

Разработка.
Внедрение.
Поддержка.
[amoCRM.](#)



© 2024 Copyright БИЗНЕС И СОФТ



Бизнес и Софт является официальным партнером .

Мы оказываем услуги по:

- внедрению системы amoCRM
- интеграции amoCRM с сервисами телефонии и почтовыми сервисами
- интеграции amoCRM с сайтом и любым другим сервисом
- разработке виджетов для amoCRM. У нас есть уже готовые виджеты, часть из которых представлена в Маркетплейс amoCRM.
Если Вы не нашли подходящий виджет, мы разработаем виджет индивидуально под Ваши требования.



Виджет Поиск дубликатов

В ходе работы в amoCRM часто возникают дубли контактов и компаний. Возникает путаница при работе с контактами, дубли занимают лишнюю строчку в контактах, количество которых ограничено. Вручную контролировать это невозможно, поэтому мы предлагаем Вам инструмент, который поможет решить проблему с дублирующимися контактами и компаниями в amoCRM - виджет Поиск дубликатов от компании БИЗНЕС И СОФТ. Виджет встраивается в интерфейс amoCRM и позволяет искать дубли в компаниях или контактах не только по e-mail и телефону, но и по любому полю.

Основные функции и возможности виджета:

1. Выбор любого поля для поиска дубликатов отдельно для Компаний, отдельно для Контакта.
2. Переход из интерфейса виджета в стандартный интерфейс списка для дальнейшего объединения или удаления контактов/компаний.
3. Автоматическое объединение Контактных и Компаний в соответствии с выбранными настройками
4. Преобразование телефонных номеров России, Казахстана, Украины и Беларуси к единому международному формату

Стоимость - бесплатно (ограничение автообъединения не более 10 контактов в день)
При оплате лицензий amoCRM через нашу компанию, данный виджет бесплатно без ограничений



Виджет Поиск дублей сделок

Виджет ищет дубли сделок в заданных этапах и воронках

Основные функции и возможности виджета:

1. Поиск дублей по названию сделок, общим контактам, компаниям или по одинаковым полям сделок.
2. Выбор воронок, в которых будет производиться поиск дублей.
3. Настройка поиска только в активных этапах воронки или по всем этапам, включая закрытые.
4. Объединение найденных дублей через стандартный интерфейс объединения сделок.

Стоимость - бесплатно



Виджет Местное время

Виджет подойдет тем, кто работает с телефонией, приложениями связанных со звонками и время от времени сталкивается с вопросами: «Можно ли определить с какого региона был этот звонок?» / «Какой мобильный оператор у этого номера?».

Основные функции и возможности виджета:

1. Показывает страну, временной пояс и местное время звонящего. Данные берутся с глобального телефонного справочника. Определение данных звонящего абонента происходит очень быстро, почти мгновенно.
2. При указании в настройках виджета общего рабочего времени для всех клиентов, будет включена подсветка: синий цвет - у клиента сейчас местное рабочее время, красный цвет - у клиента местное время нерабочее.
3. Возможность задания рабочего времени индивидуально для компании и контакта.
4. При создании нового Контакта, полученные данные о часовом поясе и регионе можно записать в поля Контакта.
5. Установка виджета в цифровую воронку для автоматического заполнения настроенных пользовательских полей (часовой пояс в полном формате, часовой пояс в сокращенном формате - только число со знаком, регион, страна).
6. Выбор места отображения времени клиента (сверху над телефоном, справа от номера или скрыть).

Стоимость - бесплатно (с лимитом на количество обновлений полей контактов - не более 500 обновлений в день)

При оплате лицензий amoCRM через нашу компанию, данный виджет бесплатно без ограничений



Виджет Другие сделки

После установки виджета в Сделках появляется дополнительная вкладка Другие сделки, в которой Вы сможете увидеть другие сделки связанных Контактов и Компании.

Основные функции и возможности виджета:

1. Отображение только текущих сделок или всех, в том числе успешно и неуспешно завершенных.
2. Выбор показа только сделок Компании, только Контактов, только основного Контакта или только выбранного Контакта.
3. Возможность перейти в стандартный список сделок для выбранного Контакта или Компании.
4. Возможность выбрать сделки и объединить их стандартными средствами amoCRM.
5. Отображение даты и времени создания и закрытия других сделок и покупателей, ответственных за сделки, воронок и этапов сделок, счетчика задач, бюджета.
6. Возможность быстрого добавления новой сделки, при этом все контакты добавляются из исходной.

Стоимость - бесплатно



Виджет Найти в Интернете

С помощью данного виджета можно непосредственно из amoCRM запускать поиск телефона или email Контакта/Компании в поисковиках Яндекс или Google.

Основные функции и возможности виджета:

при нажатии на поле Телефон или e-mail в Контакте, Компании или Сделки - дополнительно появляется пункт Найти в Интернете. По нажатию на этот пункт открывается новая вкладка в браузере с одним из вариантов (в зависимости от настроек):

- результат поиска по полю в Яндекс
- результат поиска по полю в Google

Стоимость - бесплатно



Виджет Раскрытые контакты

Если в сделке или компании прикреплены несколько контактов, раскрыта информация по одному контакту, по остальным видно только название, пока не кликнули на контакт.

При установке виджета "Раскрытые контакты" можно видеть все контакты в компании и/или в сделке раскрытыми без дополнительных нажатий на контакты.

Основные функции и возможности виджета:

1. Все контакты отображаются раскрытыми в компании и/или в сделке без дополнительных нажатий на контакт.
2. Возможно выбрать сущности, в которых будут отображаться раскрытыми контакты (в компании, в сделке, в компании и сделке).

Стоимость - бесплатно



Виджет Антидубль задач

Виджет предназначен для того, чтобы в сделке не множились задачи одного и того же типа. Например, если активно используются чаты и мессенджеры, то задача ставится на каждое входящее сообщение в чате и при диалоге у менеджера появляется множество задач, даже если ведется переписка с клиентом в данный момент. При установке виджета задачи не множатся, это повышает эффективность работы менеджеров, сообщения не останутся неотвеченными и не будут теряться.

