

11.06.2026

1999 — 2026

Продвинутые функции Битрикс24 ВІ-конструктор и согласования документов

techart.ru | promo.techart.ru

Регистраций: 55 (компаний – 41), в т.ч.:
— топов: 31
— новых слушателей: 54.5%
— постоянных (4+) слушателей программы: 11
— с вопросами и обратной связью: 5

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»

2 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

4

года работы

8 500+

участников из 2 000 компаний

37

спикеров

550

пользователей [платформы](#)

Программа летней сессии 2026



4 июня

Email-маркетинг.
"Возрождение"



9 июля

Животноводство, кормовая
отрасль России — текущее
состояние, тенденции
и вызовы



13 августа

Актуальные тренды веб-дизайна
ИИ. Кейсы



11 июня

Продвинутые функции
Битрикс24: BI-конструктор
и согласования документов



16 июля

Воркшоп «Gen AI для команды
маркетинга»



20 августа

Корпоративная культура:
определение, диагностика,
развитие



18 июня

Нестандартные методы работы
с LLM: промпт-инжиниринг, Lora
и RAG



23 июля

Реклама "вне" Директа. Кейсы



27 августа

ИИ-агенты для маркетинга
Кейсы



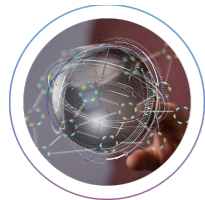
25 июня

Нефтегазовая отрасль
и нефтесервис: обзор рынка,
тренды и сценарии развития



30 июля

Дорожное / инфраструктурное
строительство — состояние
рынков, прогнозы



2 июля

Важное для топ-руководителей
за 4 года программы: обзор,
повторение, актуализация



6 августа

SMM. Актуальность платформ
и их возможности

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

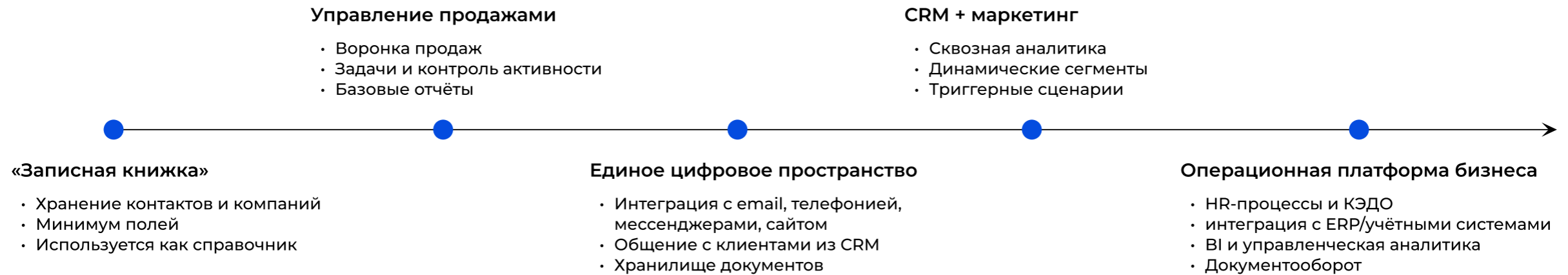


План вебинара

1. Почему компаниям перестает хватать «классической» CRM
2. BI-конструктор: от отчетов к управленческой аналитике
3. Согласование документов и внутренних процессов компании
4. Типовые сценарии согласований в Битрикс24
5. Практические рекомендации по развитию Битрикс24

