??? ???????? ? ?????? ????????.?? ? CRM

На сайте гость может самостоятельно выбрать программу с банкетной комнатой, забронировать дату и время и внести предоплату. Бронирование появится в CRM, где администратор сможет проверить его статус.

???????????? ?? ?????

??? 1. ?????????? ????????? ? ???????

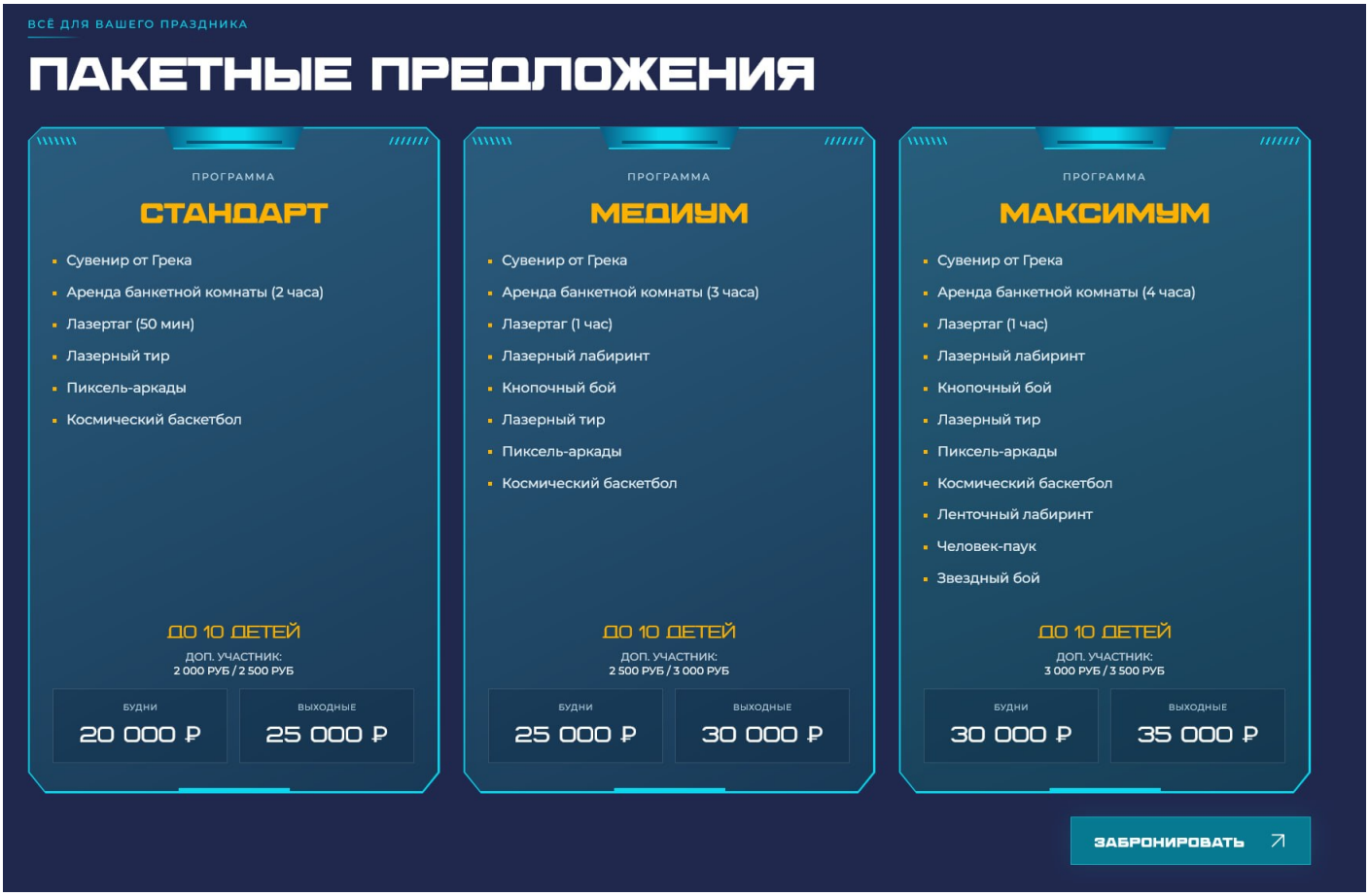
Гость хочет забронировать программу **«Медиум» на выходной день**.