Основные функции и возможности виджета:

1. Анализ сделки на наличие задачи определенного типа. Если уже есть задача - то ничего не делается, если нет - ставится новая задача.
2. При использовании чатов имеется возможность работать с большим количеством сообщений через использование очередей запросов.
3. Настройка через цифровую воронку, в том числе через salesbot
4. Автоматическое закрытие задачи, поставленной виджетом согласно настроенному правилу, если менеджер ответил клиенту на сообщение

При оплате лицензий amoCRM через нашу компанию, данный виджет ставится бесплатно



Виджет Перенос задач на рабочее время

Данный виджет позволит осуществить автоматический перенос задач в зависимости от выходных дней и рабочего времени менеджеров. Например, если у Вас в организации пятидневная рабочая неделя с понедельника по пятницу включительно с двумя выходными днями, а задача была поставлена на выходной день, то она не станет просроченной, а будет автоматически перенесена на следующий рабочий день, т.е. понедельник.

Основные функции и возможности виджета:

1. Установка выходных дней (по дням недели, праздничных дней, отгулов, отпусков) для переноса задач.
2. Настройка графиков работы менеджеров по времени работы.

При оплате лицензий amoCRM через нашу компанию, данный виджет ставится бесплатно



Виджет Смена ответственного в задачах

После установки данного виджета в цифроворонке можно настроить для каждого этапа изменение ответственного у Задач при смене ответственного в Сделке.

Данный виджет особенно актуален при передаче текущих сделок другому менеджеру (например, при отпуске сотрудника, больничном) - при групповом изменении ответственного по сделкам, автоматически поменяется ответственный в задачах этого сотрудника по данным сделкам.

Основные функции и возможности виджета:

1. Настройка в цифроворонке.
2. Если в сделке есть задача другого сотрудника (не ответственного по сделке, например задача для РОП) - она не меняется.
3. Возможность указать настройку "Менять также в задачах на Контакт/Компанию".
4. Можно выбрать пользователей-исключения - если на них переходит сделка, задачи останутся на прежнем ответственном.
5. Можно выбрать тип задач как исключения - задачи выбранного типа останутся на прежнем ответственном.

При оплате лицензий amoCRM через нашу компанию, данный виджет ставится бесплатно



Виджет Запрет изменения задач

С помощью данного виджета можно установить запрет на перенос даты задачи. Например, если в компании есть контроль просроченных задач, сотрудник, чтобы избежать превышения просроченных задач, может переносить плановую дату исполнения и т. о. у него всегда будут только текущие задачи. Установка запрета на изменения даты задачи позволит точно оценить своевременность исполнения и проконтролировать просроченные задачи.

Основные функции и возможности виджета:

1. Запрет изменения плановой даты исполнения задачи.
2. Выбор пользователей, для которых запрет включен
3. Запрет на смену ответственного задачи.
4. Запрет на изменение текста задачи.
5. Запрет на закрытие задачи без текста результата задачи, возможность установить минимальное кол-во символов, при которых считаем заполненным результат.
6. Запрет выполнения чужих задач.
7. Возможность выбрать отдельные типы задач для запретов у каждого пользователя.

При оплате лицензий amoCRM через нашу компанию, данный виджет ставится бесплатно



Виджет Данные по ИНН

Виджет, который по введенному ИНН автоматически подставляет найденные реквизиты. Данные берутся из сервиса dadata.ru.

Основные функции и возможности виджета:

1. Выбор поля для введения ИНН для поиска
2. Настройка соответствия полей для подстановки найденных значений.
3. Автоматическое заполнение названия компании из найденного наименования.
4. Возможность указать в настройках свой API-ключ из кабинета DaData.
5. Возможность получать телефон и почту компании при максимальном тарифе сервиса DaData.

При оплате лицензий amoCRM через нашу компанию, данный виджет ставится бесплатно



Виджет Создание новой сделки из чата

Виджет позволяет осуществить автоматическое создание новых сделок, если в чат от пользователя приходит сообщение по ранее закрытой сделке. При этом создается новая сделка, в которую подтягивается ранее созданный контакт.

Основные функции и возможности виджета:

1. Задание заголовка новых сделок (например, "Новая сделка из открытого чата")
2. Установка тегов новой сделки (например, "повторный")
3. Выбор воронки и этапа для создания новой сделки. Можно указать этап для создания от определенного источника.

При оплате лицензий amoCRM через нашу компанию, данный виджет ставится бесплатно



Виджет Распределение сделок

Виджет Распределение сделок от компании БИЗНЕС И СОФТ позволяет автоматически распределять заявки (сделки), поступающие по разным каналам, на заданных сотрудников.

С помощью нашего виджета Вы получите автоматическое оперативное (в течение 2х минут) распределение заявок на любом этапе воронки продаж, с учетом индивидуальных графиков работы и загруженности каждого сотрудника.

Виджет позволит:

- сократить скорость обработки заявки;
- честно и непредвзято распределять сделки между сотрудниками;
- высвободить время руководителя отдела продаж, ведь ему не нужно будет вручную распределять сделки между менеджерами.

А значит увеличится эффективность работы отдела продаж!

При оплате лицензий amoCRM через нашу компанию, данный виджет ставится бесплатно



Виджет Распределение сделок

Основные функции и возможности виджета:

1. Выбор схемы распределения в каждой группе – по очереди или по нагрузке:
 - по очереди - поток заявок автоматически распределяется по свободным менеджерам, можно начинать список с произвольного менеджера, очередность списка можно настраивать;
 - по нагрузке - система автоматически передает обращение более свободному менеджеру в зависимости от количества сделок в этапах или в зависимости от количества распределенных виджетом сделок и доли, указанной для менеджера.
2. Настройка распределения только в рабочее время с учетом графика каждого сотрудника с возможностью копирования графиков. Настройка количество попыток и интервала распределения, когда никого не оказалось в работе по графику. Можно задать индивидуальные графики менеджерам на любые дни в календаре.
3. Если контакт из новой сделки существовал ранее и ему назначен менеджер, то сделку можно распределить именно на этого менеджера.
4. Распределение определенных сделок в рамках заданной группы сотрудников.
5. Отбор сделок для распределения: по виду воронке, по тегам, по статусу сделки, по создателю сделки, либо по любому дополнительному полю
6. Возможность настройки повторного распределения (если сделка не была обработана в течение определенного времени, то она попадает снова под распределение)

При оплате лицензий amoCRM через нашу компанию, данный виджет ставится бесплатно



Виджет Распределение сделок

Основные функции и возможности виджета:

7. Отдельная настройка для распределения задач, привязанных к сделке.
8. Возможность задать теги и ответственных для исключения из распределения.
9. Возможность выбрать количество просроченных задач для ограничения распределения на менеджера.
10. Возможность выбора распределения между активными менеджерами. Менеджер сам может включать активность себе, а администратор всем менеджерам.
11. Возможность выбора типа примечаний от виджета - обычных или системных, коротких или подробных.
12. Возможность настройки в цифроворонке с использованием настроенного шаблона.
13. Возможность ограничения распределения на менеджера по максимальному количеству сделок в заданных этапах.

