

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ · ВНЕДРЕНИЕ И РАЗВИТИЕ БИТРИКС24

Битрикс24 как единый контур для продаж, доставки и аналитики.

Первый этап — базовое внедрение Битрикс24 с подключением каналов, автоматизацией, AI-помощником и двумя нестандартными интеграциями. Далее система развивается за счёт интеграции с iiko, дашбордов, P&L-аналитики, контроля качества и управления отзывами.

ЭТАП 1	СРОК ЭТАПА 1	БУДУЩИЕ ЭТАПЫ	ФОРМАТ РАЗВИТИЯ
120 000 Р	до 1 месяца	246 часов	ПОЭТАПНО

Buenas tardes 🌞

Подготовлено коммерческое предложение по внедрению и последующему развитию Битрикс24. Предлагаем идти поэтапно: сначала собрать рабочий CRM-контур и критичные интеграции, затем развивать аналитику, операционный контроль и AI-инструменты.

Первый этап включает не только стандартную настройку портала, но и две нестандартные разработки: интеграцию с сервисом Wi-Fi авторизации и кастомный обмен данными с сайтом. Поэтому стоимость этапа выше стандартного базового внедрения.

— *Альберт Сабитов, Business Development Manager*

01. ЛОГИКА ПРОЕКТА

Запускаем базовый Битрикс24 и сразу закладываем архитектуру для развития.

Проект разделён на первый обязательный этап и набор следующих этапов развития. Такой подход снижает риски: сначала появляется рабочая CRM и интеграции с ключевыми источниками данных, затем добавляются аналитические и управленческие модули.

<p>СТАРТ ПРОЕКТА</p> <p>120 000 Р</p> <p>Базовое внедрение Битрикс24, каналы коммуникации, Wi-Fi авторизация, кастомная интеграция с сайтом, автоматизация и AI-помощник для задач.</p>	<p>СРОК ЗАПУСКА</p> <p>1 МЕСЯЦ</p> <p>Основной срок реализации первого этапа при своевременном предоставлении доступов, API-документации и тестовых данных.</p>	<p>РАЗВИТИЕ</p> <p>6 ЭТАПОВ</p> <p>iiko, доставка, нормативы блонд, P&L, контроль колл-центра с ИИ и управление отзывами.</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Стратегия внедрения: От CRM-ядра к управленческой системе.

Битрикс24 становится центральной точкой работы с клиентами, заказами, коммуникациями и локализациями. На первом этапе закрываем базу и интеграции, на следующих этапах добавляем данные из iiko, операционную аналитику и контроль качества процессов.

- единый CRM-контур для заявок и клиентов
- кастомные интеграции с сайтом и Wi-Fi авторизацией
- подготовка к подключению iiko и аналитических разделов
- управленческие дашборды и контроль откликов

РАЗВИТИЕ ПОСЛЕ ЭТАПА 1

по часам
Финальный объём согласуется после обследования и детализации ТЗ.

БУДУЩАЯ ТРУДОЁМОСТЬ
246 ч
Объём этапов 2-7 до детального обследования.

ФОКУС
CRM + BI
Продажи, доставка, финансы, отзывы и качество коммуникаций.

Битрикс24 · iiko · Wi-Fi авторизация · Доставка

02. ЭТАП 1

Базовое внедрение Битрикс24.

На первом этапе настраиваем рабочий портал, CRM, каналы коммуникации, проекты, автоматизации и две нестандартные интеграции. Результат этапа — Битрикс24, готовый принимать обращения, вести клиентов, ставить задачи и собирать данные для дальнейшей аналитики.