Условие	Значение
Программа	Медиум
День посещения	Выходной
Количество участников	10 человек
Стоимость программы	30 000 ₽
Предоплата	15 000 ₽

Эта стоимость рассчитана на 10 участников. Если участников больше, стоимость увеличивается.

??? 2. ????????? ????? ?? ????

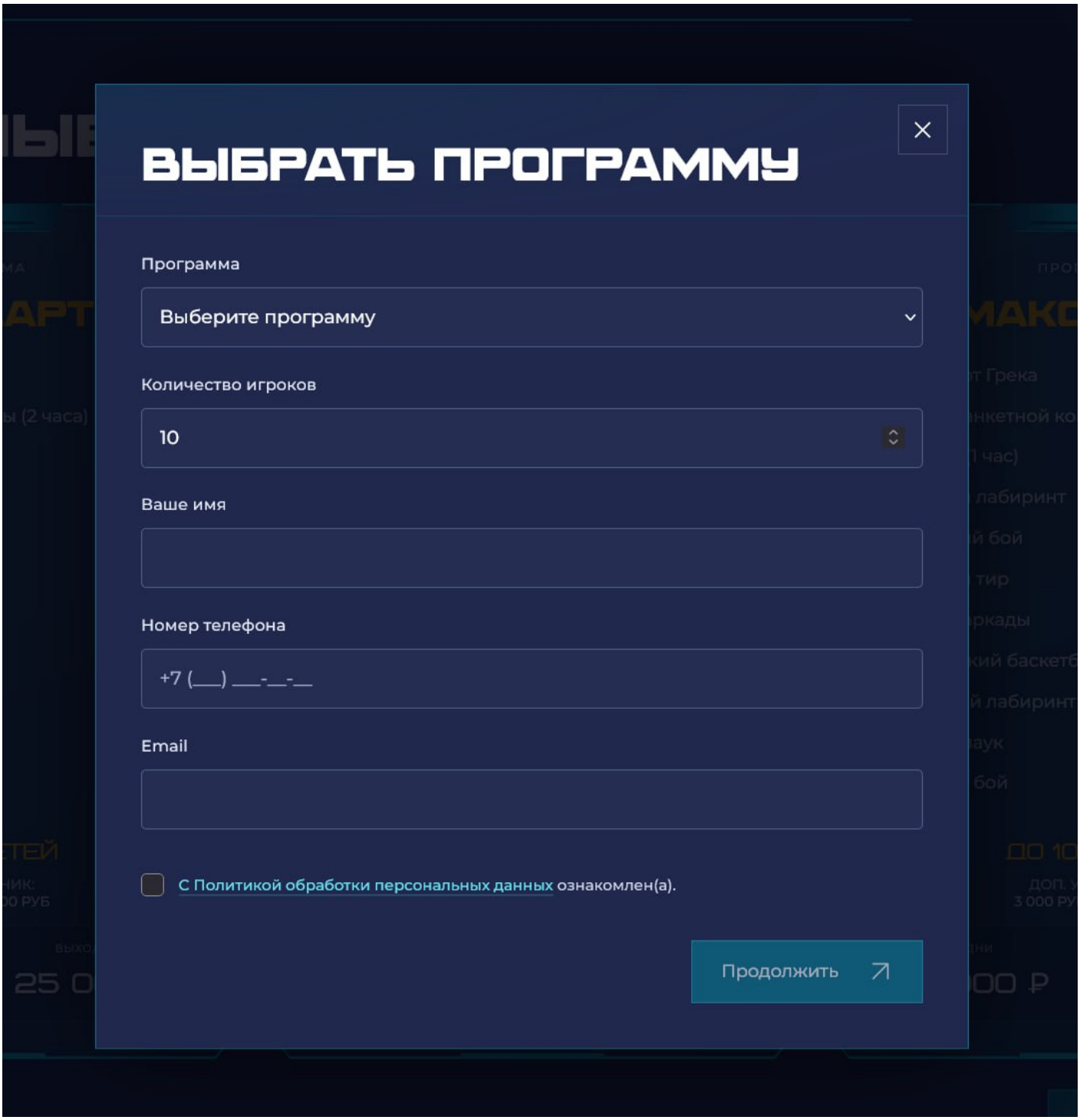
Направьте гостя на сайт аренаигр.рф в раздел с программами — **«Пакетные предложения»**.



