

30.04.2026

Автоматизация рутины в Битрикс24: ИИ, роботы и бизнес- процессы

Регистраций: 68 (компаний – 55), в т.ч.:

- топов: 50
- новых слушателей: 60.3%
- постоянных (4+) слушателей программы: 15
- с вопросами и обратной связью: 5

techart.ru | promo.techart.ru



Ключевые компетенции «Текарт»

Маркетинговая стратегия, аналитика, прогнозирование, дизайн, веб-разработка, продвижение и реклама

Маркетинговый консалтинг

Бизнес-аналитика

Дизайн и брендинг

Веб-разработка

Продвижение и реклама

Фото и видео

Копирайтинг

26

лет на рынке бизнес-аналитики, маркетинга и digital

20 000

выполненных проектов

160

сотрудников в штате

39 000+

клиентов, и партнеров в экосистеме «Текарт»

4 место

консалтинг в области маркетинга и PR» (RAEX)

3 место

полносервисные диджитал-агентства (Рейтинга Рунета)

ТОП 100

в рейтинге работодателей Headhunter*

* среди компаний до 250 сотрудников



Программа непрерывного образования для руководителей по маркетингу

Основные треки программы:

Маркетинг (комплексное продвижение, SMM, SEO и т.д.), реклама

Martech, аналитика (технологии, данные, автоматизация, цифровые сервисы)

Дизайн, веб-разработка, контент, фото, видео

Маркетинговый анализ и стратегия

Организационное развитие

Отраслевой трек

3

года работы

8 500+

участников из 2 000 компаний

37

спикеров

550

пользователей [платформы](#)

Продвижение и реклама

Интегрированный маркетинг

Медийная и контекстная реклама

Автоматизация маркетинга

SEM, SEO

PR, SMM, управление репутацией

Веб, сквозная и продуктовая аналитика



Андрей Титенко

Заместитель директора практики
интегрированного маркетинга

promo.techart.ru



План вебинара

1. Где бизнес теряет деньги без автоматизации
2. Битрикс24 как платформа для цифровизации бизнеса
3. Эволюция зрелости CRM-процессов
4. Инструменты автоматизации в Битрикс:
 - BitrixGPT
 - Роботы
 - Бизнес-процессы
 - Смарт-процессы
5. Интеграции и экосистема

Где бизнес теряет деньги?

- Менеджеры игнорируют до 74% обращений, поступающих через чаты и формы на сайте ([Callibri](#), 2023–2024).
- До 79% маркетинговых лидов никогда не превращаются в продажи из-за отсутствия механизма выращивания ([MarketingSherpa](#), 2026)
- 53% работников сообщают, что тратят более 10 часов в неделю на получение информации от разных людей и систем ([«Anatomy of Work Index»](#), 2023)
- До 30% данных в CRM-системах компаний, где ввод осуществляется вручную, содержат ошибки. В случае с первичной документацией (договоры, счета) это ведет к тому, что цикл сделки удлиняется на 15–20% из-за корректировок ([Experian](#), 2021).
- В компаниях без CRM клиентская база «принадлежит» менеджеру, а не бизнесу.



Построение платформы бизнеса на базе Битрикс24

1. Все в одной системе.

CRM, задачи, документы, аналитика, контакт-центр и т.п.

2. Простота настройки.

Готовые шаблоны бизнес-процессов и роботов. Можно настраивать без программистов (но не всегда).

3. Цены.

Бесплатный тариф с ограничениями для тестирования.
Платные тарифы — от 2 450 Р/мес.

4. Локализация и поддержка.

Полная русификация, интеграция с российскими сервисами (1С, Яндекс.Телефония, СберБизнес).

5. Возможность установки на собственные серверы.



Эволюционный путь внедрения CRM

07

CRM — это не одноразовое внедрение, а последовательное развитие.

Большинство компаний проходят одни и те же этапы — разница только в скорости и глубине.

Уровень	Функционал	Кто использует	Ограничения
CRM как «записная книжка»	<ul style="list-style-type: none">• Хранение контактов и компаний• Минимум полей• Используется как справочник	<ul style="list-style-type: none">• Отдельные менеджеры• Иногда — руководитель отдела	<ul style="list-style-type: none">• Нет процессов• Нет аналитики• Нет понимания эффективности
CRM для управления продажами	<ul style="list-style-type: none">• Хранение контактов и компаний• Минимум полей• Используется как справочник	<ul style="list-style-type: none">• Отдел продаж (ОП)• Руководитель ОП	<ul style="list-style-type: none">• Маркетинг вне системы• Источники лидов не связаны• Нет полного профиля и пути клиента
CRM + коммуникации	<ul style="list-style-type: none">• Интеграция с email, телефонией, мессенджерами, сайтом• Общение с клиентами из CRM	<ul style="list-style-type: none">• Продажи• Частично маркетинг и сервис	<ul style="list-style-type: none">• Коммуникации разрознены и не автоматизированы.• Данные собираются, но не используются
CRM как ядро системы маркетинга	<ul style="list-style-type: none">• Сквозная аналитика• Источники лидов• Сегментация базы• Триггерные сценарии• Автоматические коммуникации	<ul style="list-style-type: none">• Маркетинг• Продажи• Руководство• Аналитики	
CRM как платформа бизнеса (управление отношениями)	<ul style="list-style-type: none">• Документооборот и КЭДО• ERP / учётные системы• BI и управленческая аналитика• HR-процессы• Клиентские порталы	<ul style="list-style-type: none">• Маркетинг• Продажи• Руководство• Аналитики• HR• Производство	


Инструменты автоматизации в Битрикс24


08

Инструмент	Функции	Где работает
BitrixGPT 	AI-помощник в ежедневной работе	<ul style="list-style-type: none">• CRM• Мессенджер• Задачи• Почта• Сайты
Роботы	Автоматизация «воронки продаж»	<ul style="list-style-type: none">• Лиды, Сделки, КП, Счета• Смарт-процессы• Задачи• Роботизация бизнеса (RPA)• Документы на подпись
Бизнес-процессы	Автоматизация «воронки» и корпоративного портала	<ul style="list-style-type: none">• Лиды, Контакты, Компании, Сделки, Коммерческие предложения, Счета• Смарт-процессы• Процессы в ленте новостей• Документы на Общем диске и дисках рабочих групп• Списки компании и списки рабочих групп
Смарт-процессы	Создание и настройка новых сущностей	<ul style="list-style-type: none">• CRM• Задачи• Документы• Процессы• Списки• Роботы и бизнес-процессы


ИИ в Битрикс24 — BitrixGPT


09


 **Мессенджер
(чаты и каналы)**
BitrixGPT

 **Задачи**
BitrixGPT

 **CRM**
BitrixGPT

 **AI-агенты**
Автономные цифровые
сотрудники

 **Видеозвонки (Синк)**
BitrixGPT


 **Лента**
BitrixGPT

 **Потоки**
BitrixGPT

 **Почта**
BitrixGPT

 **Календарь**
BitrixGPT

 **Сайты и Магазины**
BitrixGPT

 **МСП**
Интеграция с внешними
системами

BitrixGPT в CRM

10

1. Автоматическое заполнение полей

Скриншот интерфейса Bitrix CRM. В верхней части отображается уведомление: «Завершён входящий звонок сегодня, 08:38». Под ним — карточка клиента: «Клиент Марина 7», «Ответственный Наталья Маркова», «Скрипт Акционное предложение». Включено аудио-воспроизведение звонка с таймером (0:00 / 1:01) и скоростью 1.0x. Внизу карточки — кнопки «ОБРАБОТАН», «ЗАПЛАНИРОВАТЬ ДЕЛО» и «COPILOT». Под кнопкой «COPILOT» открыто меню с вариантами: «Заполнить поля из звонка» и «Оценить звонок по скрипту». В левом боковом меню видны уведомления: «Поступил входящий звонок 08:37 Клиент Торт на заказ» и «Создана сделка 08:36 Торт на заказ».

