

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



© 2021 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.

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 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.

Стоимость - бесплатно



Виджет Найти в Интернете

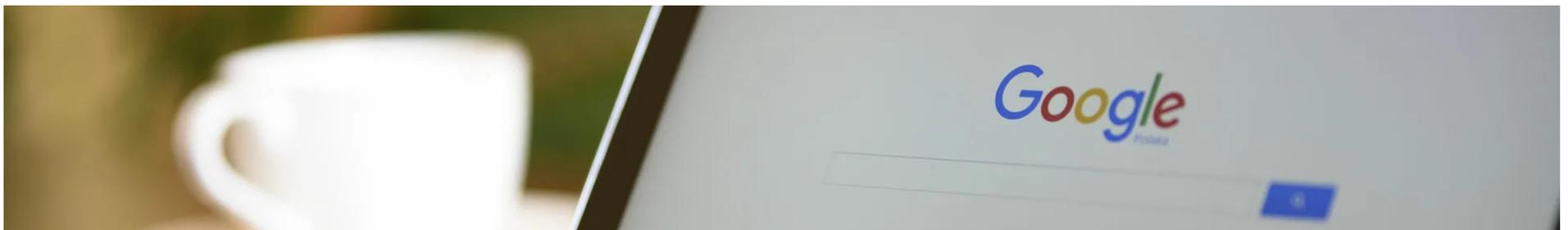
С помощью данного виджета можно непосредственно из amoCRM запускать поиск телефона или email Контакта/Компании в поисковиках Яндекс или Google.

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 Антидубль задач

Виджет предназначен для того, чтобы в сделке не множилось 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

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



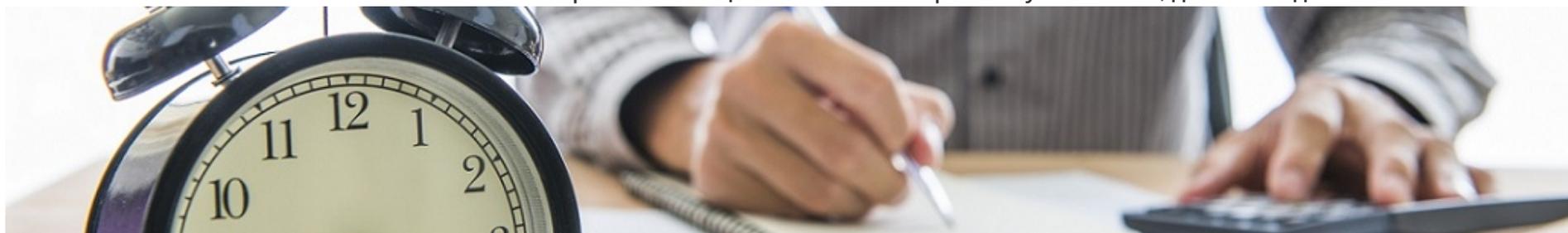
Виджет Учет рабочего времени

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 Смена ответственного в задачах

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

При этом если в сделке есть задача другого сотрудника (не ответственного по сделке, например задача для РОП) - она не меняется.

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.

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.

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



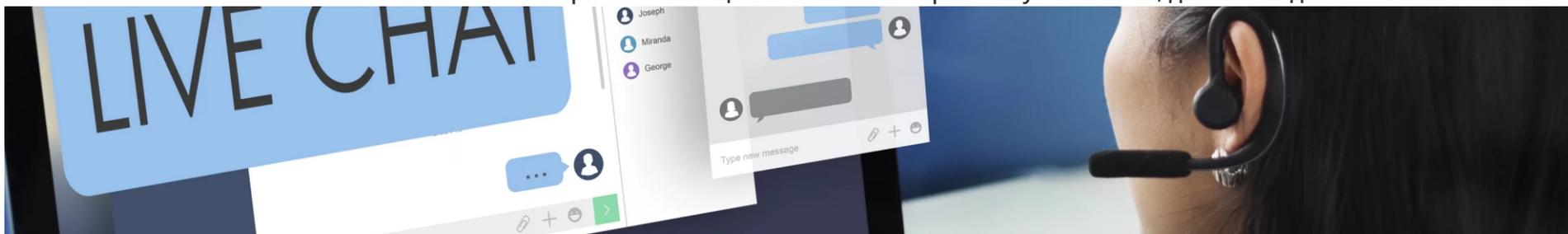
Виджет Создание новой сделки из чата

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

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.

