

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



**Документация, содержащая информацию,
необходимую для эксплуатации экземпляра
программного обеспечения, предоставленного
для проведения экспертной проверки**

1. Общие сведения

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

Версия: 1.0.0

Разработчик: ООО «АВИСКЛАУД»

2. Состав поставки

Раздел содержит перечень компонентов, входящих в состав поставки экземпляра программного модуля «Копирование сделки», предоставленного для проведения экспертной проверки, а также сопроводительной документации, необходимой для его установки и эксплуатации.

- Дистрибутив ПО: Модуль размещён в Marketplace amoCRM.
- Дополнительные материалы:
 - Описание технической архитектуры
 - Описание функциональных характеристик

3. Системные требования

Раздел определяет минимальные и рекомендуемые технические характеристики программной и аппаратной среды, необходимые для корректной установки и эксплуатации модуля в составе CRM-системы amoCRM.

3.1. Аппаратные требования

Не предъявляются – модуль работает в браузере пользователя.

3.2. Программные требования

- Аккаунт amoCRM с правами администратора.
- Доступ в интернет.

- Современный веб-браузер (Google Chrome, Microsoft Edge, Mozilla Firefox).

4. Подготовка к эксплуатации

Перед началом установки убедитесь, что:

- Вы вошли в amoCRM под учётной записью с правами администратора.
- В аккаунте включена возможность установки приложений из Marketplace.
- У вас есть тестовые данные (сделки, компании, контакты) для проверки работы модуля.

Для установки необходимо выполнить следующие действия:

1. Войти в аккаунт amoCRM под учетной записью администратора.
2. Перейти в Marketplace (раздел amoMarket).
3. В строке поиска ввести **Копия сделки...**
4. Выбрать найденное приложение из списка.
5. Ознакомиться с описанием, согласиться на передачу персональных данных из amoCRM в AvisCLOUD и нажать кнопку «Установить» («Внешняя оплата»).
6. Выполнить настройку, следуя инструкциям на экране настроек, и нажать кнопку «Сохранить».

5. Порядок начала работы

Для начала работы необходимо выполнить следующие действия:

- Откройте интерфейс amoCRM и перейдите в раздел Сделки.
- Выберите нужную сделку.
- Дождитесь пока справа в разделе «Виджеты» не появится виджет с наименованием «Копия сделки».

6. Основные функции и порядок их использования

Раздел содержит описание ключевых функций программного модуля «Копирование сделки» и порядок их применения в процессе эксплуатации. Для каждой функции определено назначение, последовательность действий пользователя и ожидаемый результат, что обеспечивает единообразие использования модуля и повышает эффективность работы с ним.

6.1. Копирование сделки внутри воронки

Функция копирования сделки внутри воронки предназначена для автоматизированного создания новой сделки на основании уже существующей карточки в системе АмоCRM. Данный процесс позволяет пользователю быстро сформировать копию сделки с сохранением ключевых данных (товары, контакты, компания, ответственный), что сокращает время обработки заявок и снижает вероятность ошибок при повторном вводе информации.

Порядок действий:

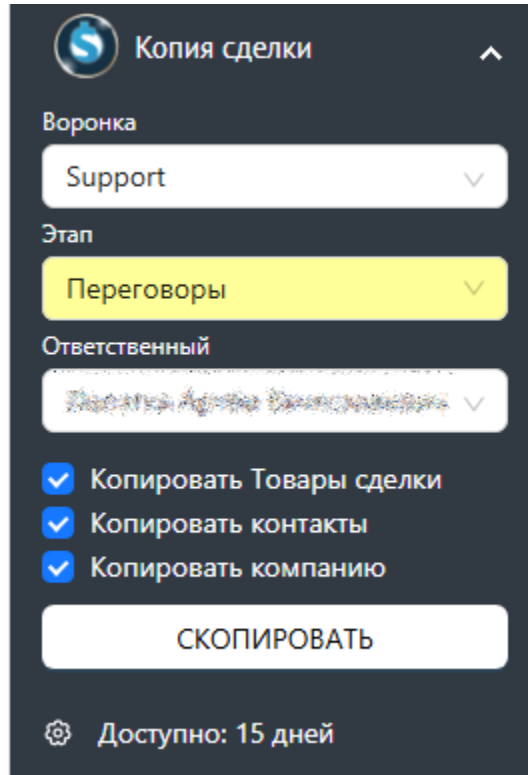
1. Авторизоваться в amoCRM и открыть карточку существующей сделки.
2. Справа на панели виджетов выбрать виджет «Копия сделки».

