Описание базового функционала интеграции Лайм с системами CRM

В текущем базовом функционеале интгерации Лайм с системами CRM Битрикс 24 и AMOcrm выполняется следующие функции:

- 1. Загрузка списка товаров
- 2. Передача личных данных о клиенте и прикрепленных через тип связи детей клиента
- 3. Передача данных об осуществленных транзакциях по карте клиента
- 4. Создание предзаказов на стороне CRM систем, предача данный о составе и стоимости созданного предзаказа в систему Лайм
- 5. Автоматические рассылки, ручной отбор для рассылок
- 6. Автоматичекие и ручное начисление бонусов

Интеграция с AMOcrm

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 СРМ 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 полседним 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 ппокупку 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 СРМ 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

https://wiki.lime-it.ru/ Printed on 02:00 03/12/2025

попадает полностью все покупки совершенные за одну транзакцию (то ве товары в одном чеке).

- Дата и время списания билета\депозита при проходе не 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.
- 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 бонусов массовое через фильтрацию клиентов, сделок.
- Начисление в ручную отдельным клиентам
- Автоматическое начисление бонусов в дни рождения клиентов и их детей.

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?rev=1668082937

Last update: 12:22 10/11/2022

