

## Содержание

<b>Проблемы</b> .....	3
<b>Выгоды</b> .....	3
<b>Назначение</b> .....	3
<b>Компоненты решения</b> .....	4
<b>Особенности</b> .....	4
<b>Автоматизируемые функции и процессы</b> .....	4
<b>Описание решения и иллюстрации</b> .....	4
<b>Обратная связь</b> .....	5



# 102 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 лида 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:
  - a. Регулярная проверка почтового ящика каждые 10 минут
  - b. Автоматическая конвертация тела писем в JSON и извлечение данных.
2. Механизм обработки заявок:
  - a. Проверка на дубликаты по email и наименованию компании.
  - b. Автоматическое создание контрагентов и сделок через API системы ADVANTA.
3. Система логирования и уведомлений:
  - a. Запись результатов обработки в файлы.
4. Воронка продаж:
  - a. Автоматическое назначение статуса сделки на основе данных заявки.
  - b. Настройка этапов воронки продаж и правил перехода между этапами.
  - c. 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:
  - a. Автоматическая проверка почтового ящика каждые 10 минут.
  - b. Извлечение данных из письма.
2. Создание объектов в ADVANTA:
  - a. Создание нового контрагента.
  - b. Создание сделки с привязкой к контрагенту
3. Ведение сделки через воронку продаж:
  - a. Автоматическое назначение типа сделки на основе данных заявки.
  - b. Назначение этапа воронки продаж и контрольного срока для следующего этапа.
  - c. Автоматическое назначение ответственного (например, «Система регистрации» или менеджер продаж).
  - d. Продвижение сделки по воронке при выполнении условий этапа.
  - e. 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](https://wiki.a2nta.ru/doku.php/opportunities/integrations/crm/lead_generation)

Last update: **16.01.2026 14:06**