СТОИМОСТЬ: 120 000 Р
СРОК: до 1 месяца

<p>НАСТРОЙКА БИТРИКС24 Базовая архитектура портала</p> <p>Формируем структуру, в которой отделе, права, CRM, проекты и рабочие группы сразу работают по логике.</p> <ul style="list-style-type: none"> • создание и настройка структуры портала • настройка ролей и прав доступа • настройка карточек CRM и пользовательских полей • настройка верояки проекта и стадии обработки клиентов • настройка проектов и рабочих групп 	<p>КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИИ Заявки и обращения в CRM</p> <p>Подключаем ключевые источники обращений, чтобы клиентские контакты попадали в Битрикс24 и не терялись между каналами.</p> <ul style="list-style-type: none"> • подключение телефоны • подключение сайта и передача заявок в CRM • подключение внешних источников обращений • проверка корректного создания лидов и сделок 	<p>Wi-Fi АВТОРИЗАЦИЯ Интеграция с сервисом авторизации</p> <p>Проксируем обмен данными между системой Wi-Fi авторизации и Битрикс24, чтобы сведения о клиентах можно было использовать в CRM-сервисах.</p> <ul style="list-style-type: none"> • анализ API и возможностей интеграции • разработка механизма передачи данных • автоматические сценарии обработки клиентов • тестирование и запуск интеграции
<p>КАСТОМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ Нестандартный обмен с сайтом</p> <p>Реализуем передачу заявок, клиентских данных и дополнительных параметров с сайта в Битрикс24 по нужной бизнес-логике.</p> <ul style="list-style-type: none"> • разработка нестандартного обмена данными • передача заявок и данных клиентов • передача дополнительных параметров • настройка логики обработки внутри CRM • тестирование интеграции 	<p>АВТОМАТИЗАЦИЯ Роботы, триггеры и задачи</p> <p>Настраиваем базовые автоматизации, чтобы сотрудники получили задачи, уведомления и подсказки в нужный момент процесса.</p> <ul style="list-style-type: none"> • настройка бизнес-процессов и автоматизаций • создание автоматических уведомлений • создание автоматических задач • настройка триггеров и роботов 	<p>AI-ПОМОЩНИК Постановка задач голосом</p> <p>Добавляем специальный голосовой ввод задач, чтобы сотрудники могли быстро фиксировать поручения в Битрикс24.</p> <ul style="list-style-type: none"> • механизм голосового ввода задач • автоматическое создание задач по голосовым командам • настройка сценариев обработки голосовых запросов • проверка качества распознавания и постановки задач

Объемность этапа: стоимость первого этапа увеличена по сравнению со стандартным внедрением из-за двух нестандартных интеграций — с сервисом Wi-Fi авторизации и сайтом. Эти работы требуют анализа API, разработки механизма обмена, тестирования и отладки сценариев обработки данных внутри Битрикс24.

03. СЛЕДУЮЩИЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

После запуска CRM развиваем операционную аналитику и контроль процессов.

Будущие этапы можно запускать последовательно после завершения первого этапа и уточнения требований. Ниже указана предварительная трудоемкость в часах без фиксации бюджета будущих работ.

246 часов

ПРОГРЕССИВНАЯ ЧАСОВАЯ СТАВКА

Чем больше согласованный объём развития, тем ниже ставка часа.

Ставка применяется к следующим этапам после базового внедрения. Бюджет каждого этапа фиксируется отдельно после уточнения состава работ, доступов, API и технического задания.

<p>ДО 100 ЧАСОВ</p> <p>3 500 Р/час</p> <p>Для небольших дашбордов, отдельных интеграций и точечных аналитических блоков.</p>	<p>ОТ 100 ЧАСОВ</p> <p>3 300 Р/час</p> <p>Для средних этапов развития, где объём работ уже позволяет снизить ставку.</p>	<p>200+ ЧАСОВ</p> <p>3 100 Р/час</p> <p>Для комплексной программы развития с несколькими модулями и детальным циклом работ.</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

02. БУДУЩИЙ ЭТАП
Интеграция с iiko **46 часов** ориентировочно

Связка Битрикс24 с iiko для получения заказов, состава блонд и автоматического обновления CRM-сущностей.

- настройка API iiko
- получение заказов, статусов и составов блонд
- создание необходимых сущностей и постов в Битрикс24
- автоматическое создание и обновление сделок
- тестирование и отладка синхронизации данных

03. БУДУЩИЙ ЭТАП
Дашборд «Доставка» **44 часа** ориентировочно

Аналитический раздел внутри Битрикс24 для контроля доставки, отклонений, показателей и детализации заказов.

- разработка аналитического раздела «Доставка»
- фильтрация по датам и загрузкам
- фильтр заказов с отклонениями
- KPI блок с ключевыми показателями
- таблица заказов с детализацией
- сохранение пользовательских фильтров
- встраивание раздела в интерфейс Битрикс24

04. БУДУЩИЙ ЭТАП
Контроль нормативов и анализ блонд **52 часа** ориентировочно

Механика контроля нормативов блонд: импорт справочников, расчёт отклонений и детализация проблемных позиций.

- создание справочника нормативов блонд
- импорт нормативов из Excel
- получение состава заказов из iiko
- автоматический расчёт нормативов
- выявление отклонений
- детализация проблемных позиций
- обработка блонд без нормативов

05. БУДУЩИЙ ЭТАП
Финансовая аналитика P&L **30 часов** ориентировочно

Финансовый раздел для оценки прибыли, расходов, прибылей, рентабельности и динамики по заведениям.