Скриншот интерфейса Bitrix CRM, показывающий окно чата с CoPilot. Заголовок окна: «CoPilot предлагает обновить данные в полях». В левом блоке — информация о заказе: «Источник CRM-форма», «Комментарий CoPilot: Заказ торта на 10 человек, забирается самостоятельно 29.11.2025 в 14:00. Адрес получения совпадает с предыдущим». В центре — список параметров заказа: «Вес 4», «Форма квадратная», «Коржи шоколадные», «Начинка вишневый пломбир», «Декор цветы», «Цвета красный», «Особые пожелания нанесение логотипа компании (будет предоставлен позже в высоком качестве), без орехов из-за аллергии». В правом блоке — поле для редактирования «Цвета синий» с кнопкой «ЗАМЕНИТЬ».

2. Расшифровка и контроль качества звонков по сценариям продаж

Анализ разговора по скрипту

Общий рейтинг 50%

Разговор с Марина сегодня, 08:52

0:00 1.0x 3:05

90% Соответствие скрипту
Оформление заказа

CoPilot оценил разговор

Менеджер успешно установил контакт с клиентом, проявив вежливость и дружелюбие. Он уточнил количество гостей, рекомендовал оптимальный вес торта, предложил виды коржей и декора, а также учел ограничения по ингредиентам. Клиент выбрал шоколадный бисквит, оформление с логотипом компании и самовывоз. Дата получения заказа была согласована. Однако менеджер не уточнил доступные виды начинок и не спросил о предпочтениях клиента в этом направлении. Это является пробелом в процессе оформления заказа. В целом, менеджер продемонстрировал хорошие навыки взаимодействия с клиентом, но стоит улучшить полноту сбора информации.

Во время разговора вы не уточнили доступные виды начинок и не спросили о предпочтениях клиента. Это важно, так как начинка влияет на вкус торта и удовлетворенность клиента. Например, вы могли бы сказать: «Мы предлагаем начинки из крема, фруктов, ягод или мусса. Какой вариант вам ближе?». Также, при

Скрипт Оформление заказа

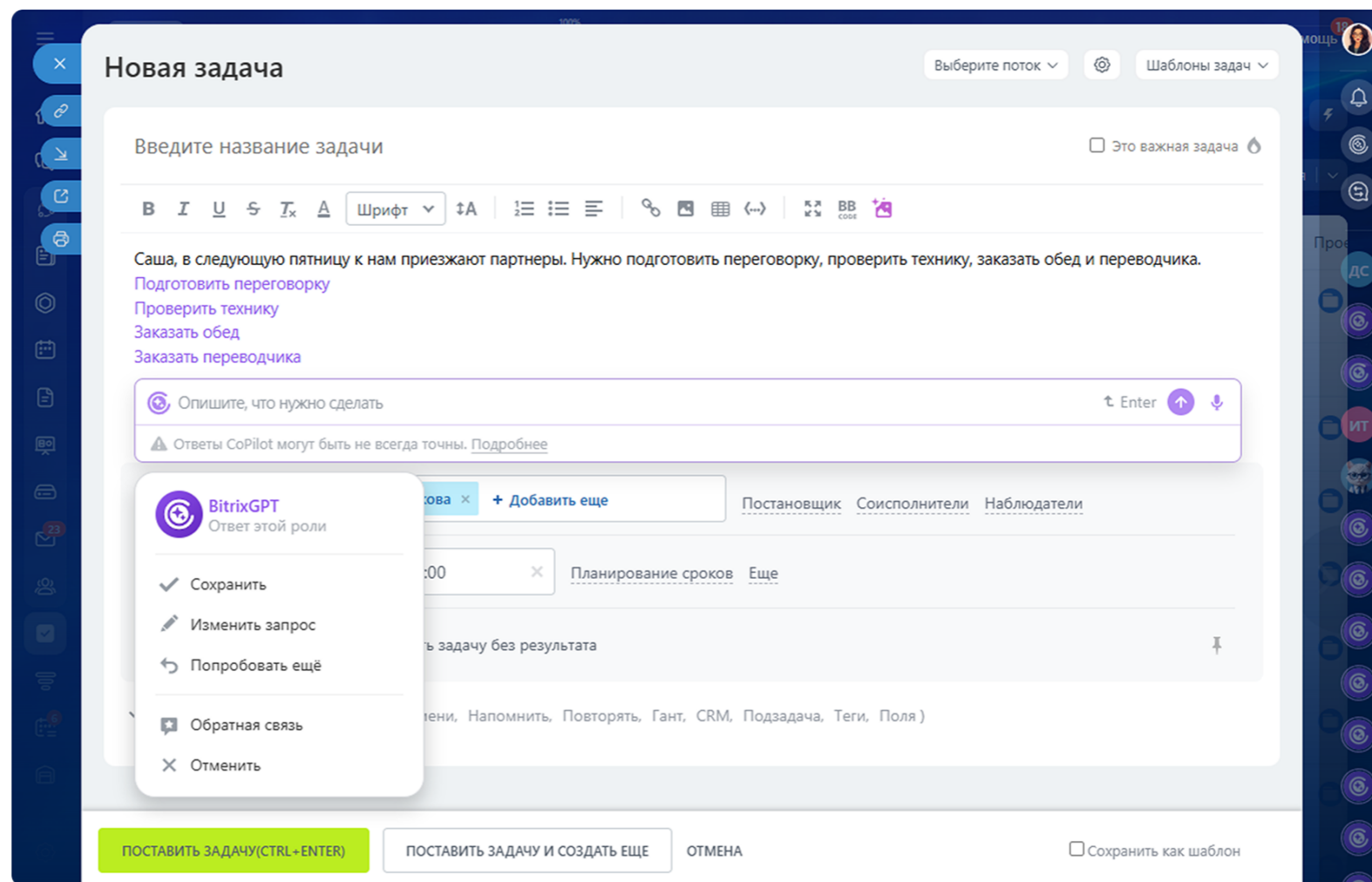
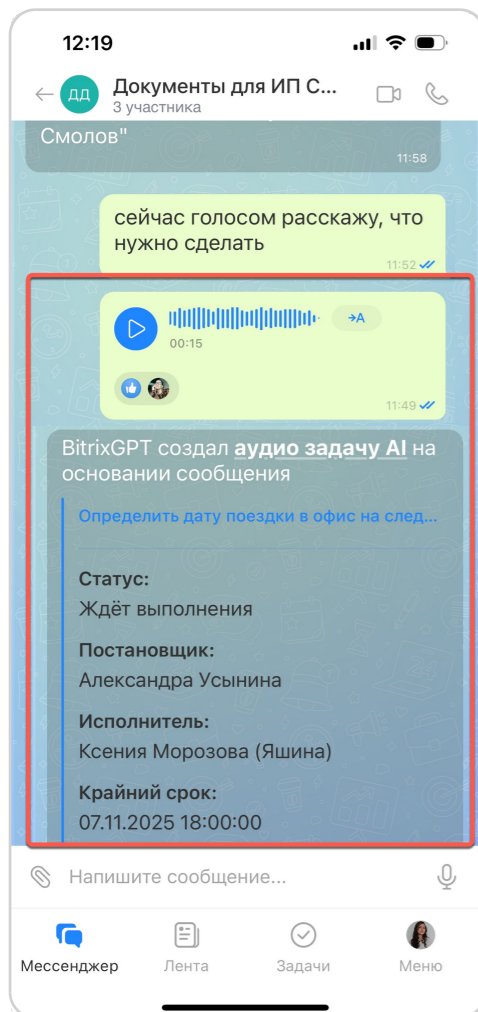
Скрипт разговора для заказа торта