При оплате лицензий amoCRM через нашу компанию, данный виджет ставится бесплатно



Виджет Биржа лидов

Виджет Биржа лидов предназначен для выбора и принятия менеджерами сделок себе при условии ограниченных прав (менеджеры видят только свои сделки и контакты, а с помощью виджета переводят на себя сделки)

Основные функции и возможности виджета:

1. Возможность указать в «Бирже лидов» пользователей, которые могут принимать сделки;
2. Возможность указать в Бирже лидов статусы, из которых добавляем сделки в Биржу лидов;
3. Возможность задать список тегов исключений, при наличии одного из которых не добавляем сделку в Биржу лидов;
4. Возможность указать статус для перевода сделки, когда пользователь принимает ее;
5. Возможность указать, какую информацию по сделке и контакту нужно показать пользователю в «Бирже лидов» до того, как он заберёт себе сделку (содержимое полей, названия, теги, дату создания сделки, количество символов телефонов и e-mail основного или первого контакта).
6. Возможность настроить неограниченное количество Бирж лидов с индивидуальными правилами;
7. Возможность указать лимиты по количеству сделок у пользователя в определенных этапах. Если достигнут предел по количеству сделок, пользователь не сможет забрать себе новую сделку из Биржи лидов.



Интеграция с GetCourse

Интеграция с GetCourse позволяет быстро и легко настроить взаимосвязь между amoCRM и GetCourse

Основные функции и возможности:

1. Создание заказа (пользователя) в GetCourse по данным amoCRM. Передаются обязательные поля (фамилия, имя, телефон, эл. почта) и любые поля из сделки, контакта, компании amoCRM.
2. Передача данных из GetCourse в amoCRM:
 - проверка в amoCRM на существование сделки или контакта. Если есть - привязываем к имеющемуся, если нет - создаем новый
 - перенос сделки на выбранный этап
 - заполнение полей сделки принятой информацией
 - запись в примечание к сделке полученной информации
3. Передача комиссий платежей из GetCourse в amoCRM
4. Возможность записывать в Товары amoCRM продуктов, приходящих в заказах с GetCourse

Учтены особенности работы вебхуков GetCourse: игнорируются одинаковые запросы в рамках часа.



Интеграция с Bizon365

Интеграция с Bizon365 позволяет быстро и легко настроить взаимосвязь между amoCRM и Bizon365. Вы сможете оперативно обрабатывать данные, пришедших на вебинар пользователей, квалифицировать их по температуре и передавать в воронку amoCRM.

По окончании вебинара ВСЕ участники будут выгружены в amoCRM. При этом:

1. Проводится поиск участника на наличие в базе amoCRM. Если участник найден - информация дописывается, если не найден - создается новый.
2. Имеется возможность настроить квалификацию лидов по температуре. Оценка производится по времени нахождения в вебинаре, по активности в чате, по СТОП-словам .
3. Настраивается воронка/этап в который будет выгружаться лид.
4. Возможно сразу поставить задачу Ответственному менеджеру по результатам вебинара с контролем на дубль задачи или без контроля.
5. Выбор сущности для примечаний от виджета - контакт или сделка

Данная интеграция идеально подойдет компаниям, работающим с чат-ботами (без email и телефона) - в нашей интеграции не создаются новые контакты, а информация дописывается в уже имеющиеся.



Интеграция с сайтом

(с помощью интеграции можно делать импорт данных из файла без дублей)

Интеграция отслеживает дубль контакта при автоматическом создании нового контакта через формы сайтов

Основные отличительные черты интеграции:

1. Проверка на существование контакта по почте и/или email. Если такой контакт уже существует то используем его, а не создаем дубли контактов.
2. Проверка на существование сделки найденного (если найден) контакта. Если есть - то пишем примечание в сделку, создаем задачу на обращение, НО не плодим дубли сделок. При этом возможно выставить ограничение по воронкам и статусам - искать только в указанных.
3. Подключение балансировки нагрузки, то есть решается проблема массовых заявок с сайтов (не будет проблемы, при которой система часть заявок приняла, а часть заблокировала за превышение нагрузки). С нашим сервисом все заявки попадут в amoCRM.
4. В зависимости от параметров заявок возможно настроить выставление различных тегов, занесение в разные воронки или даже в разные аккаунты amoCRM

Данная интеграция отлично сочетается с нашим виджетом Распределения сделок и значительно упрощает работу отдела продаж.



Виджет ЮKassa

С помощью данного виджета можно выставлять счета из amoCRM через онлайн-кассу (ЮKassa) и видеть в сделках оплаты клиентов

Основные функции и возможности виджета:

1. Создание платежей в онлайн-кассе ЮKassa с указанием данных для формирования чека (для соблюдения Федерального закона №54-ФЗ). С возможностью указания нескольких позиций.
2. Создание платежей по клику в ЮKassa из карточек сделок amoCRM.
3. Создание платежа по событиям в системе (из Digital Pipeline).
4. Автоматическая смена статуса сделки в случае успешной оплаты.
5. Автоматическая постановка задач при подтверждении/отмене платежа.
6. Поддержка двухстадийных платежей, подтверждения или отмена оплаты из amoCRM на второй стадии платежа.



Виджет Интеграция с Эвотор. Цифровая касса

Виджет позволяет формировать чек в сервисе Эвотор. Цифровая касса на основании товаров в сделке.