Программы, их состав и стоимость. В нашем примере — «Медиум», выходные, 30 000 ₽.

??? 3. ??????? ????? ???????????

Гость нажимает кнопку **«Забронировать»** под пакетными предложениями. Открывается форма выбора программы и заполнения данных.

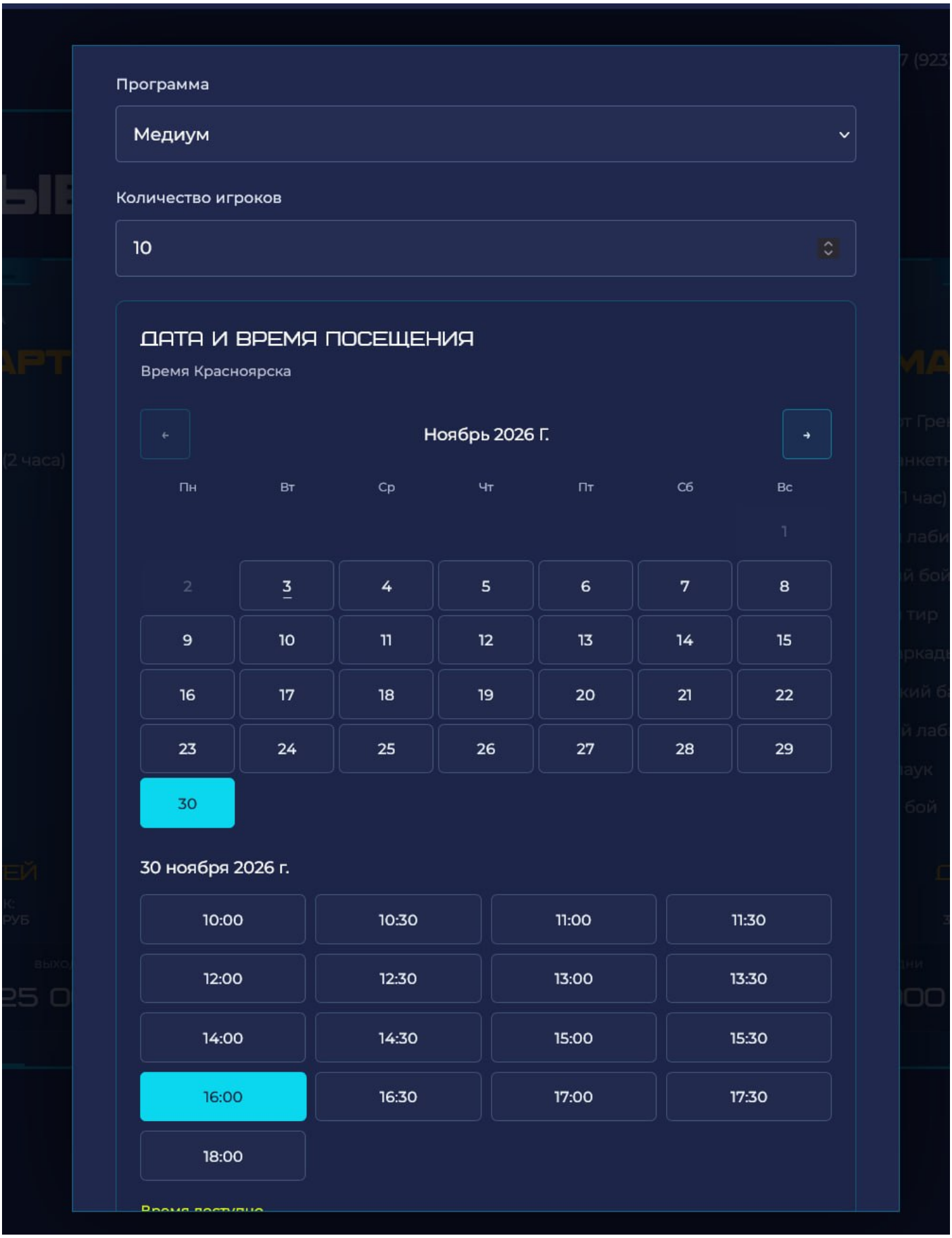


Форма бронирования до выбора программы.

