**Базовый функционал интеграции Лайм и CRM**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Описание**  | **АМО** | **Б24** |
| **1** | Обмен данными о клиенте: |  |  |
| - Созданные в системе Лайм контакты подтягиваются в CRM. | + | + |
| - Изменения в контактных данных на стороны CRM подтягиваются в Лайм. | + | + |
| - Изменения в контактных данных со стороны Лайм подтягиваются в CRM | + | + |
| - Контакты созданные в CRM подтягиваются в Лайм (возможно с выставлением галочки - "Добавить контакт в Лайм", либо если контактные данные формируются на сайте при покупке билета и идут в CRM, то необходимо выставить настройку, что данные, поступаемые с сайта идут в базу Лайма). | - | - |
| Через систему Лайм к контакту привязываются дети, которые отображаются в карточке клиента в CRM. | + | + |
| **2** | Отображение транзакций:- Дату и время покупка билета\пополнение депозита | Отображается, но нет возможности использовать данные в аналитике. | **Как сейчас:** В карточку контакта добавляется связь со сделкой с датой и временем. Сделка отображает покупки всех товаров в чеке, в сделку уходит полностью чек (с несколькими товарами).При изменении количества товаров в сделке, дополнительные билеты или депозит в Лайм не подтягиваются.**Как нужно:** каждый купленный билет отображается отдельно, чтобы можно было провести аналитику, какие билеты чаще всего покупают, в какое время итп. |
| Дату и время списания билета\депозита при проходе). Важный момент здесь учитывать проходы, чтобы по ним можно было сделать фильтрацию (давно не было проходов — значит клиенту отправляется рассылка с приглашением). | + Отображается проходы в информации и контактах и падают проходы в сделку. | **Как сейчас:** факт прохода (списания билета\депозита) никак не отображается (нет в карточке контакта, нет в сделках)**Как нужно:** каждый проход отображается в отдельной сделке, чтобы можно было провести аналитику, на какие услуги чаще всего проходят, в какое время итп. |
| - транзакции должны попадать в информацию о контакте.  | + | Только то, что было куплено за одну покупку (всё, что продано в чеке) |
| - непосредственно в одну воронку должны идти сделки покупка\бронирование мероприятия (день рождения), в другую воронку - проходы на аттракционы, в платные зоны и т.д., то есть каждое списание билета\депозита. | + | **Как сейчас:** в общую воронку падает информация о покупках в одном чеке (за один раз). При этом воронку, куда падают такие сделки нельзя выбрать или создать.**Как нужно:** vожно выбрать и настроить воронку, в которую из Лайм попадают сделки. В сделки должны попадать: факт прохода на аттракцион, предзаказы. |
| **3** | Бронирования мероприятий (бронирование залов, сотрудников, добавление товаров) | - | + |
| - Нельзя забронировать один и тот же зал или сотрудника на одно и тоже время. | - | + |
| - Добавленные в бронирование товары подтягиваются в систему Лайм как предзаказы.  | + | + |
| - Предзаказы, созданные в системе Лайм подтягиваются в CRM. | + | - |
| - При бронировании мероприятий можно подтянуть контакт из уже существующих в базе. | - | + |
| **4** | Рассылки - по дням рождения клиентов и их детей | + | + |
| - рассылки для сбора NPS,  | + | + |
| - рассылки по клиентам давно не посещавшим  | + | + |
| - рассылки через фильтрации списков контактов, сделок. | + | + |
| **5** | Начисление бонусов массовое, в ручную отдельным клиентам, начисление бонусов в дни рождения клиентов и их детей. | + | + |