# Описание базового функционала интеграции Лайм с системами CRM

В текущем базовом функционале интеграции Лайм с системами CRM Битрикс 24 и AMOcrm выполняются следующие задачи:

- Загрузка списка товаров из Лайм в CRM
- Передача личных данных о клиенте и прикрепленных через тип связи детей клиента из Лайм в CRM
- Передача данных об осуществленных транзакциях по карте клиента из Лайм в СКМ
- Создание предзаказов на стороне CRM систем, передача данный о составе и стоимости созданного предзаказа в систему Лайм
- Автоматические рассылки через CRM, ручной отбор для рассылок в CRM
- Автоматические и ручное начисление бонусов через CRM клиентам в Лайм

## Интеграция с AMO crm

Интеграция позволяет:

- 1) Совершать обмен данными о клиенте по следующей схеме.
  - Клиент регистрируется в системе Лайм (через кассу, мобильное приложение, сайт). При необходимости привязать к данным клиента данные его детей, при регистрации необходимо выбрать тип связи и категории клиентов (взрослая и детская).
  - Клиент совершает проход через точку обслуживания (валидатор, турникет, мобильный оператор), то есть происходит спиание билета или суммы со счета.
  - Данные о клиенте подтягиваются в AMOcrm. В карточке клиента есть поля, где отображаются имена детей и даты их рождения.
  - Изменения в контактных данных на стороны CRM подтягиваются в Лайм.
  - Изменения в контактных данных со стороны Лайм подтягиваются в CRM.
- 2) Совершать обмен данными о транзакциях.
  - Дата и время покупки билета\пополнения депозита (история по последним 10 транзакциям отображается в карточке клиента)
  - Дата и время списания билета\депозита при проходе.
  - В сделках в одну из настроенных воронок идут сделки по покупке\бронированию мероприятий (день рождения), в другую воронку проходы на аттракционы, в платные зоны и т.д., то есть каждое списание билета\депозита.
- 3) Товары созданные в системе Лайм отображаются в АМОсгт.
- 4) Бронирования мероприятий (бронирование залов, сотрудников, добавление товаров).
  - Нет возможности бронировать зал и сотрудников.
  - Добавленные в бронирование товары подтягиваются в систему Лайм как предзаказы.
  - Предзаказы, созданные в системе Лайм подтягиваются в AMOcrm.
  - При бронировании мероприятий нет возможности подтянуть контакт из уже

существующих в базе AMOcrm.

#### 5) Рассылки.

- Автоматические за заданное количество дней перед датой рождения клиента и\или его детей
- Рассылки для сбора NPS (автоматические, после перехода из одного этапа воронки в другой).
- Рассылки по клиентам давно не посещавшим (если не совершались транзакции за заданное количество дней).
- Рассылки через фильтрации списков контактов, сделок.
- 6) Начисление бонусов.
  - Начисление бонусов массовое через фильтрацию клиентов, сделок.
  - Начисление в ручную отдельным клиентам
  - Автоматическое начисление бонусов в дни рождения клиентов и их детей.

## Интеграция с Битрикс24

Интеграция позволяет:

- 1) Совершать обмен данными о клиенте по следующей схеме.
  - Клиент регистрируется в системе Лайм (через кассу, мобильное приложение, сайт). При необходимости привязать к данным клиента данные его детей, при регистрации необходимо выбрать тип связи и категории клиентов (взрослая и детская).
  - Клиент совершает покупку билета, товара, пополнение депозита.
  - Данные о клиенте подтягиваются в Битрикс24. В карточке клиента есть поля, где отображаются имена детей и даты их рождения.
  - Изменения в контактных данных на стороны CRM подтягиваются в Лайм.
  - Изменения в контактных данных со стороны Лайм подтягиваются в CRM.
- 2) Совершать обмен данными о транзакциях.
- Дата и время покупки билета\пополнения депозита (создается сделка в основной воронке). Нет возможности настроить воронку, в которую будут поступать данные о покупке. В сделку попадает полностью все покупки совершенные за одну транзакцию (то ве товары в одном чеке).
- Дата и время списания билета\депозита при проходе через систему Лайм отображаются в Битрикс24.
- 3) Товары созданные в системе Лайм отображаются в Битрикс24.
- 4) Бронирования мероприятий (бронирование залов, сотрудников, добавление товаров).
  - Для сделок по бронированию можно создать отдельную воронку продаж.
  - Есть возможность создать базу залов. Зал и сотрудники, забронированные на определенную дату и время не смогут быть забронированы на те же дату и время в другой сделке.

https://wiki.lime-it.ru/ Printed on 00:37 03/12/2025

- Добавленные в бронирование товары подтягиваются в систему Лайм как предзаказы.
- Предзаказы, созданные в системе Лайм не подтягиваются в Битрикс24.
- При бронировании мероприятий сделку можно привязать к существующему в базе Битрикс24 контакту из системы Лайм.

### 5) Рассылки.

- Автоматические за заданное количество дней перед датой рождения клиента и\или его детей
- Рассылки для сбора NPS (автоматические, после перехода из одного этапа воронки в другой). В карточке клиента есть поле для отображения ответа при сборе обратной связи).
- Рассылки по клиентам давно не посещавшим (если не совершались транзакции за заданное количество дней).
- Рассылки через фильтрации списков контактов, сделок.
- 6) Начисление бонусов.
  - Начисление в ручную отдельным клиентам

Сводная таблица сравнения базового функционала интеграции с AMO и Битрикс24 public, doc, article

From:

https://wiki.lime-it.ru/ -

Permanent link:

https://wiki.lime-it.ru/doku.php/public/doc/funkcional integracii sistem crm

Last update: **08:14 19/03/2024** 

