

ООО «АВИСКЛАУД»
ИНН/КПП 5959003518/595901001
ОГРН 1195958026747
e-mail: aviscloud@yandex.ru
телефон: +79097260177



**Описание функциональных характеристик
экземпляра программного обеспечения,
предоставленного для проведения экспертной
оценки**

1. Общие сведения

Наименование ПО: Программный модуль «Копия сделки | Повторные сделки»

Версия: 1.0.0

Разработчик: ООО «АВИСКЛАУД»

2. Назначение программного обеспечения

Программный модуль «Копирование сделки» — клиентский программный модуль, интегрируемый в веб-интерфейс CRM-системы amoCRM, предназначенный для автоматизации операций по созданию новых сделок на основе существующих карточек. Программное обеспечение обеспечивает возможность копирования данных сделки (товары, контакты, компания, ответственный), переноса сделки в другую воронку с указанием этапа, а также передачи сделки другому сотруднику для распределения нагрузки, без необходимости ручного ввода информации.

Модуль предназначен для применения организациями и индивидуальными предпринимателями, использующими систему amoCRM для управления продажами и обслуживанием клиентов. Его использование позволяет сократить время на обработку заявок, снизить вероятность ошибок при работе с данными и повысить эффективность бизнес-процессов, связанных с сопровождением и распределением сделок.

3. Общая характеристика функционала

Программный модуль «Копирование сделки» реализует функционал автоматизированного создания и управления копиями сделок в среде CRM-системы amoCRM.

Основные возможности модуля включают:

- создание новой сделки на основании существующей карточки с сохранением ключевых данных (товары, контакты, компания, ответственный);
- перенос сделки в другую воронку с указанием этапа и состава копируемых данных;
- копирование сделки с изменением ответственного лица для распределения нагрузки между сотрудниками;
- выбор состава переносимых данных посредством пользовательских настроек (галочек).

Дополнительно модуль поддерживает сценарии автоматического копирования сделок в рамках цифровых воронок (Digital Pipeline). При наступлении определённых событий или переходе сделки в заданный статус, модуль может создавать копии сделок и передавать их в целевые воронки либо назначать ответственным сотрудникам, что позволяет автоматизировать процессы распределения и сопровождения клиентов.

4. Основные функции экземпляра ПО

4.1. Копирование сделки внутри одной воронки

- Создание новой сделки на основе существующей карточки с сохранением ключевых данных: товаров, компании, контактов и ответственного лица.
- Использование новой сделки как «шаблона» для ускорения работы с повторными заказами клиентов.

4.2. Перенос сделки в другую воронку

- Создание копии сделки в другой воронке с указанием начального этапа процесса.

- Возможность выбора состава данных для копирования (например, исключение товаров или отдельных пользовательских полей).
- Сохранение исходной сделки для целей отчётности и аналитики.

4.3. Передача сделки другому сотруднику

- Создание копии сделки с изменением ответственного пользователя.
- Использование функции для перераспределения нагрузки внутри отдела продаж или при смене ответственного менеджера.

4.4. Настройка состава копируемых данных

- Отметка пользователем галочками элементов сделки (товары, компания, контакты и др.), которые должны быть перенесены в новую сделку.
- Исключение из копии лишней или устаревшей информации.

4.5. Автоматизация в цифровых воронках (Digital Pipeline)

- Автоматическое создание новой сделки при наступлении событий или изменении статуса сделки.
- Автоматическое создание новой сделки в целевой воронке или назначение ответственного сотрудника по заданным правилам.

5. Сценарии использования (типовые пользовательские операции)

Каждый сценарий описывается в формате: Цель → Действия пользователя → Результат

5.1. Копирование сделки внутри одной воронки

Цель: создать новую сделку на основании существующей карточки, сохранив ключевые данные.

Предусловия: пользователь авторизован в amoCRM; программный модуль «Копирование сделки» установлен и активирован.

Действия:

1. Пользователь открывает карточку существующей сделки в amoCRM.
2. В интерфейсе модуля выбирает опцию «Копировать сделку».
3. Пользователь указывает целевой этап в текущей воронке.
4. Пользователь оставляет отмеченными галочками необходимые элементы для копирования (товары, компания, контакты, ответственный).
5. Пользователь подтверждает действие нажатием кнопки «Скопировать».
6. Система формирует новую сделку на основании выбранных данных.

