



КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ · ЦВЕТИ

Дооценка интеграции сайта с CRM Битрикс24.

Расширение текущего проекта: двусторонний обмен клиентскими данными и заказами, разделение корзины по поставкам и управление желаемой датой получения.

ДОПОЛНЕНИЕ К ТЕКУЩЕМУ ОБЪЁМУ ПРОЕКТА

ОБЪЁМ РАБОТ

39 часов

СТОИМОСТЬ

124 800 ₽

РАСЧЁТНАЯ СТАВКА

3 200 ₽ / час

ОРИЕНТИР СРОКА

До 4 недель

Синхронизировать клиентский путь от корзины до CRM.

После доработки заказ оформляется на сайте по согласованным правилам, автоматически передаётся в Битрикс24 и остаётся связанным с контактом, компанией, статусом и персональным менеджером.

Дополнительная логика корзины позволит разделять товары на независимые заказы по типам и датам поставки, не перекладывая эту работу на менеджера.

САЙТ → CRM

Заказ и клиент

Сделка, контакт, компания и параметры получения.

CRM → САЙТ

Статус и менеджер

Актуальная информация в личном кабинете.

КОРЗИНА

Несколько заказов

Разделение по типу и дате поставки.

СРОК

До 4 недель

После согласования сценариев и предоставления доступов.

Три направления доработки — 39 часов.

Оценка включает настройку обмена, серверную логику сайта, обработку ошибок и проверку основных пользовательских сценариев.

НАПРАВЛЕНИЕ 01

24 ч

Интеграция сайта с CRM Битрикс24

76 800 ₽

Связываем оформление заказа, регистрацию пользователей и клиентские данные сайта с CRM, чтобы менеджеры работали с актуальными сделками, контактами и компаниями без повторного ручного ввода.

- создание сделки в Битрикс24 при успешном оформлении заказа на сайте
- создание или обновление контакта по данным зарегистрированного пользователя
- сохранение на сайте идентификаторов контакта и компании из Битрикс24
- получение персонального менеджера и вывод его данных в личном кабинете
- защита от повторного создания сущностей при повторной отправке данных
- сопоставление заказа с нужным направлением, стадией и источником CRM
- создание или обновление компании и привязка контактных лиц
- получение статуса заказа из CRM и отображение актуального значения на сайте
- двусторонняя синхронизация согласованных полей контакта и компании
- логирование ошибок обмена и повторная обработка неуспешных запросов

Оценка не включает синхронизацию каталога товаров. Если товарные позиции сделки потребуется связывать с каталогом Битрикс24, это направление оценивается отдельно после согласования модели каталога.

Разделение корзины на независимые заказы

Разделяем одну корзину на несколько самостоятельных заказов по типам поставки и выбранным датам, сохраняя для пользователя понятный сценарий оформления.

- группировка товаров по типу поставки
- создание отдельных заказов для каждой сформированной группы
- передача каждого заказа в CRM как самостоятельной сделки или согласованной сущности
- сохранение общей связи между заказами, созданными из одной корзины
- дополнительное разделение групп по датам получения
- отдельный расчёт состава, суммы и параметров поставки каждого заказа
- отображение разделённых заказов на подтверждении и в личном кабинете
- проверка граничных сценариев при изменении количества и состава корзины

До начала разработки необходимо утвердить логику дефицита: автоматически разделять позицию на заказ «в наличии» и «предзаказ» либо использовать другой согласованный сценарий.