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

The screenshot displays a CRM interface for a deal with ID #24002811. On the left, a list of fields is shown, including 'Первичный контакт' (Victor), 'Бюджет' (100 P), and 'Создано' (21.08.2025 11:15). The main area features a timeline of events: '24.01.2025 11:15 The creation of a lead Сделка создана: Сделка #24002811', '24.01.2025 14 событие Развернуть', '26.05.2025 Изменение поля: 11 событий Развернуть', '27.05.2025 Изменение поля: 4 события Развернуть', '04.06.2025 Изменение поля: 2 события Развернуть', and '29.08.2025 Изменение поля: 4 события Развернуть'. The right sidebar contains widgets for 'Воронка' (Sales Funnel) and 'Счета сделки' (Deal Accounts), with a 'СКОПИРОВАТЬ' (COPY) button and a 'Добавить виджеты' (Add Widgets) option.

3. Указать целевой этап в текущей воронке, в который должна быть помещена новая сделка.
4. Отметить галочками те данные, которые необходимо перенести в копию (товары, компания, контакты, ответственный).

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



Копия сделки

Воронка
Support

Этап
Переговоры

Ответственный
Евгений Агеев

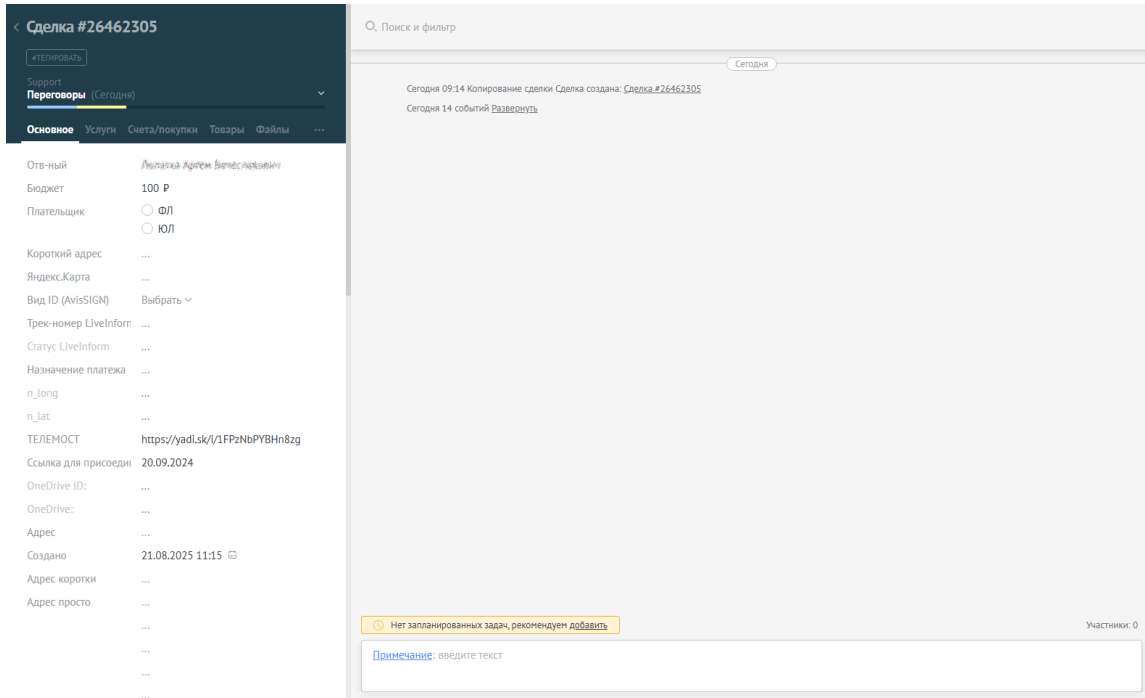
Копировать Товары сделки
 Копировать контакты
 Копировать компанию

СКОПИРОВАТЬ

Доступно: 15 дней

5. Нажать кнопку «Скопировать» для подтверждения операции.
Результат: система автоматически создаст новую сделку в указанном этапе текущей воронки с сохранением выбранных данных.

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



6.2. Перенос сделки в другую воронку

Функция переноса сделки в другую воронку предназначена для создания новой сделки в выбранной воронке amoCRM на основе данных существующей карточки. Данный процесс позволяет инициировать новый бизнес-процесс (например, постпродажное сопровождение или сервисное обслуживание), сохранив при этом всю необходимую информацию о клиенте.

Порядок действий:

1. Авторизоваться в amoCRM и открыть карточку существующей сделки.
2. Справа на панели виджетов выбрать виджет «Копия сделки».
3. Указать целевую воронку и начальный этап, в который должна быть помещена новая сделка.
4. Отметить галочками данные, которые требуется перенести (например, компания и контакты), при необходимости исключить из копии товары или поля, утратившие актуальность.

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

Копия сделки

Воронка
Яндекс

Этап
Первичный контакт

Ответственный
Иванов Иван Иванович

Копировать Товары сделки
 Копировать контакты
 Копировать компанию

СКОПИРОВАТЬ

Доступно: 16 дней

5. Нажать кнопку «Скопировать» для подтверждения операции.
6. Результат: система создаст новую сделку в целевой воронке на выбранном этапе, при этом исходная сделка сохранится в прежней воронке для целей учёта и отчётности.