- Приветствие и установление контакта:**
 - «Добрый день! Кондитерская [Название], меня зовут [Имя]. Чем могу помочь?»
- Уточнение параметров заказа:**
 - «На какое количество гостей планируется торт?»
 - «Рекомендую торт весом [расчет] кг - этого оптимально для [количество] человек»
- Уточнение деталей:**
 - «Предлагаем на выбор: шоколадные, ванильные или медовые коржи. Какой вариант предпочтете?»
 - «Для начинки рекомендуем: вишневый конфитюр, крем-чиз, карамель или сгущенку. Что выберете?»
 - «Какой вариант декора рассматриваете?» (логотип, надпись, тематическое оформление)
- Важные уточнения (аллергены):**
 - «Уточните, пожалуйста, есть ли у гостей аллергии на: орехи, молочные продукты, глютен, ягоды?»
 - «Учтем все ограничения по ингредиентам»
- Организационные моменты:**

BitrixGPT в совместной работе

12

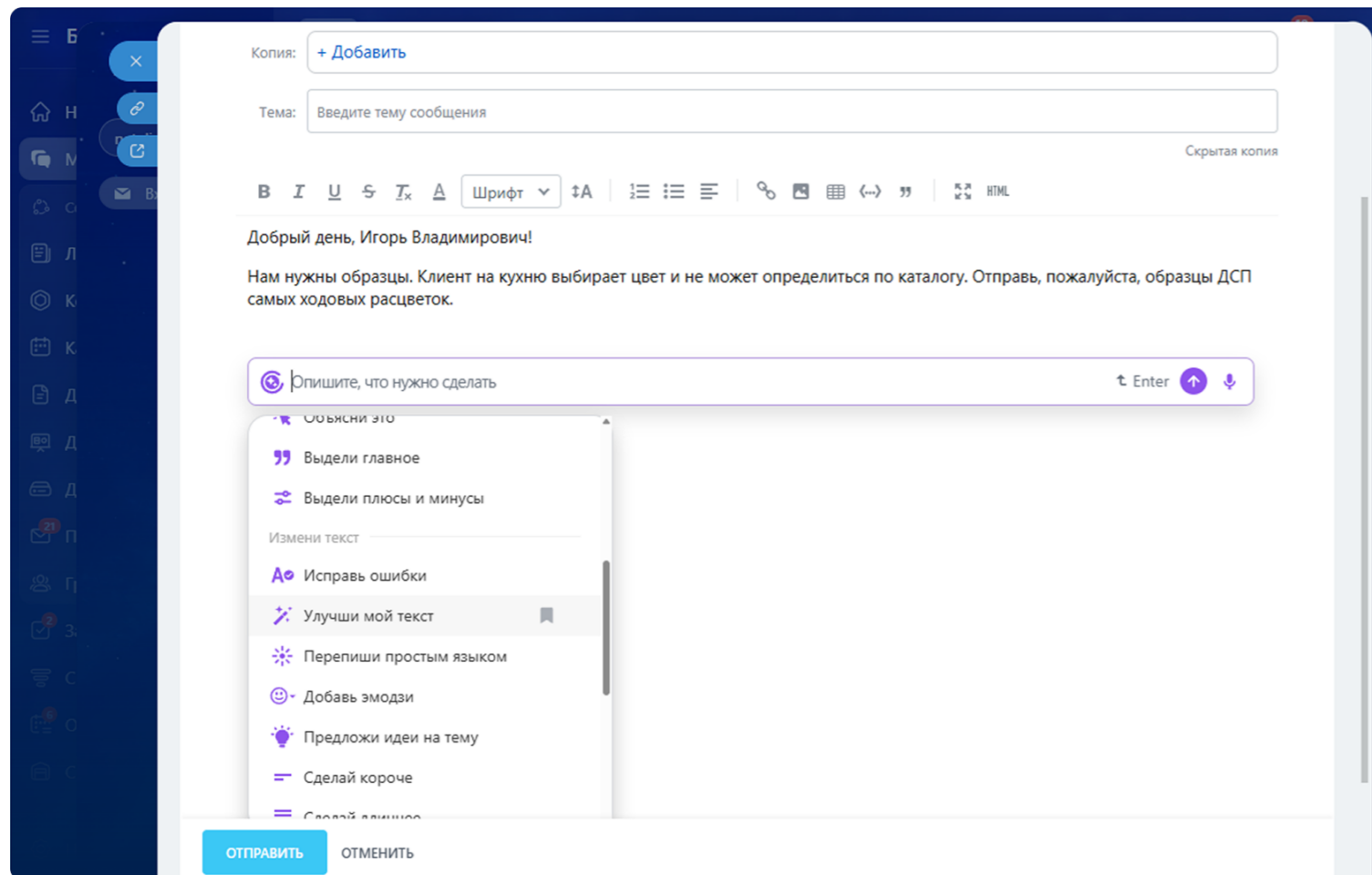
1. Задачи: создание, уточнение, создание голосом и по видео



BitrixGPT в совместной работе

13

2. Генерация и суммаризация текста в Почте, Ленте и Календаре



BitrixGPT в совместной работе

14

3. Расшифровка видеозвонков и follow-up

The screenshot displays the BitrixGPT Follow-up interface. At the top, there are tabs for 'Оценка' (70%), 'Итоги', 'Анализ', 'Резюме', and 'Расшифровка'. The main content area is divided into two columns. The left column contains the meeting title 'Оптимизация SEO-описаний товаров для повышения', a description, participant avatars, the date '17 декабря, 2024', and the time '12:00 - 13:00' (1 час). The right column is titled 'Анализ' and contains a table of participant performance, a section for 'Вовлеченность сотрудников' (Employee Engagement) for Roman Gorshkov, and a section for Constantin Myasnikov. A footer note states: 'Ответы BitrixGPT могут быть неточны, проверяйте важную информацию'.

BitrixGPT Follow-up

Оценка 70% Итоги Анализ Резюме Расшифровка

Оптимизация SEO-описаний товаров для повышения

На звонке обсудим внедрение BitrixGPT для создания SEO-описаний товаров с использованием реальных ключевых слов.