Эволюция CRM в компании

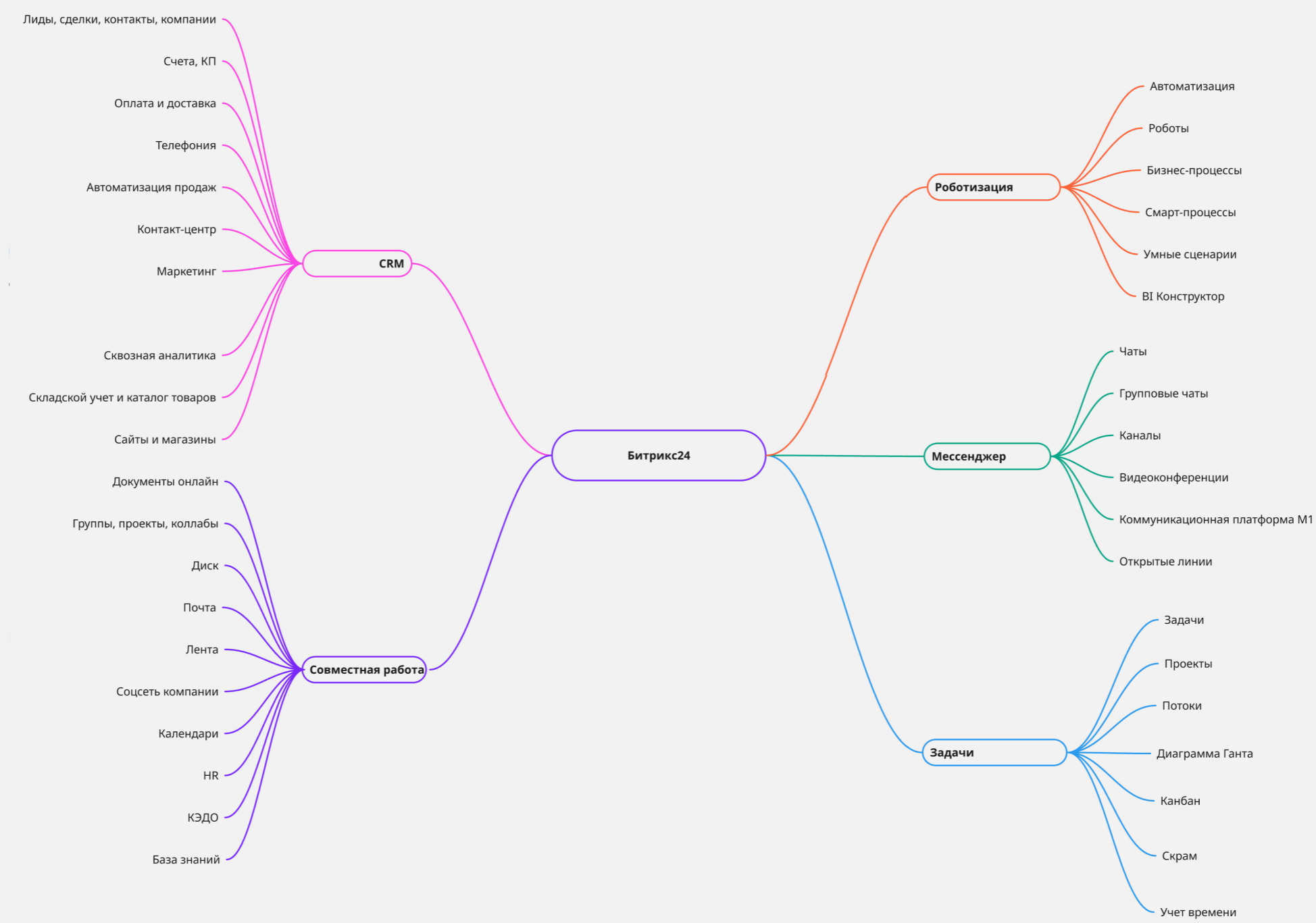
06



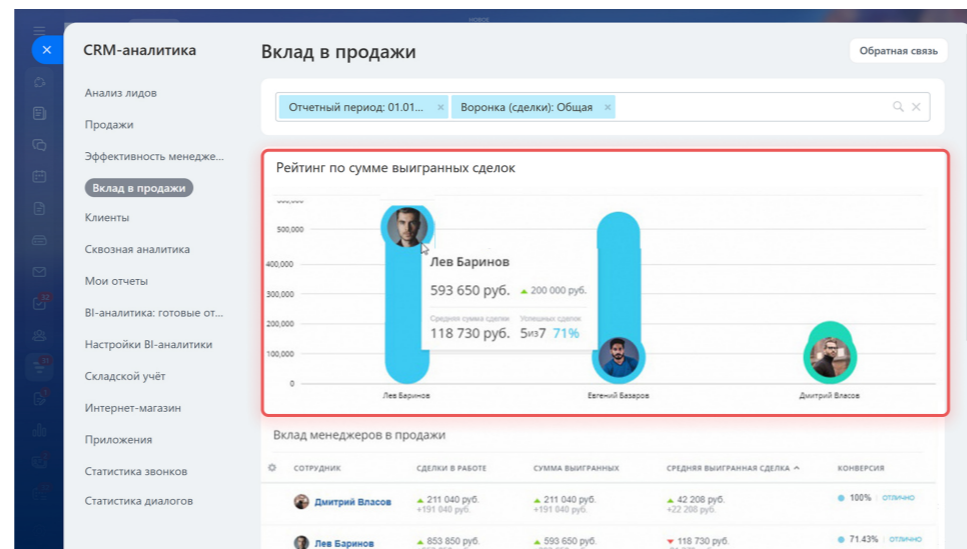
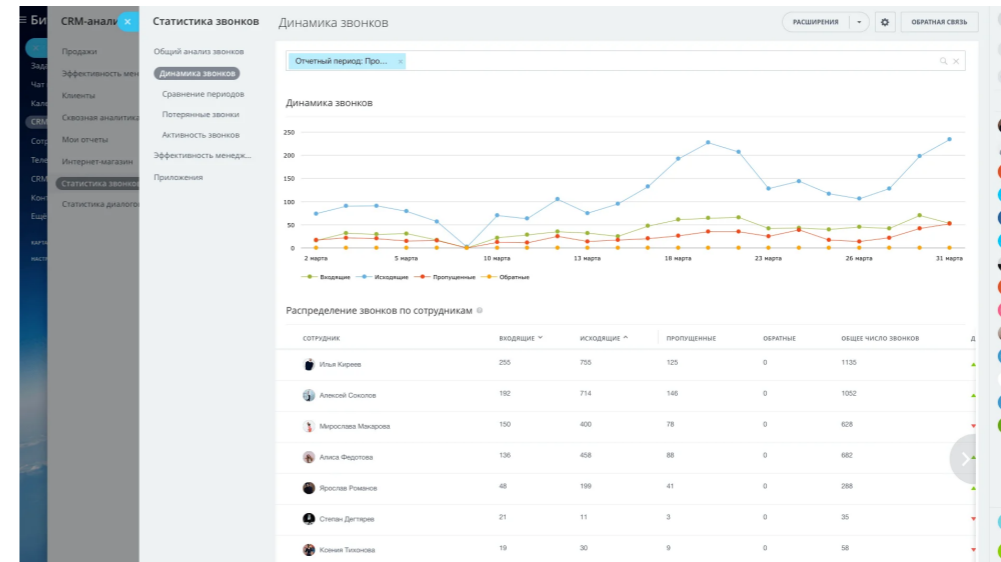
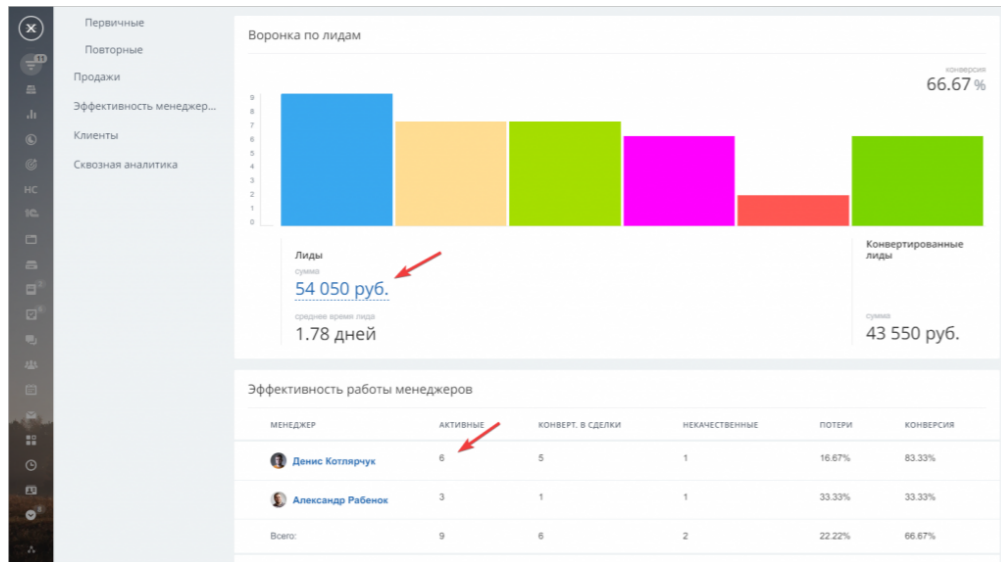
Драйверы развития CRM в компании

1. **Выход за рамки для цепочки «Менеджер ↔ Клиент».** После закрытия сделки подключаются другие отделы: производство, логистика, юристы, финансисты. Стандартная CRM-воронка не предназначена для внутренних процессов.
2. **Отсутствие омниканальной истории взаимодействия с клиентами.** Клиент написал в Telegram, ему ответили. Через день позвонил — менеджер не помнит диалог.
3. **Контроль сотрудников превращается в войну.** Система воспринимается как «надзиратель». Менеджеры искусственно накручивают активности (звонки «для галочки»), а настоящая работа уходит в мессенджеры.
4. **Ручные действия тормозят процессы.** Договор на подписании зависает на три дня, потому что «генеральный в командировке». Нет маршрутов согласования — каждый раз письма и звонки.
5. **Стандартные отчеты не устраивают детализацией.** Нельзя углубиться в данные: посмотреть динамику продаж в разрезе регионов, типов продуктов, когорт клиентов и работы конкретных складов одновременно.