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

Выберите данные для переноса в новую сделку:

Ответственный:

Воронка:

Этап:

Копировать компанию
 Копировать контакты

> Сделка
> Список Товары
> Список Мои юр. лица
> Список Счета/покупки

< Сделка #26462267

Итерировать

Яндекс
Первичный контакт (Сегодня)

Основное | Статистика | Услуги | Счета/покупки | Товары | ...

Отв-ный: Дмитрий Артемьевич
Бюджет: 171.750 Р
Плательщик: ФЛ ЮЛ
Короткий адрес: ...
Яндекс.Карта: ...
Вид ID (AvisSIGN): Выбрать
Трек-номер LiveInform: ...
Статус LiveInform: ...
Назначение платежа: Так надо было 22
n_long: ...
n_lat: ...
ТЕЛЕМОСТ: <https://telemost.yandex.ru/161852181>
Ссылка для присоединения: 20.09.2024
OneDrive ID: ...
OneDrive: ...
Адрес: ...
Создано: 28.08.2025 13:38
Адрес коротки: ...
Адрес просто: ...

Поиск и фильтр

Сегодня

Сегодня 09:02 Копирование сделки Сделка создана: Сделка #26462267
Сегодня Изменение поля: 17 событий Развернуть
Сегодня 2 события Развернуть

Нет запланированных задач, рекомендуем добавить

Участники: 0

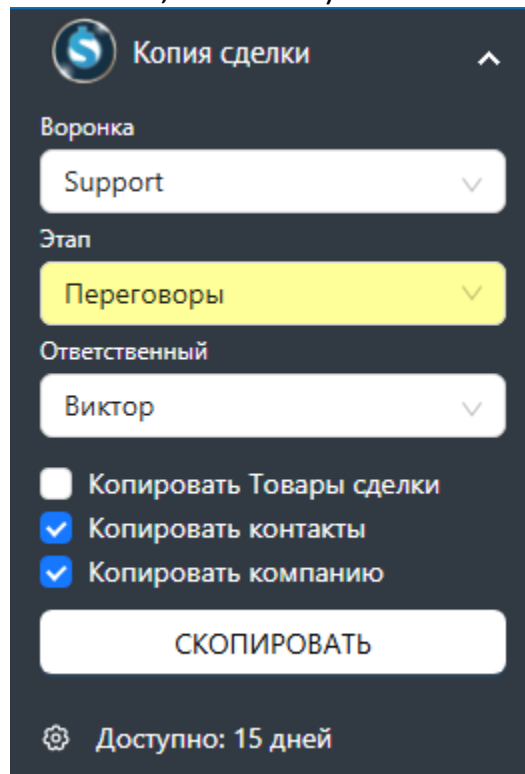
Примечание: введите текст

6.3. Копирование сделки с изменением ответственного

Функция копирования сделки с изменением ответственного предназначена для перераспределения нагрузки между сотрудниками отдела продаж или передачи клиента другому менеджеру. В процессе копирования создаётся новая сделка на основе существующей карточки, при этом пользователю предоставляется возможность выбрать нового ответственного сотрудника.

Порядок действий:

1. Авторизоваться в AmoCRM и открыть карточку существующей сделки.
2. Справа на панели виджетов выбрать виджет «Копия сделки».
3. Указать целевую воронку и этап (по умолчанию можно оставить текущие значения).
4. В поле «Ответственный» выбрать сотрудника, которому необходимо передать новую сделку.
5. Отметить галочками данные, которые требуется перенести в копию (товары, компания, контакты).



