

# Автоматизированная отчётность с amoCRM (через Client ID)

[Видео семинара](#)

Автоматизированная отчётность — это структура, где данные по рекламе, из аналитики и от клиента, загружаются в базу данных (БД) автоматически. Такую связку можно реализовать и без amoCRM. Через amoCRM есть смысл делать, когда нужна связка через Client ID.

Client ID — это уникальный идентификатор, который Google Analytics присваивает каждому уникальному пользователю в момент первого сеанса. Client ID хранится в кукле браузера и может быть использован как ключ для связки между рекламой и данными по деньгам, вместо `utm_campaign`. Для этого нужно настроить передачу Client ID в `dimension1-5`.



## Этапы создания автоматизированной отчётности

Этап 1 → Создание отчёта до целей из Google Analytics

Обычно такой отчёт создаётся сразу после запуска рекламы, занимает 4-5 дней.

1. Создаём РК и цели в Google Analytics ([ИНСТРУКЦИЯ](#)).
2. Добавляем на сайт скрипт определения источников Sourcebuster JS.
3. Разворачиваем для проекта БД, заполняем справочники, запускаем автоматические плагины и пишем вьюху ([ИНСТРУКЦИЯ](#)).
4. Создаём в Google Analytics пользовательские параметры.  
Примеры реализации: [займы](#), [сбережения](#).  
Путь: Администратор → Ресурс → Пользовательские определения → Пользовательские параметры

+ СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПАРАМЕТР		
Название специального параметра	Индекс ↓	Область действия
<a href="#">Client_ID</a>	1	Пользователь
<a href="#">Сумма сбережения</a>	2	Hit
<a href="#">Срок сбережения</a>	3	Hit
<a href="#">Программа</a>	4	Hit

5. Настраиваем передачу пользовательских параметров с сайта в Google Analytics.  
Примеры реализации: [займы](#), [сбережения](#).  
[Task](#) (отправка Client ID в пользовательский параметр Google Analytics)

The screenshot shows the Chrome DevTools Console with the following content:

- Top bar: Elements, Console, Sources, Network, Timeline, Profiles, Application, Security, Audits, EditThisCookie
- Filter: top, Preserve log (checked)
- Message 2: A Parser-blocking, cross-origin script, [http://www.google-analytics.com/ga\\_exp.js?utmkey=103374856-0&](http://www.google-analytics.com/ga_exp.js?utmkey=103374856-0&) has poor network connectivity.
- Warning: Running analytics\_debug.js. This script is intended for testing and debugging only.
- Initializing Google Analytics.
  - Running command: ga("create", "UA-63760402-1", "auto")
  - Running command: ga("send", "pageview")
  - Running command: ga(Function)
  - Running command: ga(Function)
  - Executing Google Analytics commands.
    - Running command: ga("set", "dimension1", "459968101.1479217909")
- Registered new plugin: ga(provide, "render", Function)

[Task](#) (отправка суммы, срока и программы сбережения в пользовательские параметры Google Analytics)

Сумма сбережения: 500 000 руб.  
Срок сбережения: 60 мес.  
Ежемесячное пополнение: 30 000 руб.

Вы получите: 3 522 070 руб.  
По программе: [Комфортное сбережение\\*](#)  
Доход: 1 282 070 руб.  
Процентная ставка: 18,50%

Ваш подарок: Кружка, зонт-трость или варежки с нашим логотипом

```

Executing Google Analytics commands.
Running command: ga("set", "dimension2", "500000")
Executing Google Analytics commands.
Running command: ga("set", "dimension3", "60")
Executing Google Analytics commands.
Running command: ga("set", "dimension4", "Комфортное сбережение*")

```

6. Добавляем на сайт скрипт определения источников [Sourcebuster JS](#). В письмо с заявкой можно добавить dimension1-5.
7. Подключаем в БД таблицу промо-кодов ([инструкция](#)).  
[Task](#) (подключить таблицу промо-кодов из GA).
8. Собираем отчёт до целей из Google Analytics ([инструкция](#))

## Этап 2 → Интеграция amoCRM с сайтом и телефонией

Этот этап занимает 5-10 дней, в зависимости от сложности проекта.

1. Настраиваем amoCRM.
  - a. Создаём этапы воронки ([скрин](#)).
  - b. Создаём отделы, добавляем пользователей и раздаём им права ([скрин](#)).
  - c. Создаём кастомные поля для сущности «Контакты» ([скрин](#)).
  - d. Создаём кастомные поля для сущности «Сделки» ([скрин](#)).

### 2. Интеграция amoCRM и телефонии (с onlinePBX, с CallTouch)

Такая связка нужна, чтобы передавать в amoCRM звонки и их Client ID.

- a. Настраиваем onlinePBX: настройка входящих/исходящих звонков, создание добавочных номеров и пользователей, настройка маршрутизации вызовов (подробнее можно узнать у Паши Алимова).
- b. Настраиваем интеграцию onlinePBX и amoCRM: в amoCRM включаем приложение интеграции с onlinePBX, в onlinePBX включаем приложение интеграции с amoCRM (подробнее можно узнать у Паши Алимова).
- c. Настраиваем интеграцию CallTouch и amoCRM.
  - i. Написать в поддержку чтобы создали аккаунт и прислали скрипт для размещения его на сайте.

