

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



© 2019 Copyright БИЗНЕС И СОФТ



Бизнес и Софт является официальным партнером *amoCRM.*

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, контактах или сделках 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.

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.

Стоимость - 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 сделки
4. Возможность переноса задач из закрываемой сделки.

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

Пример: на основании поступивших заявок из Инстаграмм и ВКонтакте автоматически создаются сделки. Если сделка создана на основании заявки из Инстаграмма, 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



Виджет Учет рабочего времени

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 Создание новой сделки из чата

Виджет позволяет осуществить автоматическое создание новых сделок, если в чат от пользователя приходит сообщение по раннее 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

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



Виджет Антидубль задач из чата

Виджет предназначен для того, чтобы не пропускать входящие сообщения от клиентов и не задваивались уведомления при каждом сообщении клиента. Актуально для тех, кто активно использует мессенджеры в амо (более 50 сделок на менеджера).

Проблемы:

1. Менеджеры пропускают входящие сообщения в мессенджерах от клиентов и не отвечают оперативно.
2. Очень много уведомлений по входящим сообщениям и менеджер не успевает их все обработать за смену. Для того чтобы передать обработку и ответ в мессенджер клиенту другому менеджеру необходимо зайти в КАЖДУЮ сделку и сменить ответственного, что занимает очень много времени.
3. Задача ставится на каждое входящее сообщение и при диалоге у менеджера появляется множество задач.

Результат при установке нашего виджета:

Задачи не множатся. Менеджер может двумя кликами перевести задачи по необработанным заявкам на другого менеджера при завершении смены. Таким образом сообщения не останутся неотвеченными и не будут теряться.

Основные функции и возможности виджета:

1. Анализ сделки на наличие задачи опеределенного типа при получении входящего сообщения из чата. Если уже есть задача - то ничего не делается, если нет - ставится новая задача "Ответить клиенту".
2. Возможность работать с большим количеством сообщений через использование очередей запросов.

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



Виджет Оповещения (Уведомления)

Виджет Оповещения от компании БИЗНЕС И СОФТ позволяет оперативно реагировать на события, возникающие в системе amoCRM. С помощью данного виджета можно уведомлять пользователя о создании сделки, изменении ответственного и изменения статуса. Уведомления можно осуществлять звуковым сообщением, стандартным push-уведомлением браузера, телеграм или письмом по электронной почте, при этом уведомления в телеграм будут поступать даже тогда, когда Вы не находитесь в системе amoCRM. Также одной из ключевых особенностей виджета является уведомление об экспорте данных из amoCRM, что поможет сохранить Вашу клиентскую базу.

Основные функции и возможности виджета:

1. Возможность выбора событий для уведомления: экспорт из amoCRM, создание сделок/контактов/компаний, изменение ответственного сделок/контактов/компаний, изменение статуса сделки, удаление сделок/контактов/компаний
2. Возможность настройки способа оповещения - push уведомление с возможностью перехода в новую сделку, звук (с возможностью настроить свой сигнал на каждое событие), сообщение в Telegram и/или письмо по электронной почте.
3. Выбор пользователей, которым будут отправляться уведомления
4. Возможность получать уведомления в мобильном приложении.

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



Виджет Фото контактов

С помощью данного виджета можно в карточку сделки, контакта или компании выводить фото или любое другое изображение.

Основные функции и возможности виджета:

1. Вывод изображения можно настроить на сделку, контакт и/или компанию.
2. Для каждого объекта (сделка, контакт и/или компания) настраивается свое поле, содержащее ссылку на изображение (фото).
3. В сделке можно выводить фото из связанного контакта/компании

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!



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.



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, Этап воронки для новых сделок.
3. Указание значений полей для создаваемых сделок.
4. Добавление тегов к Создаваемой сделке

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. услуга).



Виджет Расширение и цветовыделение карточек (Канбан)

С виджетом Расширение и цветовыделение карточек (Канбан) Вы сможете на доске сделок видеть ответственного и его аватар, выводить любые дополнительные поля с 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 взять в работу стоит 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 Автопланировщик задач

Если в Вашей работе жесткая зависимость от сроков исполнения задач, то это виджет существенно облегчит работу Ваших менеджеров! Виджет «Автопланировщик задач» 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 метки 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 поля, имеющее тип "Дата".



Виджет Автоведение сделок

Виджет «Автоведение сделок» позволяет гибко настроить автоматическое перемещение сделок по воронке продаж в зависимости от выполнения поставленных задач, а также автоматически выставит 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 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 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 название компании из найденного наименования.



Виджет Переназначение задач

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 обращение).

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 навание 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 Волшебный пендель

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 "Пнуть" или "Принять меры"
 - повторное назначение задачи исполнителю вида "Страйк" или "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 Антидубль

Это универсальное решение на анализ существования в базе контакта/компании при создании нового контакта (откуда бы он ни создавался, отслеживая вебхуки). Если есть уже контакт, то виджет переносит все связи нового контакта на старый, а новый помечается тегом "дубль".

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.



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 Шахматка для гостиниц

Виджет Шахматка для гостиницы наглядно отображает состояние номерного фонда за определенный период времени, дает визуальное представление загрузки номеров по дням.

Основные функции и возможности виджета:

1. Для отчета используем поля: дата заезда, дата выезда и название объекта размещения, номер комнаты. Предусмотрена индивидуальная настройка полей
2. Выбор периода для отражения состояния номерного фонда
3. Подсчет процента загрузки номерного фонда за выбранный период
4. Сводные итоговые данные за период.

Виджет поможет оперативно получать информацию о количестве свободных номеров и правильно планировать загрузку номерного фонда.



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.



Интеграция антидубль с сайтами и формами

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

Основные отличительные черты интеграции:

1. Проверка на дубль 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 зявок 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.



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 полученную информацию

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 уже 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.



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.

ВАЖНО! При покупке лицензий, дополнительно к шести бесплатным виджетам, на один из платных виджетов на выбор предоставляются специальные условия оплаты.