??? 4. ??????? ?????????, ???? ? ?????

В поле **«Программа»** гость выбирает **«Медиум»** и указывает количество игроков. После выбора программы появляется календарь и выбор времени.

Доступность даты и времени проверяется по данным CRM, чтобы бронирования не пересекались. Время посещения указано по Красноярску.



Пример выбора даты и времени в календаре.

Для бронирования на выходной день форма показывает стоимость **30 000 ₽ за 10 участников**. Гость проверяет сумму, заполняет имя, номер телефона и email, затем отмечает обязательную галочку **«С Политикой обработки персональных данных ознакомлен(а)»**.

30

29 ноября 2026 г.

10:00	10:30	11:00	11:30
12:00	12:30	13:00	13:30
14:00	14:30	15:00	15:30
16:00	16:30	17:00	17:30
18:00			

Обновить свободное время

Стоимость программы
Выходные

30 000 ₽

Ваше имя

Александр

Номер телефона

+7 (999) 441-77-69

Email

alexbagoff@yandex.com

С Политикой обработки персональных данных ознакомлен(а).

Продолжить

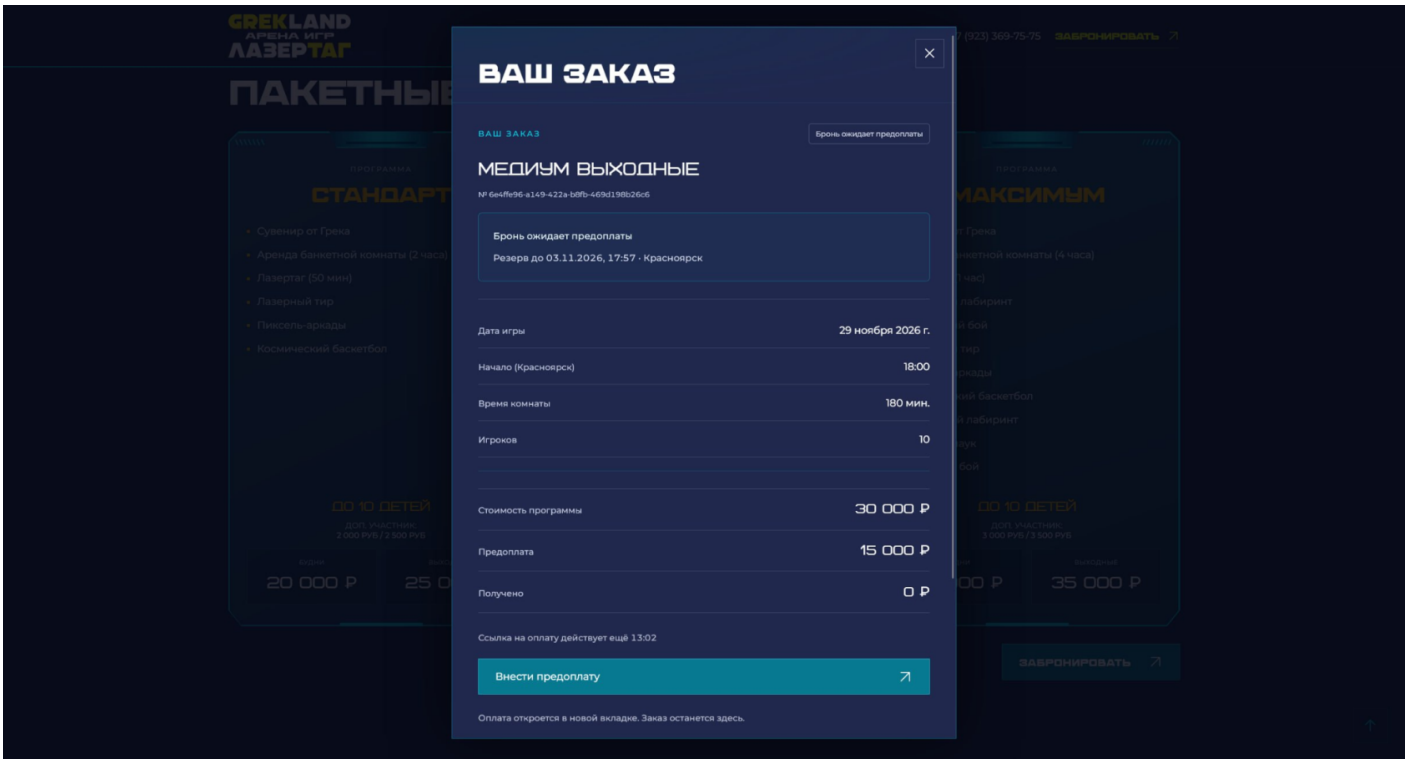
Заполнение контактных данных и ознакомление с Политикой обработки персональных данных.

