

**Techart**

Консалтинговая  
группа



Консалтинг, цифровая трансформация,  
интеграция бизнес-процессов, маркетинга и оргразвития

14.11.2024

# Визуализация данных о продажах из Битрикс24 в Yandex DataLens

[techart.ru](https://techart.ru)

| [promo.techart.ru](https://promo.techart.ru)

Регистраций: 31 (компаний – 27), в т.ч.:

- 45,2% новых слушателей
- 22 топ-менеджера
- 13 постоянных (4+) слушателей программы
- 6 с вопросами и обратной связью

202

4

1999

# План вебинара

1. Как Yandex DataLens может улучшить процессы анализа продаж
2. Обзор Битрикс24 как CRM-системы
  - Основные функции и возможности для управления продажами
  - Какие данные можно извлечь для анализа
3. Основы Yandex DataLens
  - Что это и каковы преимущества этой системы
  - Поддерживаемые источники данных и типы визуализаций
4. Интеграция Битрикс24 с Yandex DataLens
5. Создание дашбордов в Yandex DataLens
  - Выбор ключевых метрик для анализа продаж
  - Практическая демонстрация создания дашборда: фильтры, графики, диаграммы
6. Примеры дашбордов



# Как визуализация улучшает процессы анализа продаж

Бизнес активно растет,  
данных становится больше



Отчеты собираются вручную,  
процесс трудозатратный

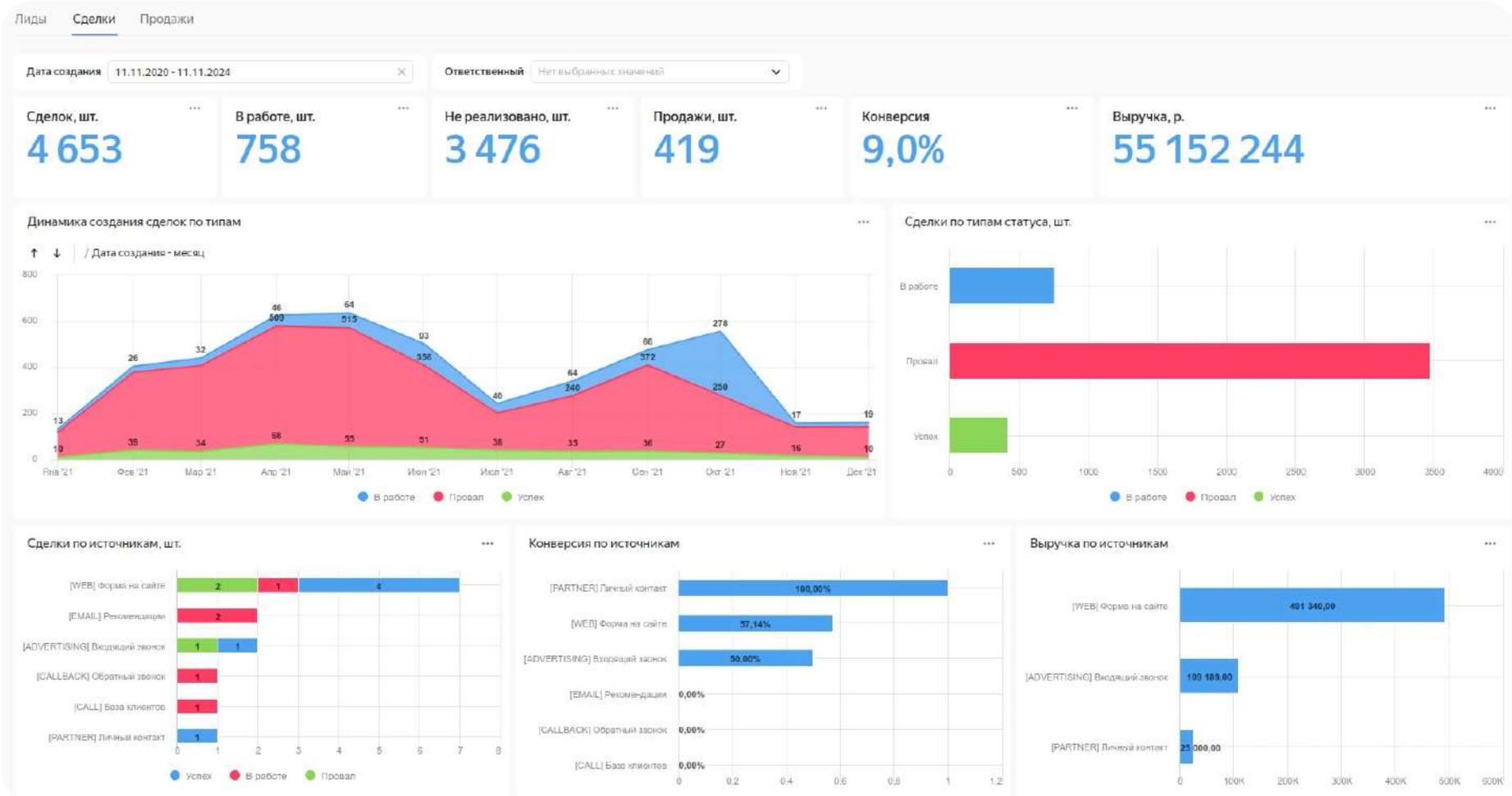


Качество отчетов падает



# Как визуализация улучшает процессы анализа продаж

Цель создания дашборда — представить на одной странице аналитические данные по развитию определенного аспекта бизнеса или компании в целом.



# Как визуализация улучшает процессы анализа продаж

## 1. Экономия времени.

Автоматизация отчетности и визуализация данных сокращает время на подготовку отчетов.

## 2. Упрощение отслеживания ключевых показателей.

Дашборды позволяют в реальном времени отслеживать ключевые показатели эффективности (KPI) и сравнивать их с плановыми значениями.

## 3. Обнаружение трендов и паттернов.

Графики и диаграммы помогают выявлять тренды и аномалии, которые могут быть неочевидны, например, в табличном формате.

## 4. Повышение эффективности работы команды.

Доступ к наглядной информации о продажах позволяет быстро оценивать результаты и корректировать процессы.

## 5. Взвешенное принятие решений.

Визуализация данных позволяет быстро и легко интерпретировать сложные наборы данных, что способствует более обоснованному принятию решений.

## 6. Улучшение удовлетворенности клиентов.

Данные о продажах помогут лучше сегментировать клиентов и персонализировать предложения, что ведет к улучшению клиентского опыта и повышению лояльности.

