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 куке браузера и может быть использован как ключ для связки между рекламой рекламой и данными по деньгам, вместо utm_campaign. Для этого нужно настроить передачу Client ID в dimension1-5.

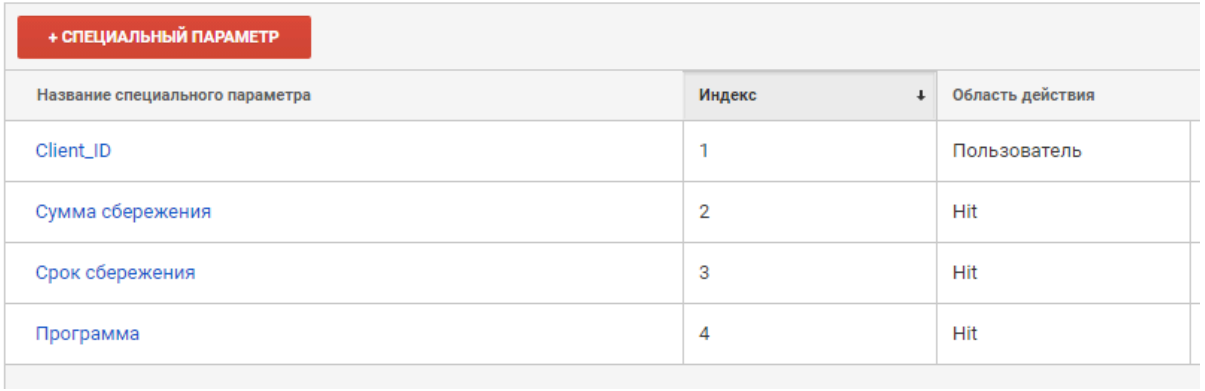


Этапы создания автоматизированной отчётности

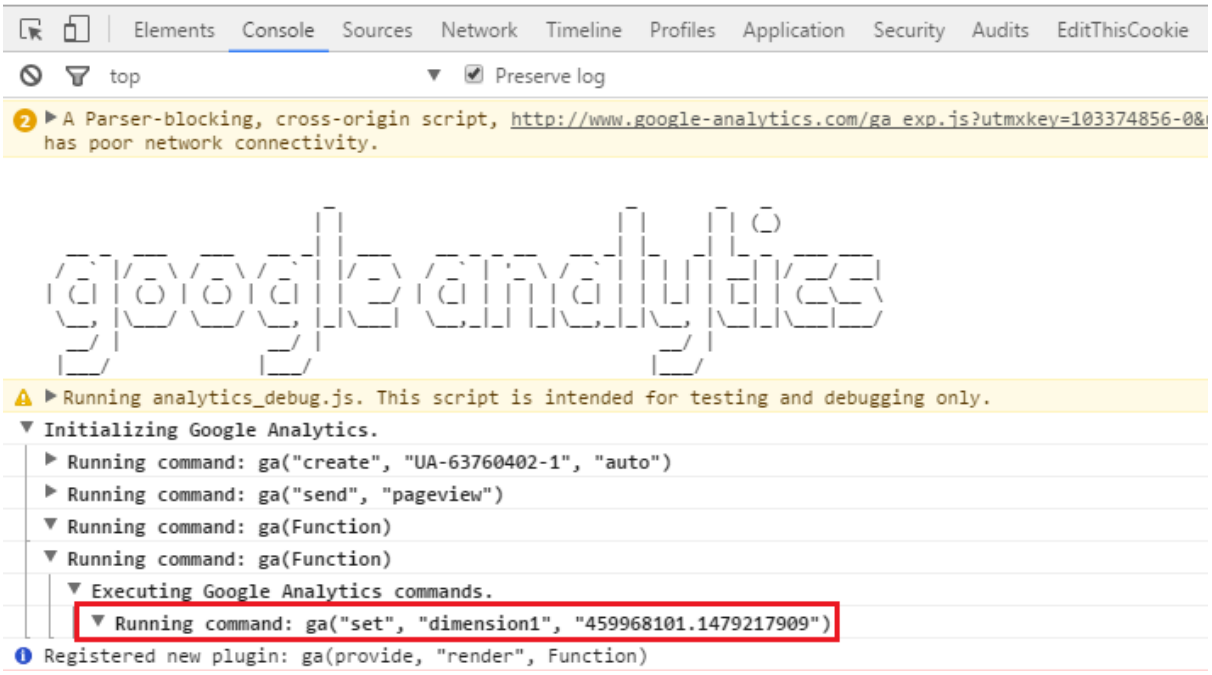
Этап 1 → Создание отчёта до целей из Google Analytics