Копия сделки

Воронка
Support

Этап
Переговоры

Ответственный
Виктор

Копировать Товары сделки
 Копировать контакты
 Копировать компанию

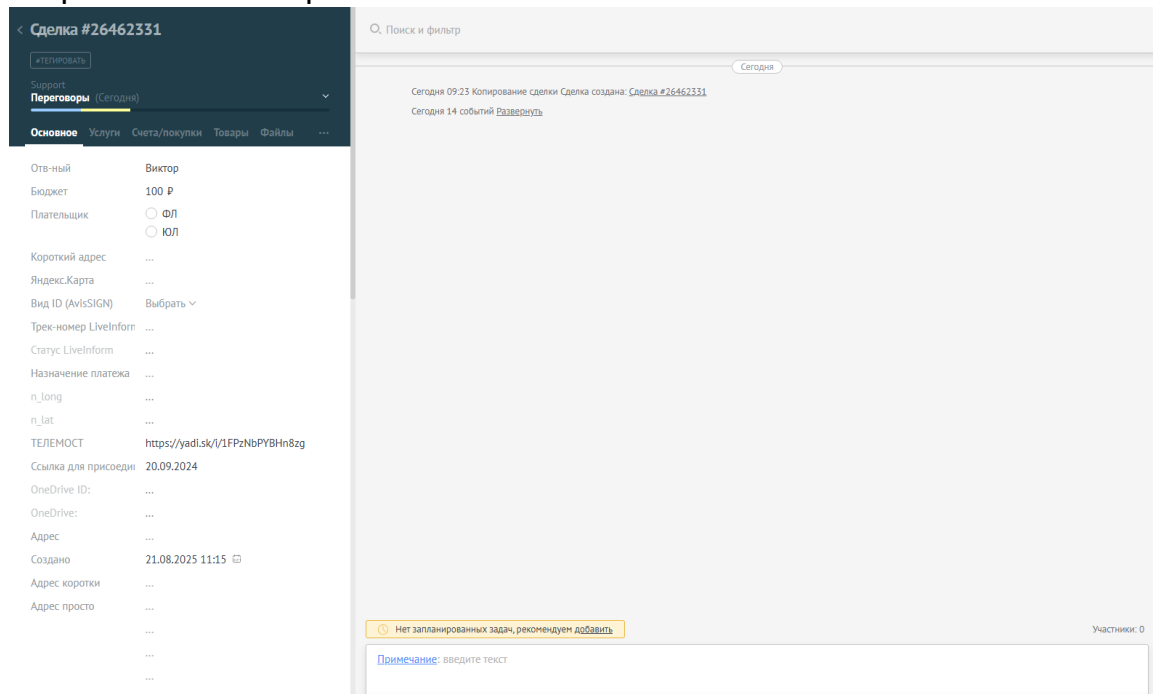
СКОПИРОВАТЬ

Доступно: 15 дней

6. Нажать кнопку «Скопировать» для подтверждения операции.

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

Результат: система создаст новую сделку с выбранными данными, назначив её указанному сотруднику; исходная сделка остаётся закреплённой за прежним ответственным.



6.4. Настройка триггера в Цифровой воронке

Функция настройки состава копируемых данных предназначена для гибкого выбора информации, которая будет перенесена из исходной сделки в новую. Это позволяет исключить ненужные или устаревшие сведения и формировать только релевантный набор данных для дальнейшей работы.

Порядок действий:

1. Авторизоваться в amoCRM и открыть карточку существующей сделки.
2. Справа на панели виджетов выбрать виджет «Копия сделки».
3. В блоке параметров копирования отметить галочками элементы, которые требуется перенести в новую сделку: товары; компания; контакты; ответственный; пользовательские поля.
4. Нажать кнопку «Скопировать» для подтверждения операции.

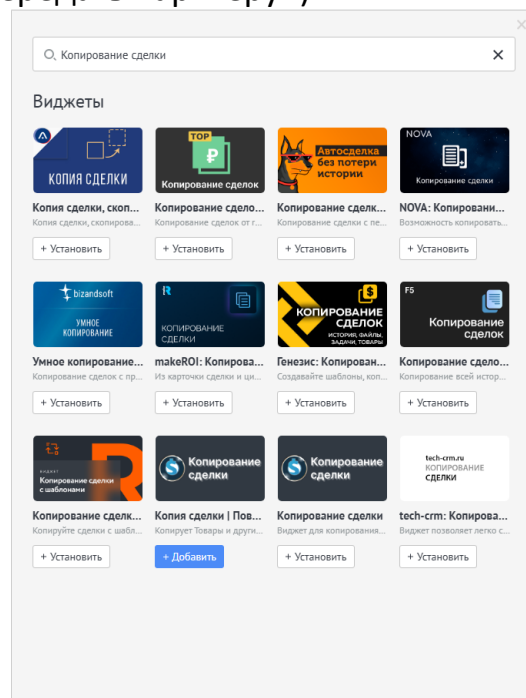
Результат: система создаст новую сделку, содержащую только выбранные пользователем данные.

6.5. Автоматическое копирование по событиям (Digital Pipeline)

Функция автоматического копирования по событиям предназначена для интеграции программного модуля «Копирование сделки» с цифровыми воронками (Digital Pipeline) amoCRM. Данный процесс позволяет автоматически создавать новые сделки при наступлении определённых событий или изменении статусов, что обеспечивает бесшовную передачу информации между этапами и подразделениями.

