

# ОБЗОРЫ ПО РАЗДЕЛАМ amoCRM:

	Таким значком помечены функции доступные только администраторам системы и пользователям с расширенными правами
Разделы для всех пользователей	Разделы для администраторов и пользователей с расширенными правами. (администратор имеет доступ к настройкам amoCRM) <a href="#">Почему я не вижу кнопку Настройки?</a>

<a href="#">Что такое amoCRM</a>	
<a href="#">Как войти в amoCRM</a>	
Обзор раздела <a href="#">ПРОФИЛЬ</a>	<p><b>Обзор содержит:</b> Вход в amoCRM, адрес для входа Переход в раздел профиль Основные функции раздела профиль. Что видим тут (Аватарка, основные данные) Интеграции с доступом в amoCRM через ваш профиль. Настройки уведомлений. (базовые и уведомления приложений) Меняем аватар Меняем Имя и пароль <b>Дополнительные ссылки и материалы:</b> <a href="#">Настройка профиля сотрудника и уведомлений</a> <a href="#">Как загрузить фотографию в профиле?</a></p> <p><b>Подраздел Интеграции:</b> Интеграции с доступом в amoCRM через ваш профиль. к чему приведет "Отозвать доступ"</p> <p><b>Подраздел "Уведомления"</b> Типы уведомлений (основные, e-mail, мобильные, браузер, телеграм - Как подключить уведомления в телеграм (ссылка для настройки) - Основные уведомления и их типы <b>Дополнительные ссылки и материалы:</b> <a href="#">Центр уведомлений</a></p> <p><b>Регулярный отчет</b> Регулярный отчет, зачем он нужен, пример создания регулярного отчета. Обзор настройки регулярного отчета <a href="#">Настройка регулярного отчёта</a></p> <p>Уведомления приложений. Как выйти из amoCRM (разлогиниться)</p>

