

Описание базового функционала интеграции Лайм с системами CRM

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

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

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 списание 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 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 AMOcrm.

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 АМОcrm.
- При бронировании мероприятий нет возможности подтянуть контакт из уже существующих в базе АМОcrm.

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 есть 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 АМО и Битрикс24
[public](#), [doc](#), [article](#)

From:

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

Permanent link:

https://wiki.lime-it.ru/doku.php/public/doc/funktional_integracii_sistem_crm?rev=1668407568

Last update: **06:32 14/11/2022**

