

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



© 2023 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
4. Преобразование телефонных номеров России, Казахстана, Украины и Беларуси к единому международному формату

Стоимость - бесплатно (ограничение автообъединения не более 10 контактов в день)



## 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 Kontakta, полученные данные о часовом поясе и регионе можно записать в поля Kontakta.
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);

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



## Виджет Другие сделки

После установки виджета в Сделках появляется дополнительная вкладка Другие сделки, в которой Вы сможете увидеть другие сделки связанных Контактв 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 Контактв, только основного Контактв или только выбранного Контактв.
3. Возможность перейти в стандартный список сделок для выбранного Контактв или Компании.
4. Возможность выбрать сделки и объединить их стандартными средствами amoCRM

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 цифроворонку
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) 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.

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.
6. Запрет выполнения чужих задач.

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](https://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.

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



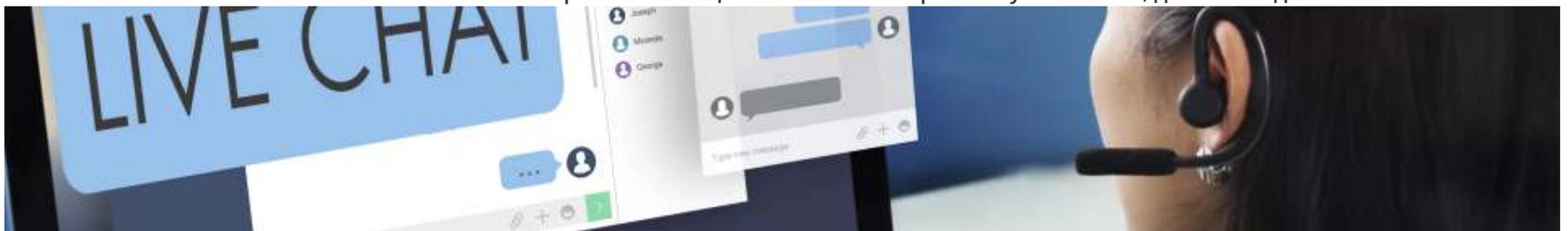
## Виджет Создание новой сделки из чата

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 – по очереди или по нагрузке:
  - по очереди - поток заявок автоматически распределяется по свободным менеджерам
  - по нагрузке - система автоматически передает обращение более свободному менеджеру.
2. Настройка распределения только в рабочее время с учетом графика каждого сотрудника.
3. Если контакт из новой сделки существовал ранее и ему назначен менеджер, то сделку можно также распределить именно на этого менеджера.
4. Распределение определенных сделок в рамках заданной группы сотрудников.
5. Отбор сделок для распределения: по виду воронки, по тегам, по статусу сделки, по создателю сделки, а также по любому дополнительному полю
6. Возможность настройки повторного распределения (если сделка не была обработана в течение определенного времени, то она попадает снова под распределение)
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 менеджерами, находящимися в режиме онлайн.

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



## 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.

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



## 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.

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.

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



## 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

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



## Интеграция с Vizon365

Интеграция с Vizon365 позволяет быстро и легко настроить взаимосвязь между amoCRM и Vizon365. 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.

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.



## 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 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 - 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.



## 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 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.



## Виджет Дата перехода в статус

Виджет позволяет автоматически вносить в поля сделки дату перехода в новый статус. После установки виджета в цифроворонке 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 перераспределяются 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 тегам/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.



## 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 или сделка.
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 или изменить статус сделки.
4. Выбор воронки и статуса для отслеживания примечаний.

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 универсальное решение на анализ существования в базе контакта/компании 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 компаний и/или контактов.
2. Отслеживание работает при создании контакта/компании в любом месте.
3. Поиск дубля по номеру телефона и электронной почте
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.



## Виджет Автозаполнение связанных полей

При использовании данного виджета при выборе значения одного поля-идентификатора, автоматически заполняются связанные поля в Сделке. Например, в поле-идентификаторе выбираем размер - "стандартный" и автоматически заполняются поля высота, ширина и длина.

### Основные функции и возможности виджета:

1. Заполнение поля-идентификатора и связанных полей происходит через сущность 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.



## 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:

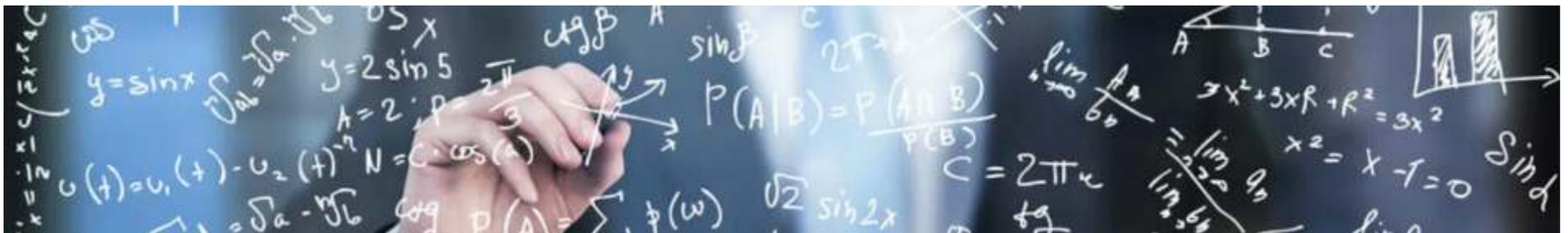
1. В формуле могут быть:

- 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 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.



## 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 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 сделку и/или в контакт, собирает статистику, создает примечание в сделке и/или контакте (отключаемо).

### 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 просмотра статистики входов пользователей в контакты и сделки с учетом фильтров (даты, сущностей, пользователей) с указанием IP-адресов, с которых производили вход.



## 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 цифроворонку.
2. Отправка сообщений по выбранному шаблону в ручном режиме из сделки.
3. Использование в шаблонах сообщений значения полей сделок, контактов и компаний.
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.

