INTOgroup · Базовое внедрение amoCRM

amoCRM · старт продаж 65 000 ₽ · 10–14 дней Светлая Скачать PDF

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ · БАЗОВОЕ ВНЕДРЕНИЕ AMOCRM

amoCRM без хаоса за 10–14 дней.

Быстрый запуск CRM для отдела продаж: воронки, карточки клиентов, телефония, WhatsApp, Telegram, базовые автоматизации, отчёты и обучение команды без сложной разработки и лишней архитектуры.

СТОИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ	СРОК ЗАПУСКА	ФОРМАТ	ЛИЦЕНЗИИ
65 000 ₽	10–14 дней	Базовый пакет	отдельно

> Buenas tardes 👋
>
> Подготовили предложение по базовому внедрению amoCRM. Формат подходит, когда нужно быстро и аккуратно запустить продажи, коммуникации и первичную аналитику без уникальных API-разработок.
>
> В рамках пакета мы собираем рабочую структуру CRM: две воронки продаж, телефонию, WhatsApp и Telegram, карточки клиентов, базовые автоматизации, отчёты и обучение команды.
>
> *— Альберт Сабитов, Business Development Manager*

01 · ДЛЯ КОГО ПОДХОДИТ

Быстрый старт CRM без сложной кастомной разработки.

Пакет рассчитан на компании, которым нужно запустить понятный и управляемый процесс продаж: заявки не теряются, менеджеры понимают следующий шаг, руководитель видит базовую аналитику.

СТОИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ

65 000 ₽

Фиксированная стоимость базового внедрения: мини-анализ, две воронки, телефония, мессенджеры, карточки, автоматизации, отчёты и обучение.

СРОК ЗАПУСКА

10–14 дней

Срок зависит от готовности доступов, списка пользователей, схемы продаж, телефонии и каналов коммуникации.

ЛУЧШИЙ СЦЕНАРИЙ

CRM с нуля

Компания впервые внедряет CRM или хочет быстро привести продажи, звонки, мессенджеры и аналитику к единой структуре.

КОГДА ПАКЕТ ПОДХОДИТ

Нужна логичная структура, каналы связи и обучение команды.

Базовое внедрение закрывает ключевой минимум для запуска amoCRM: воронки, этапы, права, карточки, звонки, мессенджеры, задачи, отчёты и инструкции для менеджеров.

- компания внедряет CRM впервые
- нет необходимости в уникальных API-разработках
- нужно подключить телефонию, WhatsApp и Telegram
- нужно быстро запустить продажи и коммуникации
- нужны понятные воронки и карточки клиентов
- команде требуется обучение и правила работы

moCRM • Воронки • Телефония • WhatsApp

02 · МИНИ-АНАЛИЗ

Аудит и сбор требований.

Перед настройкой фиксируем реальный процесс продаж, источники заявок, роли сотрудников и контрольные точки. Это нужно, чтобы CRM отражала работу бизнеса, а не была набором случайных полей.

Входит в пакет

01
ПРОЦЕСС ПРОДАЖ

Понимаем, как заявка проходит путь до оплаты.

Разбираем текущий процесс, этапы обработки клиента, точки потери заявок и требования руководителя к контролю.

- источники заявок
- этапы сделки
- ответственные
- причины отказов

02
СТРУКТУРА CRM

Формируем логику будущей системы.

Определяем, какие воронки, этапы, карточки, поля, теги и категории нужны для корректной работы менеджеров.

- воронки
- этапы
- карточки клиентов
- поля и подсказки

03
КОРОТКОЕ ТЗ

Фиксируем, что именно настраиваем.

На выходе появляется короткое ТЗ на внедрение: клиент понимает, как будет работать система, а команда — что именно нужно настроить.

- состав работ
- логика воронок
- каналы связи
- ожидаемый результат

03 · ВОРОНКИ ПРОДАЖ

Создание и настройка двух воронок.

