

Коммерческое предложение для Lisabon.

Интеграция AppEvent, платежей и автоматизаций в Битрикс24, чтобы заявки, бронирования и оплаты обрабатывались без ручных ошибок и задвоений.

ЭТАП 1

84 000 ₽

ОБЪЁМ

20 часов

1С ОТДЕЛЬНО

84 000 ₽

ФОКУС

лиды · оплаты · аналитика

— 01 · КОНТЕКСТ КЛИЕНТА

Lisabon — сеть танцевальных пространств с большим потоком заявок.

Проекту важно убрать ручные разрывы между AppEvent, оплатами и Битрикс24: обращения должны попадать в CRM корректно, без дублей, с понятными источниками и дальнейшими задачами для команды.

CRM должна стать единым центром обработки обращений.

Lisabon работает с арендой залов, групповыми занятиями, расписанием, заявками и оплатами. Поэтому Битрикс24 должен не просто хранить лиды, а автоматически вести их по этапам, показывать маркетинговую эффективность и снижать зависимость от ручных действий менеджеров.

ПРОСТРАНСТВА

27 залов

Залы разных форматов для аренды, тренировок, занятий и мероприятий.

ГЕОГРАФИЯ

3 локации

Пражская, Тёплый Стан и Петровско-Разумовская в Москве.

НАПРАВЛЕНИЯ

20+

Групповые занятия для взрослых и детей, разные источники спроса.

02 · СТРУКТУРА РАБОТ

Предлагаем разделить проект на два независимых этапа.

Цель: в INTOgroup КП для Lisabon решить основные проблемы в CRM в рамках бюджета до 100 000 ₽. Интеграцию 1С выносим отдельно, чтобы не смешивать быстрые улучшения CRM с отдельным техническим контуром обмена.

Коммерческое предложение

☀ Светлая

Скачать PDF

01

CRM, каналы, платежи и аналитика.

Основной этап на 20 часов: подключаем источники, настраиваем AppEvent через уведомления, платежи, автоматизации, работу с дублями, отчёты и сквозную аналитику.

02

Интеграция 1С с Битрикс24.

Отдельный этап на 20 часов: обследование обмена, настройка базовой передачи данных, тестирование и стабилизация интеграции.

03 · ЭТАП 1

CRM-контур: обращения, AppEvent, платежи, дубли и аналитика.

На первом этапе фокусируемся на том, что быстрее всего влияет на управляемость продаж: корректное попадание обращений в CRM, автоматические задачи, движение сделок, чистота данных и отчётность по источникам.

СТОИМОСТЬ
84 000 ₽

ОБЪЁМ
20 часов

CRM-МАРШРУТИЗАЦИЯ

APPEVENT

ПЛАТЕЖИ

Единая логика обработки заявок

Настраиваем правила создания и обработки заявок в Битрикс24, чтобы входящие обращения, бронирования и оплаты попадали в понятную CRM-структуру.

- проверка текущих источников создания лидов и сделок
- проверка создания лидов, контактов и ответственных
- настройка правил распределения и маршрутизации заявок
- настройка правил первичной обработки обращений

Интеграция без прямого API

Так как сервис не предоставляет API, строим обмен через уведомления: фиксируем события бронирования, оплаты или статуса и передаём их в Битрикс24.

- анализ формата уведомлений AppEvent
- настройка точки приёма уведомлений
- преобразование события в лид, сделку, контакт или задачу
- проверка устойчивости сценария на типовых событиях

Подключение платёжных систем

Настраиваем сценарии фиксации оплат в CRM, чтобы менеджеры видели статус платежа и не проверяли его вручную.

- согласование платёжных провайдеров
- создание полей и статусов оплаты
- связка оплаты со сделкой или заявкой
- проверка уведомлений об успешных и неуспешных платежах

АВТОМАТИЗАЦИЯ

Задачи и движение по этапам

Настраиваем роботов и триггеры, которые сами создают задачи и продвигают сделку по этапам при выполнении условий.