## CRM

- Технологии
- Методология

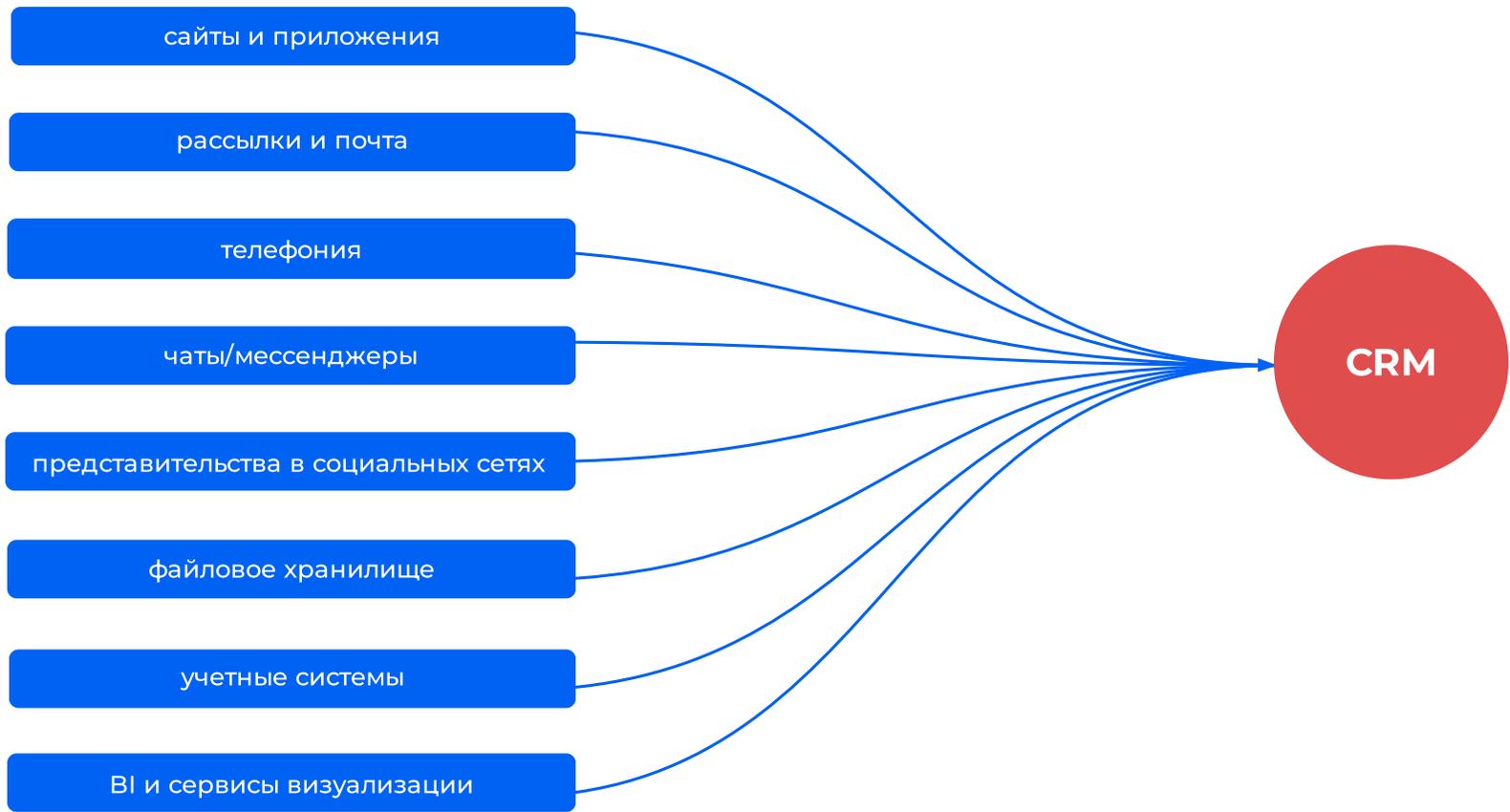
## Данные

- Клиенты
- Лиды
- Сделки
- Товары
- Поставщики
- Партнеры
- Сотрудники
- Обращения

## Процессы

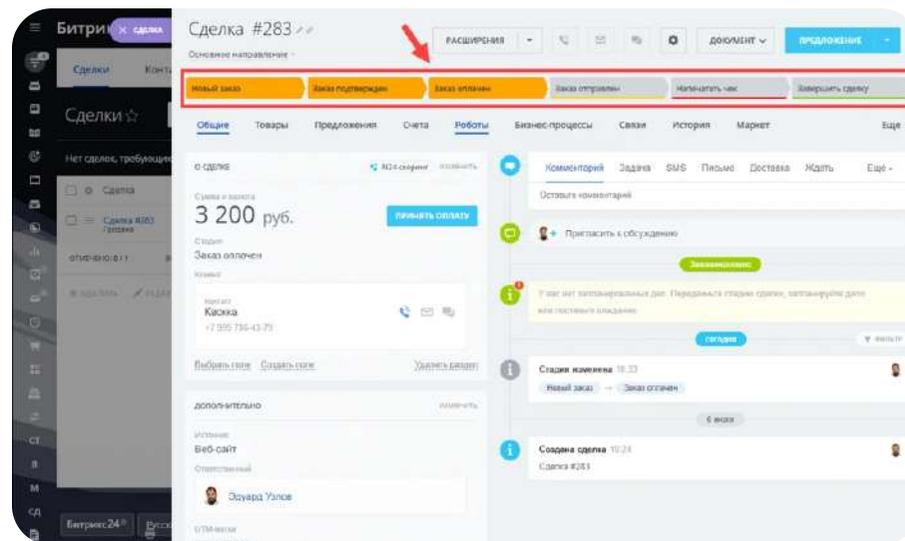
- Коммуникации (email, sms, мессенджеры, телефония и пр.)
- Управление «воронкой» продаж
- Управление проектами
- Учет рабочего времени сотрудников
- Базы знаний
- Автоматизация бизнес-процессов
- Создание интернет-витрин
- Документооборот
- Прогнозирование и отчетность
- Логистика

# Битрикс24 — это системы маркетинга



# Ключевые объекты в Битрикс24

- Лид — не сформированный запрос/потенциальный клиент. Заявка с сайта, звонок в офис, обращение через социальные сети и так далее.
- Сделка — процесс продажи товара или услуги клиенту.
- Контакт — контрагент, частное лицо, представитель компании или клиент.
- Компания — элемент CRM, который содержит подробную информацию об организации.
- Товарный каталог
- Пользователи — сотрудники, работающие в CRM.
- Дела — задачи, звонки, встречи и пр.



