

Содержание

Проблемы	3
Выгоды	3
Назначение	3
Компоненты решения	4
Особенности	4
Автоматизируемые функции и процессы	4
Описание решения и иллюстрации	4
Обратная связь	5

Last update:

20.10.2025 opportunities:integrations:crm:lead_generation https://wiki.a2nta.ru/doku.php/opportunities/integrations/crm/lead_generation
13:20

I02 Лидогенерация/ интеграция с сайтом

[Интеграции, через тсл](#)

Проблемы

1. Ручная обработка заявок с сайтов:
 - a. Требуется постоянный мониторинг почтового ящика для получения заявок с сайта.
 - b. Риск потери заявок из-за человеческого фактора или перегруженности сотрудников.
 - c. Длительное время обработки заявок, что снижает конверсию.
2. Дублирование данных и ошибки при ручном вводе:
 - a. При переносе данных из заявок в систему возникают ошибки, неточности.
 - b. Отсутствие проверки дубликатов приводит к созданию повторных записей о заявках от клиентов.
 - c. Сложность поддержания единой базы данных клиентов и сделок.
3. Отсутствие прозрачности в обработке заявок:
 - a. Нет системы отслеживания статуса обработки заявок.
 - b. Сложно оценить эффективность работы отдела продаж по обработке заявок.
 - c. Отсутствие анализ причин потерь заявок.

Выгоды

1. Полная автоматизация обработки заявок:
 - a. Система самостоятельно проверяет почтовый ящик каждые 10 минут и обрабатывает заявки без участия человека.
 - b. Сокращение времени обработки заявок с нескольких часов до нескольких минут.
 - c. Гарантированная обработка всех заявок без потерь.
2. Снижение ошибок и дубликатов:
 - a. Автоматическая проверка дубликатов по email и наименованию компании.
 - b. Корректное создание новых контрагентов и сделок с сохранением истории контактов.
 - c. Сокращение дублирования данных на 100% и ошибок ввода.
3. Повышение прозрачности и контроля:
 - a. Назначение ответственных и ведение листа по ЖЦ.
 - b. Готовые отчеты по эффективности обработки заявок для руководства.

Назначение

1. Решение предназначено для автоматизации обработки заявок, поступающих с корпоративного сайта и посадочных страниц, с их переносом в систему ADVANTA в виде объектов «Клиент» и «Сделка». Оно обеспечивает:
 - a. Полностью автоматизированный процесс обработки заявок без участия человека.
 - b. Точное создание записей о клиентах и сделках с проверкой дубликатов.
 - c. Ведение сделки через воронку продаж с автоматизацией этапов и контроль сроков.

Компоненты решения

1. Скрипт обработки почтового ящика:
 - а. Регулярная проверка почтового ящика каждые 10 минут
 - б. Автоматическая конвертация тела писем в JSON и извлечение данных.
2. Механизм обработки заявок:
 - а. Проверка на дубликаты по email и наименованию компании.
 - б. Автоматическое создание контрагентов и сделок через API системы ADVANTA.
3. Система логирования и уведомлений:
 - а. Запись результатов обработки в файлы.
4. Воронка продаж:
 - а. Автоматическое назначение статуса сделки на основе данных заявки.
 - б. Настройка этапов воронки продаж и правил перехода между этапами.
 - с. Назначение ответственных и контрольных сроков для каждого этапа.

Особенности

1. Гибкость обработки разных типов заявок - поддержка различных конфигураций полей для разных ресурсов (корпоративный сайт, посадочные страницы).
2. Обработка дубликатов - автоматическое определение существующих контрагентов по email или наименованию компании.
3. Прозрачность процесса - возможность просмотра истории ведения и обработки заявок.
4. Полный цикл воронки продаж - от получения заявки до закрытия сделки с автоматизацией всех этапов.

Автоматизируемые функции и процессы

1. Обработка поступающих заявок:
 - а. Автоматическая проверка почтового ящика каждые 10 минут.
 - б. Извлечение данных из письма.
2. Создание объектов в ADVANTA:
 - а. Создание нового контрагента.
 - б. Создание сделки с привязкой к контрагенту
3. Ведение сделки через воронку продаж:
 - а. Автоматическое назначение типа сделки на основе данных заявки.
 - б. Назначение этапа воронки продаж и контрольного срока для следующего этапа.
 - с. Автоматическое назначение ответственного (например, «Система регистрации» или менеджер продаж).
 - д. Продвижение сделки по воронке при выполнении условий этапа.
 - е. Формирование отчетов по эффективности воронки продаж и времени прохождения этапов.

Описание решения и иллюстрации

1. Процесс обработки заявок:

- a. Заявки поступают на специальный почтовый ящик в формате писем.
- b. Скрипт проверяет почтовый ящик каждые 10 минут и обрабатывает новые письма.
- c. Письма помечаются как «Прочитано» после успешной обработки.

2. Создание объектов в ADVANTA:

- a. Для заявок с указанием компании создается объект «Контрагент» с заполнением реквизитов.
- b. Создается объект «Сделка», привязанный к контрагенту, с заполнением данных о заявке.

3. Обработка дубликатов:

- a. Проверка существующих контрагентов по email и наименованию компании.
- b. При обнаружении контрагента создается только сделка без дублирования контрагента.

4. Ведение сделки через воронку продаж:

- a. Автоматическое назначение этапа воронки продаж: «Новая заявка».
- b. На каждом этапе система проверяет выполнение условий для перехода на следующий этап.
- c. Для каждого этапа воронки определены: ответственный, контрольный срок, обязательные действия и условия перехода.

Обратная связь

Узнайте о возможностях платформы и подберите лучшее решение на базе ADVANTA

[Хочу так же](#)

From:

<https://wiki.a2nta.ru/> - Wiki [3.x]

Permanent link:

https://wiki.a2nta.ru/doku.php/opportunities/integrations/crm/lead_generation

Last update: **20.10.2025 13:20**