Битрикс24 — не только CRM



Стандартные отчеты Битрикс24



Работа с BI-конструктором в Битрикс24

BI-конструктор состоит из трех компонентов:

1. База данных TRINO — система для хранения информации и её обработки.
2. BI-коннектор Битрикс24 — компонент, разработанный для извлечения данных из системы Битрикс24. Обеспечивает связь между Битрикс24 и BI-платформой.
3. Apache SuperSet — платформа для исследования и визуализации данных.

Какие данные можно получить:

- Сделки: анализ этапов, сумм, сроков и прогнозов.
- Лидогенерация: источники лидов, конверсия, эффективность каналов.
- Клиенты: сегментация, удержание, отток.
- Задачи и проекты: контроль выполнения, загрузка сотрудников.
- Звонки и коммуникации: статистика звонков, длительность, результаты.
- Товары и услуги: популярность, прибыльность, остатки.
- Бизнес-процессы: эффективность и скорость выполнения.
- Смарт-процессы: анализ других сущностей и процессов.
- Пользователи, структура компании и др.

Работа с VI-конструктором в Битрикс24

Источники данных:

1. Внутренние наборы данных в Битрикс24
2. CSV-файлы
3. Рекламные кабинеты Яндекс, VK, Google Ads
4. 1С

Датасеты

Имя	Тип	База данных	Схема	Владелец	Утверждено	Кем изменено
sum_eff_crm_deal	Виртуальный	trino	bitrix24			5 минут назад
sum_eff_deal_resume	Виртуальный	trino	bitrix24			5 минут назад
sum_eff_crm_activity	Виртуальный	trino	bitrix24			5 минут назад
crm_lead	Физический	trino	bitrix24			5 минут назад
sum_eff_crm_lead	Виртуальный	trino	bitrix24			5 минут назад
lead_crm_activity	Виртуальный	trino	bitrix24			5 минут назад
deal_crm_activity	Виртуальный	trino	bitrix24			5 минут назад
deal_crm_call	Виртуальный	trino	bitrix24			2 месяца назад

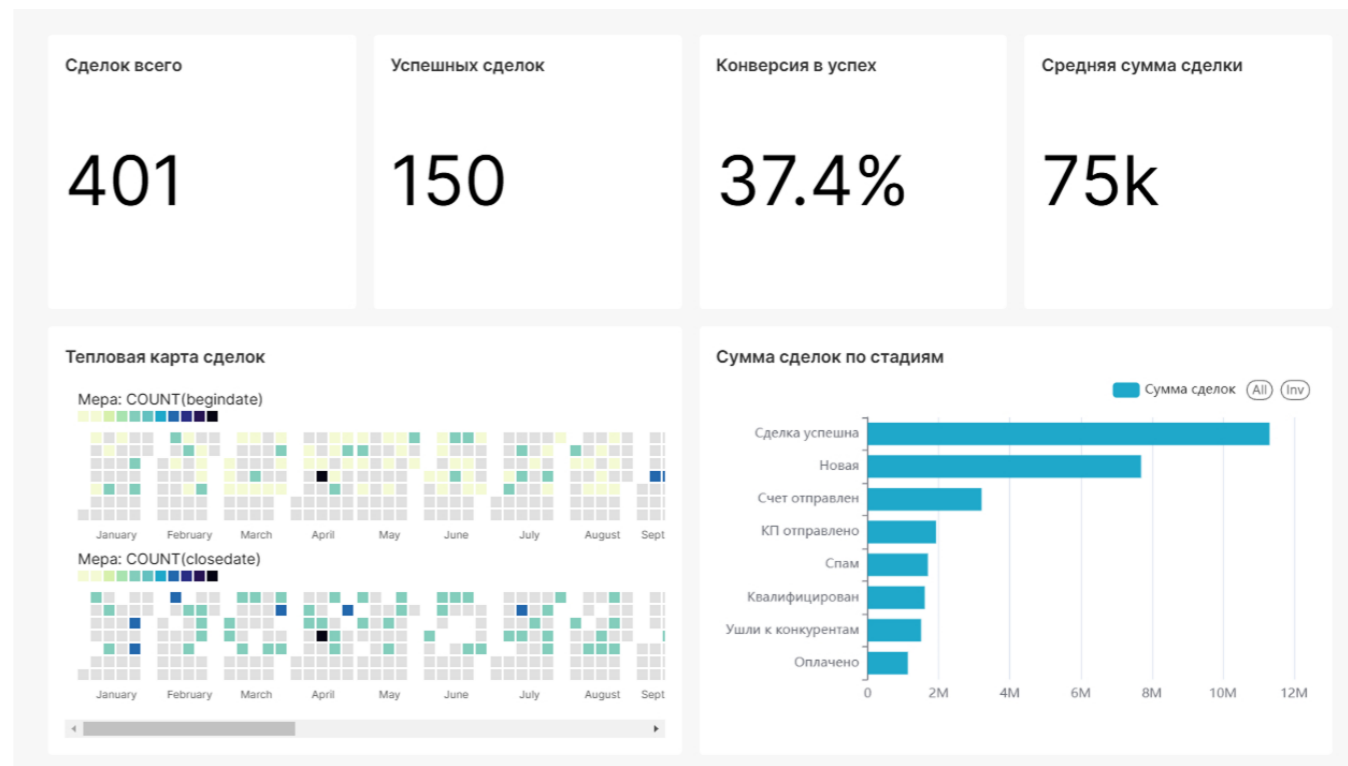
Работа с VI-конструктором в Битрикс24

12

Набор данных — это информация по лидам, сделкам, компаниям и другим элементам Битрикс24. С помощью наборов можно создавать графики и анализировать показатели эффективности бизнеса.