## 1. Интеграция с различными источниками данных:



**2. Визуальный конструктор дашбордов:** перетаскивание элементов, выбор типов визуализаций (графики, таблицы, карты и др.).

**3. Гибкая настройка визуализаций:** настройка стилей, фильтров, перекрестных ссылок между дашбордами.

**4. Коллаборативные функции:** совместная работа над дашбордами, комментарии, возможность делиться дашбордами и отчетами с коллегами или клиентами.

**5. Автоматизация отчетности:** настройка автоматической отправки отчетов на электронную почту.

# Yandex DataLens

Yandex DataLens — это облачная платформа данных от Яндекса, предназначенная для визуализации данных: интерактивных дашбордов и других отчетов без необходимости программирования. Включает все необходимые инструменты для реализации data-driven подхода.



# Yandex DataLens

Чарты — это графики и визуализации, которые можно создать в DataLens с помощью Drag-and-drop интерфейса.



# Yandex DataLens: как подключиться к Б24?



- Чтобы подключить Битрикс24 к Yandex DataLens надо создать или использовать уже существующий [аккаунт Яндекс](#).
- Интеграция недоступна для пользователей бесплатного тарифа Битрикс24.

## Получение секретного ключа

1. Переходим в раздел CRM -> Аналитика -> BI-аналитика.
2. В меню слева кликаем на Yandex DataLens.
3. На экране появятся данные для подключения: адрес портала и секретный ключ.
4. Нажимаем кнопку Подключить Yandex DataLens и на открывшейся странице вводим эти данные.
5. Вводим название нашего подключения (произвольно).
6. После этого появятся наборы данных из лидов и сделок, а также готовый дашборд.

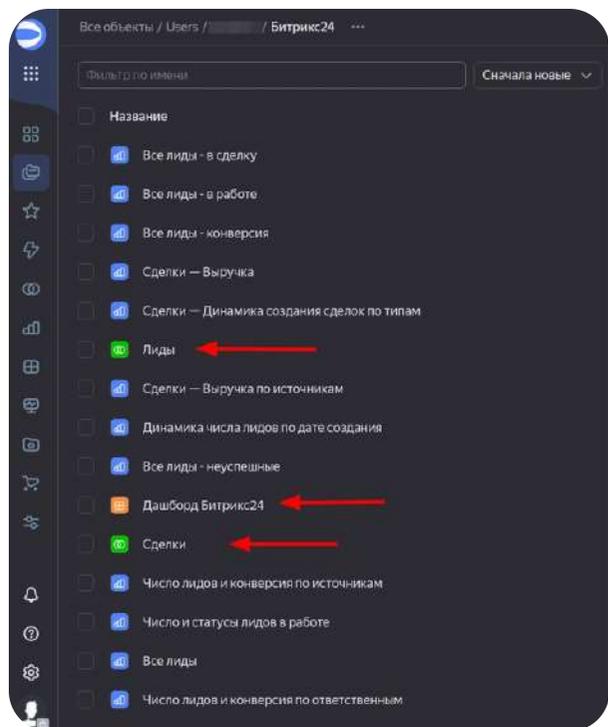
## Демонстрационные параметры подключения

Портал: [gds.office.bitrix.ru](https://gds.office.bitrix.ru)

Токен: wJZIFjdYtbLRtfewYcnq71oSFyEgxlBQ

Инструкция по подключению — [yandex.cloud/ru/docs/tutorials/datalens/data-from-bitrix24-visualization](https://yandex.cloud/ru/docs/tutorials/datalens/data-from-bitrix24-visualization)

# Yandex DataLens: как подключиться к Б24?



# Датасет «Лиды» из Битрикс24

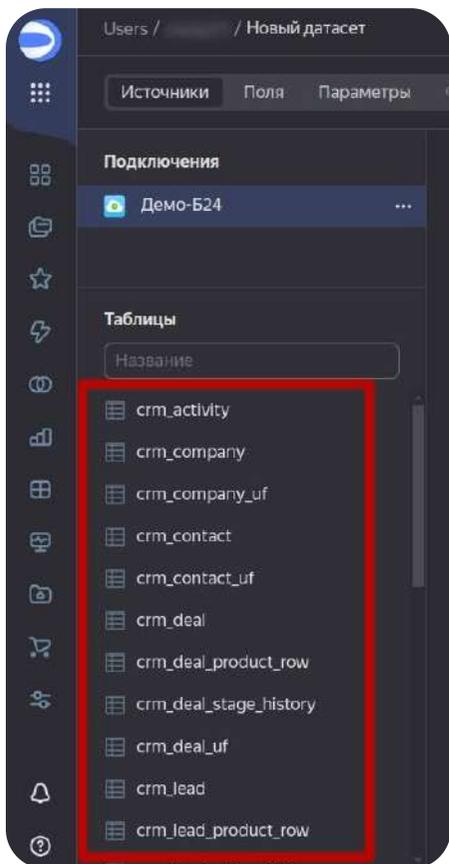
Датасет — это широкая таблица с большим количеством столбцов, в которых содержатся исходные данные.

Предпросмотр      Количество строк:       не больше 1 000

Дата создания - со временем	Создатель - ID	Создатель	Редактор - ID	Редактор - имя	Редактор	Ответственный - ID	Ответственный - имя
2021-01-29T16:20:00	1	[1] Александр Сербул	1	Александр Сербул	[1] Александр Сербул	7	Ульяна Тихонова
2021-01-29T14:26:00	1	[1] Александр Сербул	1	Александр Сербул	[1] Александр Сербул	7	Ульяна Тихонова
2021-01-29T13:48:00	1	[1] Александр Сербул	1	Александр Сербул	[1] Александр Сербул	7	Ульяна Тихонова
2021-01-28T17:15:00	1	[1] Александр Сербул	1	Александр Сербул	[1] Александр Сербул	7	Ульяна Тихонова
2021-01-28T16:52:00	1	[1] Александр Сербул	1	Александр Сербул	[1] Александр Сербул	7	Ульяна Тихонова
2021-01-28T16:12:00	1	[1] Александр Сербул	1	Александр Сербул	[1] Александр Сербул	7	Ульяна Тихонова
2021-01-28T15:27:00	1	[1] Александр Сербул	1	Александр Сербул	[1] Александр Сербул	7	Ульяна Тихонова
2021-01-28T14:54:00	1	[1] Александр Сербул	1	Александр Сербул	[1] Александр Сербул	7	Ульяна Тихонова
2021-01-28T14:40:00	1	[1] Александр Сербул	1	Александр Сербул	[1] Александр Сербул	7	Ульяна Тихонова