Результат: в текущей воронке создаётся новая сделка, содержащая выбранные данные из исходной карточки, доступная для дальнейшей работы пользователя.

5.2. Перенос сделки в другую воронку

Цель: создать новую сделку в другой воронке с сохранением ключевых данных клиента.

Предусловия: пользователь авторизован в amoCRM; программный модуль «Копирование сделки» установлен и активирован.

Действия:

1. Пользователь открывает карточку существующей сделки в amoCRM.
2. В интерфейсе модуля выбирает опцию «Копировать сделку».
3. Пользователь указывает целевую воронку и этап.
4. Пользователь при необходимости снимает галочки с элементов, которые не требуется копировать (например, товары сделки).
5. Пользователь подтверждает действие нажатием кнопки «Скопировать».
6. Система формирует новую сделку в указанной воронке на основании выбранных данных.

Результат: в целевой воронке создаётся новая сделка, содержащая выбранные данные.

5.3. Копирование сделки с изменением ответственного

Цель: создать новую сделку и назначить её другому сотруднику для перераспределения нагрузки или передачи клиента.

Предусловия: пользователь авторизован в amoCRM; программный модуль «Копирование сделки» установлен и активирован.

Действия:

1. Пользователь открывает карточку существующей сделки в amoCRM.
2. В интерфейсе модуля выбирает опцию «Копировать сделку».
3. Пользователь указывает целевую воронку и этап процесса (по умолчанию можно оставить текущую воронку и этап).
4. Пользователь в поле «Ответственный» выбирает другого сотрудника.
5. Пользователь отмечает галочками данные, которые необходимо перенести в новую сделку (товары, компания, контакты).
6. Пользователь подтверждает действие нажатием кнопки «Скопировать».
7. Система формирует новую сделку с указанным ответственным лицом.

Результат: создаётся новая сделка с выбранными данными, назначенная новому ответственному сотруднику. Исходная сделка остаётся у прежнего владельца.

5.4. Продление лицензии

Цель: продлить срок действия программного модуля.

Предусловия: пользователь авторизован в amoCRM; программный модуль «Копирование сделки» установлен; срок текущей лицензии истёк или близок к завершению.

Действия:

1. Пользователь открывает расширенные настройки модуля в интерфейсе amoCRM.

2. В разделе продления лицензии выбирает опцию «Копирование сделки — 12 мес (5000 руб.)» или «Копирование сделки — 6 мес (3000 руб.)».
3. Пользователь нажимает кнопку «Получить счёт».
4. Система автоматически формирует счёт и отправляет его на электронную почту, указанную в настройках.
5. Пользователь оплачивает полученный счёт.
6. Система активирует продление лицензии.

Результат: лицензия программного модуля успешно продлена.

5.5. Хендовер между отделами (Sales → Выполнение/Onboarding)

Цель: автоматически создать рабочую сделку в другой воронке при достижении статуса в продажах и передать её исполнителю.

Предусловия: пользователь авторизован в amoCRM; программный модуль «Копирование сделки» установлен и активирован; настроен триггер в цифровой воронке (Digital Pipeline).

Действия:

1. Сделка в воронке продаж переходит в статус «Оплачен счёт».
2. Настроенный триггер цифровой воронки инициирует обращение к серверной части модуля.
3. Система определяет целевую воронку («Выполнение») и этап («В работе»).
4. Система копирует данные сделки: компанию и контакты, а также только операционные поля (сроки, бюджет, чек-листы и т. п.).
5. Система создаёт новую сделку в целевой воронке с назначением ответственного исполнителя.

Результат: в воронке «Выполнение» создаётся новая рабочая сделка с минимально необходимыми данными, исходная сделка остаётся в продажах.

5.6. Обезличенная копия для партнёра/подрядчика

Цель: создать отдельную сделку в партнёрской воронке с ограниченным набором данных для безопасной передачи подрядчику или партнёру.

Предусловия: пользователь авторизован в amoCRM; программный модуль «Копирование сделки» установлен и активирован; в цифровой воронке настроен триггер «Передать партнёру».

Действия:

1. Сделка в основной воронке переводится пользователем в статус «Передать партнёру».
2. Настроенный триггер цифровой воронки инициирует обращение к серверной части модуля.
3. Система определяет целевую воронку («Партнёры») и стартовый этап («Новая заявка»).
4. Система копирует только технические и проектные поля (ссылки, спецификации, идентификаторы документов, список услуг).
5. Система создаёт обезличенную сделку в партнёрской воронке и назначает её ответственному менеджеру по партнёрам.