17 декабря, 2024

12:00 - 13:00 1 час

Анализ

Участники	Эффективность	Время разговора
Роман Горшков	80	80
Константин Мясников	25	10
Анастасия Гирусова	25	5
Ульяна Алькевич	50	5

Вовлеченность сотрудников

Роман Горшков 80

- Ориентируется на результаты
- Готовится к встрече
- Вежливо общается
- Проявляет позитивный настрой
- Говорит по теме
- Ясно выражает мысли

Продemonстрировал высокий уровень технической экспертизы в работе с моделями и генерацией данных. Однако, в его коммуникации иногда не хватает уверенности, что может отразиться на его авторитете в команде. Рекомендую работать над развитием уверенности в своих профессиональных навыках и активнее делиться своими успехами и находками с коллегами.

Константин Мясников 25

- Ориентируется на результаты
- Готовится к встрече
- Вежливо общается
- Проявляет позитивный настрой
- Говорит по теме
- Ясно выражает мысли

Активно участвует в обсуждении, предлагая идеи по упрощению процесса настройки ролей и отделов, демонстрируя своё понимание сложности задачи и стремление к поиску оптимальных решений

Скажите «Марта»

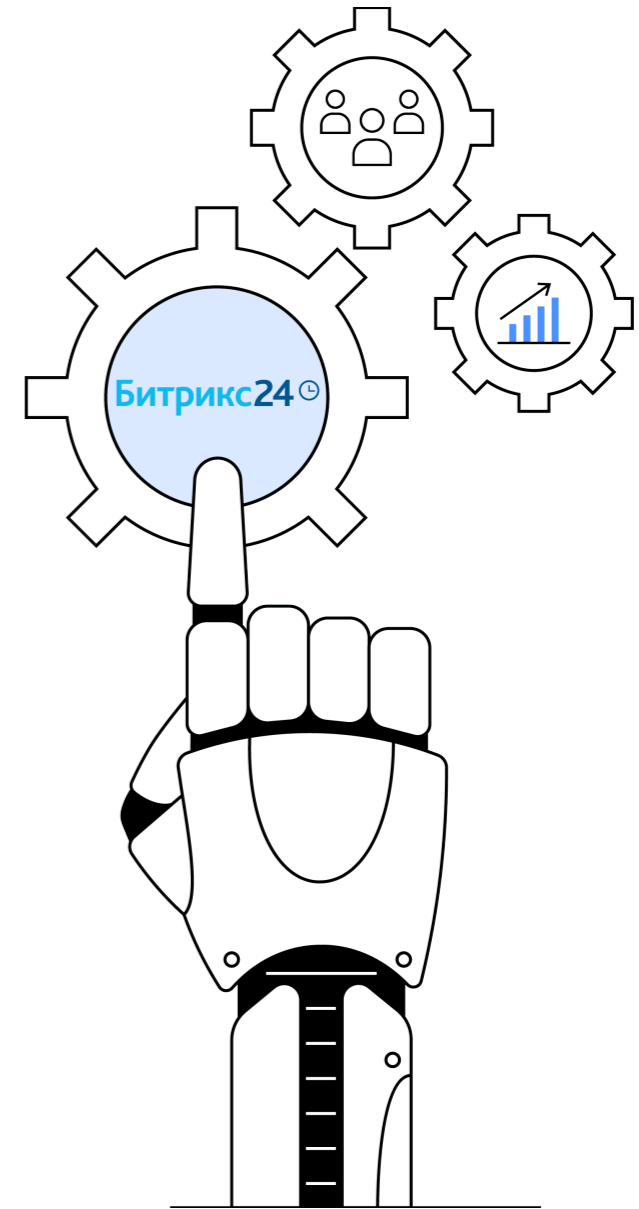
Ответы BitrixGPT могут быть неточны, проверяйте важную информацию

Роботы для автоматизации процессов

Автоматизация процессов с помощью роботов и триггеров предусмотрена для **объектов, у которых есть стадии** и для которых существует представление в виде канбана, это:

- CRM: Лиды, Сделки, Коммерческие предложения, Счета.
- Смарт-процессы.
- Задачи.
- Роботизация бизнеса (RPA).
- Документы на подпись.

Роботы **запускаются** автоматически при установке **стадии** элемента (автоматически или вручную).



Роботы для автоматизации процессов

16

Пример робота, который отправляет клиенту письмо с трек-номером, когда сделка переходит на этап «Передано в ТК».

The screenshot displays a CRM automation interface with a modal window titled "Отправить письмо клиенту". The background interface includes a sidebar with navigation icons, a top navigation bar with "Автоматизация продаж" and "Сделки", and a main workspace with tabs for "Роботы", "Переменные", and "Константы". The modal window configuration is as follows:

- По очереди:** Независимо от других роботов
- Когда:** Сразу
- При условии:** (Свернуть ^)
- Добавить:** (Добавить)
- От кого:** Автоматический выбор
- Текст письма:** Ваш заказ № {{Номер заказа}} передан в доставку
- Текст тела письма:**

