Как принять работу по внедрению CRM

Возьмите одну тестовую сделку и пройдите её вместе с менеджером. Отмечайте пункты, которые входят в согласованное техническое задание.

01 **Отправьте заявку через рабочий канал** ☐

Проверьте сайт, почту или телефонию. Найдите обращение в CRM, сверьте контакт, источник и время. У заявки должен быть ответственный.

02 **Обратитесь повторно от того же клиента** ☐

Проверьте, к какому контакту попало второе обращение. Менеджер должен видеть историю общения и различать повторный запрос и новую продажу.

03 **Проведите сделку по воронке** ☐

Смените этап, заполните обязательные поля. Сверьте, кому и когда поставилась следующая задача, какое уведомление получил сотрудник.

04 **Проверьте доступ под двумя ролями** ☐

Войдите как менеджер и как руководитель. Сверьте с матрицей прав, какие сделки, поля и отчёты каждый видит и может менять.

05 **Сверьте обмен и отчёт на одной сделке** ☐

Если подключён учёт, сравните заказ, сумму и статус оплаты в обеих системах. Найдите эту же продажу в отчёте за выбранный период.

06 **Передайте сценарий сотруднику** ☐

Попросите повторить его по инструкции. Уточните, у кого административный доступ, куда сообщить об ошибке и кто отвечает за исправление.

Если проверка не прошла

Запишите номер тестовой сделки, ожидаемый и фактический результат. Назначьте ответственного и дату повторной проверки.