Выбор желаемой даты получения

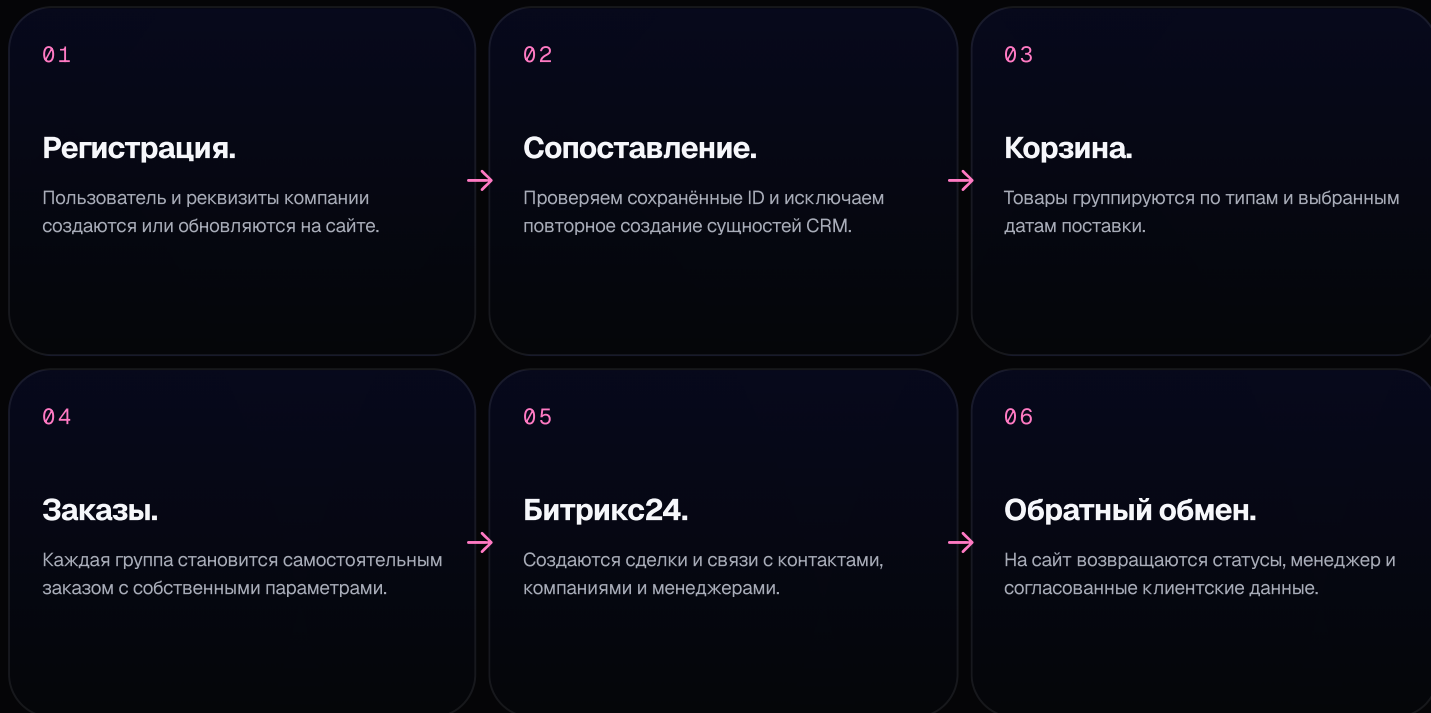
Добавляем правила доступных дат в зависимости от типа поставки, чтобы пользователь видел только корректные варианты и выбранная дата сохранялась в заказе и CRM.

- правила доступных дат для каждого типа поставки
- ограничение недоступных дней и минимального срока подготовки
- проверка даты при изменении состава корзины или типа поставки
- сохранение даты в заказе и передача в Битрикс24
- валидация выбранной даты перед подтверждением заказа

Календарь и ограничения настраиваются на основе согласованных бизнес-правил ЦВЕТИ.

Данные проходят по контролируемому маршруту.

Каждый шаг должен быть повторяемым и проверяемым: от регистрации и оформления заказа до обновления статуса и персонального менеджера.



Расчёт по согласованной ставке 3 200 Р / час.

ИТОГОВАЯ ДООЦЕНКА

Интеграция, корзина и даты получения.

Стоимость сформирована по трём направлениям и включает 39 часов аналитики, разработки, настройки и тестирования.

124 800 Р

39 часов × 3 200 Р

ИНТЕГРАЦИЯ САЙТА С CRM

24 часа

76 800 Р

РАЗДЕЛЕНИЕ КОРЗИНЫ

11 часов

35 200 Р

ЛОГИКА ЖЕЛАЕМОЙ ДАТЫ

4 часа

12 800 Р

ИТОГО

39 часов

124 800 Р

Что нужно согласовать до начала разработки.

Сценарий дефицита товаров.

Необходимо выбрать финальный вариант поведения, если доступного остатка меньше требуемого количества.

- автоматическое разделение на «в наличии» и «предзаказ»
- ограничение количества доступным остатком
- полный перевод позиции в предзаказ
- иной сценарий, утверждённый ЦВЕТИ

Состав синхронизируемых данных.

Фиксируем поля контакта, компании, сделки, заказа, персонального менеджера и правила определения приоритетного источника при двустороннем обмене.