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

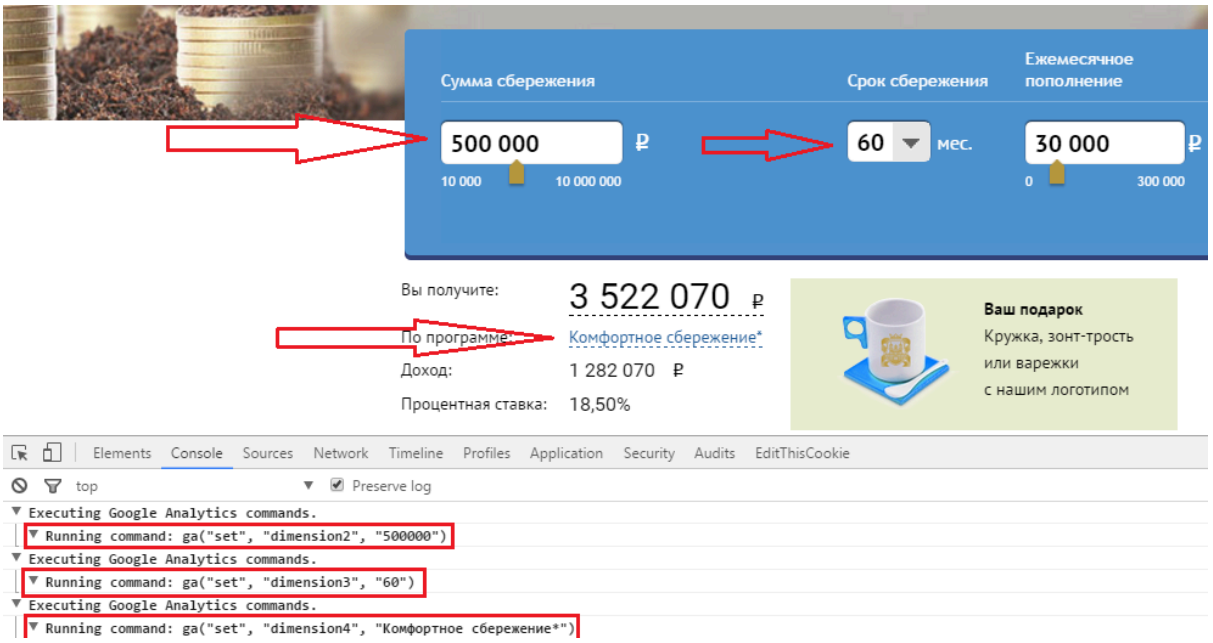
1. Создаём РК и цели в Google Analytics (инструкция).
2. Добавляем на сайт скрипт определения источников Sourcebuster JS.
3. Разворачиваем для проекта БД, заполняем справочники, запускаем автоматические плагины и пишем въюху (инструкция).
4. Создаём в Google Analytics пользовательские параметры.
   Примеры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



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



Таск (отправка суммы, срока и программы сбережения в пользовательские параметры Google Analytics)



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).
   Таск (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 въюху, 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.

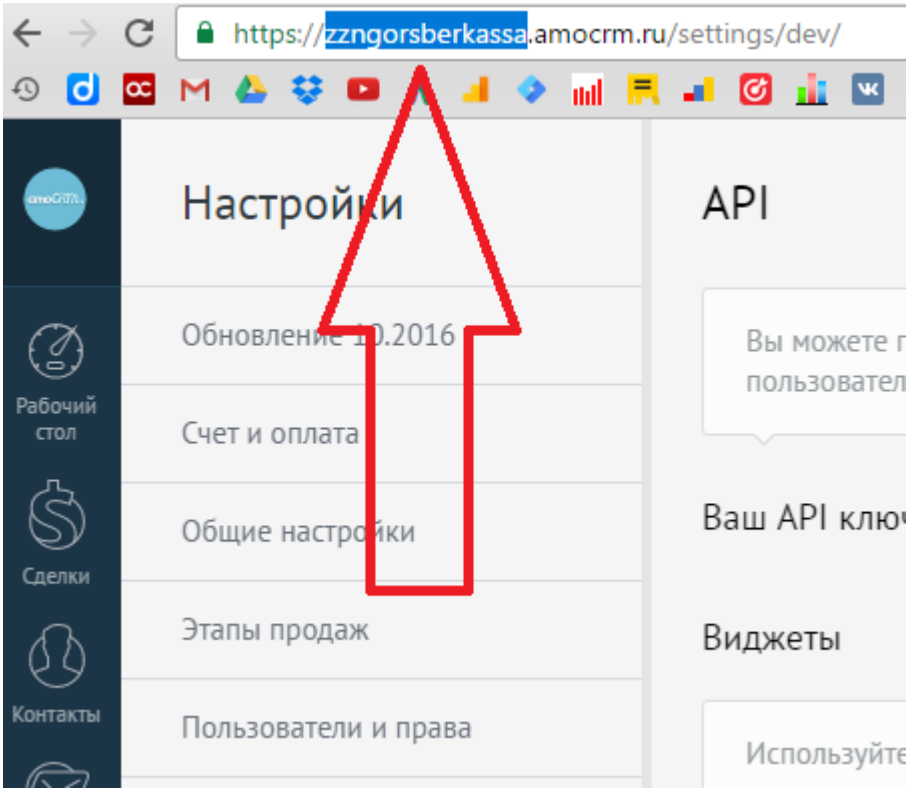
3. Интеграция amoCRM и сайта.
    a. Составляем таблицу соответствия полей в форме и полей в amoCRM. Примеры реализации: займы, сбережения.
    b. Настраиваем передачу заявок в amoCRM.
    Таск (настроить экспорт данных из форм заявок в AMO по API)

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



e. Далее выводятся [все данные по аккаунту] из которых нужно тянуть данные в справочники.

2. Настраиваем импорт данных из amoCRM в БД и пишем въюху.
   [Таск] (настроить загрузку данных из amoCRM в БД).
   [Таск] (написать въюху 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.