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

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 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 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.



Дашборд

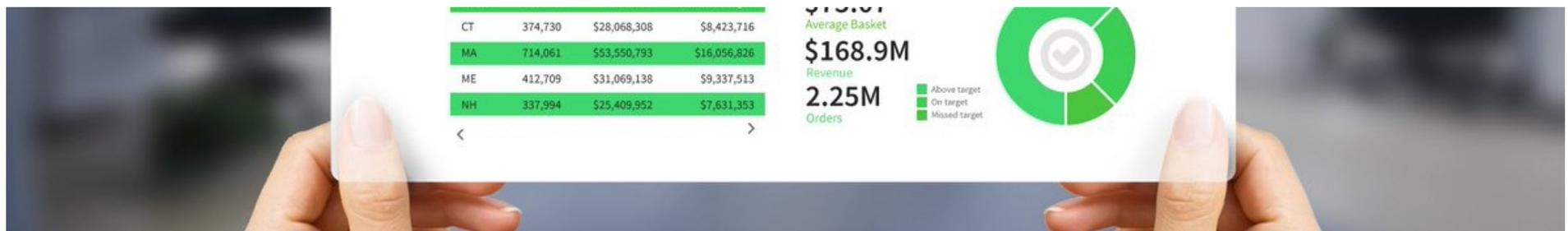
Дашборд - это отчет с лаконичным и наглядным представлением статистической информации. Это визуальное представление данных, сгруппированных по смыслу на нескольких экранах для более легкого восприятия информации. Дашборды сочетают в себе две функции: с одной стороны - они презентуют факты и серьезные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

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



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.

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



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 Автоведение сделок

Виджет «Автоведение сделок» 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 Автопланировщик задач

Если в Вашей работе жесткая зависимость от сроков исполнения задач, то этот 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 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 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 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 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 Антидубль

Это универсальное решение на анализ существования в базе контакта/компании при создании нового контакта (откуда бы он ни создался, 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 Сегментация клиентов

После установки данного виджета Вы сможете автоматически присваивать квалификацию клиентам в зависимости от количества успешно завершённых сделок.

Основные функции и возможности виджета:

1. Можно настроить три группы для сегментации в зависимости от количество успешных сделок.
2. Возможно сегментировать Контакты и Компании.
3. Выбор воронок для поиска успешных сделок.

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 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



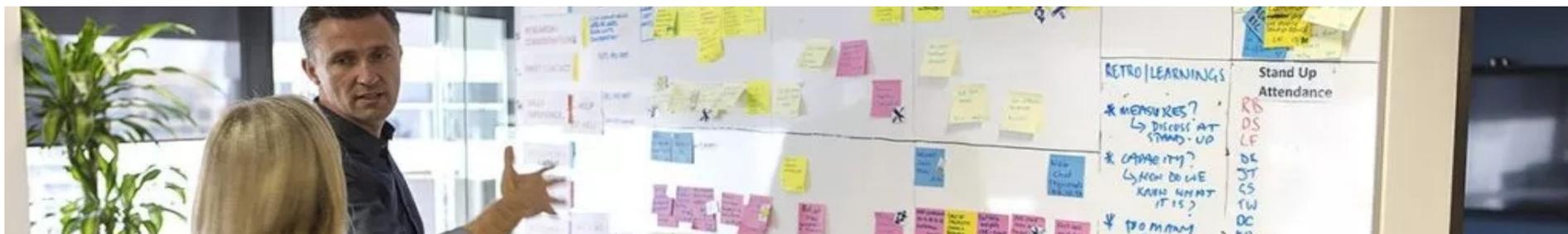
Виджет Расширение и цветовыделение карточек (Канбан)

С виджетом Расширение и цветовыделение карточек (Канбан) Вы сможете на доске сделок видеть ответственного и его аватар, выводить любые дополнительные поля 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 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 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.



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 изменении статуса. Уведомления можно осуществлять звуковым сообщением, стандартным push-уведомлением браузера, Telegram 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.



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.



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.