## РАЗДЕЛ СДЕЛКИ

<a href="#"><u>Ознакомительный обзор раздела “Сделки”</u></a>	<p><b>Обзор содержит:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Кнопка "Сделки", переключение между воронками</li><li>Табличный вид сделок и режим "Канбан"</li><li>3 принципа ведения сделок в amoCRM: Вся коммуникация с клиентами в CRM По каждой сделке должна быть назначена задача -Задача менеджера на каждом этапе "Продать следующий шаг"</li><li>Этапы воронки продаж (активные и закрытые)</li><li>4 сущности amoCRM. Сделка, Контакт, Компания, задача. Когда нужно создавать сделку (новая история коммуникации)</li><li>Ответственный за сущность (на что это влияет)</li><li>Как сменить ответственного (сменить в контактах)</li><li>Сквозной поиск по сделкам</li></ul>
<a href="#"><u>Обзор основных функций раздела сделки</u></a>	<p><b>Обзор содержит:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Раздел “...” (три точки)</li><li>Массовое редактирование сделок (Смена этапа, тегирование, удаление, смена ответственного)</li><li>тегирование сделок,</li><li>Тегирование при массовой замене ответственного,</li><li>3 способа создания сделок</li><li>Настройка формы быстрого добавления сделки</li><li>Настройка внешнего вида карточки сделки</li><li>восстановление удаленных сделок,</li><li>фильтрация сделок - успешно завершенные сделки, причины отказа,</li><li>представление сделок в табличном виде</li><li>добавление и удаление столбцов в табличном виде,</li><li>поиск дублей в сделках,</li><li>объединение сделок в табличном виде</li><li>создание шаблонов фильтров - через фильтры или закладки браузера,</li></ul>
<p>Основные функции раздела “Сделки”</p> <p>Текстовые инструкции</p>	<ol style="list-style-type: none"><li><a href="#"><u>Я хочу видеть только “Мои сделки”</u></a></li><li><a href="#"><u>Создание новой сделки</u></a></li><li><a href="#"><u>Создание и удаление воронки сделок</u></a></li><li><a href="#"><u>Редактирование сделки</u></a></li><li><a href="#"><u>Поиск и просмотр сделки</u></a></li><li><a href="#"><u>Создание нового фильтра</u></a></li><li><a href="#"><u>Удаление и восстановление сделок</u></a></li><li><a href="#"><u>Поиск дублей и объединение сделок</u></a></li><li><a href="#"><u>Быстрое добавление сделки</u></a></li></ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>10. <a href="#">Массовые изменения сделок</a> </li> <li>11. <a href="#">Добавление файла к карточке сделки</a></li> <li>12. <a href="#">Как добавить контакт/компанию в сделку?</a></li> <li>13. <a href="#">Менеджер не видит сделку</a></li> <li>14. <a href="#">Не могу написать письмо из сделки/пропала кнопка написать письмо из amoCRM</a></li> <li>15. <a href="#">Менеджер не видит контакт/компанию в сделке</a></li> <li>16. <a href="#">Кнопка активности в карточке сделки (добавить задачу, примечание/ отправить письмо/написать в чат)</a></li> <li>17. <a href="#">Редактирование списка тегов в сделках</a> </li> <li>18. <a href="#">Внешний вид карточки</a> </li> <li>19. <a href="#">Кабинет клиента</a> </li> <li>20. <a href="#">Источники сделок</a></li> <li>21. <a href="#">Раздел “статистика”</a></li> </ol>
Настройка табличного вида сделок	<p><a href="#">Настройка табличного вида сделок для отслеживания статусов документов</a> (метод применим для других целей связанных с массовым отслеживанием содержания полей сделок и контактов).</p> <p><a href="#">Настройка списка сделок</a> - текстовая инструкция</p>
Функция объединения сделок	<p><b><a href="#">Объединение дублей сделок (видео)</a></b></p> <p>AmoCRM помогает автоматически находить дубли сделок. Если сделка создана с контактом к которого дублируется номер телефона, то система предложит объединить такие сделки. Теперь при Поиске дублей в Сделках (Сделки-три точки-Поиск дублей) можно склеивать дублирующиеся контакты. При включенном объединении контактов появляется возможность выбрать, какие поля останутся в итоговом контакте, который будет привязан к сделке при сохранении. Объединение можно выключить, в таком случае появится возможность оба контакта оставить в сделке, либо выбрать один из них. Когда у двух сделок несколько дублирующихся контактов, мы предоставляем возможность выбора данных в каждой из групп дублирующихся контактов. Каждую из групп дублей можно склеивать независимо друг от друга. При нажатии на кнопку “объединить” при включенном объединении контактов один из контактов удалится, а второй контакт обновится выбранными данными и привязается к сделке. При наличии у контактов привязанных соц. сетей при склеивании все соц. сети привязываются к итоговому контакту. - Также добавили возможность склеивать несколько сделок-дублей. Для этого у нескольких сделок (до пяти) должны быть дублирующиеся контакты. Если же будет три сделки-дубля и у двух из этих сделок будут еще контакты-дубли, то при склейке отобразятся только две эти сделки с возможностью выбора склейки двух групп дублей.</p>
<a href="#">Экспорт сделок (видео)</a>	 Экспорт сделок доступен администраторам и пользователям с соответствующими правами.