Порядок действий:

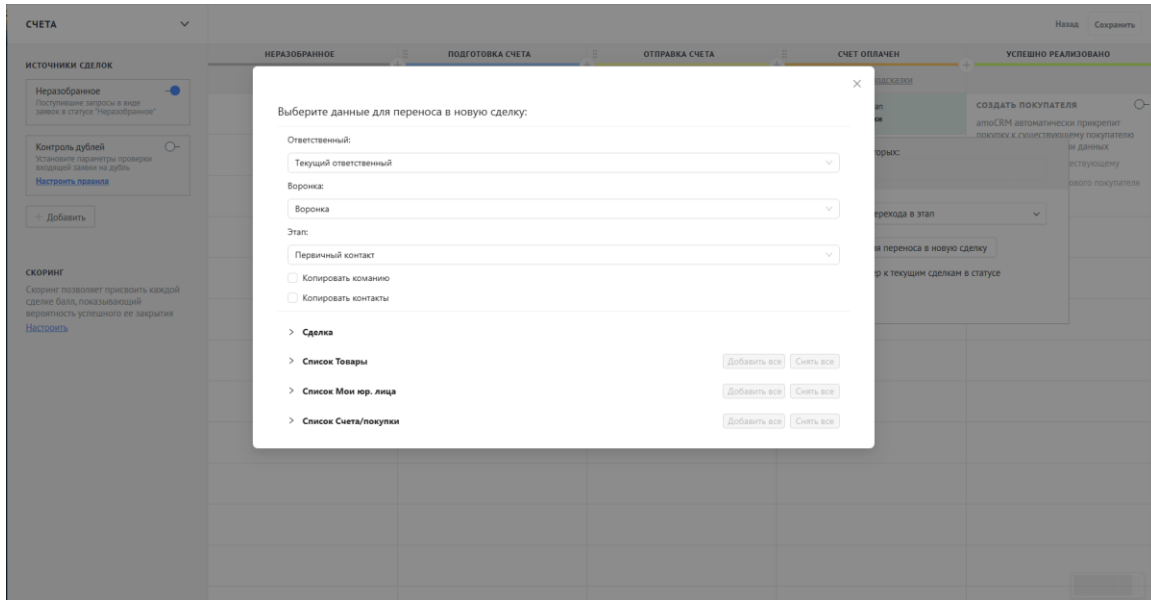
1. Авторизоваться в amoCRM с правами администратора и перейти в раздел «Цифровая воронка».
2. Настроить триггер, указывающий событие или статус сделки, при котором должно происходить копирование (например, «Оплачен счёт» или «Передать партнёру»).



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

3. В параметрах триггера выбрать опцию использования модуля «Копирование сделки».
4. Определить целевую воронку и начальный этап, куда будет помещена новая сделка.
5. Указать данные, которые должны быть перенесены (компания, контакты, товары, отдельные поля).
6. Сохранить настройки цифровой воронки.

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



Результат: при наступлении указанного события система автоматически инициирует обращение к модулю и создаёт новую сделку с заданным набором данных.

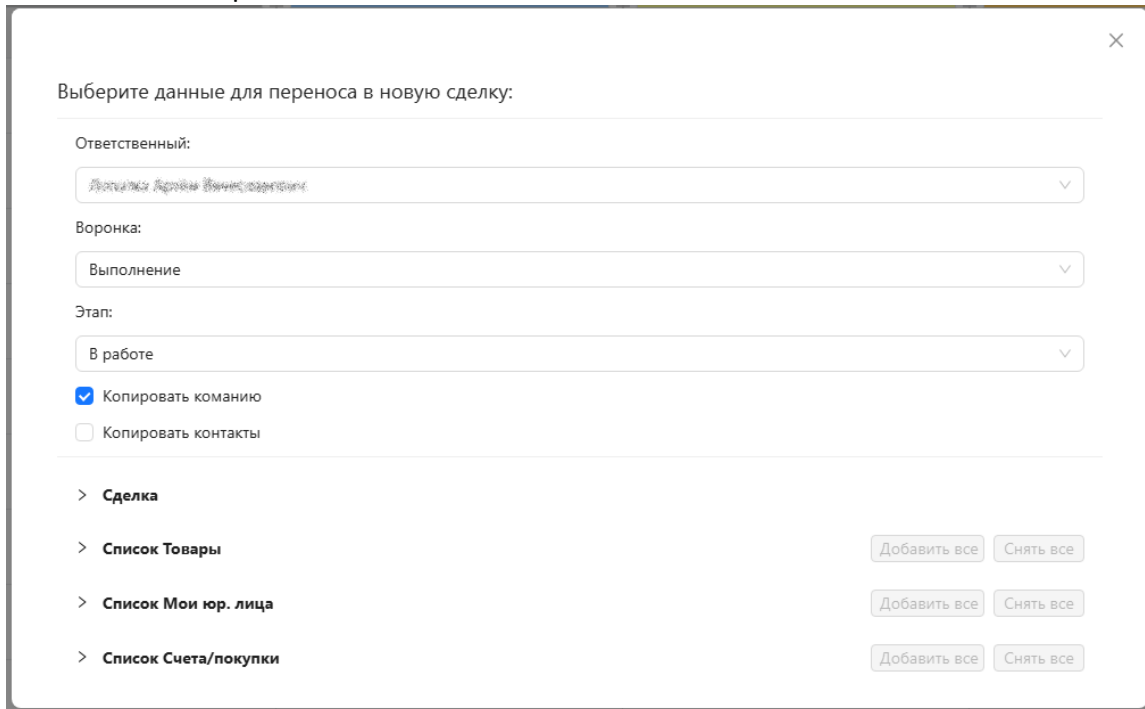
6.6. Обработка хендверов между отделами

Функция обработки хендверов между отделами предназначена для автоматизированной передачи сделок из отдела продаж в подразделения, отвечающие за выполнение или внедрение. Данный процесс исключает необходимость ручного копирования информации и обеспечивает создание целевых рабочих сделок с минимально необходимым набором данных.