??? 5. ??????? ????? ? ?????? ???????????

Гость нажимает **«Продолжить»** и попадает на экран предзаказа **«Ваш заказ»**. Здесь отображаются выбранная программа, дата и время, количество игроков, стоимость и сумма предоплаты.

В нашем примере стоимость программы составляет **30 000 ₽**, а предоплата — **15 000 ₽**. До внесения предоплаты заказ имеет статус **«Бронь ожидает предоплаты»**.

Ссылка на оплату действует 15 минут. Оставшееся время отображается над кнопкой **«Внести предоплату»**.

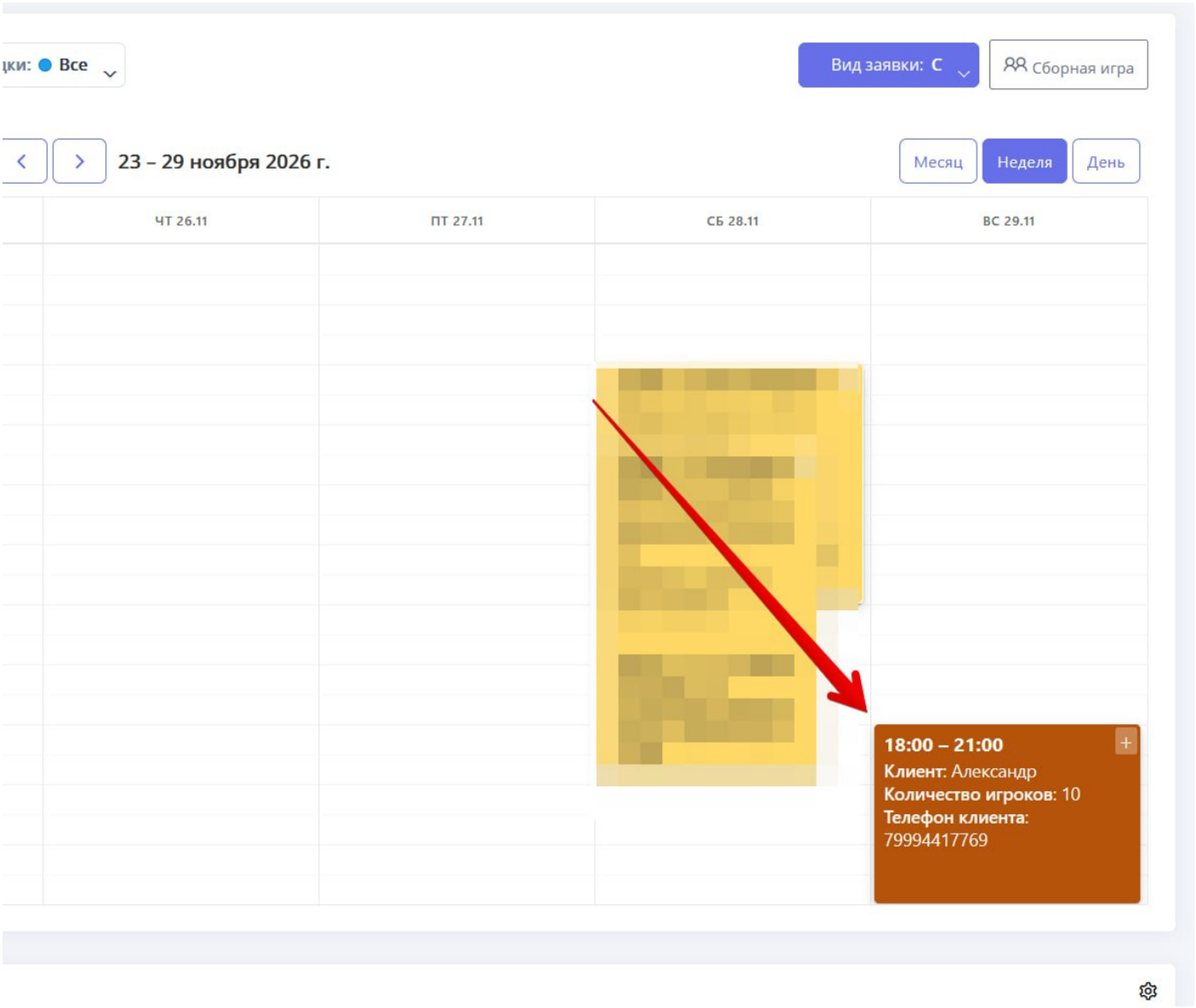


Заказ «Медиум выходные»: стоимость 30 000 ₽, предоплата 15 000 ₽ и таймер действия ссылки.

По кнопке **«Внести предоплату»** оплата открывается в новой вкладке. Заказ остаётся на сайте — после оплаты гость может вернуться к нему и проверить статус.