- карта этапов сделки для аренды залов и занятий
- автоматическое создание задач менеджерам
- продвижение сделок по событиям и выполненным задачам
- уведомления при зависании или ошибке обработки

КАЧЕСТВО ДАННЫХ

Дубли и контакты

Разбираем причины дублирования сделок и некорректного добавления контактов, затем корректируем правила создания и обновления сущностей.

- аудит текущих дублей сделок и лидов
- проверка источников некорректного создания контактов
- корректировка правил поиска существующего клиента
- автоматическое сращивание задвоенных лидов по согласованным признакам

ОТЧЁТНОСТЬ

Лиды, маркетинг и сквозная аналитика

Собираем понятные отчёты по источникам, заявкам, конверсии и оплатам, чтобы видеть эффективность рекламы и каналов продаж.

- автоматические отчёты по лидам
- отчёты по маркетинговым источникам
- прозрачная сквозная аналитика по обращениям и оплатам
- контроль качества данных для корректных показателей

Важно: этап рассчитан как компактный рабочий спринт. Если при обследовании выяснится, что AppEvent, платёжная система или текущие дубли требуют разработки сверх согласованного объёма, такие работы фиксируются отдельно до запуска.

— 04 · ЭТАП 2 ОТДЕЛЬНО

Интеграция 1С с Битрикс24.

Выносим 1С отдельным этапом, потому что состав обмена зависит от конфигурации 1С, доступов, нужных сущностей и правил синхронизации. Такой подход позволяет не раздувать первый этап и сохранить контроль бюджета.

СТОИМОСТЬ

84 000 ₽

ОБЪЁМ

20 часов

ОБСЛЕДОВАНИЕ

Сценарий обмена

Определяем, какие данные должны синхронизироваться между 1С и Битрикс24: клиенты, оплаты, счета, услуги, статусы или документы.

- сбор требований
- описание направлений обмена
- проверка доступов и форматов
- фиксация минимального состава интеграции

ИНТЕГРАЦИЯ

Передача данных

Настраиваем базовый обмен, чтобы данные из 1С могли использоваться в сделках, оплатах, отчётах и клиентских карточках Битрикс24.

- подготовка полей и сущностей
- настройка передачи данных
- обработка ошибок обмена
- проверка на тестовых кейсах

ЗАПУСК

Проверка и стабилизация

После настройки проверяем обмен на реальных сценариях и фиксируем правила дальнейшего сопровождения.

- тестирование типовых операций
- сверка данных
- корректировка сценариев
- передача краткой инструкции

Граница этапа: в оценку входит базовая интеграция в пределах 20 часов. Если потребуются сложный двусторонний обмен, нетиповая конфигурация 1С или

Что нужно проверить до старта, чтобы не заложить лишние риски.

Проект содержит несколько интеграционных участков без гарантированного API, поэтому перед запуском фиксируем доступы, форматы данных и безопасные правила автоматизации.

APPEVENT

без API интеграция строится через уведомления, поэтому важно проверить их стабильность и полноту данных

ДУБЛИ

автоматическое объединение запускается только после согласования безопасных признаков совпадения

АНАЛИТИКА

сквозная аналитика будет корректной только при дисциплине источников, UTM, оплат и правил создания сделок

ПЛАТЕЖИ

сценарий зависит от выбранной платёжной системы, доступных уведомлений и состава данных по оплатам

После первого этапа Битрикс24 должен стать прозрачнее и устойчивее.

Цель — не просто «подключить интеграции», а сделать обработку заявок воспроизводимой: понятный источник, корректный контакт, правильная сделка, задача менеджеру, движение по этапам и отчётность для руководителя.

ЧТО ПОЛУЧИТЕ ПОСЛЕ ЭТАПА 1

Меньше ручных ошибок.

