

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ · ЯХТ-КЛУБ «ФРЕГАТ»

Настройка интеграций и развитие Битрикс24.

Объединяем обращения, бронирования и учётные данные, упрощаем карточку сделки и настраиваем автоматизацию для стабильной работы сотрудников.

ОСНОВНОЙ ПАКЕТ

102 000 Р

ОБЪЁМ РАБОТ

25,5 часа

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ

До 3 недель

TRAVELLINE

3 500 Р / мес.

01 · ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Собрать клиентский путь в единой системе.

Настроим Битрикс24 так, чтобы обращения из цифровых каналов автоматически попадали в CRM, бронирования связывались с клиентами, а данные по заказам передавались в 1С без повторного ручного ввода.

Одновременно актуализируем воронку, карточку сделки и базовую автоматизацию. Это сократит лишние действия сотрудников и снизит риск потери обращения или неверного статуса сделки.

УЧЁТНАЯ СИСТЕМА

1С

Типовой модуль и согласованный обмен данными.

БРОНИРОВАНИЯ

TravelLine

Подключение готового модуля к CRM.

КАНАЛЫ

4 источника

Hotbot, Авито, ВКонтакте и Открытые линии.

CRM

Воронка + ИИ

Автоматизация стадий и заполнение полей.

02 · СОСТАВ РАБОТ

Настройки и интеграции для ежедневной работы.

Каждое направление проверяем на тестовых данных. Изменения в воронке, правах и карточке сделки предварительно согласуем с ответственным сотрудником.

ЗАДАЧА 01

1,5 ч

Права доступа и Открытые линии

Уточняем зоны ответственности сотрудников и настраиваем распределение обращений по источникам, чтобы каждый диалог сразу попадал нужной команде.

- согласование ролей и уровней доступа
- настройка очередей и ответственных
- разделение обращений по источникам
- проверка маршрутизации и уведомлений

До старта потребуются утвердить ответственных сотрудников и правила распределения обращений.

ЗАДАЧА 02

15 ч

Подключение 1С

Подключаем типовой модуль обмена с 1С и настраиваем согласованный состав данных между учётной системой и Битрикс24.

- проверка конфигурации 1С и версии модуля
- сопоставление клиентов, заказов и реквизитов
- настройка направлений и периодичности обмена
- передача заказов из Битрикс24 в 1С
- возврат согласованных статусов и данных в CRM
- тестовый обмен и устранение дублей

Оценка действует для типового модуля. Нестандартная конфигурация 1С и доработка обмена оцениваются отдельно после обследования.

ЗАДАЧА 03

1,5 ч

TravelLine как модуль бронирования

Подключаем готовую интеграцию TravelLine к Битрикс24, чтобы данные о бронированиях использовались в работе с клиентами и сделками.

- проверка аккаунта и доступов TravelLine
- установка и первичная настройка интеграции
- сопоставление бронирования со сделкой и контактом
- проверка передачи данных на тестовых заявках

Ежемесячная плата за интеграцию TravelLine составляет 3 500 Р, оплачивается отдельно в TravelLine и не входит в стоимость наших работ.

ЗАДАЧА 04

3 ч

Интеграция с Hotbot

Настраиваем передачу обращений и данных из Hotbot через доступный API или вебхук, чтобы заявки автоматически фиксировались в Битрикс24.

- выбор доступного способа интеграции
- настройка вебхука или API-подключения
- сопоставление полей и источника обращения
- создание сделки и контакта по заданным правилам
- тестирование повторных и ошибочных запросов

Если потребуется отдельная доработка обработчика, дополнительно согласуем до 1 часа работы разработчика.

ЗАДАЧА 05

0,5 ч

Авито

Подключаем стандартную интеграцию Авито, чтобы сообщения поступали в Открытую линию и сохранялись в контексте клиента.

- подключение существующего аккаунта
- проверка входящих сообщений
- распределение диалогов между сотрудниками

Настройка выполняется стандартными средствами при наличии необходимых доступов.

ЗАДАЧА 06

0,5 ч

Сообщения ВКонтакте

Подключаем сообщения сообщества ВКонтакте к Открытой линии Битрикс24 для работы с обращениями из единого интерфейса.