## КОНТАКТЫ И КОМПАНИИ

<a href="#"><u>Обзор раздела "Контакты и компании</u></a>	<p><b>Обзор раздела содержит:</b></p> <p>Где хранится база контактов и компаний Отличие контактов и компаний Способы создания контакта</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Через кнопку</li><li>- Из сделки</li><li>- из компании.</li></ul> <p>Способы создания компании</p> <p>Сквозная фильтрация (телефон, параметры) Смена ответственного в контакте/компании Табличный вид (двигать ячейки) Дата последней покупки (робот) Дата изменения Базовый поиск дублей по контактам</p>
<a href="#"><u>Видео обзор основных функций раздела контакты и компании</u></a>	<p><b>КОНТАКТЫ и КОМПАНИИ</b></p> <p>Обзор раздела содержит:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• смена ответственного, массовая смена ответственного,</li><li>• тегирование при массовой смене ответственного,</li><li>• прикрепление контактов к компаниям,</li><li>• прикрепление контакта к компании в сделке,</li><li>• настройка полей в табличном виде</li><li>• создание шаблонов фильтров - через фильтры или закладки браузера,</li><li>• фильтрация контактов по дате создания</li><li>• фильтрация контактов по дате изменения</li><li>• Фильтрация контактов по менеджерам</li><li>• Контакты и компании без сделок</li><li>• Просмотр удаленных контактов и восстановление</li></ul> <p><a href="#"><u>Автоматический поиск дублей в контактах и компаниях</u></a> (видео) <a href="#"><u>Объединение дублей контактов и компаний (видео)</u></a> <a href="#"><u>Индивидуальная настройка табличного вида списка контактов.</u></a></p>
Основные функции раздела "Сделки" Текстовые инструкции	<p><b>Справка по разделу на сайте поддержки amoCRM</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. <a href="#"><u>Создание нового контакта или компании</u></a></li><li>2. <a href="#"><u>Редактирование контакта и компании</u></a></li><li>3. <a href="#"><u>Удаление и восстановление контакта и компании</u></a></li><li>4. <a href="#"><u>Фильтры в Списках</u></a></li><li>5. <a href="#"><u>Поиск и фильтрация контактов и компаний</u></a></li><li>6. <a href="#"><u>Настройки таблицы контактов и компаний</u></a></li></ol>

	<p>7. <a href="#">Имя и фамилия в контактах</a></p> <p>8. <a href="#">Частые вопросы по контактам и компаниям</a></p>
<b>ЗАДАЧИ</b>	
<a href="#">Обзор раздела задачи</a>	<p><b>Инструкция содержит:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Сущность “задач” и связка задач с контактами и сделками.</li> <li>Типы отображения задач (канбан, список)</li> <li>Корректировка внешнего вида карточки задач</li> <li>Создать задачу (тип, текст, срок задачи)</li> <li>Редактировать задачу</li> <li>Изменение срока исполнения задачи</li> <li>Типы задач</li> </ul>
Массовые действия в разделе <a href="#">“Задачи”</a>	<p>Обзор раздела содержит:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>массовая постановка задач на контакты и сделки</li> <li>массовая смена ответственного в задачах</li> <li>фильтрация задач по ответственным,</li> <li>массовое удаление задач</li> <li><a href="#">Интеграция с google календарем</a></li> </ul>
Основные функции раздела “Сделки” Текстовые инструкции	<ol style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Настройка таблицы списка задач</a></li> <li><a href="#">Создание новой задачи</a></li> <li><a href="#">Редактирование задачи</a></li> <li><a href="#">Поиск и просмотр задачи</a></li> <li><a href="#">Отображение задач в разделе “Сделки”</a></li> <li><a href="#">Настройка напоминаний о задачах</a></li> <li><a href="#">Фильтры в Задачах</a></li> <li><a href="#">Автоматические действия с задачами</a></li> <li><a href="#">Аналитика и статистика по задачам</a></li> <li><a href="#">Экспорт задач</a></li> <li><a href="#">Как прикрепить или открепить задачу к сделке или контакту</a></li> </ol>
Как запретить менеджерам переносить дату выполнения задачи?	<p> Вы можете запретить сотрудникам редактировать задачи. В этом случае они не смогут изменять дату, а только завершать задачу текущую и создавать новую.</p> <p><a href="https://skrinshoter.ru/sPdIC8QNGjN">https://skrinshoter.ru/sPdIC8QNGjN</a></p> <p>При этом как видно на примере текст задачи заново писать не нужно.</p>