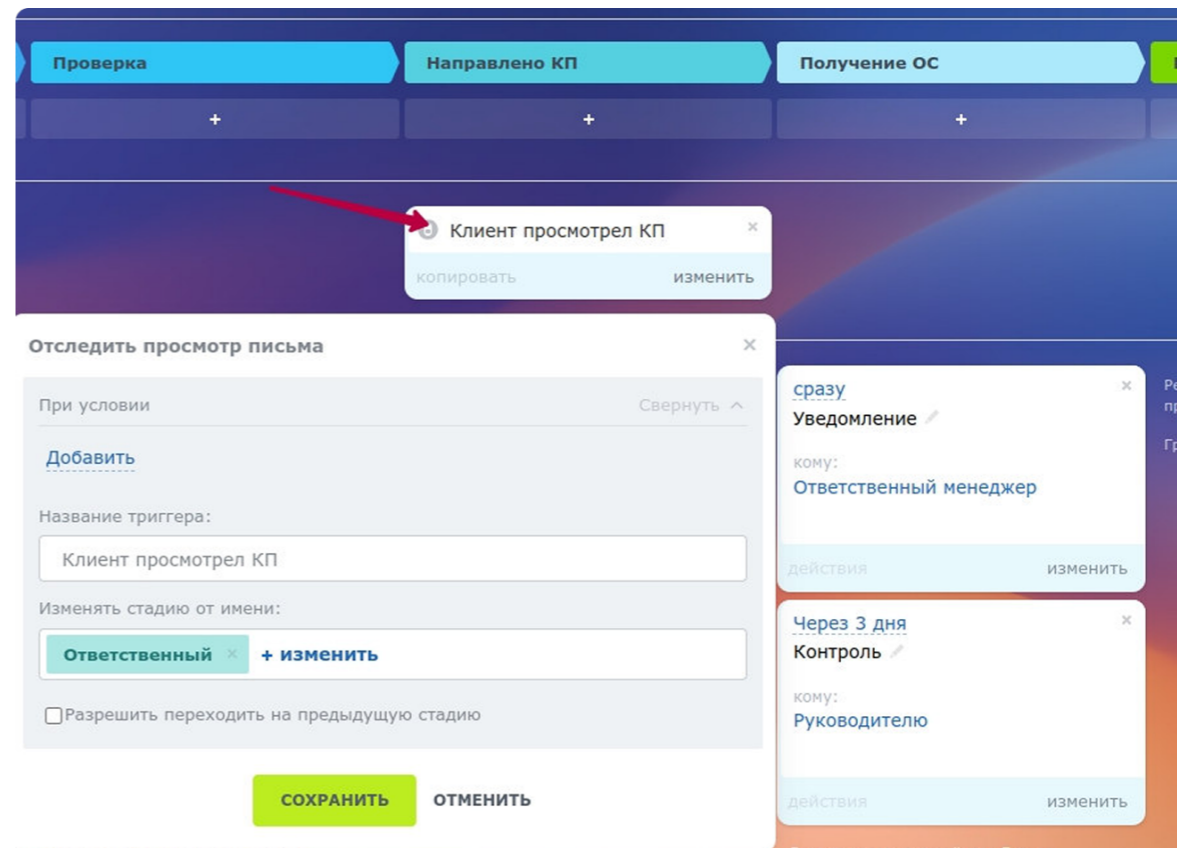
Добрый день, {{Контакт: Имя}}

Ваш заказ № {{Номер заказа}}, трек-номер {{Трек-номер}}
- Тип адреса клиента:** Автоматический выбор
- Использовать адрес:** Первый добавленный
- Вложения:** [Файлы документа](#) [Диск](#)
- Отслеживать переходы по ссылкам
- Кнопки:** СОХРАНИТЬ, ОТМЕНИТЬ

Роботы (и триггеры)

Триггеры в CRM отслеживают действия клиентов и изменения в карточке: переход по ссылке из письма, входящий звонок, оплату счета и так далее.

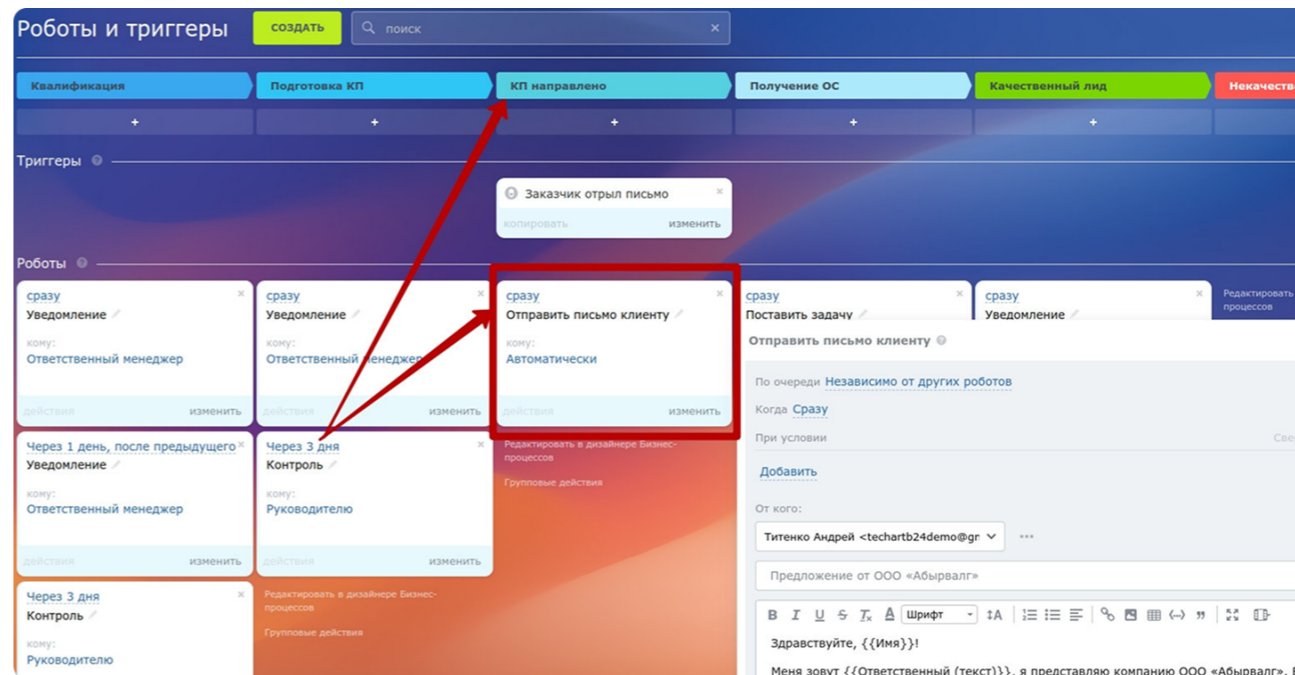
Например, когда робот отправит коммерческое предложение, а клиент прочитает письмо, триггер переместит сделку на стадию «Переговоры».



Роботы (и триггеры)

Роботы выполняют действия, когда элемент попадает на определенную стадию: отправляют письма и СМС клиенту, создают документы и так далее.

Например, если лид переходит на этап «Отправка КП», то отправить письмо клиенту с прикрепленным предложением.



Работа с роботами

Роботы сгруппированы по типам задач, которые они решают:

- коммуникация с клиентом;
- повторные продажи;
- контроль сотрудников и так далее.

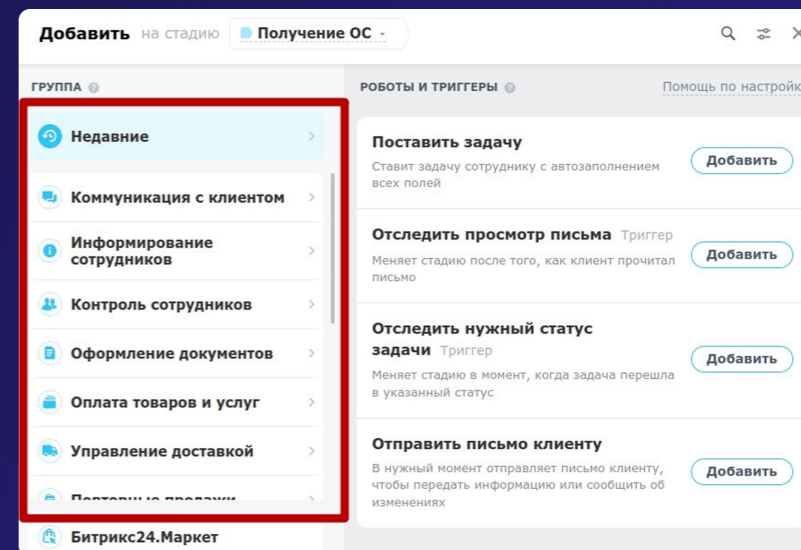
Чтобы добавить робота, перейдите в раздел CRM, выберите нужный элемент и откройте вкладку Роботы.

У всех роботов есть одинаковые настройки:

- очередь;
- время;
- условия выполнения.

Остальные настройки зависят от конкретного робота.

Проверить, сработал ли робот, можно в карточке элемента CRM на вкладке Роботы.



Примеры роботов

20



Добавление обезличенных данных о клиентах в аудиторные сегменты VK

Триггер: успешное завершение сделки.

Робот: добавить клиента в рекламную аудиторию Вконтакте.



Отправка письма при заполнении формы на сайте

Триггер: заполнение формы «Оставить заявку».

Робот: автоматическая отправка благодарственного письма.



Уведомление о просроченных задачах

Триггер: задача не выполнена к дедлайну.

Робот: сообщение руководителю: «Задача [Название] просрочена!».