- заявки, бронирования и оплаты попадают в понятный CRM-контур
- события AppEvent используются в сделках и задачах
- оплаты отражаются в понятных статусах
- задачи создаются автоматически по этапам сделки
- снижено задвоение лидов, сделок и контактов
- появляются отчёты по лидам, маркетингу и сквозной аналитике






ЧТО ПОЛУЧИТЕ ПОСЛЕ ЭТАПА 2

Базовый обмен с 1С.

- согласованный сценарий передачи данных между 1С и Битрикс24
- подготовленные поля и сущности в CRM
- настроенный обмен в рамках выбранного состава данных
- проверка типовых операций и ошибок
- понятные правила дальнейшего развития интеграции

У нас есть опыт в проектах с CRM, интеграциями и автоматизацией процессов.

Показываем несколько компаний из нашего портфеля, где важны управляемые процессы, прозрачность данных, коммуникации с клиентами и устойчивые CRM-сценарии.

 ИНВЕНТ	 STEP city	 SHERATON	 KAMAZ	 МЕББЕРИ
ПРОИЗВОДСТВО InVent Производственная компания: металлообрабатывающее оборудование для бизнеса.	ДЕВЕЛОПМЕНТ STEP City Проектно-аналитическая компания в городском развитии и транспортном планировании.	ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС Sheraton Hotel Международная гостиничная сеть и сервисный бизнес с высокими требованиями к процессам.	ПРОМЫШЛЕННОСТЬ KAMAZ Крупный российский производитель грузовой техники и промышленный холдинг.	E-COMMERCE Mebbery Мебельный маркетплейс и digital-проект в сфере онлайн-продаж.

— 08 · КОМАНДА ПРОЕКТА

Кто будет вести внедрение и интеграции для Lisabon.

В проекте нужны аналитика CRM-процессов, настройка Битрикс24, интеграционные сценарии, контроль дублей, отчётность и аккуратная коммуникация по доступам и ограничениям.



РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВА

Александр

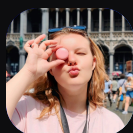
Отвечает за архитектуру решения, техническую логику интеграций, контроль качества и согласованность CRM-сценариев.



РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА

Олег

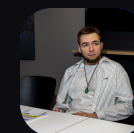
Ведёт план работ, фиксирует договорённости, контролирует статусы задач и остаётся рабочим контактным окном по проекту.



CRM-АНАЛИТИК

Светлана

Описывает этапы сделки, поля, правила обработки лидов, источники дублей и требования к отчётности.



МЕНЕДЖЕР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА

Альберт Сабитов

Коммерческие условия, развитие проекта и прямой контакт по организационным вопросам сотрудничества.



РАЗРАБОТЧИК **В ПРОЕКТЕ**

Интеграции, автоматизации и отчёты

Настраивает техническую часть: обработку событий, автоматизации, связку данных и отчётные сценарии внутри Битрикс24.

— 09 · ИСПОЛНИТЕЛЬ

INTOgroup. Внедрение Битрикс24, интеграции и автоматизация.

Мы проектируем и внедряем решения на базе Битрикс24: CRM, бизнес-процессы, интеграции с внешними системами, кастомные сценарии, отчёты и автоматизацию коммуникаций. В этом проекте наша задача — быстро привести каналы обращений, AppEvent, платежи и аналитику к управляемой CRM-логике.

ЭТАП 1

84К

CRM, каналы, платежи, дубли, аналитика.

ЭТАП 2

84К

Отдельная интеграция 1С с Битрикс24.

ОБЪЁМ

40 ч

20 часов основной этап + 20 часов 1С.

ФОРМАТ

2 этапа

Можно запускать последовательно.

— 10 · КОНТАКТЫ

Готовы обсудить доступы и старт работ.



Альберт Сабитов

Менеджер по развитию бизнеса · INTOgroup
Битрикс24 · интеграции · аналитика · автоматизация

Битрикс24

AppEvent

Платежи

Дубли

1С

Аналитика



ТЕЛЕФОН
+7 920 299-98-00



E-MAIL
sales@intogroup.pro



TELEGRAM
@alsab95



САЙТ
intogroup.pro