	можно сделать так, чтобы новая задача создалась на новый срок с тем же текстом <a href="https://skr.sh/vBCR12ZuzYf">https://skr.sh/vBCR12ZuzYf</a>
--	--

## E-MAIL

<a href="#">Обзор раздела e-mail</a>	<p><b>Инструкция содержит:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Раздел почта, список писем. Ответ на письмо из списка писем</li> <li>- Работа с письмами из сделок и контактов</li> <li>- Отправка письма, выбор шаблона письма</li> <li>- Обязательность темы письма.</li> <li>- Создание сделки из письма, через контакт.</li> <li>- Настройка шаблонов писем </li> <li>- Редактирование автоподписи</li> </ul> <p><a href="#">Не могу написать письмо из сделки/пропала кнопка написать письмо из amoCRM</a>  <a href="#">Отправка e-mail из amoCRM</a>  <a href="#">Создание сделок из письма</a></p>
Добавление и редактирование автоподписи (текстовая инструкция)	<a href="#">Добавление/редактирование автоподписи</a>
Функции раздела e-mail	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="#">Настройка шаблонов писем (добавление/изменение прикрепленного к шаблону файла)</a></li> <li>2. <a href="#">Добавление/редактирование автоподписи</a></li> <li>3. <a href="#">Редактирование HTML письма</a></li> <li>4. <a href="#">Создание сделок из письма</a></li> </ol> <p>Виды доступа к почте:      В amoCRM есть 3 варианта просмотра почты  <b>Персональная</b> - когда видит только тот кто закреплен за почтой  <b>Персональная с просмотром администратора</b>. Когда видит пользователь почты и администраторы  <b>Корпоративная</b> - когда видят все.      При этом: Если кто-то из пользователей в корпоративном ящике прочитал письмо, то и для всех остальных письмо станет прочитанным.</p> <p><b>Справка по разделу на сайте поддержки amoCRM</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="#">Подключение почты</a></li> <li>2. <a href="#">Системные ящики (bcc)</a></li> <li>3. <a href="#">Корпоративный почтовый ящик (Общий ящик)</a></li> <li>4. <a href="#">Персональный почтовый ящик (Личный ящик)</a></li> <li>5. <a href="#">Автоматическое создание контактов</a></li> <li>6. <a href="#">Автоматическое создание сделок</a></li> <li>7. <a href="#">Заявки на корпоративную почту</a></li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>8. <a href="#">Смена Персонального на Корпоративный ящик</a></li> <li>9. <a href="#">Список исключений</a></li> <li>10. <a href="#">Ошибки при отправке и подключении почты</a></li> <li>11. <a href="#">Не приходят письма, перестал обновляться ящик</a></li> <li>12. <a href="#">Цепочка писем. Логика группировки</a></li> <li>13. <a href="#">Шаблон письма</a></li> <li>14. <a href="#">Редактирование автоподписи к письму</a></li> <li>15. <a href="#">Письмо в очереди на отправку</a></li> <li>16. <a href="#">Удаление писем</a></li> <li>17. <a href="#">Двухфакторная аутентификация</a></li> <li>18. <a href="#">Файлы и картинки в письме</a></li> <li>19. <a href="#">Нет неразобранного по Входящему письму</a></li> <li>20. <a href="#">Подключение домена в amoCRM</a></li> <li>21. <a href="#">Письмо пришло в нечитаемом формате</a></li> <li>22. <a href="#">Удаление почтового ящика</a></li> </ol>
--	---

## ЗВОНИКИ

<a href="#">Звонки из amoCRM</a>	<p><b>Инструкция содержит:</b></p> <p>Как сделать звонок из amoCRM          Как прослушать звонок          Свойства звонка (кто звонил, кому звонили, дата звонка и тд)          Скорость прослушивания звонков          Звонки в разделе аналитика</p> <p><a href="#">Сравнительная характеристика виджетов телефонии</a></p>
----------------------------------	--