??? 6. ????????? ???????????? ? CRM

Администратор увидит созданное бронирование в расписании CRM.



Бронь в расписании: дата, время, имя гостя и количество игроков.

Цвет брони меняется в зависимости от внесения предоплаты:

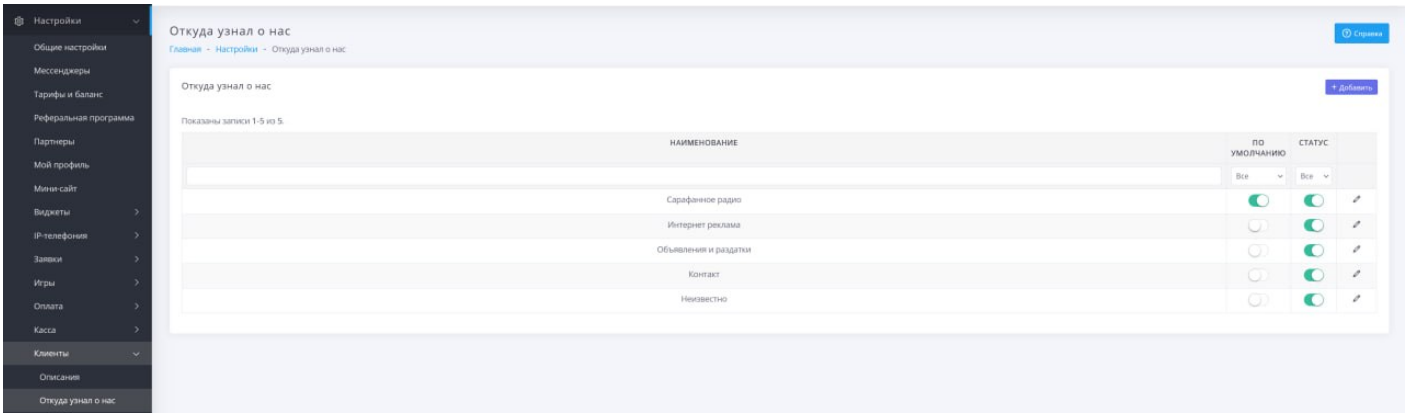
Результат	Цвет брони в CRM	Действие администратора
Гость внёс предоплату	Синий	Бронь остаётся в расписании.
Гость не внёс предоплату	Серый	Неоплаченную бронь можно удалить.

CRM ? ????????? ????????

Чтобы отчёт по полю «Откуда узнал о нас» был структурирован правильно, используйте единые метки и заполняйте источник в карточке каждого клиента. По состоянию на 03.11.2026 в CRM загружен актуальный список, утверждённый Колосковой А.А.

??? 1 ??????? ????? ???????????