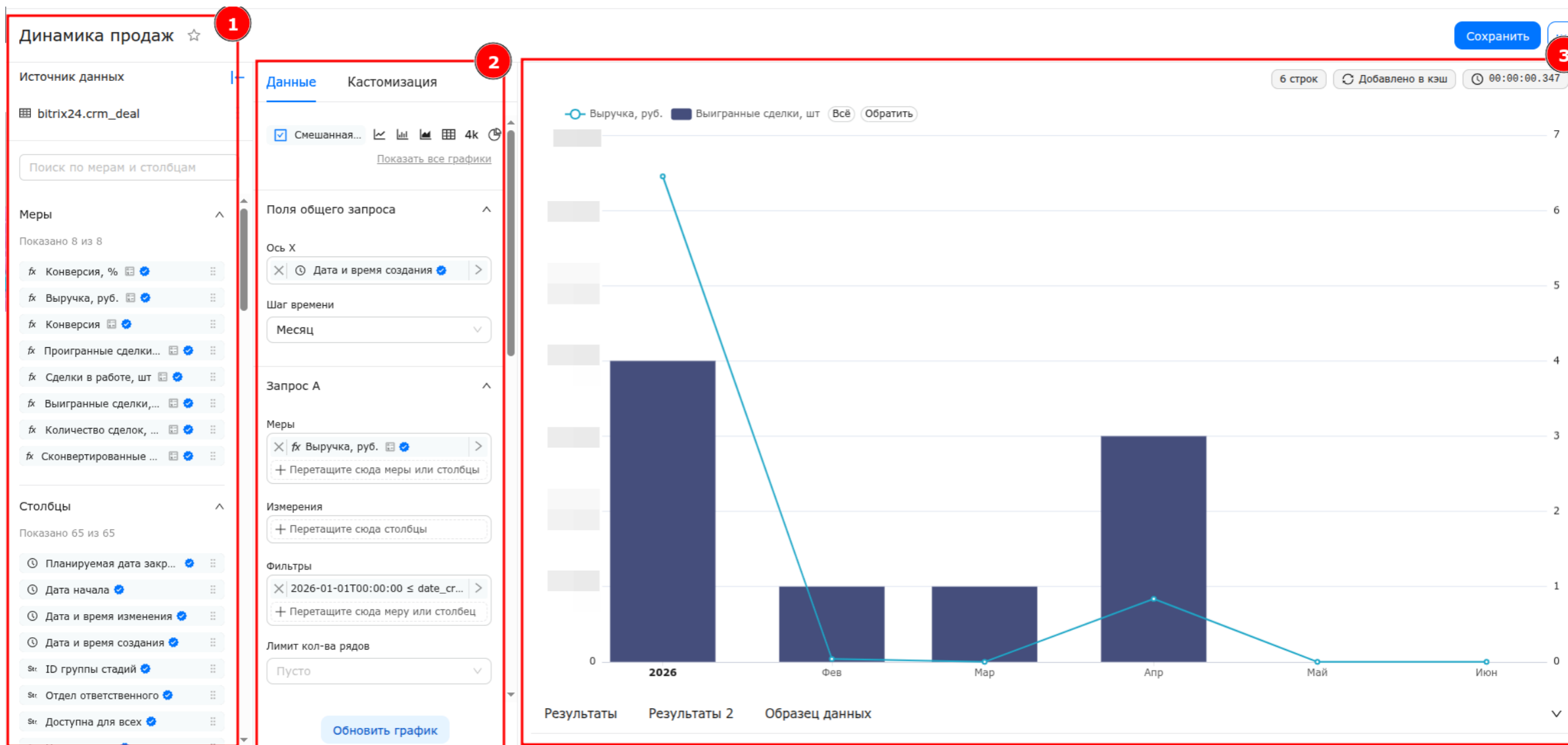
Для каждого элемента предусмотрены несколько наборов данных, в которые автоматически передаются сведения из системных и пользовательских полей.

crm_deal		
ID	Идентификатор сделки	Число
DATE_CREATE	Дата и время создания сделки	Дата
CREATED_BY_ID	Идентификатор сотрудника, создавшего сделку	Число
CREATED_BY	Идентификатор и имя сотрудника, создавшего сделку	Строка
CREATED_BY_NAME	Имя сотрудника, создавшего сделку	Строка
DATE_MODIFY	Дата и время последнего изменения сделки	Дата
MODIFY_BY_ID	Идентификатор сотрудника, изменившего сделку	Число



Работа с VI-конструктором в Битрикс24

13



Работа с VI-конструктором в Битрикс24

14

TRINO — это база данных типа OLAP, то есть специально разработанная для быстрого анализа больших объемов данных.

Поддерживает SQL — язык программирования для работы с реляционными базами данных.

The screenshot displays the BI Builder interface in Bitrix24. At the top, a SQL query is entered in a text area, numbered 1 to 25. The query selects columns from 'crm_deal' and 'crm_deal_uf' tables, including 'id', 'assigned_by_name', 'category_name', 'date_create', 'opportunity', and 'company_name'. It uses an INNER JOIN and a WHERE clause to filter by 'assigned_by_name'. Below the query editor, there is a 'Выполнить' (Execute) button, a dropdown for 'ОГРАНИЧЕНИЕ: 1 000' (Limit: 1 000), and a timer showing '00:00:01.034'. Below the query editor, there are two tabs: 'Результаты' (Results) and 'История запросов' (Query History). Under the 'Результаты' tab, there are buttons for 'Создать график' (Create chart), 'Сохранить в CSV' (Save to CSV), and 'Скопировать в буфер обмена' (Copy to clipboard), along with a search filter 'Фильтровать результаты'. Below these buttons, the executed SQL query is shown. A message indicates 'Количество отображаемых строк ограничено до 1000.' (Number of rows displayed is limited to 1000). At the bottom, a table shows the results of the query, with columns for 'id' and 'Дата создания' (Creation date). The table contains 7 rows of data.

```
1 SELECT crm_deal.id,
2        crm_deal.assigned_by_name,
3        crm_deal.category_name,
4        crm_deal.date_create AS
5        "Дата создания",
6        crm_deal.opportunity,
7        crm_deal.company_name,
8        crm_deal.stage_name,
9        crm_deal.assigned_by_department,
10       Cast(crm_deal_uf.uf_crm_1752757146 AS TIMESTAMP) AS
11       "Дата фактической отгрузки"
12 FROM crm_deal
13       INNER JOIN crm_deal_uf
14              ON crm_deal.id = crm_deal_uf.deal_id
15 WHERE crm_deal.assigned_by_name IN (
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
```