## ТЕГИ

Функции тегов	<p><a href="#">Создание и добавление нового тега</a></p> <p><a href="#">Управление тегами</a> </p> <p><a href="#">Редактирование тега</a></p> <p><a href="#">Поиск по тегам</a></p>
---------------	--

## ФИЛЬТРЫ

<p><b>Фильтры</b> - способ отсортировать клиентов, компании и сделки практически по любому критерию.</p> <p><a href="#">Посмотреть видео инструкцию по фильтрам. (видео)</a></p>	<p><b>Обзор</b> содержит:</p> <p><b>Фильтры в сделках</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Различия поиска в режиме "Воронка" и в режиме "Список"</li> <li>- Где находится поиск по сделкам/спискам</li> <li>- Предустановленные и настраиваемые фильтры</li> <li>- Способы фильтрации: По названию, дате, Статусу, менеджеру, авто создания/редактирования/, по задачам, по тегам, по свойствам связанных контактов и компаний, по свойствам бесед,</li> <li>- Как создать свой фильтр.</li> <li>- Режим "Все сделки"</li> </ul>
--	---

	<p>Фильтры в amoCRM являются взаимоисключающими, в случае указания 2 и более фильтров поиска, в результатах поиска будут отображаться сделки, которые соответствуют всем параметрам поиска.</p> <p><b>Фильтры в списках:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Фильтры в списках:</li> <li>- Контакты, компании, контакты и компании.</li> <li>- Предустановленные фильтры: Полный список, Контакты по статусам задач, контакт по наличию сделок.</li> <li>- Удаленные контакты</li> <li>- Срок хранения удаленных контактов</li> </ul> <p>Пользовательские фильтры:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- По наименованию</li> <li>- По дате создания/изменения</li> <li>- По статусу сделки</li> <li>- Кем созданы/изменены</li> <li>- По задачам</li> <li>- По тегам</li> <li>- По дополнительным полям</li> </ul>
<b>Инструкции по разделу “Фильтры” в текстовом виде</b>	<p><b>Фильтры в сдел</b>  <a href="#">Поиск и просмотр сделки</a>    <a href="#">Создание нового фильтра</a>  <a href="#">Фильтры в Списках</a>  <a href="#">Фильтры в Задачах</a>  <a href="#">Фильтры в Аналитике</a></p>

<a href="#">Функции чатов</a> <a href="#">Обзор раздела</a>	<p><a href="#">Что такое “Директ чаты” и “Создание группового чата” ?</a>  <a href="#">Директ чаты описание пользования</a>  <a href="#">Шаблоны ответов для чатов</a></p> <p>Что нужно знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Как написать в чат сделки</li> <li>- Как написать и ответить в групповой чат</li> <li>- Уведомления чатов.</li> <li>- Шаблоны ответов в чатах</li> <li>- Настройка шаблонов ответов</li> </ul> 
---	--

<b>Мобильное приложение amoCRM</b>	<p><b>Справка по разделу на сайте поддержки amoCRM</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="#">Мобильное приложение</a></li> <li>2. <a href="#">Уведомления приложения</a></li> <li>3. <a href="#">Звонки из приложения</a></li> <li>4. <a href="#">Caller ID (Определение номера телефона при звонках)</a></li> </ol>
------------------------------------	--

	<p>5. <a href="#">Экспорт в адресную книгу</a> </p> <p>6. <a href="#">Удаление экспорта из адресной книги</a></p> <p>7. <a href="#">Сканер визиток</a></p>
--	---