Автоматический опрос удовлетворенности после покупки

Триггер: смена статуса сделки на «Успешно закрыта».

Робот: отправка клиенту опроса: «Оцените наш сервис».



Сегментация клиентов по интересам

Триггер: заполнение поля «Товары».

Робот: изменение поля «Сегмент для рассылки» в лиде.



Присваивание источника привлечения в зависимости от UTM-метки

Триггер: создание нового лида.

Робот: изменение поля «Источник».

Бизнес-процессы

«Бизнес-процессы» в Битрикс24 — это инструмент, который автоматически выполняет действия по заданным правилам. В отличие от роботов имеет более широкую область применения — не только CRM, но и процессы корпоративного портала.

- CRM: Лиды, Контакты, Компании, Сделки, Коммерческие предложения, Счета.
- Смарт-процессы.
- Процессы в ленте новостей.
- Документы на Общем диске и дисках рабочих групп.
- Списки компании и списки рабочих групп.

Условия запуска бизнес-процессов:

- автоматически при создании и/или изменении элемента (лид, сделка, документ и т.д.);
- вручную из меню;
- другие роботы и БП.

Конструктор бизнес-процессов

22

Бизнес-процессы в сделке






Бизнес-проце... [Создать](#) [Для этой воронки](#) × [+ поиск](#) [ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ](#)

	Название	Действие	В работе	Активность
☰	✈ Стадия Среднее время выполнения: Нет данных	Запустить		
☰	✈ Проброс полей из лида Среднее время выполнения: Мгновенно	Запустить		
☰	✈ Проброс причины отказа в служебное поле Среднее время выполнения: Мгновенно	Запустить		
☰	✈ Привязка лида без компании Среднее время выполнения: Мгновенно	Запустить		
☰	✈ Постановка задачи для ИГ Среднее время выполнения: Мгновенно	Запустить		

Бизнес-процессы в «Ленте новостей»

Бизнес-процессы ▾ [Роботы и триггеры](#) ▾ [Цифровые рабочие места](#) ▾ [Еще](#) ▾

Процессы ☆ [создать новый](#) [КАТАЛОГ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ](#)

-  **Счет на оплату**
 Показать в Новостях
-  **Заявление на отпуск**
 Показать в Новостях
-  **Заявление на команди...**
 Показать в Новостях
-  **Исходящие документы**
 Показать в Новостях
-  **Выдача наличных**
 Показать в Новостях

Дизайнер бизнес-процессов

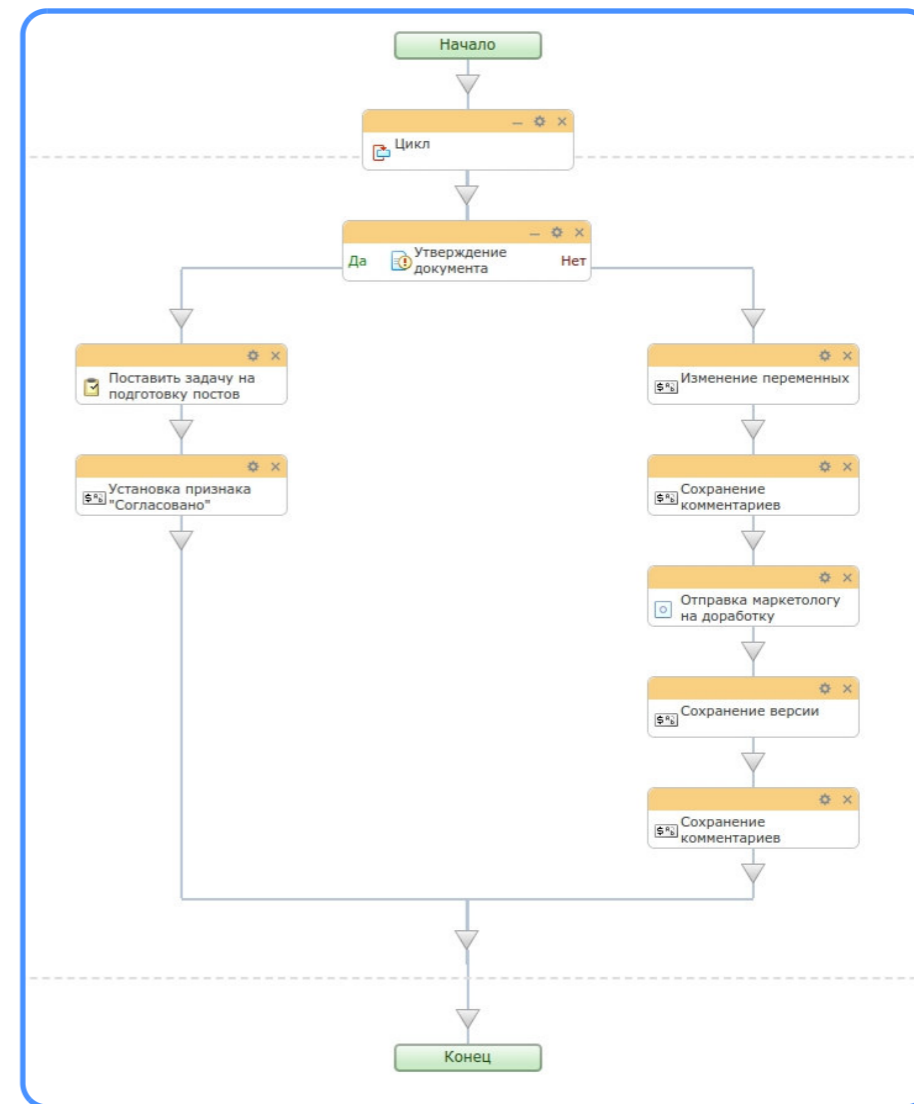
23

1. Настройки процесса
2. Список действий
3. Настройка действий

The screenshot displays the Bitrix24 BPM Designer interface. At the top, the header includes the Bitrix24 logo, a search bar, the time (15:22), and the user's name (Александра Филина). Below the header, there are navigation tabs for 'Бизнес-процессы', 'Роботы и триггеры', 'RPA', 'Цифровые рабочие места', 'Лаборатория AI', and 'Коннектор к 1С'. The main area is titled 'Создание шаблона бизнес-процесса' and contains a sub-menu with 'Параметры шаблона', 'Глобальные переменные', 'Глобальные константы', 'Список шаблонов', 'Создать шаблон', 'Экспорт', and 'Импорт'. A red box labeled '1' highlights the sub-menu. The central workspace shows a simple flowchart with a 'Начало' (Start) node and a 'Конец' (End) node. A red box labeled '2' highlights a list of actions on the right side of the workspace, including 'Обработка документа', 'Задания', 'Конструкции', 'Уведомления', 'Действия приложений', 'CRM', 'Диск', 'Прочее', and 'Мои действия'. A red box labeled '3' highlights the 'Создать шаблон' button in the sub-menu. At the bottom of the workspace, there are buttons for 'СОХРАНИТЬ', 'ПРИМЕНИТЬ', and 'ОТМЕНА'. The footer contains the Bitrix24 logo, language settings (Русский), copyright information (© «Битрикс», 2024), and links for 'Заказать внедрение', 'Темы', and 'Печать'.

Дизайнер бизнес-процессов

Пример простого бизнес-процесса —
согласование контент-планов.