- раздел «Финансы»
- получение данных по выручке из iiko
- расчёт расходов по категориям
- расчёт прибыли и рентабельности
- аналитика по заведениям
- графика и визуализация показателей
- загрузка данных в Excel

06. БУДУЩИЙ ЭТАП
Контроль качества колл-центра с ИИ **38 часов** ориентировочно

Инструмент контроля качества коммуникаций: расшифровка звонков, проверка скриптов и дашборд операторов.

- интеграция телефоны
- запись и хранение вложений
- настройка CoSbot/ИИ для анализа разговоров
- проверка соблюдения скриптов
- автоматическая расшифровка звонков
- оценка качества коммуникаций
- дашборд контроля работы операторов
- связь звонков со сделками и заказами

07. БУДУЩИЙ ЭТАП
Управление отзывами **36 часов** ориентировочно

Единый раздел для сбора отзывов из разных источников, фильтрация, аналитика и мониторинг репутации.

- интеграция с сервисами агрегации отзывов
- получение отзывов из различных источников
- раздел «Отзывы» внутри Битрикс24
- фильтрация и аналитика отзывов
- централизованный мониторинг репутации
- автоматическая синхронизация данных

04. ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА

БУДУЩИЕ ЭТАПЫ

Предварительная оценка трудоёмкости после базового внедрения.

ЭТАП	ЧАСЫ
Интеграция с iiko	46
Дашборд «Доставка»	44
Контроль нормативов	52
P&L аналитика	30
Колл-центр с ИИ	38
Отзывы	36
Итого будущие этапы	246 часов

Примечание: трудоёмкость является предварительной и может быть скорректирована после детального обследования бизнес-процессов, изучения API сторонних систем и формирования технического задания.

05. ЧТО ПОЛУЧАЕТ КЛИЕНТ

Понятный поэтапный план внедрения и развития Битрикс24.

Первый этап даёт рабочий CRM-фундамент, а дальнейшие этапы превращают Битрикс24 в систему контроля доставки, финансов, качества коммуникаций и репутации.

<p>После первого этапа</p> <ul style="list-style-type: none"> • настроенный портал Битрикс24 • настроенные каналы коммуникации • кастомная интеграция с сайтом 	<ul style="list-style-type: none"> • роли, права, CRM и верояки продаж • интеграция с Wi-Fi авторизацией • базовые автоматизации и AI-задачи голосом 	<p>После развития</p> <ul style="list-style-type: none"> • интеграция с iiko • контроль нормативов блонд • ИИ-контроль качества колл-центра • дашборд доставки и откликов • P&L и финансовая аналитика • централизованные управление отзывами
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

06. КОМАНДА ПРОЕКТА

Кто будет вести внедрение и развитие Битрикс24.

Проект ведёт команда, которая закрывает аналитику процессов, настройку Битрикс24, интеграции, разработку кастомных интерфейсов, контроль качества и коммуникацию по срокам.

<p>PROJECT MANAGER План работ и коммуникация</p> <p>Ведет календарный план, формирует договоренности, контролирует статусы задач и остается единым контактным лицом по проекту.</p>	<p>ANALYTICS Процессы, требования и ТЗ</p> <p>Описывает CRM-процессы, вводит интеграционные спецификации, правила обработки данных и составы аналитической аналитики.</p>	<p>BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER Альберт Сабитов - аккаунт</p> <p>Коммерческое участие, договоренности, развитие проекта и прямой контакт по организационным вопросам сотрудничества.</p>
<p>РАЗРАБОТЧИК В ПРОЕКТЕ Битрикс24, интеграции и дашборды</p> <p>Настраивает техническую часть решения: API-интеграции, автоматизации, обработку данных и кастомные интерфейсы внутри Битрикс24.</p>		

07. ИСХОДИТЕЛЬ

INTOgroup. Внедрение Битрикс24, интеграции и автоматизация.

Мы проектируем и внедряем решения на базе Битрикс24: CRM, бизнес-процессы, интеграции с внешними системами, кастомные интерфейсы, управленческие дашборды и автоматизацию коммуникаций.

[into@group.pro](#) [Обсудить проект](#)

08. КОНТАКТЫ

Обсудим внедрение и план развития Битрикс24.

<p>Альберт Сабитов Business Development Manager · INTOgroup Битрикс24 · интеграции · аналитика · автоматизация</p> <p>Битрикс24 · iiko · Wi-Fi · P&L · Дашборды · ИИ</p>	<p>120K стоимость первого этапа</p> <p>1 месяц на базовое внедрение</p> <p>246 часов будущего развития</p> <p>3 диапазон прогрессивной ставки</p>	<p>ТЕЛЕФОН +7 920 299-98-00</p> <p>E-MAIL sales@intogroup.pro</p> <p>ТЕЛЕГРАММ @alsab95</p> <p>САЙТ intogroup.pro</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------