

Алгоритм добавления первичного звонка в карточку CRM-системы.



Конфиденциально.

Автор: Титова Анастасия Константиновна.

Компания: House for wedding.

Для кого: Менеджер отдела сопровождения

Дата издания: 18.11.25

Дата редакции

1. Цель алгоритма

Дать представление о том, как должна происходить выгрузка звонка в CRM-систему

2. Событие, запускающее алгоритм

Первичный звонок проведен.

3. Последовательность действий

1. После того, как МОС провел первичный звонок и видео встречи сохранилось на ноутбук, данную запись необходимо переименовать по формату:

Дата, Площадка

Например:

23.04.2026, Вуд

2. После того, как сделка переименована МОС переходит в папку облачного хранилища:

Домики: <https://cloud.mail.ru/public/7V3J/rzJH6ankr>

ЛБ: <https://cloud.mail.ru/public/hwuN/9NtQyon6b>

3. Затем МОС находит свою папку и загружает видео первичного звонка в облако и копирует ссылку на звонок.

Как это сделать подробно рассказано в видео уроке:

<https://cloud.mail.ru/public/U1px/JK9iJ3r2w>

4. Далее МОС переходит в CRM-систему, в поле “Подготовка”, в строке “Ссылка на первичный звонок” МОС вставляет ссылку на звонок и сохраняет изменения в сделке