## ПОЛЯ

<b>Обзор функций полей</b>	<p><b><u>Видео обзор Поля карточки сделки и контакта</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Редактирование карточки сделки. Добавление полей</li> <li>• Добавление нового поля, обзор типов полей</li> <li>• установка обязательности на этапе</li> <li>• Ограничения полей - невозможность смены типа поля, невозможность переноса полей между сущностями</li> </ul> <p><b>Справка по разделу на сайте поддержки amoCRM</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="#">Создание поля</a></li> <li>2. <a href="#">Редактирование полей</a></li> <li>3. <a href="#">Типы полей</a></li> <li>4. <a href="#">Остались вопросы по полям?</a></li> </ol>
----------------------------	--

## ИМПОРТ И ЭКСПОРТ

<b>ИМПОРТ сделок и контактов</b> <a href="#"><u>Импорт контактов и компаний (видео)</u></a>	<p><b>Справка по разделу на сайте поддержки amoCRM</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="#">Поиск дублей при импорте</a></li> <li>2. <a href="#">Как массово добавить одновременно сделки и контакты?</a></li> <li>3. <a href="#">Нет кнопки “Импорт” в аккаунте</a></li> <li>4. <a href="#">Почему не импортируются данные из файла?</a></li> <li>5. <a href="#">Возможно ли импортировать каталоги?</a></li> <li>6. <a href="#">Что произойдет, если установлена галочка “не импортировать заголовки”?</a></li> <li>7. <a href="#">Сколько времени может импортироваться файл?</a></li> <li>8. <a href="#">Ограничения импорта</a></li> <li>9. <a href="#">Ошибки импорта</a></li> </ol>
<b>ЭКСПОРТ</b> <a href="#"><u>Экспорт контактов и компаний (видео)</u></a>	<p><b>Справка по разделу на сайте поддержки amoCRM</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="#">Полный экспорт данных</a></li> <li>2. <a href="#">Как мне перенести все данные из одного аккаунта в другой?</a></li> <li>3. <a href="#">Экспорт сделок</a></li> <li>4. <a href="#">Экспорт контактов или компаний</a></li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. <a href="#">Нет кнопки “Экспорт” в аккаунте</a></li> <li>6. <a href="#">Не получается сделать экспорт закрытых сделок</a></li> <li>7. <a href="#">Ограничения экспорта</a></li> </ol>
--	---

## DIGITAL - ВОРОНКА

<b>Настройки автоматических действий в воронке</b>	<p><a href="#">DIGITAL Воронка (видео обзор раздела)</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Создание новой задачи</li> <li>● Редактирование существующий задачи</li> </ul> <p><b>Справка по разделу на сайте поддержки amoCRM</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="#">Триггер генерация анкеты</a></li> <li>2. <a href="#">Триггер создания задачи</a></li> <li>3. <a href="#">Триггер создания сделки</a></li> <li>4. <a href="#">Триггер создания покупателя</a></li> <li>5. <a href="#">Триггер отправки письма</a></li> <li>6. <a href="#">Реклама Facebook</a></li> <li>7. <a href="#">Скоринг</a></li> <li>8. <a href="#">Реклама ВКонтакте</a></li> <li>9. <a href="#">Триггер смены статуса</a></li> <li>10. <a href="#">Триггер завершения задачи</a></li> <li>11. <a href="#">Триггер отправить webhook</a></li> <li>12. <a href="#">Триггер редактирования тегов</a></li> <li>13. <a href="#">Salesbot</a></li> <li>14. <a href="#">Триггер Salesbot</a></li> <li>15. <a href="#">Триггер изменения поля</a></li> </ol>
--	--

## SALESBOT

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <a href="#">Инициация общения</a></li> <li>● <a href="#">Переменные</a></li> <li>● <a href="#">Salesbot отправил несколько сообщений одному контакту</a></li> <li>● <a href="#">Отправлять клиенту SMS, если на его номере нет WhatsApp</a></li> </ul>
--	---

## ТОВАРЫ

Работа с товарами

[Работа с товарами: Добавление, редактирование, удаление](#)

## СПИСКИ

Обзор функций раздела  
“СПИСКИ”