Дизайнер бизнес-процессов

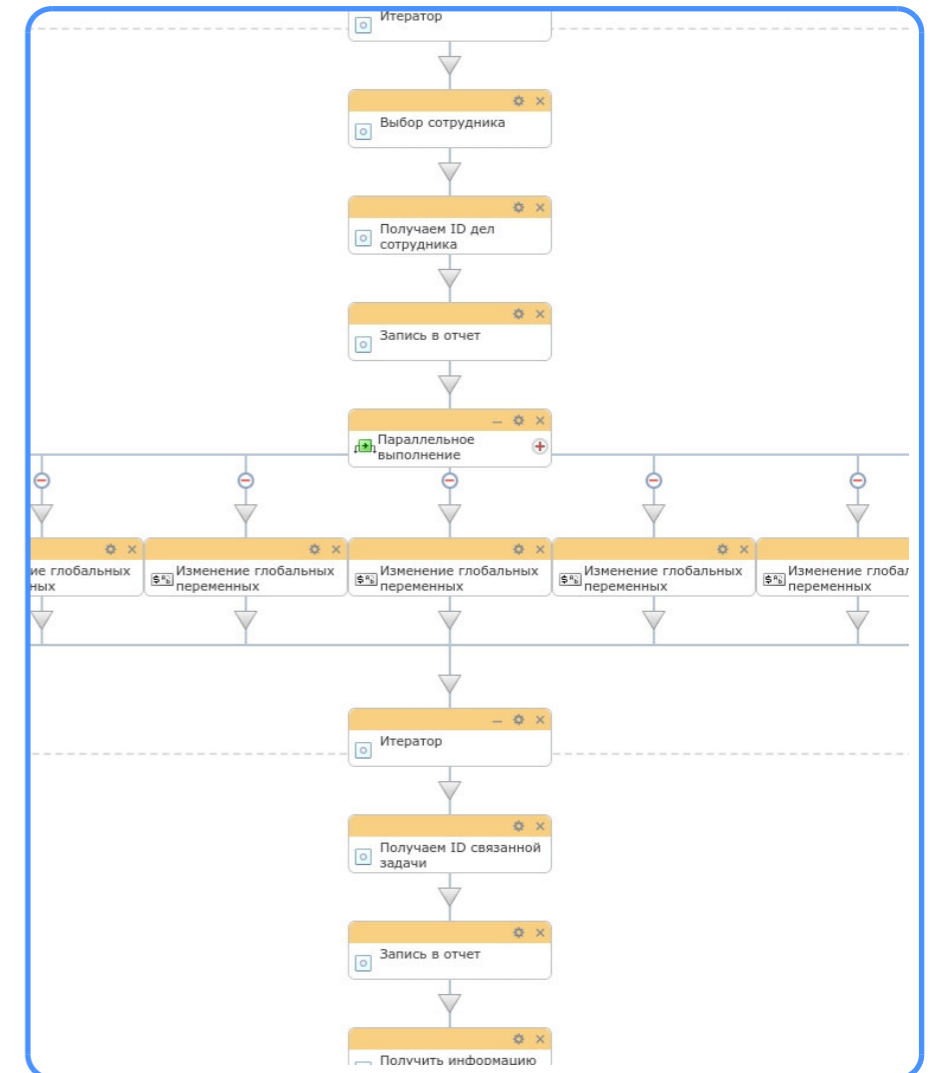
Пример сложного процесса — распределение заявок с учетом загрузки менеджеров.

1. Выбор ответственного происходит на основании параметров его активных задач: количество и требуемая глубина расчета по каждой из них.
2. На основании этих двух параметров рассчитываем показатель загруженности.
3. Считаем загруженность каждого сотрудника, умножаем количество заявок каждой глубины на соответствующий вес и суммируем.

$$\text{Загруженность}_i = \sum_{j=1}^4 (\text{Количество заявок глубины } j \times \text{Вес}_j)$$

4. Чтобы можно было их сравнивать, загруженность надо нормализовать.
5. *Нормализованная загруженность* $_i = \text{Загруженность}_i / \max(\text{Загруженность среди всех сотрудников})$
6. Отдаем заявку сотруднику минимальной нормализованной загруженностью.

Т.е. учитываем не только количество задач, но и их сложность.



Битрикс24: маркетплейс приложений

[Маркет](#) — более 3000 готовых приложений для интеграции с Битрикс24.

<p>Подписка</p> <p>CRM для розничной интернет торговли (B2C)</p> <p>Готовая, уже настроенная отраслевая CRM для розничной интернет торговли (B2C)...</p> <p>☆☆☆☆☆ 5233</p>	<p>Бесплатно</p> <p>CRM для службы поддержки</p> <p>Готовое решение для работы с заявками от клиентов на базе Битрикс24. Поможет...</p> <p>☆☆☆☆☆ 1486</p>	<p>Подписка</p> <p>Медицина.Ready</p> <p>ГОТОВАЯ CRM ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ ЦЕНТРОВ И СТОМАТОЛОГИЙ Мы подготовили для вас...</p> <p>☆☆☆☆☆ 950</p>	<p>Бесплатно</p> <p>Готовая CRM для тендерного отдела</p> <p>Нужно наладить работу тендерного отдела? Наше приложение собрало в себе всё...</p> <p>☆☆☆☆☆ 904</p>	<p>Бесплатно</p> <p>Готовая CRM для изготовления мебели на заказ</p> <p>В данном решении Битрикс24 настроен под специфику индивидуального изготовления...</p> <p>☆☆☆☆☆ 681</p>
<p>Подписка</p> <p>CRM для банкротства физических лиц</p> <p>Готовое решение для бизнеса по банкротству физических лиц. Включает...</p> <p>☆☆☆☆☆ 680</p>	<p>Бесплатно</p> <p>Готовая CRM для HR сферы.</p> <p>Готовое отраслевое решение для сферы HR поможет автоматизировать рутинные...</p> <p>☆☆☆☆☆ 546</p>	<p>Подписка</p> <p>Готовая CRM. Digital агентства</p> <p>Готовая отраслевая CRM для Digital студий, рекламных агентств, разработчиков и так...</p> <p>☆☆☆☆☆ 841</p>	<p>Бесплатно</p> <p>Отраслевая CRM для некоммерческих организаций...</p> <p>Отраслевая CRM для некоммерческих организаций и благотворительных фондов...</p> <p>☆☆☆☆☆ 294</p>	<p>Подписка</p> <p>Готовая CRM для юридических компаний</p> <p>Наше решение поможет контролировать работу всех отделов юридической компании...</p> <p>☆☆☆☆☆ 1329</p>
<p>Бесплатно</p> <p>Готовая CRM «Автосалон»</p> <p>Готовая CRM для автосалона с полностью настроенными и готовыми для работы...</p>	<p>Подписка</p> <p>Страхование. Повторные продажи и автоматический...</p> <p>Решение позволяет фиксировать все обращения клиентов, контролировать рабо...</p>	<p>Подписка</p> <p>Готовая CRM для учебных центров</p> <p>Наше решение помогает автоматизировать приём и обработку заявок на обучение...</p>	<p>Подписка</p> <p>CRM «Агентство Недвижимости» + Выгрузка на доску...</p> <p>Выгрузайте объекты на доску объявлений прямо из CRM. Решение позволяет начать...</p>	<p>Подписка</p> <p>CRM для продавцов промышленного оборудования</p> <p>Автоматизация отдела продаж для реселлеров и производителей...</p>

Выводы и рекомендации

Битрикс24 — не CRM, а платформа управления бизнесом

- Единое пространство: маркетинг, продажи, коммуникации, документы.
- Постепенная эволюция: от учета → к управлению → к сквозной аналитике.
- Интеграция всех точек контакта с клиентом в единую систему.