Пример демонстрационного датасета Битрикс24

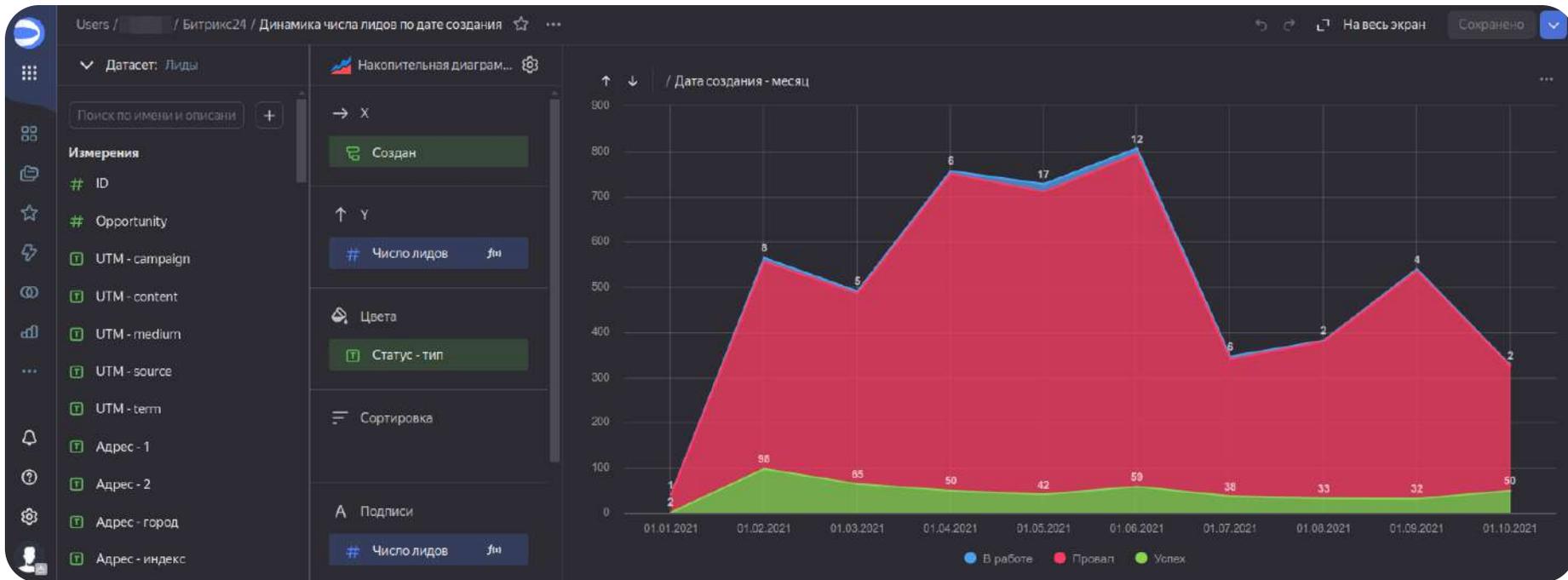
# Датасеты из Битрикс24



- crm\_deal – сделки
- crm\_lead – лиды
- crm\_deal\_uf – пользовательские поля сделок
- crm\_lead\_uf – пользовательские поля лидов
- crm\_deal\_stage\_history – история сделок
- crm\_lead\_status\_history – история лидов
- telephony\_call – звонки
- crm\_company – компании
- crm\_contact – контакты
- socialnetwork\_group – проекты
- crm\_activity – дело
- ....

# Чарты в Yandex DataLens

Чарт — это графики и другие визуализации, на данных из датасета.