1. [Создание, удаление и изменение нового списка](#)
2. [Настройка списков](#)
3. [Добавление нового элемента списка](#)
4. [Работа со списками](#)
5. [Справочники в мобильном приложении](#)

## НЕРАЗОБРАННОЕ И ИСТОЧНИКИ

Подключение  
источников

1. [Подключение Неразобранного](#)
2. [Логика отображения Неразобранного](#)
3. [Почта в Неразобранном](#)
4. [Телефония в Неразобранном](#)
5. [Автообработка писем \(парсинг\) и Неразобранное](#)
6. [Facebook Leads ADS](#)
7. [Чат Facebook](#)
8. [VK Leads ADS](#)
9. [Директ чат Instagram](#)
10. [Форма для сайта и Неразобранное](#)
11. [Аналитика по Неразобранному](#)

## ФОРМЫ

Справка по разделу на сайте поддержки amoCRM

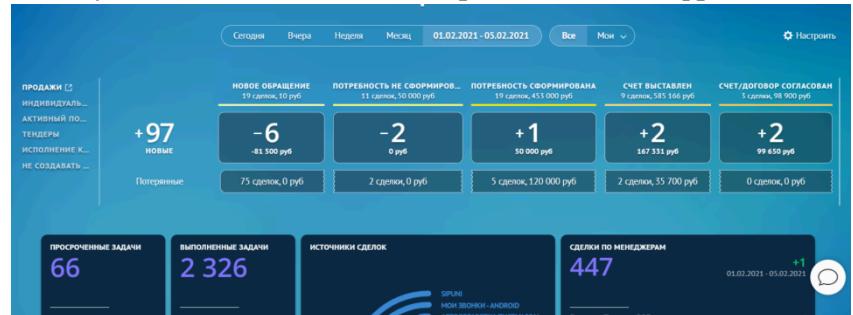
1. [Создание и редактирование форм](#)
2. [Настройка параметров формы в amoCRM](#)
3. [Установка формы на сайте или лендинге](#)
4. [Подключение Google Analytics](#)
5. [Настройка целей в Google Analytics](#)

## ПАРСЕР ПОЛЕЙ

настройка парсера на  
примере 2GIS

[Настройка парсера компаний в 2Гис](#)  
[Установить парсер на Google Chrome](#)

## РАБОЧИЙ СТОЛ И АНАЛИТИКА

Рабочий стол	<ol style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Блоки рабочего стола (создание новых виджетов)</a></li> <li><a href="#">Фильтры на рабочем столе</a></li> <li><a href="#">Изменение элементов на рабочем столе</a></li> <li><a href="#">Вывод на рабочий стол среднего чека</a> (для сущности “Покупатели”)</li> </ol>
Раздел аналитика	<ol style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Анализ продаж</a></li> <li><a href="#">Сводный отчет</a></li> <li><a href="#">Отчет по сотрудникам</a></li> <li><a href="#">Список событий</a></li> <li><a href="#">Звонки</a></li> <li><a href="#">Остались вопросы по аналитике?</a></li> <li><a href="#">Цели</a></li> <li><a href="#">Фильтры в Аналитике</a></li> </ol> <p> <a href="#">- Сводный отчет</a> (видео)  <a href="#">- Аналитика по звонкам</a> (видео)  <a href="#">- Список событий</a> (видео)     </p>
<b>Почему на виджетах мы видим отрицательные цифры?</b>	<p><b>Почему на виджетах мы видим отрицательные цифры?</b></p>  <p>Данный виджет показывает не конверсию переходов с этапа на этап.</p> <p>Данный виджет показывает изменение количества сделок на этапе за период.</p> <p>Например</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- если за период на этап пришло 2 сделки и ушло 2 сделки то на виджете будет 0</li> <li>- На скрине на этап потребность не сформирована пришло 0 сделок, а ушло 2. поэтому значение -2</li> </ul>

## БЕСПЛАТНЫЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ

Функции бесплатных пользователей	<ol style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Создание бесплатного пользователя</a></li> <li><a href="#">Удаление бесплатного пользователя</a></li> <li><a href="#">Ограничение бесплатных пользователей</a></li> <li><a href="#">Как авторизоваться бесплатному пользователю?</a></li> <li><a href="#">Возможности бесплатного пользователя</a></li> <li><a href="#">Может ли бесплатный пользователь работать с мобильным приложением?</a></li> </ol>
----------------------------------	--

	<p>7. <a href="#">Как сделать бесплатного пользователя – платным?</a>  8. <a href="#">Уведомления на почту бесплатным пользователям</a></p>
<b>ПРОФИЛЬ</b>	
<b>основные настройки профиля amoCRM</b>	<p><a href="#"><b>Видео обзор</b></a>  <b>Обзор содержит:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ID вашего аккаунта</li> </ul> <p>Основные настройки аккаунта</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Название аккаунта, настройка часового пояса</li> </ul>
	<p><b>ПОЛЬЗОВАТЕЛИ</b></p> <p>Добавьте в аккаунт менеджеров, разделите их по отделам, разграничьте зону ответственности менеджеров по сделкам, контактам, компаниям и задачам.</p> <p><b>Спарка по разделу</b> <a href="#">Пользователи</a> на сайте поддержки amoCRM</p> <p><a href="#"><b>Видео обзор раздела “Пользователи”</b></a></p> <p>Обзор содержит:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Добавление пользователя</li> <li>• удаление пользователя</li> <li>• Переназначение сделок и контактов после деактивации/удаления</li> <li>• деактивация,</li> <li>• активация ранее деактивированного пользователя</li> <li>• изменение ролей и прав пользователей</li> <li>• Блокировка по IP (Белый список IP адресов)</li> <li>• Лог авторизаций</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Особенности изменения пароля администратора</b> - если изменить пароль администратора, то будет сброшен API ключ и интеграции с сервисами и виджетами перестанут работать</li> <li>• <b>Бесплатный пользователь</b> - это пользователь с ограниченными правами. Он может видеть только поля карточки сделки и переписываться в чате сделки. (Функция может быть полезна, например, в случае работы выездного специалиста (Например замерщик окон. Менеджер сделки сможет переписываться с замерщиком в чата привязанном к сделке). <a href="#">Подробнее о бесплатном</a> пользователе в специальном разделе базы знаний</li> </ul> <p><b>Справка по разделу на сайте поддержки amoCRM</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="#">Создание пользователя</a></li> <li>2. <a href="#">Редактирование пользователя</a></li> <li>3. <a href="#">Удаление пользователя/отключение активности</a></li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"><li>4. <a href="#">Как изменить e-mail пользователя и пароль?</a></li><li>5. <a href="#">Настройка прав пользователя</a></li><li>6. <a href="#">Уровни и взаимосвязь прав пользователей</a></li><li>7. <a href="#">Создание группы пользователей</a></li><li>8. <a href="#">Настроить доступ к отдельным этапам воронки</a></li><li>9. <a href="#">Мониторинг активности</a></li><li>10. <a href="#">Остались вопросы по пользователям?</a></li><li>11. <a href="#">Лог авторизаций и белый список ip-адресов</a></li></ol>
<b>Безопасность AmoCRM</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. <a href="#">Где находится Ваш сервер?</a></li><li>2. <a href="#">Безопасность ваших данных</a></li><li>3. <a href="#">Кто имеет доступ к моим данным?</a></li><li>4. <a href="#">Полное резервное копирование данных</a></li><li>5. <a href="#">Физическая безопасность серверов проекта</a></li><li>6. <a href="#">Шифрование канала передачи данных</a></li><li>7. <a href="#">Защита авторизации</a></li><li>8. <a href="#">Изменение API</a></li></ol>