Основные функции и возможности виджета:

1. Передача в Цифровую кассу Эвотор данных по товарам, добавленным к сделке для формирования чека (для соблюдения Федерального закона №54-ФЗ). В данные чека будут переданы наименование товара из amoCRM, артикул товара, количество и стоимость;
2. Формирование и отправка чека в ручном режиме при помощи виджета на правой панели сделки с возможностью выбора любого адреса электронной почты, присутствующего в сделке;
3. Автоматизированное формирование и отправка чеков по факту достижения сделкой той или иной стадии с помощью действий цифровой воронки (Digital Pipeline);
4. Возможность получения электронного адреса покупателя для отправки чека как из данных привязанного к сделке контакта, так и из дополнительного поля самой сделки;
5. Поддержка различных видов оплаты (наличный, безналичный, кредит и пр.) и способов расчёта (аванс, предоплата, частичный расчёт и пр.), которые могут быть применены как глобально для всех формируемых чеков, так и для чеков в отдельных стадиях или для конкретного чека при формировании в ручном режиме;
6. Возможность работы с предоплатой путём формирования чека предоплаты (аванса) в одной стадии, а затем формирования закрывающего чека полной оплаты в счёт аванса на другой стадии.



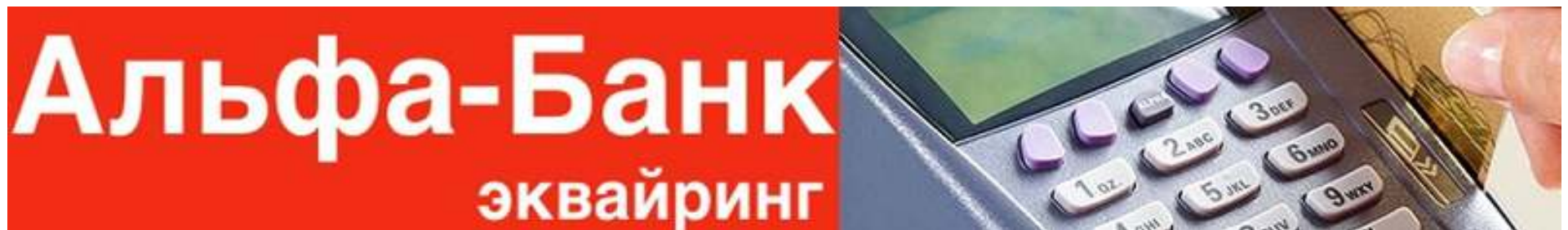
Виджет Интеграция с Альфа-банк эквайринг

С помощью данного виджета можно выставлять счета из amoCRM через Альфа-банк эквайринг и видеть в сделках оплаты клиентов.

Основные функции и возможности виджета:

1. Создание платежей в Альфа-банк эквайринг с указанием данных для формирования чека (для соблюдения Федерального закона №54-ФЗ). С возможностью указания нескольких позиций.
2. Создание платежей по клику из карточек сделок amoCRM.
3. Создание платежа по событиям в системе (из Digital Pipeline).
4. Автоматическая смена статуса сделки в случае успешной оплаты.
5. Автоматическая постановка задач при подтверждении/отмене платежа.

Стоимость - бесплатно



Виджет Интеграция с биржей перевозок ATI.SU

Интеграция между amoCRM и биржей перевозок ATI.SU позволит упростить и автоматизировать процесс работы с заявками на портале для транспортных компаний и операторов логистики.

Основные функции и возможности виджета:

1. Формирование новой заявки на портал ATI.SU посредством удобного веб-интерфейса, встроенного непосредственно в интерфейс работы со сделкой.
2. Учет всех зависимостей и требований к оформлению заявок на портале: на этапе ввода данных виджет предупредит оператора о том, что какое-либо из полей не соответствует другим, заполнено некорректно либо пропущено.
3. Запись данных, вносимых в заявку посредством виджета, непосредственно в дополнительные поля сделки – вся информация по заявкам хранится прямо в сделках.
4. Отмена заявки – опубликованную через виджет заявку можно в один клик снять с публикации на портале и отправить в архив также через виджет. Заявка, отправленная в архив, может быть также восстановлена, если она снова стала актуальной.
5. Работа в цифровой воронке – виджет позволяет автоматически отправлять заявки на портал ATI.SU либо снимать их с публикации на основании достижения сделкой определённой стадии.
6. Возможность динамической подгрузки значений списков из ATI.SU: типов кузовов, типов загрузок, типов выгрузки, наименований упаковок.
7. Контроль повторной передачи данных из amoCRM в ATI.SU (возвращается ошибка передачи) .



Виджет Интеграция с Botto Platform

Интеграция позволяет выполнять взаимодействие amoCRM и платформой автоматизации маркетинга Botto Platform: совершение звонков, обработка рассылок, обмен данными.

Основные функции и возможности виджета:

1. Сделать звонок или отправить SMS через сервис Botto Platform. Для звонков имеется возможность задать действия в amoCRM, которые будут выполнены в зависимости от результата звонка.
2. Обработка результатов рассылок Botto Platform, создавая/изменяя сущности в amoCRM
3. Проверка на дубль существования контакта по телефону и/или email. Если такой контакт уже существует то используем его, а не создаем дубли контактов.
4. Проверка на существование сделки найденного контакта (если найден). Если есть, пишем примечание в сделку, создаем задачу на обращение, НО не плодим дубли сделок. При этом возможно выставить ограничение по воронкам и статусам - искать только в указанных.
5. Подключение балансировки нагрузки, то есть решается проблема массовых заявок с платформы (не будет проблемы, при которой система часть результатов рассылок приняла, а часть заблокировала за превышение нагрузки).
6. Работа из цифроворонки и из карточки сделки.

Стоимость - бесплатно



Виджет Формирование документов

Виджет Формирование документов позволяет быстро создать и отправить клиентам документы на основе информации из amoCRM (поля сделок, контактов и компаний). Документы в форматах Google Docs, docx и pdf формируются с помощью шаблонов, созданных на Google-диске.

Основные функции и возможности виджета:

1. Добавление и удаление счетчиков документов, изменение их текущего значения.
2. Выбор формата сохранения файла - Google Docs, docx, pdf, "всегда спрашивать".
3. Выбор поля сделки или контакта, или компании, в которое сохранять ссылку на сформированный документ, опция "всегда перезаписывать значение".
4. Формирование ссылки для скачивания созданного документа и ссылки для его просмотра в режиме онлайн
5. Работа в ручном режиме из сделки или контакта или через цифроворонку.
6. Возможность преобразования содержимого поля в qr-код.
7. Возможность выбирать в шаблоне для передачи ссылок на сущности, id сущностей, ответственных за сущность и их id.
8. Возможность установки полей в шаблоне в колонтитул документа.
9. Выбор типа примечаний о результате работы виджета - обычные примечания или системные.