- ii. Добавить скрипт на сайт, написать в поддержку чтобы включили подмену.
- iii. Настроить интеграцию с Google Analytics ([скрин](#)).
  - Создать в Google Analytics цели для звонков ([скрин](#))
  - Добавить цель в справочник БД, во вьюху, в отчёт.
- iv. Настроить интеграцию с Яндекс Метрикой ([скрин](#))
- v. Настроить интеграцию с amoCRM ([скрин](#))
  - Вписать доступы к API
  - Заполнить поля utm-меток и дополнительные пользовательские поля.
- vi. Не пользуемся связкой с Директом и AdWords, т.к. через API площадок можно получить доступ ко всем клиентам аккаунта.

### 3. Интеграция amoCRM и сайта.

- a. Составляем таблицу соответствия полей в форме и полей в amoCRM. Примеры реализации: [займы](#), [сбережения](#).
- b. Настраиваем передачу заявок в amoCRM.  
[Task](#) (настроить экспорт данных из форм заявок в АМО по API)

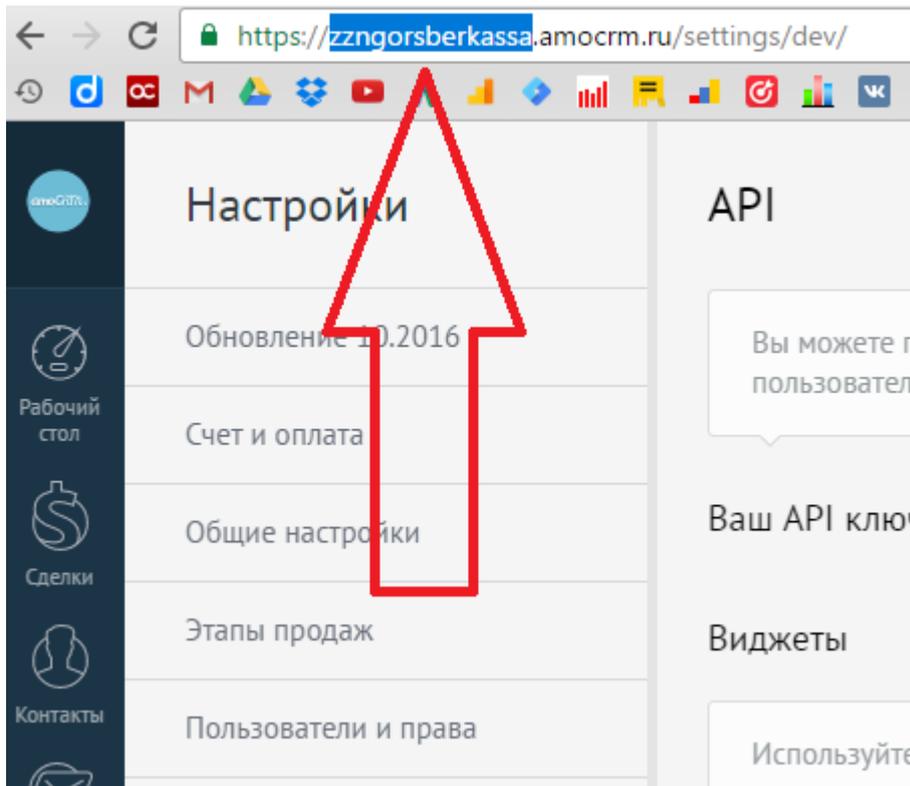
## Этап 3 → Создание отчёта до денег

Этот этап занимает 5-10 дней, в зависимости от сложности проекта.

1. Создаём прототип отчёта с логикой связки и таблицами из amoCRM. Примеры реализации: [займы](#), [сбережения](#).

Для составления прототипа отчёта нужно зайти в [API консоль amoCRM](#) и вывести все поля, из которых нужно взять данные для справочников.

- a. Выбрать [Custom Token](#)
- b. Ввести [логин и API ключ](#), логин можно найти в [amoCRM](#), API ключ тоже в [amoCRM](#).
- c. Зайти в [вывод данных по аккаунту](#).
- d. Ввести [поддомен из amoCRM и нажать кнопку выполнить](#)  
Поддомен можно найти в УРЛе, когда вы авторизованы в своём аккаунте amoCRM



- е. Далее выводятся [все данные по аккаунту](#) из которых нужно тянуть данные в справочники.
2. Настраиваем импорт данных из amoCRM в БД и пишем вьюху.  
[Таск](#) (настроить загрузку данных из amoCRM в БД).  
[Таск](#) (написать вьюху с данными до денег)
3. Настраиваем в БД логику привязки по промо-кодам (через Client ID), заполняем справочник с правилами привязки ([инструкция](#)).
4. Собираем отчёт до денег. По виду он ничем не отличается от ручного отчёта.