

Описание базового функционала интеграции Лайм с системами CRM

В текущем базовом функционале интеграции Лайм с системами CRM Битрикс 24 и АМОсrm 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 CRM
- Создание предзаказов на стороне CRM систем, передача данных 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 АМО сrm

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 АМОсrm. 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 АМОсrm.

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 АМОсrm.
- При бронировании мероприятий нет возможности подтянуть контакт из уже

существующих в базе АМОсrm.

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 же 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.

- 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 АМО 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=1710836050

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