Дашборд

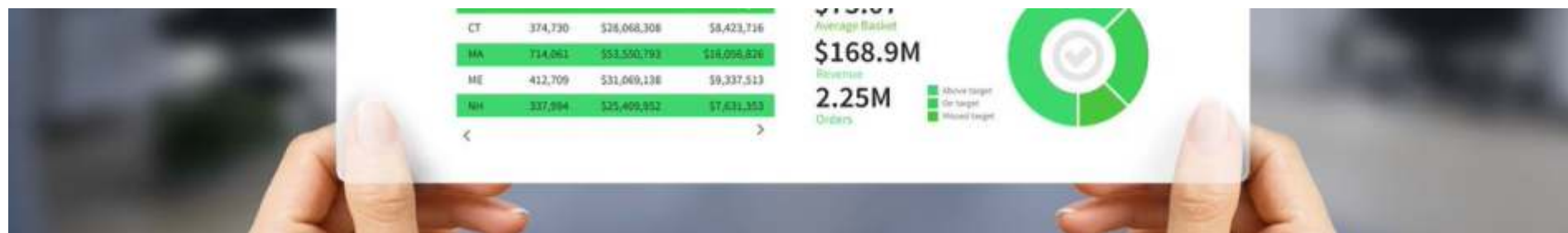
Дашборд - это отчет с лаконичным и наглядным представлением статистической информации. Это визуальное представление данных, сгруппированных по смыслу на нескольких экранах для более легкого восприятия информации. Дашборды сочетают в себе две функции: с одной стороны - они презентуют факты и серьезные детали, с другой - вызывают интерес и запоминаются.

Главная цель дашборда - предоставление информации, которая поможет:

- принять обоснованные управленческие решения
- быстро среагировать на изменения
- предотвратить риски

Мы разработали типовой дашборд, включающий в себя показатели эффективности, важные и актуальные для любого бизнеса. ВАЖНО! Для просмотра нашего Дашборда не нужно быть пользователем amoCRM, отчет доступен любому сотруднику без привязки к amoCRM. Кроме того, имеется возможность настройки ежедневной отправки отчета с актуальными данными на почту любому сотруднику компании.

Наш стандартный Дашборд актуален для компании любого уровня и вида деятельности и включает в себя три тщательно выверенных страницы с оперативными (текущими) и статистическими данными.



Виджет Групповое создание сделок

Виджет позволяет быстро занести заявки для холодного обзвона, автоматизирует рутинный процесс создания сделок для уже имеющихся контактов/компаний.

Основные функции и возможности виджета:

1. Выбор Компаний/Контактов для создания сделок. Выбор делается из общего окна списка, при выборе можно применить стандартные фильтры.
2. Выбор Ответственного, Этапа воронки для новых сделок.
3. Указание значений полей для создаваемых сделок.
4. Добавление тегов к Создаваемой сделке.
5. Выбор любого этапа для создания сделок, в том числе этапа "Неразобранное".

Данный виджет подойдет компаниям:

- загружающим/получающим данные клиентов из сторонних источников. Например: загрузили список компаний стандартными средствами амо. В списке компаний сделали отбор, с помощью виджета быстро и легко создали новые сделки по новым компаниям/контактам. С помощью виджета Распределение сделок распределили сделки между менеджерами.
- имеющим необходимость создавать сделки по ранее созданным контактам и компаниям. Например: необходимо создать сделки по уже имеющимся контактам (предложить обновление или доп. услугу).



Виджет Умное копирование

При использовании данного виджета для копирования сделки Вы можете задать проверку - есть ли уже сделка данного клиента у менеджера в выбранной воронке/этапе? И в зависимости от настроек виджета:

- если нашли сделку - то копию не создавать, найденную сделку не менять
- если нашли сделку - то копию не создавать, найденную сделку перенести в заданный этап
- если не нашли сделку - создается новая сделка в заданном этапе

Основные функции и возможности виджета:

1. Выбор количества информации при копировании сделки
2. Возможность поставить настраиваемую задачу в новой сделке в зависимости от температуры клиента
3. Настройка копируемых полей в новой сделке
4. Копирование примечаний
5. Настройка шаблонов для копирования сделки.
6. Возможность копирования текущей сделки по кнопке с использованием шаблона.
7. Возможность копирования примечаний, в том числе от закрытых задач.



Виджет Объединение сделок

Виджет Объединение сделок позволяет объединить две сделки от одного ответственного пользователя как путем закрытия одной из сделок (с установлением пометки Дубликат), так и созданием новой сделки (в таком случае закрываются обе объединяемые сделки с пометкой Дубликат).

Наш виджет объединяет сделки БЕЗ ПРАВ АДМИНИСТРАТОРА.

Основные функции и возможности виджета:

1. Контроль одного ответственного при объединении сделок
2. Выбор статуса конечной сделки
3. Выбор контакта, привязанного к итоговой сделке
4. Возможность переноса задач из закрываемой сделки.
5. Возможность выбора примечаний для переноса в итоговую сделку.
6. Выбор для каждого пользователя этапа для переноса удаляемой сделки

Данный виджет особенно актуален при настроенном автоматическом создании сделок из разных источников.

Пример: на основании поступивших заявок из Инстаграм и ВКонтакте автоматически создаются сделки. Если сделка создана на основании заявки из Инстаграма, а потом клиент стал общаться через ВКонтакте, то будет создана вторая сделка. Наш виджет позволяет объединить две такие сделки в одну с сохранением всей необходимой информации.



Виджет Связанные сделки

Виджет предназначен для поиска других сделок по основному контакту и выполнения различных действий как с найденными сделками, так и с текущей по заданному в настройках шаблону. Данный виджет может использоваться для контроля дублей или копий сделок по одному и тому же контакту в рамках выбранных этапов, в одной или нескольких воронках. Например, если найдены еще текущие сделки по контакту, можно:

- в найденную сделку поставить тег "дубль",
- поставить в найденных сделках задачу вида "проверить актуальность сделок, закрыть при необходимости",
- в новой сделке поставить задачу вида "оставить одну сделку, закрыть дубли",
- закрыть новую сделку, а в найденной поставить задачу вида "клиент проявил интерес".