Выполнить ОГРАНИЧЕНИЕ: 1 000 00:00:01.034

Результаты История запросов

Создать график Сохранить в CSV Скопировать в буфер обмена Фильтровать результаты

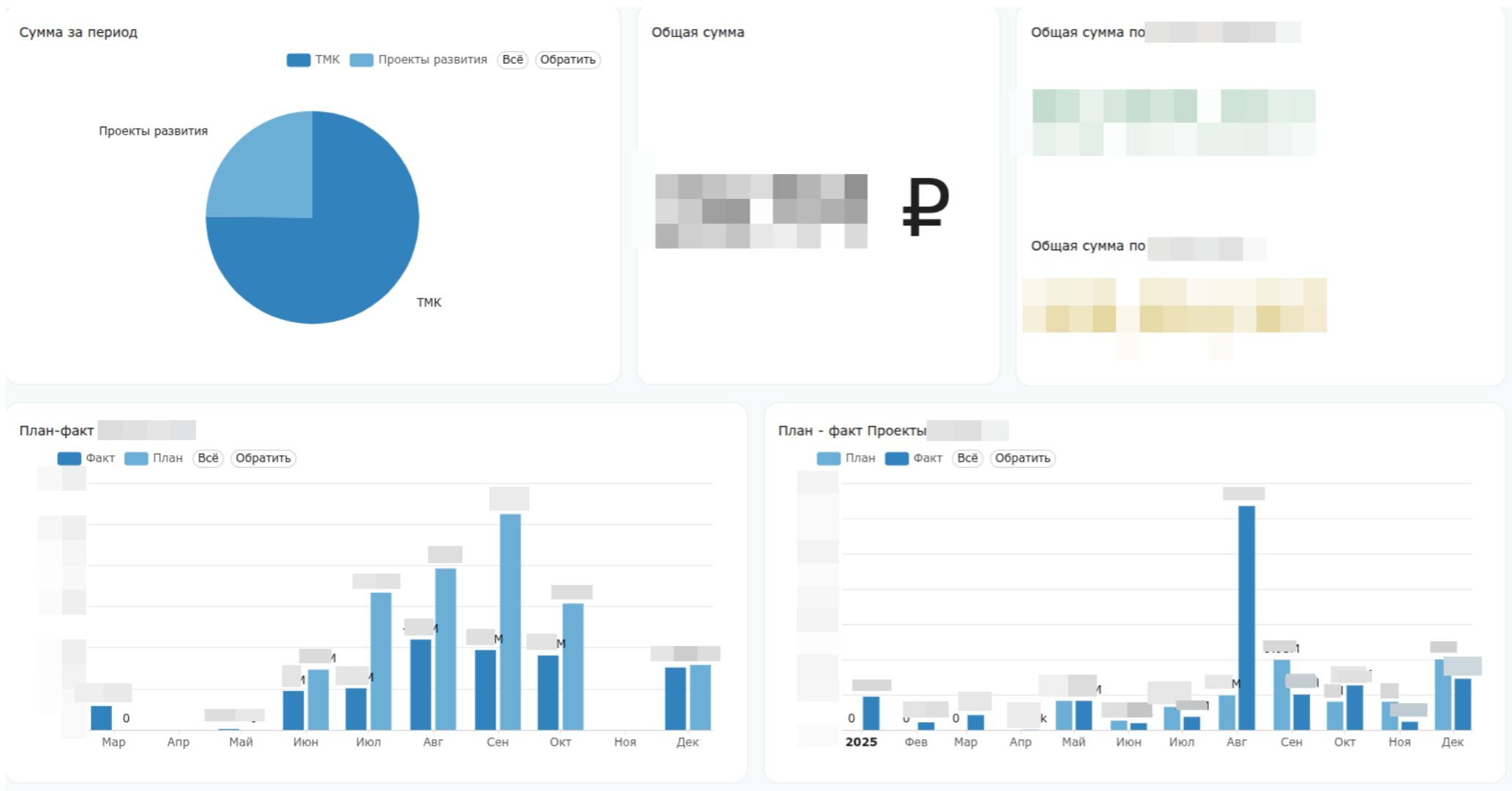
```
SELECT crm_deal.id, crm_deal.assigned_by_name, crm_deal.category_name, crm_deal.date_create as "Дата создания", crm_deal.opportuni
```

Количество отображаемых строк ограничено до 1000.

	id	Дата создания
1	220	2016-03-28T11:03:50
2	278	2016-04-21T16:01:56
3	284	2016-04-27T10:03:11
4	336	2016-05-16T16:58:43
5	338	2016-05-16T17:43:37
6	388	2016-05-20T16:45:55
7	422	2016-05-20T12:03:24

Примеры отчетов из BI-конструктора

План-факт



Примеры отчетов из VI-конструктора

16

Анализ звонков

Битрикс24® VI Конструктор

Дашборд отдел по Заказчикам

Редактировать

Скачать

Отправить в чат

...

Фильтры Пресет

Период

Пользовательский

6 марта 2025 – 25 марта 2026

Ответственный

40 вариантов

группировка

День

Структура*

РОП по Заказчикам

+ Сохранить пресет

Основные данные по звонкам

Дата	Количество звонков	Минут в разговоре	Звонков от 1 минуты	Исходящие звонки	Входящие звонки
2024-08-23	68	63.38	31	60	8
2025-10-07	67	140.4	12	28	39
2025-11-25	50	37.00	10	44	6
2024-08-22	46	66.38	29	44	2
2024-09-06	44	32.08	12	39	5
2024-08-26	44	32.37	13	35	9
2024-10-03	43	18.30	1	40	3
2024-10-27	41	110.6	14	36	5
2024-10-28	39	67.65	10	33	6
2024-12-18	38	17.62	2	32	6
2024-08-14	37	22.17	10	22	4