Настраиваем две рабочие воронки под реальные процессы компании: например, первичная квалификация и основная продажа, розница и опт, новые и повторные продажи.

2 воронки

СТРУКТУРА ВОРОНОК

Менеджер понимает, куда двигать клиента.

Настраиваем этапы, причины отказов, логику переходов и правила работы со сделками.

- этапы
- причины отказов
- логика переходов
- правила обработки

ПРАВА И РОЛИ

Доступы соответствуют структуре команды.

Настраиваем базовые права доступа, чтобы сотрудники видели нужные сделки и не меняли лишние настройки.

- менеджеры
- руководитель
- администратор
- ограничения доступа

КАРТОЧКИ

В сделке есть нужная информация.

Создаём поля, категории, теги и подсказки, чтобы менеджеры фиксировали данные единообразно.

- карточка сделки
- карточка клиента
- кастомные поля
- подсказки

РЕЗУЛЬТАТ

Воронки работают корректно.

Менеджеры видят понятный путь клиента, руководитель получает прозрачность по этапам, отказам и текущей загрузке.

- понятный процесс
- контроль сделок
- единая логика
- меньше хаоса

04 · КОММУНИКАЦИИ

Телефония, WhatsApp и Telegram.

Подключаем основные каналы обращений, чтобы звонки и сообщения попадали в amoCRM, закреплялись за менеджерами и не терялись вне системы.

Каналы связи

01
ТЕЛЕФОНИЯ

Подключение АТС к amoCRM.

Настраиваем доступную АТС: Мегафон, МТС, Mango, Zadarma, UIS, EnvyCRM или другой совместимый сервис.

- SIP и авторизация
- сценарии звонков
- маршрутизация
- запись разговоров
- проверка истории в CRM

02
WHATSAPP

Сообщения попадают в CRM.

Подключаем официальный или согласованный провайдер, проверяем отправку и получение сообщений, настраиваем распределение чатов.

- интеграция провайдера
- шаблоны
- проверка сообщений
- распределение чатов

03
TELEGRAM

Заявки из Telegram не теряются.

Настраиваем подключение Telegram-канала, проверяем корректность создания обращений и закрепление ответственных.

- входящие сообщения
- ответы из CRM
- ответственные
- история общения

05 · АВТОМАТИЗАЦИИ

Карточки, задачи и базовая логика.

Настраиваем минимальный набор автоматизаций, который помогает менеджерам двигать клиента по процессу и не забывать следующий шаг.

Базовая логика

01
ПОЛЯ И ПОДСКАЗКИ

Карточка сделки становится понятной.

Создаём кастомные поля, подсказки и обязательные поля на важных этапах.

- данные клиента
- потребность
- бюджет
- источник
- следующий шаг

02
ЗАДАЧИ

CRM сама напоминает, что делать.

Настраиваем автоматические задачи: позвонить, написать, проверить, отправить предложение или вернуть клиента в работу.

- позвонить
- написать
- проверить
- перезвонить

03
ШАБЛОНЫ

Коммуникации становятся быстрее.

Создаём базовые шаблоны писем и сообщений, чтобы менеджеры быстрее отвечали клиентам и сохраняли единый тон общения.

- письма
- сообщения
- быстрые ответы
- уведомления

06 · АНАЛИТИКА

Базовая аналитика и отчёты.

Настраиваем отчёты, которые позволяют руководителю видеть, где тормозит отдел продаж, как менеджеры обрабатывают заявки и какие источники дают результат.

KPI-дашборд

ВОРОНКА

Где теряются клиенты.

Отчёт по воронке и конверсии показывает переходы между этапами и проблемные зоны процесса.

- конверсия по этапам
- узкие места
- динамика сделок
- причины отказов

МЕНЕДЖЕРЫ

Кто эффективно работает.

Отслеживаем количество сделок, лидов и активностей по каждому менеджеру.