Основные функции и возможности виджета:

1. Настройка в цифровой воронке.
2. Возможность настройки неограниченного количества шаблонов с индивидуальными правилами.
3. Действия, которые может производить виджет с текущей или найденными сделками: смена этапа, постановка задачи, запуск salesbot



Виджет Дата перехода в статус

Виджет позволяет автоматически вносить в поля сделки дату перехода в новый статус. После установки виджета в цифровую воронку появляется возможность присвоить полю сделки дату перевода сделки в выбранный статус. Например, сделка перешла в статус Оплачено - в поле сделки фиксируется дата и сразу видно когда сделка была оплачена.

Использование виджета расширяет возможности аналитики, фильтров и отчетов, в том числе Дашборда .



Виджет Автоперевод по воронке

Виджет «Автоперевод по воронке» позволяет гибко настроить автоматическое перемещение сделок по воронке продаж в зависимости от выполнения поставленных задач, а также автоматически выставить задачи при достижении сделкой определенного статуса.

Основные функции и возможности виджета:

1. Выбор воронки и статуса для срабатывания виджета. Если в данном статусе в данной воронке исполнены все задачи, сделка автоматически переводится в другой статус.
2. Возможность изменения статусов в произвольной последовательности (в зависимости от приоритета) по воронке продаж - сделку можно двигать по этапам как вперед, так и откатывать назад.
3. Запрет перевода сделки в другой статус, если есть незакрытые задачи.
4. Автоматическое добавление задач для выбранного статуса.

При установке данного виджета не нужно будет контролировать правильность отображения сделки в воронке продаж, а это улучшит аналитику продаж, покажет слабые места в воронке продаж и позволит более точно оценить эффективность работы менеджеров.



Виджет Задачи по рабочим сменам

Виджет автоматически переназначает задачи на сотрудников работающих в данный момент. Виджет особенно необходим компаниям, для которых важна высокая скорость реагирования на обращения клиентов и/или в которых сотрудники работают посменно (например, колл-центры, поддержка, отслеживание обращений).

При использовании этого виджета в любое время задачи будут ставиться на сотрудника, который сейчас на рабочем месте.

Основные функции и возможности виджета:

1. Задание ежедневного времени переназначения задач (фактически время начала работы новой смены). Переназначаются ответственные даже у просроченных задач.
2. Установка графиков работы сотрудников (смен).
3. Возможно назначение разных групп сотрудников на различные типы задач
4. Имеется возможность вручную выбрать переназначение задач в любое время. Тогда все отобранные задачи перераспределятся на авторизованных в данный момент сотрудников



Виджет Планировщик

Если в Вашей работе жесткая зависимость от сроков исполнения задач, то этот виджет существенно облегчит работу Ваших менеджеров! Виджет «Планировщик» поможет Вам заранее запланировать действия со сделками, автоматизирует периодические рутинные задачи и не даст о них забыть. Например:

- за 10 дней до окончания действия лицензии отправить письмо с напоминанием
- за 3 дня до отгрузки поставить задачу менеджеру уточнить наличие на складе
- за день до заезда оповестить клиента
- в день рождения клиента отправить письмо с поздравлением
- через 3 дня после поездки попросить оставить отзыв на сайте

С помощью данного виджета можно копировать сделку, перемещать ее по воронке продаж (менять статус), добавлять теги и задачи на основании даты, указанной в сделке.

Основные функции и возможности виджета:

1. Задать любое действие из цифроворонки, которое будет выполняться при наступлении нужной даты и соблюдения условий по соответствию тега/статусам.
2. Установка срока выполнения действия в зависимости от значения даты (до срока, после срока, день в день). Поле даты - любое поле, имеющее тип "Дата".



Виджет Результаты задач

С помощью данного виджета можно быстро выбрать результат исполнения задачи из выпадающего списка.

Основные функции и возможности виджета:

1. Виджет позволяет как набрать свой вариант результата задачи, так и выбрать из выпадающего списка.
2. Имеется возможность задать каждому типу задач свои варианты ответа.



Виджет Salesbot в сделках

Виджет позволяет запустить salesbot из карточки сделки

Основные функции и возможности виджета:

Исполнение из сделки по клику любого salesbot, созданного в amoCRM.

В системе может быть настроено много ботов, виджет позволяет выделить избранные боты на отдельную вкладку для быстрого запуска из сделки.

Стоимость - бесплатно



Виджет Отслеживание примечаний

Анализирует примечание к объекту системы и в зависимости от него ставит задачу, метку или меняет статус сделки.

Основные функции и возможности виджета:

1. Выбор типа объекта для анализа примечания: контакт, компания, сделка или покупатель.
2. Выбор типа примечания (Создана сделка, Входящий звонок, Исходящий и т. д.) и определение условия срабатывания виджета.
3. Выбор результата работы виджета: установить задачу, метку, изменить статус сделки, ответственного, запустить salesbot.
4. Выбор воронки и статуса для отслеживания примечаний.
5. Возможность сменить ответственного в сделке, взяв его из основного контакта;
6. Возможность отслеживания обычных примечаний, входящих сообщений из чатов, звонков, результатов задач, писем, смс.

Данный виджет можно использовать как отдельный сервис, так и в дополнение к уже имеющимся виджетам. Например:

- поставить задачу перезвонить при пропущенном звонке
- изменить статус сделки при распределении между менеджерами с помощью виджета Распределения



Виджет Предотвращение дублей

Это решение на анализ существования в базе контакта при создании нового контакта (откуда бы он ни создался, отслеживая вебхуки). Автоматически анализирует создаваемый или изменяемый любым способом контакт на дубль по номеру телефона или электронной почте. Объединение контактов происходит без потери сообщений из чатов, в фоновом режиме. Сделки при объединении контактов не изменяются, виджет переносит все связи нового контакта на старый.

Основные функции и возможности виджета:

1. Включение отслеживания дублей контактов.
2. Отслеживание работает при создании контакта в любом месте.
3. Поиск дубля по номеру телефона, электронной почте или любым полям, заданным в настройках.
4. Дополнение старого контакта данными из нового контакта.
5. Настройки приоритета полей и ответственного при объединении.
6. Уведомления при объединении.
7. Отсрочка срабатывания виджета.
8. Статистика по количеству найденных дублей за день, неделю, месяц и всего, можно посмотреть найденные дубли и перейти в карточку Kontakta.
9. Возможность работы в цифроворонке - в сделках, на которых сработает триггер, проверяются контакты на дубль;
10. Возможность отключения обычных примечаний о работе виджета;
11. Возможность отключения автоматического объединения контактов.