Порядок действий:

1. Авторизоваться в атоCRM и перейти в раздел «Цифровая воронка».
2. Настроить триггер, срабатывающий при переходе сделки в статус «Оплачен счёт» или иной, определённый бизнес-процессом.
3. В параметрах триггера указать использование модуля «Копирование сделки».
4. Определить целевую воронку (например, «Выполнение») и стартовый этап (например, «В работе»).

5. Указать набор данных для переноса: компанию, контакты, сроки, бюджет, чек-листы и иные операционные поля.
6. Исключить из копии маркетинговые данные и поля, не относящиеся к исполнению.



The screenshot shows a dialog box titled "Выберите данные для переноса в новую сделку:" (Select data for transfer to a new deal:). It contains several dropdown menus and checkboxes:

- Ответственный:** (Responsible) dropdown menu with the value "Логин: Артем Иванович" (Login: Artem Ivanovich).
- Воронка:** (Funnel) dropdown menu with the value "Выполнение" (Execution).
- Этап:** (Stage) dropdown menu with the value "В работе" (In progress).
- Two checkboxes: "Копировать компанию" (Copy company) and "Копировать контакты" (Copy contacts).
- A list of data categories with expandable arrows and associated buttons:
 - > **Сделка** (Deal)
 - > **Список Товары** (List of Goods) with buttons "Добавить все" (Add all) and "Снять все" (Remove all).
 - > **Список Мои юр. лица** (List of My legal entities) with buttons "Добавить все" (Add all) and "Снять все" (Remove all).
 - > **Список Счета/покупки** (List of Accounts/purchases) with buttons "Добавить все" (Add all) and "Снять все" (Remove all).

7. Сохранить настройки цифровой воронки.

Результат: при наступлении события система автоматически создаёт новую сделку в целевой воронке с указанным набором данных и назначает ответственного исполнителя.

6.7. Создание обезличенной копии сделки

Функция создания обезличенной копии сделки предназначена для безопасной передачи информации партнёрам или подрядчикам. В рамках данной функции создаётся новая сделка с ограниченным набором данных, исключающим конфиденциальную или персональную информацию, при этом сохраняются ключевые параметры, необходимые для выполнения внешних работ.

Порядок действий:

1. Авторизоваться в amoCRM и перейти в раздел «Цифровая воронка».
2. Настроить триггер, срабатывающий при переводе сделки в статус «Передать партнёру» или аналогичный.
3. В параметрах триггера выбрать использование модуля «Копирование сделки».
4. Определить целевую воронку (например, «Партнёры») и начальный этап («Новая заявка»).
5. Указать данные для копирования: технические и проектные сведения (спецификации, ссылки, список услуг).
6. Исключить персональные и финансовые данные клиента (PII, реквизиты, суммы).

Выберите данные для переноса в новую сделку:

Ответственный:
Дмитрий Игоревич Бичесловский

Воронка:
Партнёры

Этап:
Новая заявка

Копировать компанию
 Копировать контакты

> Сделка

> Список Товары Добавить все Снять все

> Список Мои юр. лица Добавить все Снять все

> Список Счета/покупки Добавить все Снять все

7. Сохранить настройки цифровой воронки.

Результат: система автоматически создаёт новую сделку в целевой воронке с «обрезанным» набором данных, доступным для работы партнёра или подрядчика без раскрытия конфиденциальной информации.

6.8. Поддержка постпродажных процессов (счёт/закупка/логистика)
Функция поддержки постпродажных процессов предназначена для автоматического формирования дополнительных сделок, связанных с финансовыми и логистическими операциями, после успешного завершения продажи. Это позволяет ускорить процессы выставления счетов, закупки товаров и организации доставки, исключая ручное копирование данных.

Порядок действий:

1. Авторизоваться в amoCRM и перейти в раздел «Цифровая воронка».
2. Настроить триггер, срабатывающий при переводе сделки в статус «Успех», «Оплачено» или «Готово к поставке».
3. В параметрах триггера выбрать использование модуля «Копирование сделки».
4. Указать целевую воронку (например, «Счета/закупки» или «Логистика») и стартовый этап процесса.
5. Задать состав данных для переноса: компания, главный контакт, список товаров, реквизиты, адреса доставки.
6. Исключить из копии маркетинговые и промежуточные поля, не относящиеся к постпродажным процессам.
7. Назначить ответственного сотрудника (бухгалтер, закупщик или логист).