- лиды
- сделки
- активности
- задачи

ИСТОЧНИКИ

Откуда приходят заявки.

Фиксируем базовые источники лидов, чтобы понимать, какие каналы дают поток заявок.

- сайт
- звонки
- мессенджеры
- реклама

РЕЗУЛЬТАТ

Руководитель получает контроль.

Базовый KPI-дашборд помогает оценивать работу отдела продаж и принимать решения на данных, а не на ощущениях.

- контроль отдела
- прозрачность продаж
- сравнение менеджеров
- основа для роста

07 · ОБУЧЕНИЕ

Команда умеет работать в CRM с первого дня.

Проводим 1–2 обучающих созвона: отдельно показываем работу менеджеров, контроль руководителя и базовое администрирование системы.

01
Менеджеры

Как создавать и вести сделки, фиксировать звонки, писать клиентам, ставить задачи и двигать клиента по этапам.

02
Руководитель

Как смотреть воронку, активность менеджеров, источники лидов, задачи и базовые показатели эффективности.

03
Администратор

Как управлять пользователями, правами, полями и базовыми настройками, не ломая рабочую структуру.

08 · ЛИЦЕНЗИИ AMOCRM

Оплата лицензий amoCRM считается отдельно.

Внедрение за 65 000 ₽ не включает оплату лицензий amoCRM. Тариф подбирается отдельно под количество пользователей, нужные каналы коммуникации и глубину автоматизации.

БАЗОВЫЙ

599 ₽

за пользователя в месяц
без НДС

- для простого старта продаж
- базовая работа со сделками
- минимальный набор лимитов

РАСШИРЕННЫЙ Рекомендуем

1’199 ₽

за пользователя в месяц
без НДС

- оптимален для базового внедрения
- подходит для воронок, каналов и автоматизаций
- даёт больше рабочих лимитов на пользователя

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ

1’699 ₽

за пользователя в месяц
без НДС

- для более зрелого отдела продаж
- расширенные лимиты
- запас под рост CRM-процессов

ТАРИФ РАСШИРЕННЫЙ

Ключевые лимиты, которые важны для запуска CRM.

Контакты и компании	**10 000 на пользователя**
Открытые сделки	**1000 на пользователя**
AI-токены	**10 000 на пользователя в месяц**
Покупатели	**1000 на пользователя**
Дисковое пространство	**200 МБ на пользователя**
Дополнительные поля	**200 на аккаунт**
Триггеры	**100 на аккаунт**

КАК СЧИТАТЬ

Лицензии оплачиваются клиентом напрямую или через партнёра отдельно от работ по внедрению.

Цены указаны по официальной странице amoCRM на дату подготовки КП. Финальная сумма зависит от количества пользователей, срока оплаты, выбранного тарифа и дополнительных платных сервисов.

ФОРМУЛА РАСЧЁТА

1 199 ₽ × пользователи × месяцы

- стоимость внедрения: 65 000 ₽
- телефония и провайдеры мессенджеров: отдельно
- лицензии amoCRM: отдельно
- платные опции и дополнительные сервисы: отдельно

09 · НЕ ВХОДИТ В ПАКЕТ

Что НЕ входит в базовое внедрение.

Чтобы ожидания были корректными: пакет закрывает быстрый запуск amoCRM без сложной разработки, кастомных интеграций и тяжёлых бизнес-процессов.

API

Разработка и виджеты.

Не входят API-разработки, кастомные виджеты, нестандартные интерфейсы и сложная логика вне штатных возможностей.

ИНТЕГРАЦИИ

Сложные внешние системы.

Не входят интеграции с 1С, WMS, маркетплейсами, личными кабинетами и сайтом, кроме базовых форм.

ДАННЫЕ

Большие миграции.

Не входят миграции больших баз, сложная чистка данных, дедупликация и перенос исторических массивов.

ПРОЦЕССЫ

Сложные CRM-сценарии.