Виджет Автозаполнение связанных полей

Виджет “Автозаполнение связанных полей” используется для создания динамического поля типа список в Сделке/Контакте/Компании, значения в который автоматически подгружаются из любых списков amoCRM, в том числе и Товаров. Как значение, в поле типа список используется любое поле из Списков amoCRM (Товаров), например название. При выборе значения в списке в Сделке/Контакте/Компании заполняются другие поля, связанные с ним. В настройках виджета можно указать связь полей сущностей с полями выбранного списка. Например, выбрав товар "Товар 1" мы автоматически заполним соответствующие поля сделки значением этого товара, ценой, артикулом, весом и тд.

Основные функции и возможности виджета:

1. Заполнение поля-идентификатора и связанных полей происходит через сущность Списки (в т. ч. Товары).
2. К одному полю идентификатору может быть привязано неограниченное количество связанных полей.
3. Можно задать поле, ограничивающее вывод элементов списка.
4. Менеджер сам может добавлять элементы в список-источник без прав администратора.
5. Возможно установить автозаполнение в триггер цифроворонки, в том числе в salesbot.

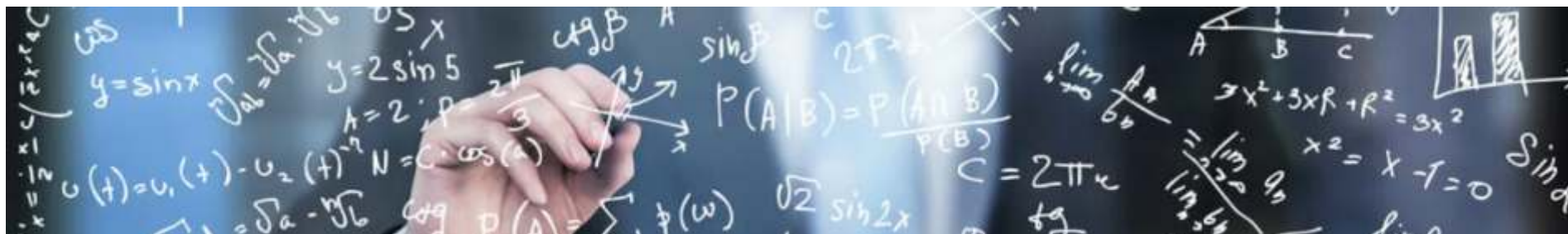


Виджет Расчетные поля

С помощью данного виджета можно по формуле рассчитать значение одного поля в зависимости от значения других числовых полей.

Основные функции и возможности виджета:

1. В формуле могут быть:
 - значения числовых полей Сделки, Компании и Основного контакта
 - значения полей типа Дата Сделки, Компании и Основного контакта
 - числа (в т. числе отрицательные и не целые)
 - знаки - сложение, умножение, вычитание, деление
 - скобки
 - округления результата
2. Имеется возможность задать кастомные поля в настройках виджета в зависимости от Ответственного (пример - для расчета бонуса менеджера индивидуально для каждого)
3. Варианты начала вычислений по формуле - создание, перевод в статус, изменение зависимого поля, запуск Salesbot.
4. Имеется возможность производить расчеты в Salesbot.



Виджет Сегментация клиентов

Виджет решает вопрос автоматической квалификации (сегментирования) клиентов, в зависимости от количества успешно завершённых сделок.

Основные функции и возможности виджета:

1. Настройка любого количества сегментов в зависимости от количества успешных сделок.
2. Возможно сегментировать Контакты и Компании.
3. Запись в поле Kontakта и/или Компании нужного значения при выполнении условия или значения количества успешных сделок.
4. Установка тегов в Контакт и/или Компанию в зависимости от условия.
5. Настройка в цифровой воронке.

Пример: у Компании поле Сегмент имеет три значения: одна покупка, несколько покупок, постоянный покупатель. С помощью виджета настроена автоматическая установка значения "одна покупка" после первой успешной сделки, "несколько покупок" для второй и третьей и в статус "постоянный покупатель" клиент переходит после четвертой покупки.



Виджет Цветные карточки

С виджетом Цветные карточки Вы сможете на доске сделок видеть ответственного и его аватар, выводить любые дополнительные поля из карточки сделки и контакта. Также с помощью данного виджета сможете выделить приоритетные сделки и задачи разным цветом для обозначения степени важности или срочности, чтобы менеджеру было легче понять, какую задачу ему стоит взять в работу именно сейчас.

Основные функции и возможности виджета:

1. Возможность выводить любые дополнительные поля (в т. ч. Ответственного) в карточке сделки в воронке продаж.
2. Выделение (заливка) сделок цветом в воронке продаж в зависимости от ответственного менеджера.
3. Подсветка (по контуру) приоритетных сделок в воронке продаж. В зависимости от выбранного поля сделки выделяются разным цветом.
4. Подсветка тегов в карточке сделки.
5. Цветовое выделение задач в списке задач. В зависимости от выбранного поля задачи выделяются разным цветом.

Благодаря нашему решению весь рабочий процесс визуализируется, чтобы Ваши сотрудники всегда понимали, с чем они работают.



Виджет Скрытие статусов

Виджет позволяет скрывать статусы воронок от выбранных пользователей. Если необходимо, можно сгруппировать пользователей и задавать настройки для целой группы.



Виджет Фото в товарах

Виджет “Фото в товарах” используется для показа изображений и миниатюр в любых списках amoCRM, включая товары, а также миниатюр изображений в выбранных позициях на вкладках со списками в сделках. В настройках виджета можно указать список и поля, в которых будут содержаться ссылки на изображения.

Основные функции и возможности виджета:

1. Показ изображения и миниатюры в списке “Товары” или в любом списке amoCRM.
2. Выбор списка и полей списка, в которых будут содержаться ссылки на изображения и миниатюры.
3. При наведении курсора на миниатюру в списке - увеличение изображения миниатюры.
4. Возможность добавления в список ссылок на изображения пользователем без прав администратора.
5. Возможность использования одного поля - или изображения, или миниатюры, для этого в одном из полей можно поставить значение “не выбрано” в настройках виджета.



Виджет Партнерский кабинет

Виджет предназначен для добавления реферальных лидов в amoCRM Партнерами через интерфейс Личного кабинета Партнера. Позволяет отслеживать статусы переданных лидов (сделок) Партнером.