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

Выберите данные для переноса в новую сделку:

Ответственный:
Компания: Арктик Вест-Сервисес

Воронка:
Логистика

Этап:
Первичный контакт

Копировать компанию
 Копировать контакты

> Сделка
> Список Товары Добавить все Снять все
> Список Мои юр. лица Добавить все Снять все
> Список Счета/покупки Добавить все Снять все

8. Сохранить настройки цифровой воронки.

Результат: при наступлении события система создаёт новую сделку в целевой воронке с подготовленными данными для выставления счета, закупки или отгрузки.

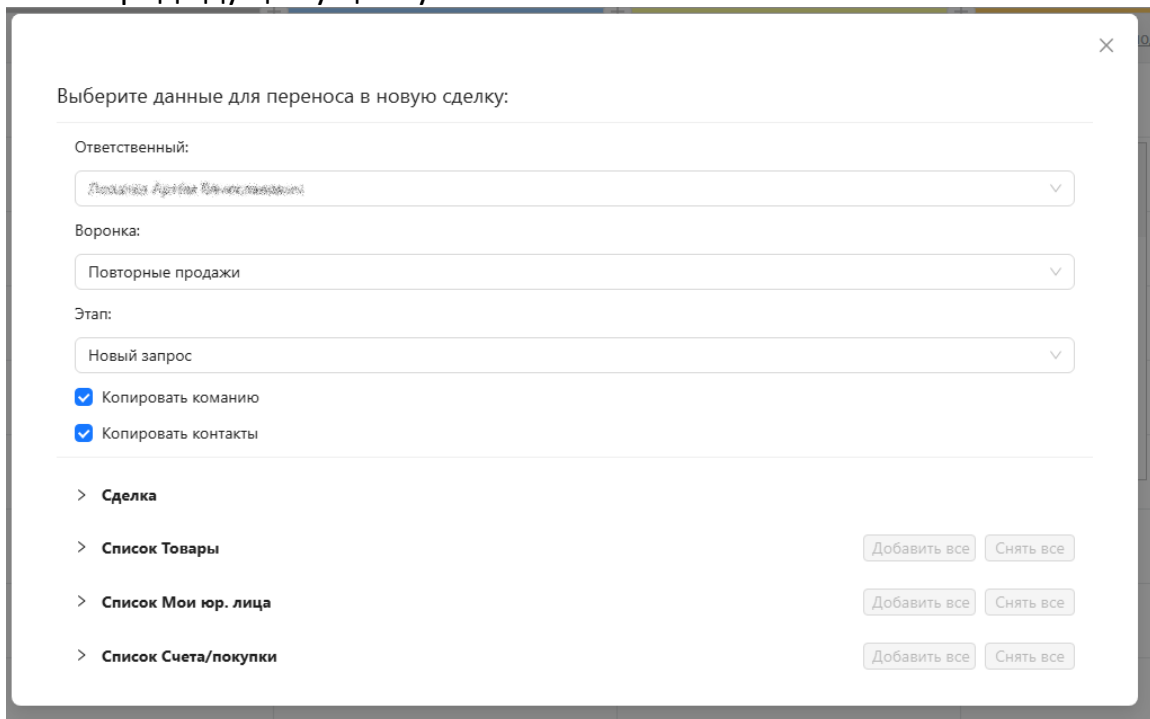
6.9. Создание сделок для продления и допродаж (Follow-up / Renewal / Upsell)

Функция создания сделок для продления и допродаж предназначена для автоматического формирования новых заявок при наступлении событий, связанных с окончанием текущей подписки или активацией услуги. Это позволяет системно поддерживать повторные продажи и не допускать пропуска сроков продления.

Порядок действий:

1. Авторизоваться в AmoCRM и перейти в раздел «Цифровая воронка».
2. Настроить триггер, срабатывающий при переводе сделки в статус «Активация услуги» или «Подписка начата».

3. В параметрах триггера выбрать использование модуля «Копирование сделки».
4. Указать целевую воронку (например, «Повторные продажи») и стартовый этап («Новый запрос»).
5. Определить состав данных для переноса: компания, контакты, сведения о текущем пакете или услуге.
6. Исключить временные и одноразовые поля, относящиеся к предыдущему циклу.



Выберите данные для переноса в новую сделку:

Ответственный:
Людмила Артемьевна

Воронка:
Повторные продажи

Этап:
Новый запрос

Копировать компанию
 Копировать контакты

> Сделка
> Список Товары
> Список Мои юр. лица
> Список Счета/покупки

Добавить все Снять все
Добавить все Снять все
Добавить все Снять все

7. Сохранить настройки цифровой воронки.