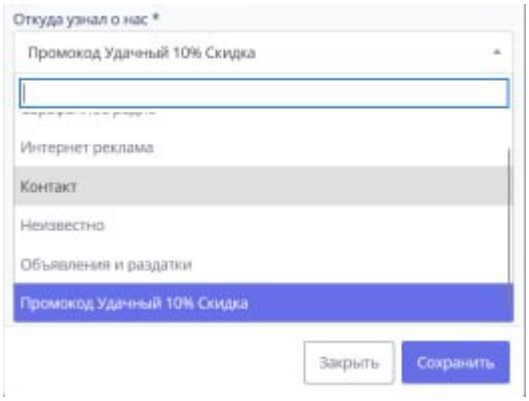
Откройте «Настройки → Клиенты → Откуда узнал о нас». Сначала проверьте, есть ли нужная метка в утверждённом списке. Для нового источника нажмите «Добавить», укажите название и сохраните. Не создавайте несколько вариантов названия для одного источника.



1. Справочник источников клиентов. Новая метка создаётся кнопкой «Добавить».

??? 2 ??????? ???????? ??? ???????? ???????

В форме «Новый клиент» заполните поле «Откуда узнал о нас»: выберите нужную метку из списка и нажмите «Сохранить». Уточняйте источник у клиента и выбирайте согласованное название.



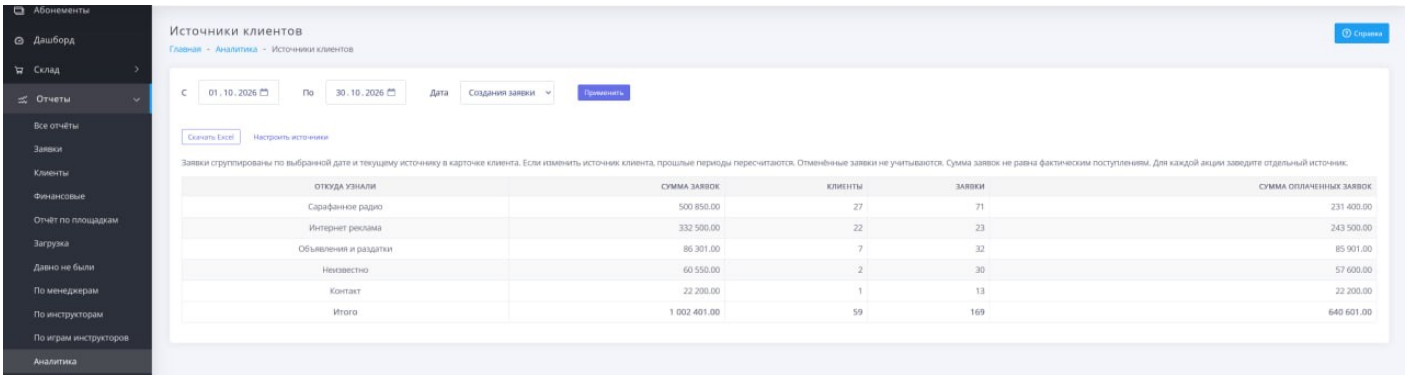
2. Выбор источника в форме нового клиента.

Один и тот же источник у разных клиентов должен иметь одну и ту же метку. Так данные попадут в одну строку отчёта, а не разделятся между похожими названиями.

CRM ? ????? ?? ??????????? ????????

??? 3 ???????????? ?????

1. Открыть «Отчёты → Аналитика → Источники клиентов».
2. Задать период и выбрать основание даты в поле «Дата» — на снимке выбрано «Создания заявки». Нажать «Применить».



3. Отчёт «Источники клиентов» с группировкой по заполненным меткам.

В отчёте каждый источник связан с клиентами, их заявками и суммами. Для сравнения источников используйте один и тот же период и одинаковый вариант поля «Дата».

??? ?????? ?????????

Колонка	Что показывает
Откуда узнали	Метка из карточки клиента.
Клиенты	Количество клиентов, отнесённых к источнику.
Заявки	Количество заявок по источнику.
Сумма заявок	Общая сумма заявок. Она не равна фактическим поступлениям денег.
Сумма оплаченных заявок	Сумма по оплаченным заявкам — показатель для сравнения источников по оплате.

Отменённые заявки не учитываются. Отчёт использует текущий источник в карточке клиента: если его изменить, данные за прошлые периоды пересчитаются. Для отдельной акции используйте отдельную согласованную метку.

Revision #3
Created 2026-11-03 10:03:46 UTC by Александр Юрк
Updated 2026-11-05 02:42:39 UTC by Александр Юрк