Основные функции и возможности виджета:

1. Отслеживать статусы и изменения на внешнем сайте, в табличной форме, сделки (лиды), отправленные в ручном или автоматическом режиме Партнером в amoCRM.
2. Добавлять новые сделки через настраиваемую форму в ручном режиме.
3. Создавать и изменять доступ для партнеров.
4. Выбор статусов для передачи информации о сделках в партнерский кабинет.
5. Передача данных партнёра вместе со сделкой для использования в отчетах amoCRM.
6. Постановка задач из Партнерского кабинета в сделку.



Виджет Центр Управления Продажами

Виджет предназначен для отслеживания активности менеджеров при работе с amoCRM, скорости их работы и ее эффективности в сравнении с установленными планами. С помощью виджета можно смотреть статистику по количеству и длительности звонков, количеству перехода сделок в этапы, выручку по отдельным менеджерам. Периодический отчет показывает сравнительный анализ активности менеджеров за любой период.

Основные функции и возможности виджета:

1. Построение различных графиков активности, показывающих, когда и какие менеджеры наиболее активны;
2. Выявление наименее продуктивных периодов рабочего дня как отдельных менеджеров, так и отделов в целом;
3. Наблюдение в реальном времени за темпом выполнения менеджерами установленных планов;
4. Создание шаблонов графиков активности для быстрого доступа к ним одним кликом;
5. Статистика по количеству перехода сделок в этапы;
6. Статистика по выручке менеджеров в заданных воронках;
7. Периодический отчет по активности менеджеров со сравнительным анализом;
8. Разграничение доступа к средствам отслеживания - предоставление его только определенным пользователям amoCRM или доступ на отдельной странице только после авторизации по логину и паролю;
9. Внешний доступ к инструментам отслеживания - руководитель, контролирующий активность менеджеров, может получить доступ к инструментам в реальном времени без необходимости работать в amoCRM.



Виджет Контроль задач

С помощью данного виджета Вы сможете отслеживать исполнение задач в срок, что поможет увеличить дисциплинированность и оперативность менеджеров. А своевременность связи с клиентом - один из ключевых факторов успешной работы с клиентами!

Основные функции и возможности виджета:

1. При исполнении задачи фиксируются и выводятся поля: Дата постановки задачи, Дата исполнения назначенная и Отклонение фактического исполнения от назначенного (в сделке, в списке задач). Просрочка исполнения выделяется красным цветом.
2. При несвоевременном исполнении задачи:
 - назначение задачи вышестоящему (или контролирующему) сотруднику вида "Принять меры"
 - повторное назначение задачи исполнителю вида "Обрати внимание - просрочка". По количеству задач такого типа руководитель сможет оценить количество просроченных задач у сотрудника за любой периодПри этом можно указать: сотрудников, которых нужно контролировать, кто контролирует (Ответственный в новой задаче), выбрать для контроля воронку продаж, этап сделки, тег, вид задач, срок просрочки.
3. Новые задачи вида "Обратить внимание просрочка" или "Принять меры" можно настроить свои для каждой воронки/менеджера/вида задач.
4. Возможность настроить неограниченное количество правил, настроить правила по контролю срока выполнения задач. Ставится только одна задача контролирующему по каждому правилу.
5. Есть статистика по постановке контрольных задач и по просроченным задачам в Аналитике.



Виджет Мониторинг

В ходе работы в amoCRM иногда возникает потребность проверить, когда и сколько раз менеджеры заходят в сделку или в карточку контакта. Проверить это можно только в том случае, если установлен виджет Мониторинг. Виджет встраивается в интерфейс amoCRM и проверяет, какой пользователь вошел в сущность (сделку, контакт, компанию, покупателя), собирает статистику, создает примечание в сущности (можно настроить или отключить).

Основные функции и возможности виджета:

1. Выбор пользователей, по которым должна собираться статистика.
2. Выбор сущностей, в которых записывается примечание о входе пользователя (сделка и/или контакт).
3. Возможность отключения примечаний.
4. Возможность настройки примечаний: дополнения одного примечания в сущности или о каждом входе записывать отдельное примечание.
5. Возможность просмотра статистики входов пользователей в контакты и сделки с учетом фильтров (даты, сущностей, пользователей) с указанием IP-адресов, с которых производили вход.



Виджет Контроль звонков

Виджет проверяет, был ли звонок в течение заданного времени и заданной продолжительности с момента перехода сделки в выбранный статус. Если звонка не было - отправляется уведомление РОПу (или другому назначенному лицу).

Основные функции и возможности виджета:

1. Виджет настраивается в цифроворонке.
2. Выбирается продолжительность звонка и время, в течение которого должен быть совершен звонок
3. Выбор типа, длительности и текста задачи-уведомления для контроля.
4. Выбор ответственного лица для контроля, в том числе для разных групп пользователей свой ответственный.
5. Возможность отключить проверку для отдельной группы пользователей.



Виджет Уведомления в Telegram

Виджет позволяет отправить уведомления из amoCRM о новых сделках, смене статуса, пропущенном звонке и многом другом отдельным пользователям или группе пользователей по настроенному шаблону.

Основные функции и возможности виджета:

1. Отправка сообщений по выбранному шаблону через цифровую воронку, в том числе в salesbot.
2. Отправка сообщений по выбранному шаблону в ручном режиме из сделки.
3. Использование в шаблонах сообщений значения полей сделок, контактов и компаний, названий, id воронок, статусов для сделок, имени и id ответственного из сущности, сколько сделка находится в последнем статусе, дату и время перехода в последний статус, id сделки, контакта, компании, url сделки, контакта, компании; настройка публикаций примечаний об отправке сообщения.
4. Выбор пользователей и/или групп при отправке сообщений.



В стоимость виджета входит техническая поддержка и обновления функционала.

При продлении лицензий amoCRM через нашу компанию Вы получите наш индивидуальный чат в amoCRM для получения оперативной поддержки.

Каждый виджет имеет видеообзор и инструкцию по настройке (можно ознакомиться на сайте).

Для оценки нашего виджета Вы можете установить его бесплатно **на 10 дней**.

Оставьте содержательный отзыв на виджет и получите **два месяца** бесплатно!

Как установить:

Установка виджета происходит из Маркетплейс amoCRM или с нашего сайта <https://bizandsoft.ru/widgets-amocrm>. Для установки следуйте инструкции.

