расписании и домашних заданиях.
- **Здравоохранение:** Оповещайте пациентов о врачебных приемах, предоставляйте здоровые советы и отслеживайте их состояние здоровья.
- **Логистические компании:** Отправляйте уведомления о статусе доставки, управляйте заказами и собирайте обратную связь от клиентов.
- **Риэлторские агентства:** Управляйте базой данных объектов недвижимости, информируйте клиентов о новых предложениях и организуйте маркетинговые мероприятия.

- **Техническая поддержка:** Оказывайте поддержку клиентам через звонки и SMS, регистрируйте запросы и предоставляйте решения.

Эти типы организаций и компаний могут воспользоваться преимуществами **CRM ZAZULEADS** для улучшения клиентского обслуживания, оптимизации маркетинговых усилий и достижения бизнес-целей.

Типовые задачи, решаемые с помощью CRM ZAZULEADS:

- **Увеличение конверсии продаж:** Оптимизируйте воронку продаж, отслеживайте активность клиентов и персонализируйте предложения для увеличения вероятности успешного закрытия сделок.
- **Мониторинг клиентских запросов:** Отслеживайте запросы и обращения клиентов через различные каналы связи, такие как звонки и SMS, и обеспечивайте быстрое реагирование.
- **Сегментация аудитории:** Создавайте сегменты клиентов на основе их поведения и предпочтений для более точной и персонализированной коммуникации.
- **Управление маркетинговыми кампаниями:** Структурируйте и автоматизируйте маркетинговые кампании, используя сложные алгоритмы рассылок, и анализируйте их результаты.
- **Оптимизация обратной связи:** Собирайте отзывы и оценки клиентов, анализируйте их и используйте полученную информацию для улучшения качества обслуживания.
- **Управление продажами в реальном времени:** Мониторьте текущее состояние сделок и прогнозируйте продажи, что позволяет более эффективно управлять бизнесом.
- **Улучшение маркетинговой стратегии:** Анализируйте данные о переходах по ссылкам в сообщениях, чтобы определить наиболее эффективные каналы маркетинга и контент.
- **Управление черным списком:** Идентифицируйте нежелательные контакты и номера, чтобы исключить их из коммуникации и снизить негативное воздействие.

CRM ZAZULEADS предоставляет инструменты для решения разнообразных бизнес-задач, связанных с управлением клиентскими отношениями, маркетингом и продажами, что делает его ценным инструментом для различных отраслей и компаний.

История версий

CRM ZAZULEADS V1.0

Это веб-система, предназначена для управления базой данных телефонных номеров и отправки уведомлений абонентам через различные каналы доставки. Она предоставляет возможности управления контактами, актуализации информации, тегирования номеров. Были добавлены важные функции IVR-звонки и SMS-оповещения, а также аналитические отчеты и прогнозирование ключевых показателей.

Начало работы

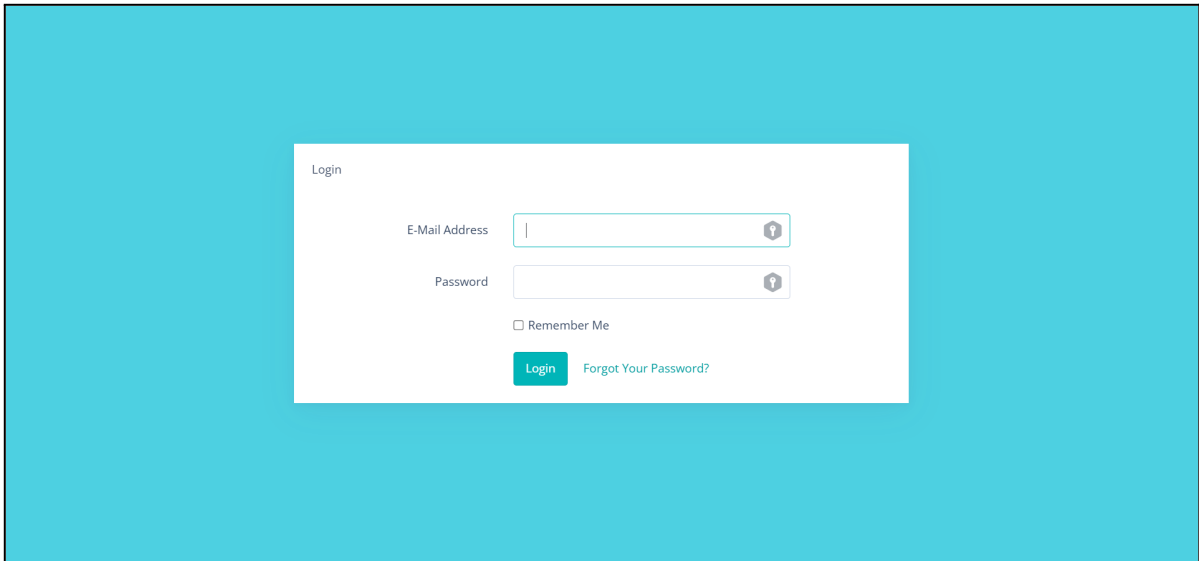
Данный раздел поможет вам зарегистрироваться, настроить и начать работать с **CRM ZAZULEADS**.