Не входят мультиворонки, SLA, сложные маршруты, кастомные отчёты и нестандартные бизнес-процессы.

ПЛАТНЫЕ СЕРВИСЫ

Лицензии и провайдеры.

Не входят лицензии amoCRM, тарифы телефонии, оплата WhatsApp/Telegram-провайдеров и сторонних сервисов.

РАСШИРЕНИЕ

Отдельная оценка.

Если в процессе появятся задачи сверх базового пакета, мы фиксируем их отдельно и оцениваем до начала работ.

10 · КОМАНДА ПРОЕКТА

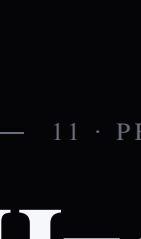
Кто будет вести внедрение.

Проект ведёт профильная команда: отдельно контролируем требования, настройки amoCRM, интеграции каналов связи, сроки, обучение и итоговое качество запуска.

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВА

Архитектура и контроль качества

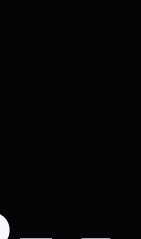
Контролирует, чтобы внедрение соответствовало согласованной логике продаж, не было перегружено и было готово к работе команды.



PROJECT MANAGER

План работ и коммуникация

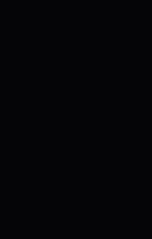
Собирает доступы, фиксирует договорённости, контролирует сроки и держит единый список задач по внедрению.



АНАЛИТИК

Процессы продаж и структура CRM

Описывает воронки, поля, роли, автоматизации, отчёты и правила работы команды в amoCRM.



SALES MANAGER

Альберт Сабитов · аккаунт

Коммерческие условия, договорённости и прямой контакт по организационным вопросам сотрудничества.

ИНТЕГРАТОР В ПРОЕКТЕ

Настройка amoCRM и каналов связи

Настраивает воронки, карточки, права, телефонию, мессенджеры, задачи, отчёты и проверочные сценарии.

11 · РЕЗУЛЬТАТ

Что получите Вы, как наш клиент, за 65 000 ₽.

Рабочая CRM без хаоса и ошибок.

amoCRM запускается как понятная рабочая система: менеджеры знают, куда заносить заявки, как двигать сделки и что делать дальше, а руководитель получает контроль процесса.

- рабочая amoCRM за 10–14 дней
- две воронки под реальные процессы продаж
- телефония и мессенджеры подключены и работают
- карточки клиентов и сделок настроены
- базовые задачи и уведомления помогают менеджерам
- руководитель видит отчёты и KPI-дашборд
- команда обучена базовой работе в CRM
- есть инструкции и рекомендации по дальнейшему развитию

12 · ИСПОЛНИТЕЛЬ

INTOgroup. CRM, интеграции и автоматизация продаж.

Мы проектируем и внедряем CRM-системы, настраиваем воронки, каналы коммуникации, задачи, отчёты и понятные правила для отделов продаж. В этом проекте фокус — быстрый запуск amoCRM в базовом, управляемом формате.

intogroup.pro → Обсудить проект

65k	фиксированная стоимость внедрения
10–14	дней на настройку и запуск
2	воронки продаж в базовом пакете
1–2	обучающих созвона для команды

13 · КОНТАКТЫ

Поговорим о запуске amoCRM.

Альберт Сабитов

Business Development Manager · INTOgroup

amoCRM · продажи · интеграции

amoCRM Воронки Телефония WhatsApp Telegram

ТЕЛЕФОН
+7 920 299-98-00

E-MAIL
sales@intogroup.pro

TELEGRAM
@alsab95

САЙТ
intogroup.pro

© INTOgroup, 2026 · Официальный партнер 1С Битрикс · г. Нижний Новгород, ул. Ильинская 119, эт. 3