- авторизация сообщества
- подключение канала к нужной линии
- проверка сообщений и ответов

Требуются права администратора сообщества ВКонтакте.

ЗАДАЧА 07

1,5 ч

Актуализация воронки

Приводим стадии к фактическому пути клиента: от первого обращения и встречи до завершённой аренды или приезда гостя.

- проверка текущих стадий и переходов
- добавление причин отказа отдельными стадиями
- этапы «встреча проведена», «аренда завершена», «гость приехал»
- логика завершения сделки по фактическому событию
- подготовка данных для аналитики отказов и конверсии

Финальная схема воронки утверждается с ответственным сотрудником яхт-клуба.

ЗАДАЧА 08

1 ч

ИИ-заполнение карточки сделки

Настраиваем сценарий, при котором ИИ извлекает данные из коммуникации и помогает заполнять согласованные поля сделки.

- определение набора полей для заполнения
- настройка инструкции для ИИ
- проверка на типовых диалогах
- контроль качества и корректировка сценария

Качество заполнения зависит от полноты данных в переписке или расшифровке разговора.

Актуализация карточки сделки

Упрощаем карточку: скрываем ненужные поля и инструменты, группируем важные данные и оставляем сотрудникам понятный рабочий интерфейс.

- аудит текущих полей
- скрытие неиспользуемых элементов
- группировка данных по смысловым блокам
- проверка карточки для разных ролей

Состав полей утверждается до внесения изменений.

Базовая автоматизация стадий

Добавляем роботов и триггеры, которые создают задачи, напоминают о следующем действии и помогают переводить сделки по согласованной логике.

- автоматические задачи ответственным
- уведомления о просроченных действиях
- контроль обязательных данных
- переходы по факту завершенного события

Автоматизация настраивается после утверждения финальной структуры воронки.

Основной объём — 25,5 часа. Если конфигурация 1С или API внешних сервисов потребуют нестандартной разработки, дополнительный объём предварительно оценим и начнём только после согласования.

03 · ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ

TravelLine оплачивается отдельно поставщику сервиса.

ПЛАТЁЖ В TRAVELLINE

Готовая интеграция для работы с бронированиями.

Наш пакет включает установку и настройку интеграции в Битрикс24. Стоимость самого модуля TravelLine оплачивается непосредственно поставщику и не входит в счёт INTOgroup.

3 500 Р / мес.

ежемесячный платёж в TravelLine

НАШИ РАБОТЫ

В основном пакете

1,5 часа на подключение, сопоставление данных и тестирование.

НАЗНАЧЕНИЕ

Модуль бронирования

Передача данных о бронированиях в рабочий контекст Битрикс24.

ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ПОДПИСКА

3 500 Р / мес.

Оплачивается напрямую в TravelLine отдельно от разовых работ INTOgroup.

Основной пакет включает десять направлений.

РАБОТЫ INTOGROUP

Интеграции, CRM и автоматизация.

Выполняем настройку прав и каналов, типовое подключение 1С, интеграции TravelLine и Hotbot, актуализацию воронки и карточки сделки, ИИ-заполнение полей и базовую автоматизацию.

102 000 ₽

25,5 часа · 10 направлений

ВНЕШНИЙ ПЛАТЁЖ

3 500 ₽ / мес.

Интеграция TravelLine, оплачивается непосредственно поставщику ежемесячно.

ВОЗМОЖНЫЙ РЕЗЕРВ

До 1 часа

Только если Hotbot потребует отдельного обработчика разработчика.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ

До 3 недель

При своевременном предоставлении доступов и согласовании настроек.

Последовательно подключаем системы и проверяем сценарии.

01

Доступы и схема

Получаем доступы, утверждаем права, источники, воронку и состав обмена с 1С.

02

Каналы и сервисы

Подключаем Открытые линии, Авито, ВКонтакте, Hotbot и TravelLine.

03

1С и CRM

Настраиваем типовой обмен, карточку сделки, стадии, ИИ и роботов.

04

Проверка и передача

Тестируем сценарии на реальных примерах и передаём сотрудникам рекомендации.