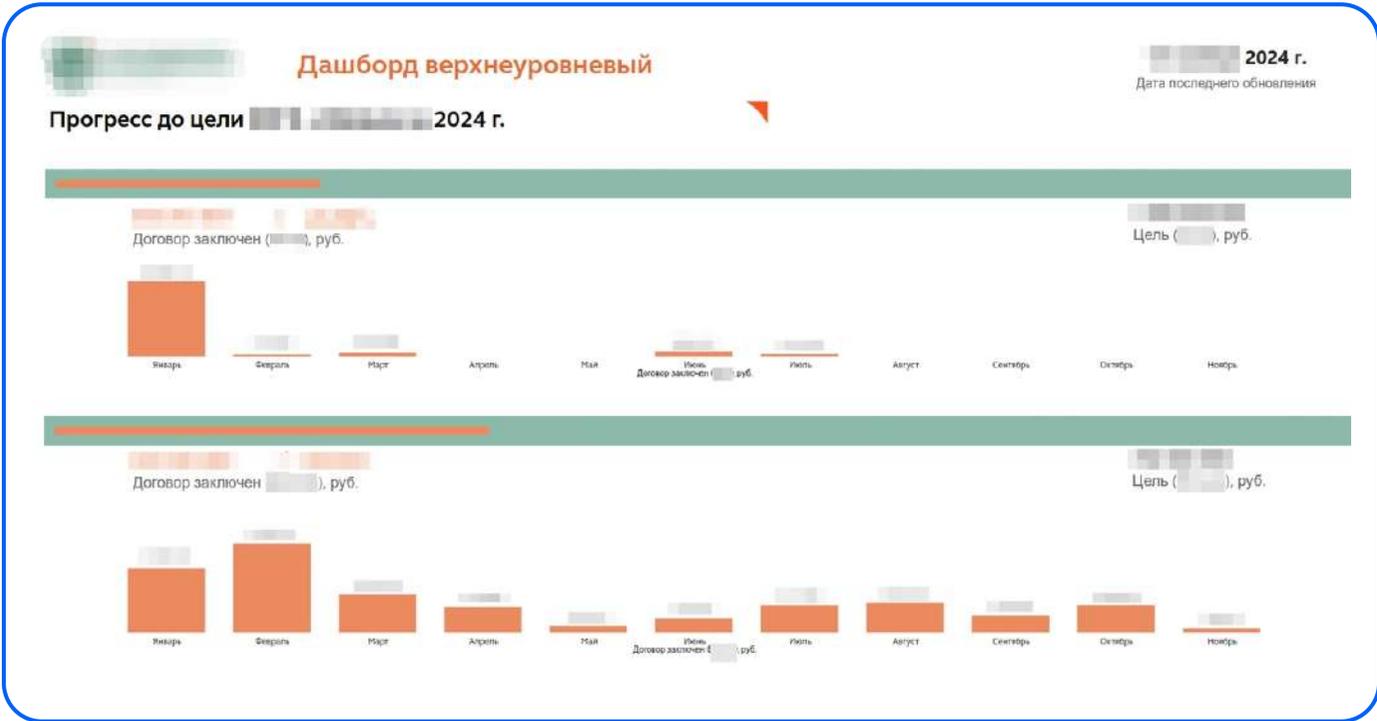
Пример чарта на данных Битрикс24

# Дашборды в Yandex DataLens

Дашборд — набор графиков, селекторов, текстовых элементов и изображений для мониторинга и анализа бизнеса. Может содержать вкладки для распределения информации разного уровня.



# Примеры дашбордов на данных из Битрикс24







# Примеры дашбордов на данных из Битрикс24



# Примеры дашбордов на данных из Битрикс24

## Эффективность менеджеров



**Без движения** считается лид/проект, в который не вносились изменения дольше 14 дней и по которому поставлена задача (не выполненная).

Учитываются только активные стадии:

- Лиды:

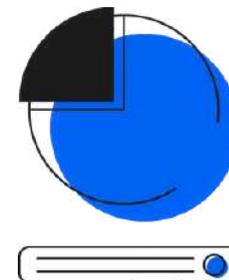
- Проекты:

Ответственный	Лиды в работе	в т.ч. без движения	Проекты в работе	в т.ч. без движения	Всего без движения
Иванов И.И.	10	2	5	1	3
Петров П.П.	8	1	4	0	1
Сидоров С.С.	12	3	6	2	5
Климов К.К.	9	2	5	1	3
Васильев В.В.	11	4	7	3	7
Мухоморов М.М.	7	1	4	0	1
Смирнов С.С.	13	5	8	4	9
Попов П.П.	6	1	3	0	1
Соколов С.С.	10	3	5	2	5
Борисов Б.Б.	8	2	4	1	3
Воробьев В.В.	9	3	5	2	5
Александров А.А.	11	4	6	3	7
Кузнецов К.К.	7	2	4	1	3
Лебедев Л.Л.	12	5	7	4	9
Зинченко З.З.	8	3	5	2	5
Березин Б.Б.	9	4	6	3	7
Волков В.В.	10	5	7	4	9
Григорьев Г.Г.	7	2	4	1	3
Давыдов Д.Д.	11	4	6	3	7
Иванов И.И.	8	3	5	2	5
Петров П.П.	9	4	6	3	7
Сидоров С.С.	10	5	7	4	9
Климов К.К.	7	2	4	1	3
Васильев В.В.	11	4	6	3	7
Мухоморов М.М.	8	3	5	2	5
Смирнов С.С.	9	4	6	3	7
Попов П.П.	10	5	7	4	9
Соколов С.С.	7	2	4	1	3
Борисов Б.Б.	11	4	6	3	7
Воробьев В.В.	8	3	5	2	5
Александров А.А.	9	4	6	3	7
Кузнецов К.К.	10	5	7	4	9
Лебедев Л.Л.	7	2	4	1	3
Зинченко З.З.	11	4	6	3	7
Березин Б.Б.	8	3	5	2	5
Волков В.В.	9	4	6	3	7
Григорьев Г.Г.	10	5	7	4	9
Давыдов Д.Д.	7	2	4	1	3
Иванов И.И.	11	4	6	3	7
Петров П.П.	8	3	5	2	5
Сидоров С.С.	9	4	6	3	7
Климов К.К.	10	5	7	4	9
Васильев В.В.	7	2	4	1	3
Мухоморов М.М.	11	4	6	3	7
Смирнов С.С.	8	3	5	2	5
Попов П.П.	9	4	6	3	7
Соколов С.С.	10	5	7	4	9
Борисов Б.Б.	7	2	4	1	3
Воробьев В.В.	11	4	6	3	7
Александров А.А.	8	3	5	2	5
Кузнецов К.К.	9	4	6	3	7
Лебедев Л.Л.	10	5	7	4	9
Зинченко З.З.	7	2	4	1	3
Березин Б.Б.	11	4	6	3	7
Волков В.В.	8	3	5	2	5
Григорьев Г.Г.	9	4	6	3	7
Давыдов Д.Д.	10	5	7	4	9
Иванов И.И.	7	2	4	1	3
Петров П.П.	11	4	6	3	7
Сидоров С.С.	8	3	5	2	5
Климов К.К.	9	4	6	3	7
Васильев В.В.	10	5	7	4	9
Мухоморов М.М.	7	2	4	1	3
Смирнов С.С.	11	4	6	3	7
Попов П.П.	8	3	5	2	5
Соколов С.С.	9	4	6	3	7
Борисов Б.Б.	10	5	7	4	9
Воробьев В.В.	7	2	4	1	3
Александров А.А.	11	4	6	3	7
Кузнецов К.К.	8	3	5	2	5
Лебедев Л.Л.	9	4	6	3	7
Зинченко З.З.	10	5	7	4	9
Березин Б.Б.	7	2	4	1	3
Волков В.В.	11	4	6	3	7
Григорьев Г.Г.	8	3	5	2	5
Давыдов Д.Д.	9	4	6	3	7
Иванов И.И.	10	5	7	4	9
Петров П.П.	7	2	4	1	3
Сидоров С.С.	11	4	6	3	7
Климов К.К.	8	3	5	2	5
Васильев В.В.	9	4	6	3	7
Мухоморов М.М.	10	5	7	4	9
Смирнов С.С.	7	2	4	1	3
Попов П.П.	11	4	6	3	7
Соколов С.С.	8	3	5	2	5
Борисов Б.Б.	9	4	6	3	7
Воробьев В.В.	10	5	7	4	9
Александров А.А.	7	2	4	1	3
Кузнецов К.К.	11	4	6	3	7
Лебедев Л.Л.	8	3	5	2	5
Зинченко З.З.	9	4	6	3	7
Березин Б.Б.	10	5	7	4	9
Волков В.В.	7	2	4	1	3
Григорьев Г.Г.	11	4	6	3	7
Давыдов Д.Д.	8	3	5	2	5
Иванов И.И.	9	4	6	3	7
Петров П.П.	10	5	7	4	9
Сидоров С.С.	7	2	4	1	3
Климов К.К.	11	4	6	3	7
Васильев В.В.	8	3	5	2	5
Мухоморов М.М.	9	4	6	3	7
Смирнов С.С.	10	5	7	4	9
Попов П.П.	7	2	4	1	3
Соколов С.С.	11	4	6	3	7
Борисов Б.Б.	8	3	5	2	5
Воробьев В.В.	9	4	6	3	7
Александров А.А.	10	5	7	4	9
Кузнецов К.К.	7	2	4	1	3
Лебедев Л.Л.	11	4	6	3	7
Зинченко З.З.	8	3	5	2	5
Березин Б.Б.	9	4	6	3	7
Волков В.В.	10	5	7	4	9
Григорьев Г.Г.	7	2	4	1	3
Давыдов Д.Д.	11	4	6	3	7
Иванов И.И.	8	3	5	2	5
Петров П.П.	9	4	6	3	7
Сидоров С.С.	10	5	7	4	9
Климов К.К.	7	2	4	1	3
Васильев В.В.	11	4	6	3	7
Мухоморов М.М.	8	3	5	2	5
Смирнов С.С.	9	4	6	3	7
Попов П.П.	10	5	7	4	9
Соколов С.С.	7	2	4	1	3
Борисов Б.Б.	11	4	6	3	7
Воробьев В.В.	8	3	5	2	5
Александров А.А.	9	4	6	3	7
Кузнецов К.К.	10	5	7	4	9
Лебедев Л.Л.	7	2	4	1	3
Зинченко З.З.	11	4	6	3	7
Березин Б.Б.	8	3	5	2	5
Волков В.В.	9	4	6	3	7
Григорьев Г.Г.	10	5	7	4	9
Давыдов Д.Д.	7	2	4	1	3
Иванов И.И.	11	4	6	3	7
Петров П.П.	8	3	5	2	5
Сидоров С.С.	9	4	6	3	7
Климов К.К.	10	5	7	4	9
Васильев В.В.	7	2	4	1	3
Мухоморов М.М.	11	4	6	3	7
Смирнов С.С.	8	3	5	2	5
Попов П.П.	9	4	6	3	7
Соколов С.С.	10	5	7	4	9
Борисов Б.Б.	7	2	4	1	3
Воробьев В.В.	11	4	6	3	7
Александров А.А.	8	3	5	2	5
Кузнецов К.К.	9	4	6	3	7
Лебедев Л.Л.	10	5	7	4	9
Зинченко З.З.	7	2	4	1	3
Березин Б.Б.	11	4	6	3	7
Волков В.В.	8	3	5	2	5
Григорьев Г.Г.	9	4	6	3	7
Давыдов Д.Д.	10	5	7	4	9
Иванов И.И.	7	2	4	1	3
Петров П.П.	11	4	6	3	7
Сидоров С.С.	8	3	5	2	5
Климов К.К.	9	4	6	3	7
Васильев В.В.	10	5	7	4	9
Мухоморов М.М.	7	2	4	1	3
Смирнов С.С.	11	4	6	3	7
Попов П.П.	8	3	5	2	5
Соколов С.С.	9	4	6	3	7
Борисов Б.Б.	10	5	7	4	9
Воробьев В.В.	7	2	4	1	3
Александров А.А.	11	4	6	3	7
Кузнецов К.К.	8	3	5	2	5
Лебедев Л.Л.	9	4	6	3	7
Зинченко З.З.	10	5	7	4	9
Березин Б.Б.	7	2	4	1	3
Волков В.В.	11	4	6	3	7
Григорьев Г.Г.	8	3	5	2	5
Давыдов Д.Д.	9	4	6	3	7
Иванов И.И.	10	5	7	4	9
Петров П.П.	7	2	4	1	3
Сидоров С.С.	11	4	6	3	7
Климов К.К.	8	3	5	2	5
Васильев В.В.	9	4	6	3	7
Мухоморов М.М.	10	5	7	4	9
Смирнов С.С.	7	2	4	1	3
Попов П.П.	11	4	6	3	7
Соколов С.С.	8	3	5	2	5
Борисов Б.Б.	9	4	6	3	7
Воробьев В.В.	10	5	7	4	9
Александров А.А.	7	2	4	1	3
Кузнецов К.К.	11	4	6	3	7
Лебедев Л.Л.	8	3	5	2	5
Зинченко З.З.	9	4	6	3	7
Березин Б.Б.	10	5	7	4	9
Волков В.В.	7	2	4	1	3
Григорьев Г.Г.	11	4	6	3	7
Давыдов Д.Д.	8	3	5	2	5
Иванов И.И.	9	4	6	3	7
Петров П.П.	10	5	7	4	9
Сидоров С.С.	7	2	4	1	3
Климов К.К.	11	4	6	3	7
Васильев В.В.	8	3	5	2	5
Мухоморов М.М.	9	4	6	3	7
Смирнов С.С.	10	5	7	4	9
Попов П.П.	7	2	4	1	3
Соколов С.С.	11	4	6	3	7
Борисов Б.Б.	8	3	5	2	5
Воробьев В.В.	9	4	6	3	7
Александров А.А.	10	5	7	4	9
Кузнецов К.К.	7	2	4	1	3
Лебедев Л.Л.	11	4	6	3	7
Зинченко З.З.	8	3	5	2	5
Березин Б.Б.	9	4	6	3	7
Волков В.В.	10	5	7	4	9
Григорьев Г.Г.	7	2	4	1	3
Давыдов Д.Д.	11	4	6	3	7
Иванов И.И.	8	3	5	2	5
Петров П.П.	9	4	6	3	7
Сидоров С.С.	10	5	7	4	9
Климов К.К.	7	2	4	1	3
Васильев В.В.	11	4	6	3	7
Мухоморов М.М.	8	3	5	2	5
Смирнов С.С.	9	4	6	3	7
Попов П.П.	10	5	7	4	9
Соколов С.С.	7	2	4	1	3
Борисов Б.Б.	11	4	6	3	7
Воробьев В.В.	8	3	5	2	5
Александров А.А.	9	4	6	3	7
Кузнецов К.К.	10	5	7	4	9
Лебедев Л.Л.	7	2	4	1	3
Зинченко З.З.	11	4	6	3	7
Березин Б.Б.	8	3	5	2	5
Волков В.В.	9	4	6	3	7
Григорьев Г.Г.	10	5	7	4	9
Давыдов Д.Д.	7	2	4	1	3
Иванов И.И.	11	4	6	3	7
Петров П.П.	8	3	5	2	5
Сидоров С.С.	9	4	6	3	7
Климов К.К.	10	5	7	4	9
Васильев В.В.	7	2	4	1	3
Мухоморов М.М.	11	4	6	3	7
Смирнов С.С.	8	3	5	2	5
Попов П.П.	9	4	6	3	7
Соколов С.С.	10	5	7	4	9
Борисов Б.Б.	7	2	4	1	3
Воробьев В.В.	11	4	6	3	7
Александров А.А.	8	3	5	2	5
Кузнецов К.К.	9	4	6	3	7
Лебедев Л.Л.	10	5	7	4	9
Зинченко З.З.	7	2	4	1	3
Березин Б.Б.	11	4	6	3	7
Волков В.В.	8	3	5	2	5
Григорьев Г.Г.	9	4	6	3	7
Давыдов Д.Д.	10	5	7	4	9
Иванов И.И.	7	2	4	1	3
Петров П.П.	11	4	6	3	7
Сидоров С.С.	8	3	5	2	5
Климов К.К.	9	4	6	3	7
Васильев В.В.	10	5	7		