Средняя продолжительность звонка

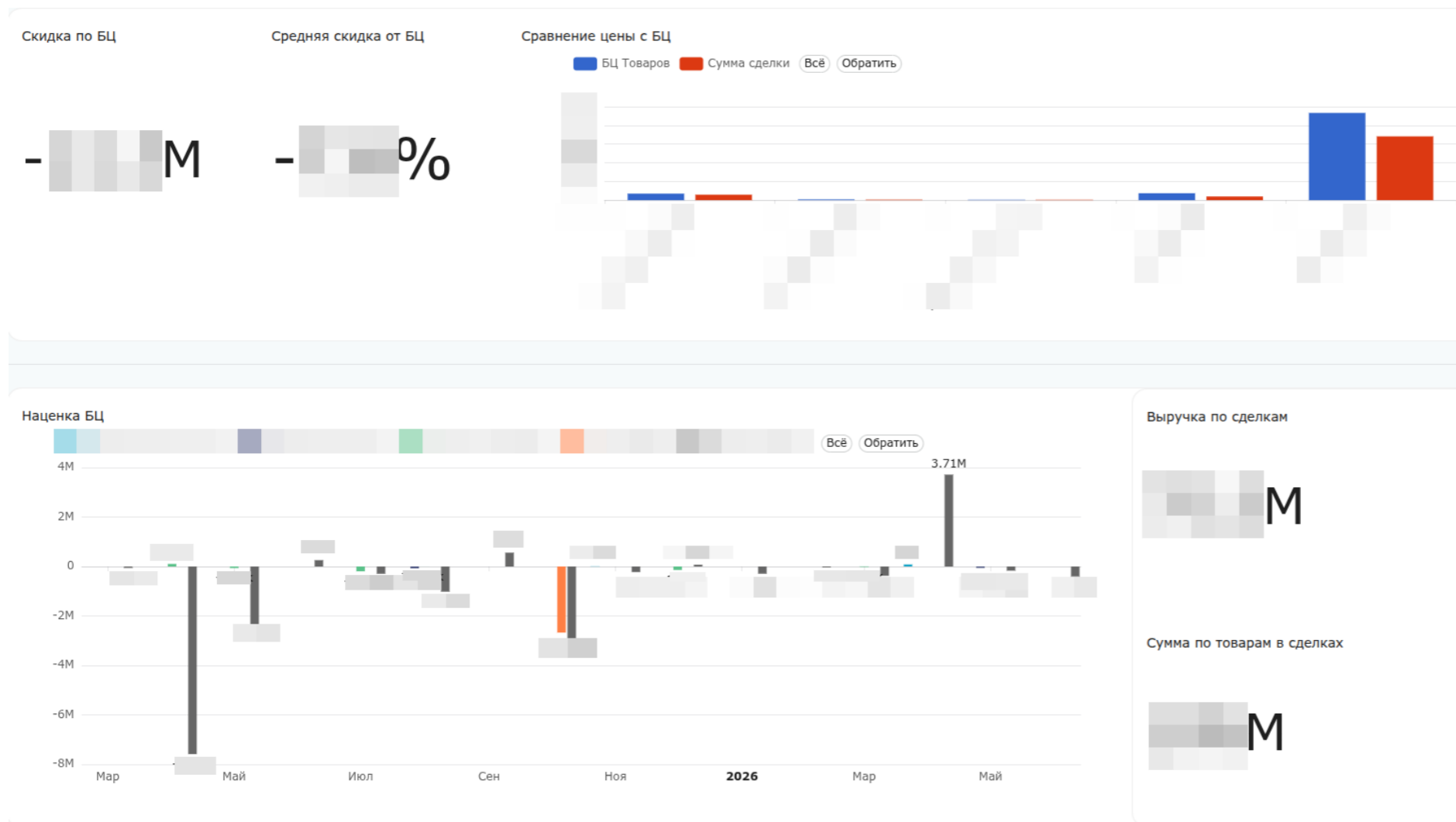
Дата	Тип звонка	Время
2026-03-17	Входящие звонки	32.02
2024-09-23	Входящие звонки	30.05
2025-10-03	Исходящие звонки	27.88
2024-09-27	Входящие звонки	26.57
2024-09-18	Исходящие звонки	24.17
2025-12-19	Исходящие звонки	22.05
2025-11-10	Исходящие звонки	20.43
2024-12-26	Исходящие звонки	19.57
2024-12-11	Входящие звонки	17.25
2024-12-23	Исходящие звонки	16.95
2025-11-11	Исходящие звонки	16.22

Первый Звонок

Дата	Ответственный	Количество звонков	Время первого звонка
2024-08-23		68	10:17:50
2025-10-07		67	10:02:14
2025-11-25		50	09:45:01
2024-08-22		46	10:07:51
2024-09-06		44	11:05:43
2024-08-26		44	11:47:39
2024-10-03		43	11:45:30
2024-10-27		41	13:27:13
2024-10-28		39	10:11:28
2024-12-18		38	10:03:25
2024-08-14		37	11:40:54

Примеры отчетов из BI-конструктора

Расчет маржинальности с учетом скидок



Примеры отчетов из BI-конструктора

Контроль оплат

Дата начала Дата окончания Всего ожидается оплат

06-2026 09-2026 99.7M

Детализация по планируемым оплатам

Планируемая дата оплаты	Сделка	assigned_by_name	SUM(Сумма оплаты)
31/08/2026			
27/09/2026			
22/06/2026			
09/09/2026			
26/07/2026			
22/06/2026			
14/07/2026			
11/06/2026			
30/06/2026			
01/08/2026			
31/08/2026			
16/06/2026			
12/07/2026			
11/06/2026			
02/07/2026			
08/07/2026			
30/06/2026			
21/06/2026			
30/06/2026			
19/06/2026			
19/06/2026			

Резюме по BI-конструктору

Возможности

- Построение отчётов и дашбордов без программирования (визуальный редактор).
- Объединение данных из разных сущностей CRM (сделки, счета, задачи, клиенты, звонки, email, документы) в одном отчёте.
- Расчёт произвольных метрик и KPI (например, маржинальность сделки, стоимость привлечения лида).
- Настройка сводных таблиц и диаграмм, агрегация по любым полям.

Ограничения

- Требуется чистота и полнота ввода данных в CRM (иначе «мусор на входе — мусор на выходе»).
- Не заменяет промышленные BI-системы (Power BI, Tableau) для сверхбольших массивов данных из нескольких ERP.
- Оптимален для среднего бизнеса и как «витрина» оперативной аналитики.

Согласование документов в Битрикс24

Автоматическая передача документа (договора, счёта, заявки, акта, приказа и пр.) между ответственными лицами по заданному маршруту с фиксацией решений: «Утвердить», «Отправить на доработку», «Отклонить».

Ключевые объекты

1. Смарт-процесс — отдельная сущность с нужными полями, вложенными файлами, статусами/этапами и правами.
2. Бизнес-процесс (БП) — визуальный маршрут движения документа (последовательность этапов, роли, условия).
3. Роли — инициатор, ответственный за этап, наблюдатели, конечный подписант.