Результат: в целевой воронке появляется новая «обрезанная» карточка сделки, доступная для работы подрядчика или партнёра без раскрытия конфиденциальной информации.

5.7. Пост-продажные процессы: счёт/закупка/логистика

Цель: автоматически создать дополнительную сделку для финансовых или логистических операций после успешного завершения продажи.

Предусловия: пользователь авторизован в amoCRM; программный модуль «Копирование сделки» установлен и активирован; в цифровой воронке настроен триггер на статус «Успех» или «Оплачено».

Действия:

1. Сделка в воронке продаж переводится в статус «Успех».
2. Настроенный триггер цифровой воронки инициирует обращение к серверной части модуля.
3. Система определяет целевую воронку («Счета/закупки» или «Логистика») и стартовый этап процесса.
4. Система копирует компанию и главный контакт, а также поля, необходимые для последующих операций (список товаров, реквизиты, адреса доставки).

5. Система создаёт новую сделку в целевой воронке с указанным набором данных.

Результат: в сервисной или финансовой воронке создаётся вторичная сделка, содержащая готовые позиции и реквизиты, что ускоряет выставление счетов, закупки и организацию отгрузки.

5.8. Follow-up / Renewal / Upsell

Цель: автоматически создать новую сделку на продление или допродажу при наступлении определённых событий или по истечении заданного времени.

Предусловия: пользователь авторизован в amoCRM; программный модуль «Копирование сделки» установлен и активирован; в цифровой воронке настроен триггер «Активация услуги» или «Подписка начата».

Действия:

1. Сделка в основной воронке переходит в статус «Активация услуги» или «Подписка начата».
2. Настроенный триггер цифровой воронки инициирует обращение к серверной части модуля.
3. Система определяет целевую воронку («Повторные продажи») и стартовый этап («Новый запрос»).
4. Система копирует компанию и контакты, а также продуктовые признаки (например, список услуг или текущий пакет).
5. Создаётся новая сделка для продления или допродажи, назначенная текущему аккаунт-менеджеру.

Результат: в целевой воронке автоматически формируется новая сделка для продления или допродажи, что обеспечивает своевременное взаимодействие с клиентом и поддержание стабильного дохода.

6. Ограничения и условия использования

Экземпляр программного модуля «Копирование сделки», предоставленный для проведения экспертной проверки, имеет следующие ограничения и условия применения:

1. Среда выполнения (клиентская часть) — модуль функционирует исключительно в составе веб-интерфейса CRM-системы amoCRM и не может быть запущен автономно или интегрирован в сторонние системы без модификации.
2. Среда выполнения (серверная часть) — backend-сервис развёртывается в контейнерной среде с использованием Docker Swarm; запуск вне контейнерной инфраструктуры не предусмотрен.
3. Доступ к данным — модуль работает только с теми данными, к которым пользователь имеет права доступа в amoCRM; обработка информации ограничена установленной моделью прав и ролей CRM.
4. Источники данных — в текущей версии обработка ограничена сущностью «Сделка» и связанными с ней объектами (товары, контакты, компания), предоставляемыми через официальное API amoCRM.
5. Интеграции — подключение к внешним источникам данных, кроме amoCRM, не поддерживается.
6. Хранение данных — долговременное хранение пользовательских данных модулем не осуществляется; все операции выполняются в рамках amoCRM без сохранения данных на стороне модуля.
7. Ограничения API — скорость и объём обработки данных зависят от установленных лимитов amoCRM API; при превышении лимитов модуль уведомляет пользователя и предлагает изменить условия операции.
8. Совместимость браузеров — поддерживаются только актуальные версии браузеров (Yandex Browser, Google Chrome, Microsoft Edge, Mozilla Firefox); корректная работа в других браузерах не гарантируется.

7. Особенности экземпляра, переданного на экспертизу

Экземпляр программного модуля «Копирование сделки», предоставленный для проведения экспертной проверки, соответствует

ООО «АВИСКЛАУД»
ИНН/КПП 5959003518/595901001
ОГРН 1195958026747
e-mail: aviscloud@yandex.ru
телефон: +79097260177

стабильной релизной версии продукта и включает полный набор функциональных возможностей, заявленных в настоящем описании.