Перед началом работы, пожалуйста, ознакомьтесь с лицензионным соглашением.

Регистрация в сервисе

Для начала работы в сервисе **CRM ZAZULEADS**, пожалуйста, обратитесь к вашему персональному менеджеру. Он поможет вам пройти процедуру регистрации, верификации учетной записи, а также предоставит необходимую информацию, включая счета и учетные данные. Мы готовы обеспечить вас всем необходимым для эффективного старта.

После получения данных для входа, перейдите на стр <https://crm.lsrmedia.ru/> и введите их в появившемся окне:



Первоначальная настройка

Для начала работы в **CRM ZAZULEADS** рекомендуем предварительно выполнить следующие настройки:

1. [Подгрузка базы номеров](#)
2. [Создание сценария звонка](#)
3. [Создание шаблона СМС](#)
4. [Запуск рассылки](#)
5. [Сбор статистики](#)

Подгрузка базы номеров

Для успешного запуска работы в системе CRM ZAZULEADS первым этапом является подгрузка базы данных контактных номеров, которые будут использоваться для проведения многоканальных рассылок и взаимодействия с абонентами. Этот этап представляет собой ключевой момент в начале вашей работы с системой.

Основные шаги на этом этапе:

Выбор источника данных: Вам предоставляется возможность выбрать, каким образом вы будете подгружать свои контактные номера. На данный момент это можно сделать двумя способами: через загрузку файла или с использованием API (для подключения к API, свяжитесь с вашим персональным менеджером).

Формат файла для загрузки: Если вы выбираете загрузку через файл, убедитесь, что ваш файл соответствует формату, который поддерживается системой.

Добавление тегов: При добавлении контактных номеров вы можете также указывать дополнительные теги. Эти теги будут полезны при создании персонализированных рассылок и сегментации вашей базы данных.

ИМПОРТ
ГЛАВНАЯ / ИМПОРТ

ЗАГРУЗКА НОМЕРОВ

Выберите файл | Файл не выбран

Формат xlsx: Теги | Номер* | Фамилия | Имя | Отчество | Дата рождения | Город | Регион | Сумма

Отправить

ОБОГАЩЕНИЕ ТЕГОВ

Теги на обогащение

Введите теги, каждый с новой строки

Отправить

Создание сценария звонка

На втором этапе вы создаете сценарий звонка, определяете логику отправки звонков и сообщений. Этот этап позволяет оптимизировать взаимодействие с абонентами и автоматизировать процессы общения.

НОВЫЙ РОЛИК

Имя файла

Введите имя файла

Выберите файл | Файл не выбран

Загрузить

СЦЕНАРИИ ЗВОНКА
ГЛАВНАЯ / СЦЕНАРИИ ЗВОНКА / СЦЕНАРИЙ

ТЕКСТ

Название сценария

Роль 1(Начало звонка)

Повтор 1 ролика

Таймаут 1 ролика

Роль 2(Начал 1)
Без записи

Воронка 1

Роль 3(Выход чс)
Без записи

Воронка 2
Без записи

Имя отправителя

Ссылки с 2 кликами
Не использовать

Сценарий звонка на входящей связи
Без записи

Создание шаблона СМС

На третьем этапе вы создаете текст SMS-сообщения, добавляете ссылки, формируете содержание, выбираете альфа-имя и канал отправки. Помимо этого, вы также настраиваете логику отправки, определяя, когда и каким образом SMS будет доставляться абонентам. Этот этап позволяет максимально удовлетворить потребности вашей аудитории и оптимизировать взаимодействие с ней.