# Идеи дашбордов для отдела продаж

## 1. Общий обзор

- Объем продаж за текущий месяц, квартал, год.
- Сравнение с предыдущими периодами.
- Конверсия по этапам воронки продаж.
- Анализ повторных продаж.



## 2. Эффективность команды

- Рейтинг менеджеров по количеству закрытых сделок.
- Среднее время закрытия сделки по каждому менеджеру.
- Индивидуальные цели и их выполнение.
- Коэффициент конверсии по менеджерам.
- Количество звонков, встреч, писем по каждому менеджеру.



## 3. Анализ воронки продаж

- Визуализация воронки продаж с количеством сделок на каждом этапе.
- Потери на каждом этапе и причины отказов.
- Время, проведенное на каждом этапе сделки.



## 4. Клиентская аналитика

- Разбивка клиентов по отраслям, регионам и другим параметрам.
- Динамика привлечения новых клиентов.

## 5. Анализ источников привлечения

- Конверсия лидов из разных источников в сделки.
- ROI по рекламным кампаниям.

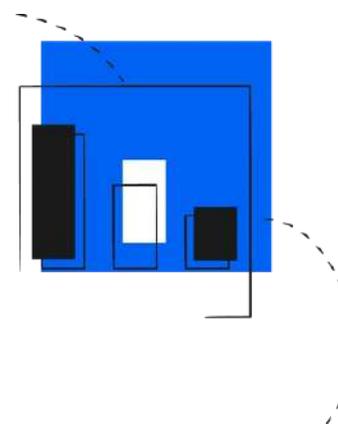


## 6. Финансовая аналитика

- Средний чек по сделкам.
- Динамика маржинальности.

## 7. Сезонность и тренды

- Анализ сезонных колебаний спроса.
- Идентификация трендов в продажах.

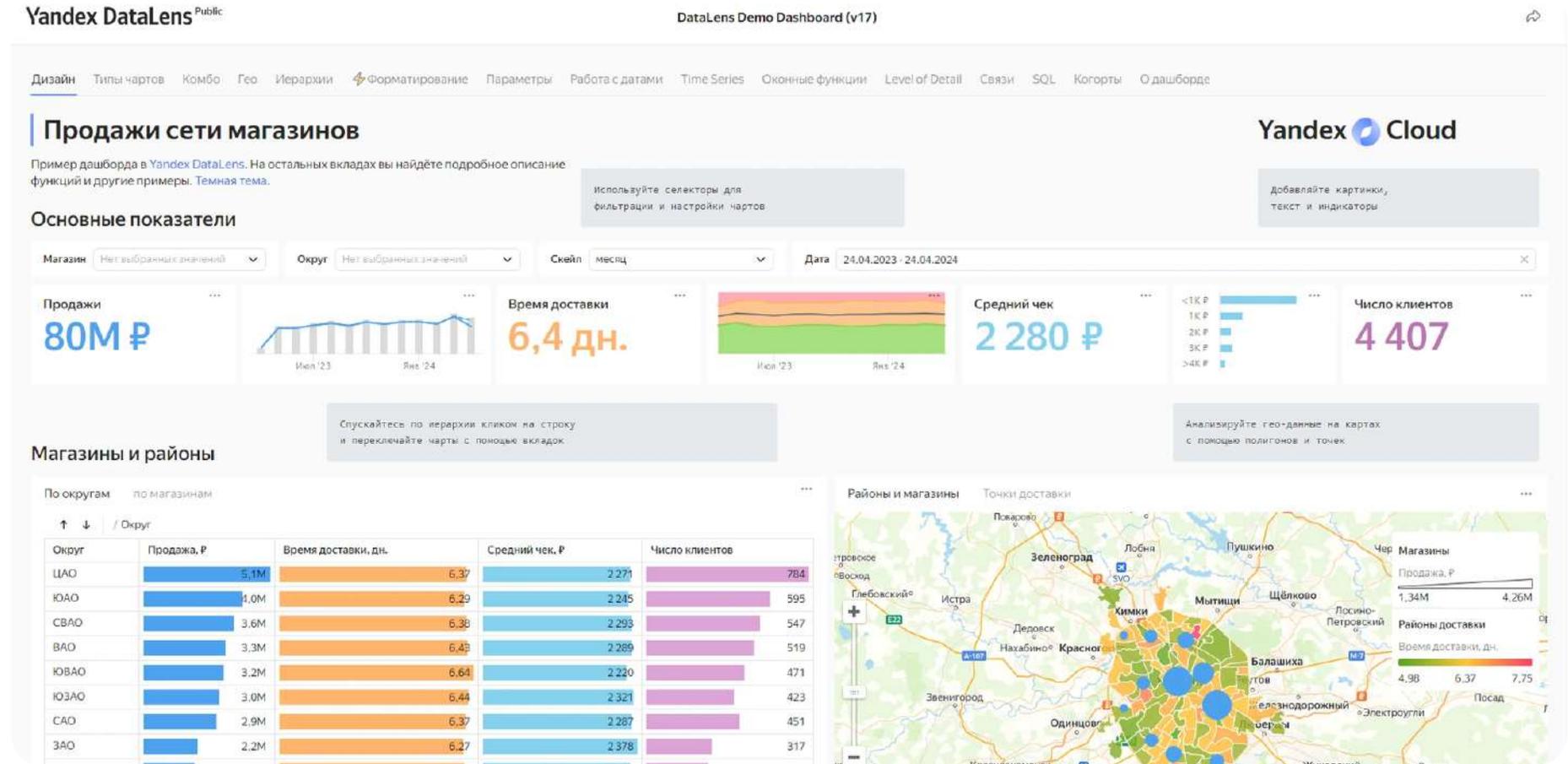


## 8. Клиентская удовлетворенность

- Оценки и отзывы клиентов после завершения сделки.
- Индекс удовлетворенности клиентов (NPS).