Каталог товаров не входит.

Связь товарных позиций сделки с каталогом Битрикс24 и синхронизация цен, остатков, свойств и изображений требуют отдельного обследования и оценки.

Доступы и тестовый контур.

Потребуется доступ к коду сайта, API Битрикс24, тестовый портал или безопасный режим тестирования, а также ответственный для приёмки сценариев.

Что получите Вы после выполнения работ.

CRM

Заказы автоматически попадают в работу.

Сделки связаны с корректными контактами и компаниями, а менеджеры не переносят данные вручную.

КЛИЕНТ

Статус и менеджер доступны на сайте.

Пользователь видит актуальный этап заказа и контакт персонального менеджера в привычном интерфейсе.

КОРЗИНА

Поставки разделяются по правилам.

Товары формируют независимые заказы по типу поставки и желаемой дате получения.

ДАННЫЕ

Контакты и компании синхронизируются.

Согласованные поля обновляются в обе стороны с сохранением идентификаторов сущностей.

КОНТРОЛЬ

Ошибки обмена фиксируются.

Неуспешные запросы не теряются: они попадают в журнал и могут быть обработаны повторно.

РАЗВИТИЕ

Каталог можно подключить отдельно.

После выбора модели каталога оценим синхронизацию товаров, цен, остатков и позиций сделок.

ОБЪЁМ

39 часов

Три направления разработки.

СТОИМОСТЬ

124 800 Р

По ставке 3 200 Р / час.

СРОК

До 4 недель

При своевременных согласованиях.

Опыт в CRM, интеграциях и цифровых продуктах.

Объединяем сайты, CRM, учётные системы и внутренние процессы в устойчивые рабочие сценарии.



ПРОИЗВОДСТВО

InVent

Интеграция учётных процессов, задач и корпоративной системы.



ДЕВЕЛОПМЕНТ

STEP City

Проектные процессы, обмен данными и автоматизация контроля.



СЕРВИС

Sheraton Hotel

Клиентские процессы и работа распределённых команд.



ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

КАМАЗ

Проекты для крупной компании со сложной структурой и интеграциями.



E-COMMERCE

Mebbery

CRM, продажи и автоматизация клиентского сервиса.

Кто будет вести доработки.

Работы объединяют аналитику бизнес-логики, серверную разработку, интеграцию с Битрикс24 и этапное тестирование.



РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВА

Александр

Контролирует архитектуру обмена, качество разработки и согласованность решений сайта и CRM.



РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА

Олег

Управляет приоритетами, сроками, доступами, статусами и приёмкой.



БИЗНЕС-АНАЛИТИК

Светлана

Фиксирует сценарии корзины, поля обмена, статусы и критерии проверки.



МЕНЕДЖЕР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА

**Альберт
Сабитов**

Отвечает за коммерческие условия и развитие сотрудничества с ЦВЕТИ.



РАЗРАБОТЧИК

Сайт и интеграция

Реализует обмен с Битрикс24, серверную логику корзины, обработку ошибок и тестовые сценарии.

INTOgroup — российская аккредитованная IT-компания.

Работаем с 2021 года. Главный офис — Нижний Новгород, проекты ведём по всей России. Мы официальные партнёры 1С-Битрикс и Битрикс24. Разрабатываем сайты, личные кабинеты, интеграции, CRM-сценарии и собственные приложения.

В проекте ЦВЕТИ обеспечиваем единый контур между сайтом и Битрикс24, чтобы клиентские данные и заказы проходили по понятному и контролируемому маршруту.

ОБЪЁМ

39 ч

Три направления работ.

СТОИМОСТЬ

124,8K

Итоговая дооценка.

СТАВКА

3 200 ₽

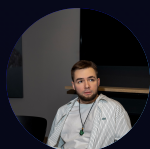
За один час работ.

ФОРМАТ

Сайт + CRM

Двусторонний обмен.

Готовы согласовать сценарии и перейти к разработке.



Альберт Сабитов

Менеджер по развитию бизнеса · INTOgroup
Битрикс24 · интеграции · цифровые продукты

Битрикс24

Интеграция сайта

E-commerce

Автоматизация



ТЕЛЕФОН

+7 920 299-98-00



E-MAIL

sales@intogroup.pro



TELEGRAM

@alsab95



САЙТ

intogroup.pro