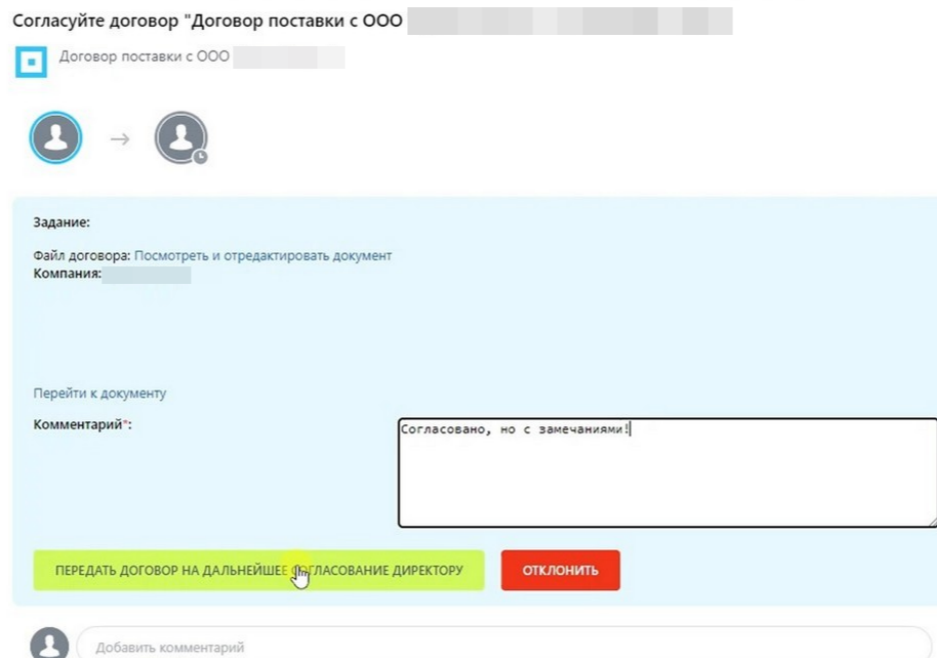
Типы согласований, которые настраиваются

- Последовательное (директор → юрист → бухгалтер)
- Параллельное (начальники отделов одновременно)
- Смешанное (условные ветвления: если сумма > 1 млн → добавляется финдиректор)

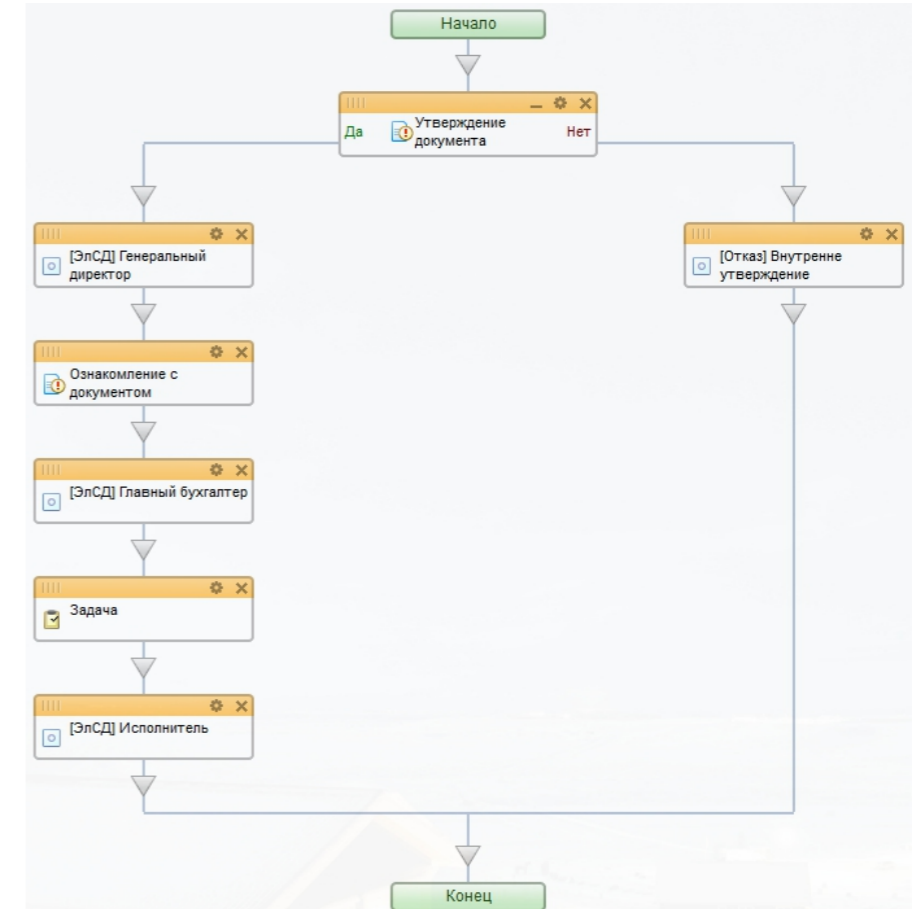
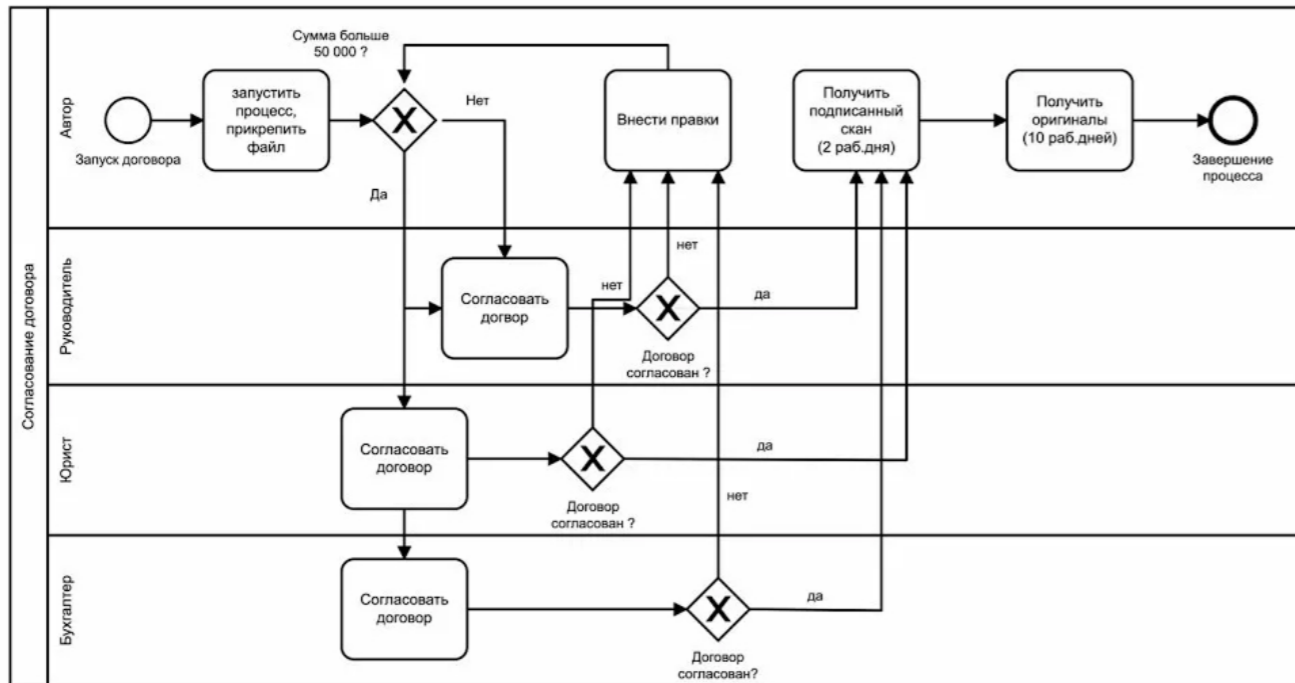
Согласование документов в Битрикс24