НОВЫЙ ОФФЕР

Основные

Название:

Группа оффера:

Домен шеттера:

Канал оффера:

Если оставить пустым - будут использоваться стандартные домены

Ссылка:

Брокер:

sub3 по умолчанию

Будет использоваться если в ссылке указать {sub3}

Биржа:

Идентификатор оффера на бирже:

Конфигурация

Тип оффера по подтверждению:

ERC:

RPC:

RPCs:

STR:

Priority:

RPC пропназ:

Сообщение

Доступно символов: 70

Дополнительные сообщения

Сообщение: 1 | Доступно символов: 70



Сохранить оффер

1. MF_TRIGGER_1_DAILY_EXTERNAL | ПРЯМОЙ 1 | МФО

⌵ Настройки

Название воронки

mf_trigger_1_daily_external | прямой 1 | МФО

Комментарий воронки

1 - займер
6 - веббанкир
4 - вебзайм
35 - Pay PS
95-ноль процентов клик
160-макскредит
261-кредитплюс

Добавить оффер



Офферы

261 ✖,

Тестовый оффер

Сортировка

Рандом

50/50

Домен

Выход из воронки

Тип

Оффер

Воронка

Id

261

Запуск рассылки

На четвертом этапе вы запускаете рассылку, объединяя созданные шаблоны и настроенную логику работы SMS и IVR. Это позволяет создать комплексное взаимодействие с абонентами, где текстовые сообщения и звонки сопрягаются согласно заранее заданным сценариям и условиям.

Сбор статистики

После запуска рассылки на пятом этапе вы начинаете собирать статистику о её результативности. Анализируя данные, вы определяете, как эффективно ваша стратегия взаимодействия с абонентами работает. Это позволяет выявить успешные моменты и корректировать дальнейшие действия, улучшая ваши маркетинговые кампании.

Частые вопросы (FAQ)

Что представляет собой CRM ZAZULEADS?

Это мощный инструмент для управления клиентскими отношениями и маркетинговых операций.

Какие функции обычно включены?

Эта платформа предоставляет функции исходящих звонков IVR и DTMF, отправки SMS, создания сложных алгоритмов рассылок, фиксации переходов по ссылкам, интеграций по API, управления черным списком и детализированной статистики.

Какие преимущества может получить компания от использования этого ПО?

Компания может улучшить управление клиентскими отношениями, оптимизировать маркетинговые кампании, повысить конверсию и увеличить эффективность продаж.

Какие отрасли и типы компаний могут использовать CRM ZAZULEADS?

Этот сервис подходит для разных отраслей, включая маркетинговые агентства, интернет-магазины, телекоммуникационные компании и другие.

Как сервис помогает в управлении продажами и маркетинговыми кампаниями?

Сервис помогает оптимизировать воронку продаж, персонализировать маркетинговые кампании и анализировать результаты, что способствует росту продаж.

Могу ли я интегрировать CRM ZAZULEADS с существующей CRM системой?

Это ПО поддерживает интеграции по API, что позволяет интегрировать его с другими системами и сервисами.

Какие типичные кейсы или бизнес-задачи можно решить с использованием этого сервиса?

С помощью этого сервиса можно управлять клиентскими запросами, создавать и оптимизировать маркетинговые кампании, анализировать поведение клиентов и многое другое.

Напишите нам, и мы бесплатно подберем наиболее эффективный способ рассылок для вашего бизнеса.

Тарифный план

Данный раздел содержит информацию о тарифном плане на сервис **CRM ZAZULEADS**, а также информацию о способах оплаты.

Тарифный план

Предлагаются следующие тарифные планы:

Универсальный Тариф

- Стоимость подписки: 2990 рублей в месяц.
- Включено в тариф:
 - 100 смс в месяц.
 - 150 минут исходящих звонков в месяц.
- Стоимость дополнительных услуг:
 - Смс сверх тарифа: от 3,9 рубля за штуку.
 - Звонки сверх тарифа: от 4 рублей минута.

Этот универсальный тариф позволяет клиентам более гибко использовать сервис, а также оплачивать только те услуги, которые им действительно нужны, без разбивки на дополнительные тарифные планы.

Оплата

На данный момент оплата возможна только с расчетного счета. Для того, чтобы подключить ПО необходимо обратиться в отдел продаж.

Контактная информация

Сервис **CRM ZAZULEADS** разрабатывается и поддерживается ООО «ЛСР», являющейся правообладателем.

Сайт продукта

Полная информация о продукте доступна на официальном сайте сервиса:

<https://lsrmedia.ru/>

Техническая поддержка

Вы можете направить вопросы по функциональности сервиса **CRM ZAZULEADS** следующими способами:

Номер телефона поддержки - 84952223350;

Почта - ap@it-groupp.ru;

Telegram - [@yurkmann](https://t.me/yurkmann);

Продажи и сотрудничество

По вопросам лицензирования и сотрудничества, пожалуйста используйте следующие каналы:

Номер телефона поддержки - 84952223350;

Почта - ap@it-groupp.ru;

Офис компании и адрес для корреспонденции

Россия

г. Москва

Вн.тер.г. Муниципальный Округ

Пресненский, Наб Пресненская, Д. 12, Помещ. 16/64