Что получите Вы после выполнения работ.

РАБОТА СОТРУДНИКОВ

ДАННЫЕ И УПРАВЛЕНИЕ

Удобные карточки и меньше ручных действий.

- лишние поля и инструменты скрыты
- обращения распределяются по заданным правилам
- ИИ помогает заполнять данные сделки
- роботы создают задачи и напоминают о действиях

Источники, бронирования и заказы связаны с CRM.

- новые каналы фиксируются в Битрикс24
- бронирования TravelLine связаны с клиентами
- заказы передаются в 1С по согласованной схеме
- причины отказа и завершённые этапы доступны для аналитики

07 · УСЛОВИЯ

Что потребуется для своевременного запуска.

01

Доступы к системам.

Потребуется административные доступы к Битрикс24, 1С, TravelLine, Hotbot, Авито и сообществу ВКонтакте.

02

Ответственный сотрудник.

Со стороны яхт-клуба нужен специалист для согласования воронки, прав, полей и тестовых сценариев.

03

Типовые возможности.

Оценка 1С и внешних интеграций сохраняется при наличии стандартных модулей, API и вебхуков.

08 · НАШИ КЕЙСЫ

Опыт в CRM, интеграциях и корпоративных процессах.

Мы объединяем учётные системы, коммуникации и Битрикс24 в устойчивые рабочие сценарии для компаний из разных отраслей.



ПРОИЗВОДСТВО

InVent

Корпоративные процессы, задачи и



ДЕВЕЛОПМЕНТ

STEP City

Проектное управление, прозрачные сроки и



СЕРВИС

Sheraton Hotel

Работа распределённых команд и



ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

KAMAZ

Проекты для крупной компании со сложной



E-COMMERCE

Mebbery

управляемая работа
подразделений.

контроль загрузки
сотрудников.

стандартизация
внутренних процессов.

организационной
структурой.

CRM, продажи и
автоматизация
клиентского сервиса.

09 · КОМАНДА ПРОЕКТА

Кто будет вести работы.

В проекте участвуют руководитель производства, руководитель проекта, CRM-аналитик и разработчик.



РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВА

Александр

Контролирует архитектуру интеграций, техническое качество и согласованность решений.



РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА

Олег

Управляет последовательностью работ, коммуникацией, статусами и согласованиями.



CRM-АНАЛИТИК

Светлана

Проектирует воронку, поля, права доступа и сценарии автоматизации.



МЕНЕДЖЕР ПО РАЗВИТИЮ
БИЗНЕСА

Альберт Сабитов

Отвечает за коммерческие условия и развитие сотрудничества.



РАЗРАБОТЧИК **ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ**

Интеграции и обработки

Подключается к нестандартным сценариям API, вебхуков и обмена данными.

10 · О КОМПАНИИ

INTOgroup — российская аккредитованная IT-компания.

Работаем с 2021 года. Главный офис — Нижний Новгород, проекты ведём по всей России. Мы официальные партнёры 1С-Битрикс и Битрикс24. Настраиваем CRM, корпоративные порталы, бизнес-процессы, интеграции, отчёты и собственные приложения.

В проекте яхт-клуба «Фрегат» объединяем клиентские обращения, бронирования, CRM и 1С, чтобы сотрудники работали

ОСНОВНОЙ ПАКЕТ

25,5 ч

Десять согласованных направлений.

СТОИМОСТЬ

102K

Работы команды INTOgroup.

СРОК

До 3 недель

TRAVELLINE

3,5K / мес.

в понятной системе, а руководитель получал качественные данные.

При своевременных согласованиях.

Ежемесячная оплата поставщику.

11 · КОНТАКТЫ

Готовы согласовать доступы и начать настройку.



Альберт Сабитов

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

Битрикс24

1С

Интеграции

Автоматизация



ТЕЛЕФОН

+7 920 299-98-00



E-MAIL

sales@intogroup.pro



TELEGRAM

@alsab95



САЙТ

intogroup.pro



© INTOgroup, 2026 · Официальный партнёр 1С-Битрикс · г. Нижний Новгород, ул. Ильинская 119, эт. 3