Основные способы

1. **Битрикс24 КЭДО.** Предназначен для работы с юридически значимой электронной подписью (простой или квалифицированной).
2. **С помощью бизнес-процессов.** Подходит для автоматизации последовательных маршрутов согласования документов, которые не требуют электронной подписи. На каждом этапе назначенный сотрудник может утвердить документ, отклонить его или отправить на доработку с комментариями.
3. **С использованием сторонних приложений.**



Согласование документов в Битрикс24: БП



Согласование документов в Битрикс24

24

Сценарий	Пример	Участники
Договор с клиентом	Договор поставки на 500 тыс. руб.	Менеджер → Руководитель отдела → Юрист
Счёт на оплату (нестандартный)	Скидка 15% без акции	Менеджер → Коммерческий директор
Заявка на закупку	Заказ оборудования на склад	Инициатор → Руководитель закупок → Финдиректор
Оплата счета поставщику	Предоплата 70% новому поставщику	Бухгалтер → Генеральный директор
Внутренний документ	Приказ о премировании (с суммой)	Руководитель отдела → HRD → Гендиректор
Акт выполненных работ	Акт к договору (закрытие этапа)	Менеджер → Клиент (внешний пользователь, через портал)

Что фиксируется автоматически

- Дата и время каждого решения
- Комментарии при отправке на доработку
- Версии документа (если редактировался)
- Конечный статус: «Согласован» / «Отклонён»

Когда компании нужна автоматизация

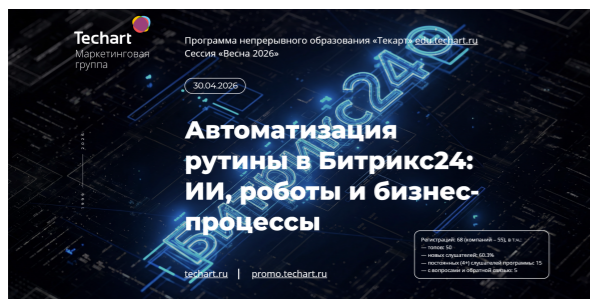
Если

- Согласование через почту и мессенджеры
- Неясно, кто следующий согласующий
- Документы теряются в переписках
- Руководители становятся узким местом
- Нет контроля сроков
- Сложно восстановить историю решений

То

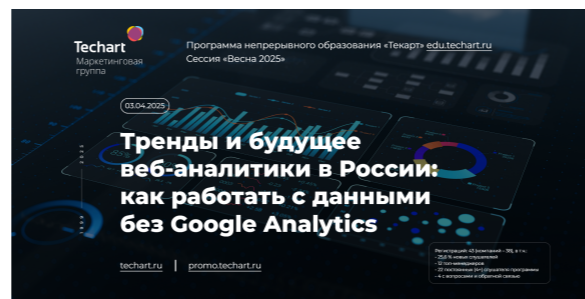
- Увеличение сроков обработки заявок
- Задержка запуска проектов
- Рост операционных рисков
- Ошибки в документах
- Снижение прозрачности процессов

Наши материалы по теме



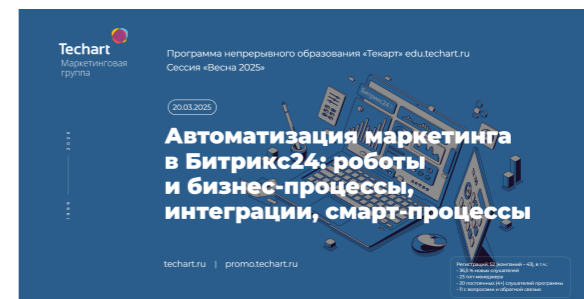
30.04.2026

[Автоматизация рутин в Битрикс24: ИИ, роботы и бизнес-процессы](#)



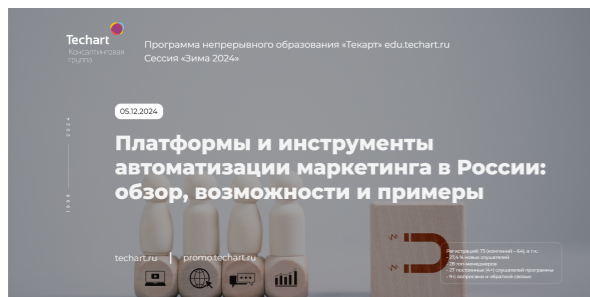
03.04.2025

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



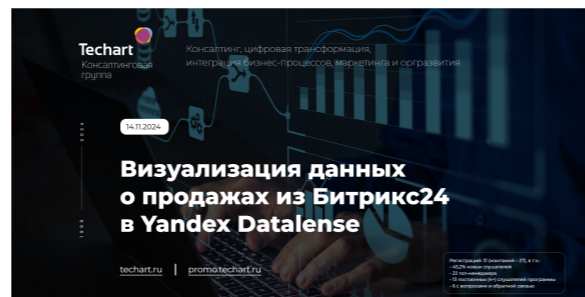
20.03.2025

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



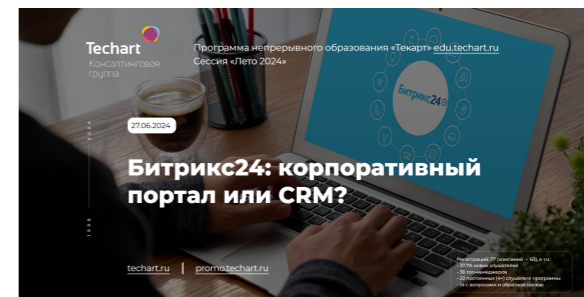
05.12.2024

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



14.11.2024

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



27.06.2024

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

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