Результат: при наступлении события система автоматически создаёт новую сделку для продления или допродажи, назначенную текущему аккаунт-менеджеру.

7. Рекомендации по эксплуатации

Настоящий раздел содержит рекомендации, направленные на обеспечение корректной, стабильной и безопасной работы программного модуля «Копирование сделки» в составе CRM-системы

АтоCRM. Соблюдение данных рекомендаций позволяет минимизировать риск возникновения сбоев, повысить производительность работы и сохранить целостность обрабатываемых данных.

- *Использование поддерживаемых браузеров*
Для корректной работы модуля рекомендуется использовать актуальные версии поддерживаемых браузеров:
 - Google Chrome версии 106 и выше;
 - Yandex browser версии 23.0 и выше;
 - Mozilla Firefox версии 110 и выше;
 - Microsoft Edge версии 106 и выше.Работа в устаревших или неподдерживаемых браузерах может привести к некорректному отображению интерфейса или ошибкам выполнения функций.
- *Обеспечение стабильного интернет-соединения*
Поскольку модуль взаимодействует с API атоCRM в режиме реального времени, требуется стабильное подключение к сети Интернет со скоростью не ниже 2 Мбит/с. Прерывания соединения могут привести к сбоям в построении отчётов или задержкам при загрузке данных.
- *Проверка прав доступа*
Перед использованием модуля необходимо убедиться, что у пользователя есть необходимые права в атоCRM для работы с сущностями «Сделка», «Компания» и «Контакт». Недостаточные права доступа могут привести к неполному переносу информации или отказу в выполнении операции.

8. Действия при типовых проблемах

Настоящий раздел содержит перечень наиболее распространённых проблем, которые могут возникнуть в процессе эксплуатации программного модуля «Копирование сделки», а также рекомендации

по их устранению. Описание включает возможные причины возникновения проблем и последовательность шагов для их решения.

1. Сделка не копируется или создаётся неполная
 - Возможные причины: превышены лимиты API amoCRM; сбой соединения с сервером.
 - Рекомендации по устранению:
 1. Убедиться, что выбранные поля действительно заполнены в исходной сделке.
 2. Убедиться, что в amoCRM действительно есть данные по заданным условиям.
 3. Повторить операцию копирования после стабилизации соединения.
 4. При повторении ошибки обратиться в техническую поддержку.
2. Сделка копируется в неправильную воронку или этап
 - Возможные причины: некорректные настройки при копировании; ошибка в настройке цифровой воронки (Digital Pipeline).
 - Рекомендации по устранению:
 1. Проверить выбранную воронку и целевой этап перед запуском копирования.
 2. Перепроверить настройки Digital Pipeline (если используется автоматизация).
 3. Повторить операцию копирования вручную.
3. Некорректное отображение интерфейса модуля
 - Возможные причины: использование неподдерживаемого браузера; устаревшая версия браузера; конфликт со сторонними расширениями.
 - Рекомендации по устранению:
 1. Использовать один из поддерживаемых браузеров (Google Chrome, Yandex Browser, Mozilla Firefox, Microsoft Edge).
 2. Обновить браузер до последней версии.
 3. Отключить сторонние расширения и перезапустить amoCRM.

4. Автоматическое копирование по Digital Pipeline не срабатывает
- Возможные причины: триггер настроен некорректно; серверная часть модуля недоступна; сбой при передаче вебхука из amoCRM.
 - Рекомендации по устранению:
 1. Проверить корректность настроек триггера в цифровой воронке.
 2. При сохранении ошибки — обратиться в техническую поддержку.

5. Модуль не запускается в amoCRM

- Возможные причины: некорректная установка; модуль не обновлён до актуальной версии; отсутствие прав у пользователя.
- Рекомендации по устранению:
 1. Проверить, что модуль установлен через Marketplace amoCRM или загружен вручную корректным ZIP-архивом.
 2. Убедиться, что текущий пользователь имеет права на использование интеграции.
 3. Перезапустить браузер и повторить попытку.
 4. При сохранении ошибки — переустановить модуль или обратиться в техподдержку.

9. Обращение в техническую поддержку

Служба технической поддержки предназначена для оказания помощи пользователям в случае возникновения проблем, нестандартных ситуаций или необходимости получения консультаций по работе с модулем. Пользователи могут обратиться в техническую поддержку следующими способами:

- Через Marketplace amoCRM – кнопка «Техническая поддержка» на странице интеграции «Копирование сделки».
- Электронная почта – support@aviscloud.ru.

Для ускорения обработки обращения рекомендуется указывать:

- ФИО и контактные данные пользователя.

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

- Описание проблемы (с указанием действий, которые привели к её возникновению).
- Скриншоты или записи экрана, иллюстрирующие проблему.
- Дату и время возникновения неисправности.
- Информацию о браузере и операционной системе.