Факторы успеха

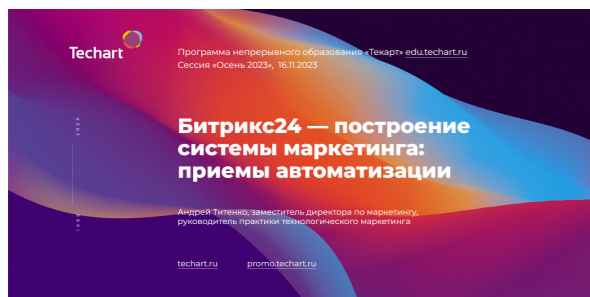
- Наличие данных в системе.
- Постепенное внедрение (через зрелость процессов).
- Разделение логики: роботы / бизнес-процессы / смарт-процессы.
- Фокус на оптимизации процессов, а не их «оцифровке как есть».

Рекомендации к действию

- Провести аудит потерь в маркетинге и продажах.
- Зафиксировать целевую архитектуру процессов (CRM как ядро).
- Запустить пилотные сценарии автоматизации с быстрым эффектом.
- Внедрять ИИ в первую очередь в коммуникации и CRM.
- Назначить владельца проекта.

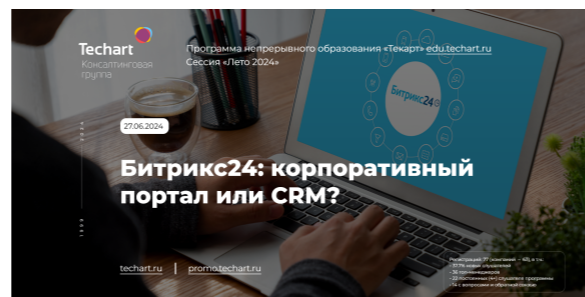
Наши материалы по теме

28



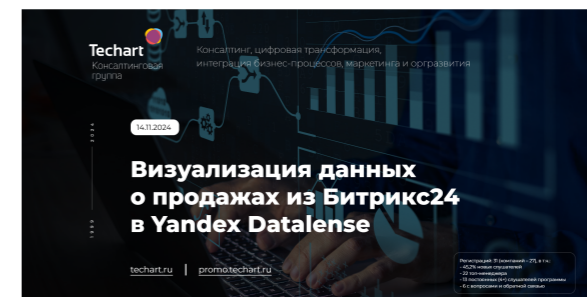
16.11.2023

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



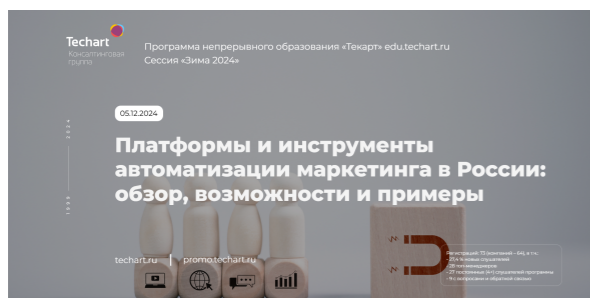
27.06.2024

[Битрикс24: корпоративный портал или CRM?](#)



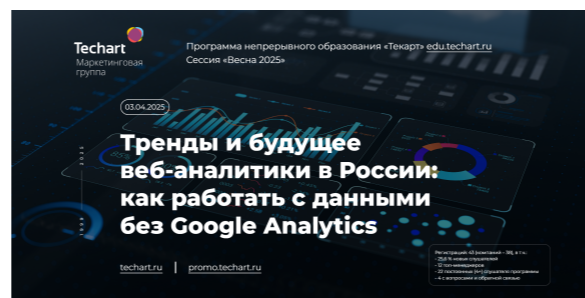
14.11.2024

[Визуализация данных о продажах из Битрикс24 в Yandex DataLens](#)



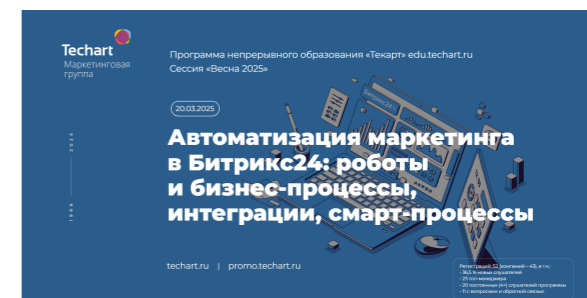
05.12.2024

[Платформы и инструменты автоматизации маркетинга в России: обзор, возможности и примеры](#)



03.04.2025

[Тренды и будущее веб-аналитики в России: как работать с данными без Google Analytics](#)



20.03.2025

[Автоматизация маркетинга в Битрикс24: роботы и бизнес-процессы, интеграции, смарт-процессы](#)

Персональное консультационное мероприятие по теме этого вебинара

Особенности:

- ✓ Будем разбирать именно ваши кейсы
- ✓ Ответим на любые вопросы
- ✓ Подсветим специфику ниши
- ✓ Максимально адаптируем контент под потребности компании
- ✓ Дадим конкретные рекомендации и инструкции
- ✓ Подготовим пошаговое руководство для решения проблемы

Программа может быть реализована в различных вариантах:

- вебинар;
- семинар / лекция;
- мастер-класс;
- стратсессия;
- круглый стол, мозговой штурм;
- диагностическая / консультационная сессия;
- деловая игра.

Форматы:

онлайн, оффлайн, гибрид.

Длительность:

от 1 часа до 2 дней.

При необходимости мы можем собрать комбинацию из нескольких удобных вам вариантов обучения.

Интересуюсь



Стратегия, аналитика, контент, разработка,
продвижение



Андрей Титенко

Заместитель директора практики
интегрированного маркетинга

titenko@techart.ru

+7 495 790 75 91

Маркетинговая группа «Текарт»

techart.ru

Интегрированный маркетинг и PR

promo.techart.ru

IT-решения и веб-разработка

web.techart.ru

Дизайн-бюро

design.techart.ru

Креативное агентство

creative.techart.ru

Фотоагентство

photo.techart.ru

Аналитика и бизнес-планирование

research.techart.ru

Работа в «Текарт»

hr.techart.ru

Образовательная программа

edu.techart.ru

Релевантные услуги «Текарт»:

- [Внедрение и настройка Битрикс24](#)
- [Автоматизация CRM](#)
- [Разработка маркетинговых стеков](#)
- [Сквозная аналитика](#)
- [Продуктовая аналитика](#)
- [Автоматизация маркетинговой отчетности](#)



TechartPulse

Рабочий пульс:
проекты, кейсы,
публикации



Techart_ru

Системное развитие
бизнеса



Edu_Techart

Непрерывное образование
для руководителей
по маркетингу



Edu_Techart

Непрерывное образование
для руководителей
по маркетингу