# Демо-дашборд Yandex DataLens

24



Дашборд «Продажи сети магазинов», основан демонстрационном наборе данных выдуманной сети московских магазинов, которая торгует бытовыми товарами

# Выгрузка из Битрикс24

## Как выгрузить данные?

- (\$) Официальные коннекторы к [Power BI](#), [Looker](#), [Yandex DataLens](#).
- [API](#).
- Экспорт данных в csv.

### Ограничения

**BI-Аналитика** недоступна для пользователей **Бесплатного** тарифа.

В BI-систему выгружаются все данные за выбранный в отчете временной интервал. Но максимальное число строк, после которого начнет отображаться предупреждение о переходе на старший тариф, следующее:

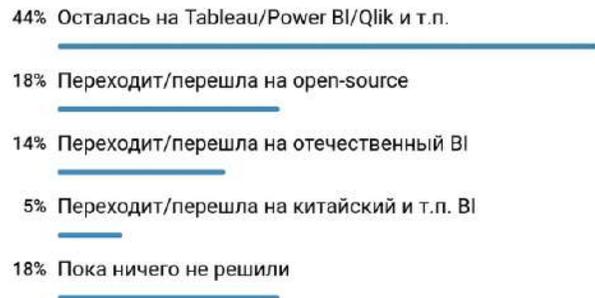
- **Базовый** – 10 000
- **Стандартный** – 10 000
- **Профессиональный** – 100 000
- **Энтерпрайз 250/500/1000** – 250 000, 500 000, и 1 000 000 строк соответственно тарифу.

Если планируется несколько дашбордов на данных из Битрикс24, то лучше делать один запрос к каждой сущности, сохранять выгрузку (частное облако или FTP) и BI-инструментами обращаться к ней.

# BI в России после 2022 года

После ухода основных BI-вендоров с рынка РФ ваша компания:

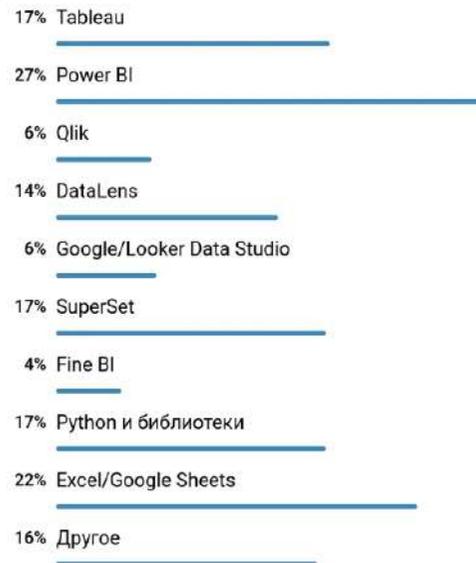
Anonymous Poll



1 557 votes

В чем вы сейчас визуализируете данные на работе:

Anonymous Poll



2 473 votes

Источник — опрос в канале [Reveal the Data](#)

# Наши материалы по теме



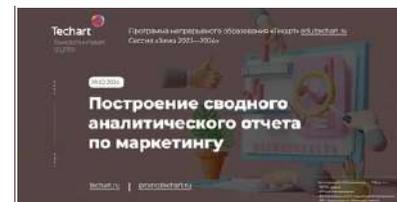
26.09.2024

[Решения для сбора данных по маркетингу из множества источников](#)



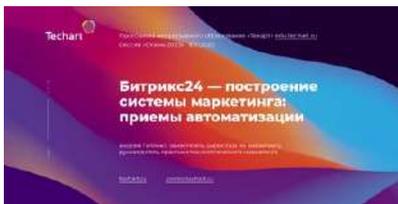
25.04.2024

[Yandex DataLens: обзор системы визуализации, построение дашбордов](#)



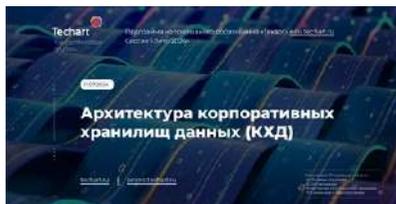
29.02.2024

[Построение сводного аналитического отчета по маркетингу](#)



16.11.2023

[Битрикс24 - построение системы маркетинга: приемы автоматизации](#)



11.07.2024

[Архитектура корпоративных хранилищ данных \(КХД\)](#)



Консалтинг, цифровая трансформация,  
интеграция бизнес-процессов, маркетинга и оргразвития



### Андрей Титенко

Заместитель директора по маркетингу,  
руководитель практики  
технологического маркетинга

### Релевантные услуги «Текарт»:

- [Внедрение и настройка Битрикс24](#)
- [Автоматизация маркетинговой отчетности](#)
- [Внедрение BI-систем \(business intelligence\)](#)
- [Визуализация данных](#)
- [Интеграция маркетинговых сервисов](#)

**+7 495 790 75 91**

Консалтинговая группа «Текарт»  
[techart.ru](http://techart.ru)

Интегрированный маркетинг и PR  
[promo.techart.ru](http://promo.techart.ru)

IT-решения и веб-разработка  
[web.techart.ru](http://web.techart.ru)

Дизайн-бюро  
[design.techart.ru](http://design.techart.ru)

Креативное агентство  
[creative.techart.ru](http://creative.techart.ru)

Фотоагентство  
[photo.techart.ru](http://photo.techart.ru)

Аналитика и бизнес-планирование  
[research.techart.ru](http://research.techart.ru)

Работа в «Текарт»  
[hr.techart.ru](http://hr.techart.ru)

Образовательная программа  
[edu.techart.ru](http://edu.techart.ru)



[Авторский telegram-канал «Системное развитие бизнеса»](#)

[Канал информационной поддержки Edu.Techart](#)