

Функциональные возможности

[Создание франшиз — Преимущество](#)

[Управление информацией о компании в разделе "Настройки"](#)

[Создание и управление должностями и грейдами в системе](#)

[Управление зарплатами](#)

[Создание "форматы занятий и услуг" в системе](#)

[Направления](#)

[Студии](#)

[Абонементы и разовые услуги — Преимущество](#)

[База клиентов](#)

[Карточка клиента](#)

[База сотрудников](#)

[Скидки — Преимущество](#)

[Акции — Преимущество](#)

[Транзакции](#)

[Создание транзакции](#)

[Глобальные настройки](#)

[Гибкие права доступа](#)

[Определение прав доступа](#)

[Грейды и Дополнительные Настройки](#)

[Виджеты и ссылки — Преимущество](#)

[Основные особенности и преимущества](#)

[Виджет записи на групповые занятия](#)

[Виджет записи на мастер-услугу](#)

[Виджет личного кабинета](#)

[Виджет доступных абонементов и покупка](#)

[Виджет оформления абонементов через конструктор](#)

[Виджет доступных услуг и оформление](#)

[Виджет новостей](#)

[Привязка своего домена](#)

[Заключение](#)

[Расписание: взаимодействие групповых занятий с мастер-услугами](#)

[Учет Товаров и Складские Операции](#)

[Глобальный и Локальный Склад](#)

[Гибкое Управление Товарами](#)

[Накладные](#)

[Поставщики](#)

[Подробные Отчеты](#)

[Инструменты для Сотрудничества с Партнерами, Блогерами и Арбитражниками Трафика](#) —

[Преимущество](#)

[Партнерские Возможности](#)

[Возможности для Ко-брендинга](#)

[Режим Персонального Сайта](#) — [Преимущество](#)

[Гибкие Настройки](#)

[Простая Изменяемость](#)

[Интеграция с Вашим Сайтом](#)

[Система уведомлений и оповещений](#) — [Преимущество](#)

[Стикеры для ваших групп](#)

[AI-помощник для аналитики данных в ERP и CRM системе](#) — [Преимущество](#)

[AI-техническая поддержка для менеджеров и администраторов](#) — [Преимущество](#)

[Аналитика](#) — [Преимущество](#)

[Отчеты бухгалтерские](#)

[Отчет по зарплатам](#)

[Сверки и финансовый контроль](#)

[Интеграция платежных систем](#) — [Преимущество](#)

[Автоматические списания по подписке](#) — [Преимущество](#)

[Онлайн занятия: создание онлайн-курсов и программ](#) — [Преимущество](#)

[LIVE-трансляции и записи](#) — [Преимущество](#)

[Групповые занятия](#)

[Мастер-услуги](#)

[Триггерная система для маркетинга](#) — [Преимущество](#)

[Маркетинговый функционал](#)

[Система поддержки клиентов](#)

[Система промокодов](#)

[Бот и приложение для ваших сотрудников](#) — [Преимущество](#)

[Локализация системы](#) — [Преимущество](#)

[Модули переноса из других систем](#) — [Преимущество](#)

[Enterprise режим](#)

[API-документация](#)

Создание франшиз — Преимущество

После успешной регистрации, пользователь имеет возможность указать название своей компании, которое будет отображаться в разделе "Настройки". Здесь можно

также решить, будет ли работать система с одной компанией или с несколькими франшизами.

В случае выбора работы с франшизами, пользователю становится доступен новый раздел: "Франшизы". В этом разделе можно создавать отдельные компании, к которым, в дальнейшем, можно прикреплять различные студии, точки продаж или кабинеты.

Для соответствия российскому законодательству, предусмотрена возможность определения головной (или агентской) компании. Головная компания играет ключевую роль при продаже услуг или абонементов, которые активны по всей франшизной сети. При оплате таких услуг или абонементов средства поступают на счет головной компании. Оплата производится по QR-коду, по ссылке или самостоятельно через сайт или приложение.

Оплата абонементов или услуг напрямую в франшизной точке может привести к сложностям при расчетах между агентом (головной компанией) и франшизами, поскольку деньги принимает не агент, а франшиза. В случае, если клиент использует приобретенную услугу или абонемент в другой франшизе, это затрудняет перерасчет и перераспределение средств между компаниями.

Для упрощения этих процессов, система предоставляет ежедневные отчеты о распределении средств, информацию об остатках по неиспользованным услугам и сгоревшим абонементом, если на них установлен срок действия.

Управление информацией о компании в разделе "Настройки"

Категория: Настройки профиля

1. Введение

После успешной регистрации в системе каждый пользователь имеет возможность добавить и управлять информацией о своей компании. Эта функция позволяет обеспечивать точность и актуальность представленных данных.

2. Добавление информации о компании

- 1. Шаг 1:** После регистрации, укажите название своей компании.

2. **Шаг 2:** Перейдите в раздел "Настройки", чтобы добавить или обновить дополнительные детали о вашей компании.

3. Редактирование и обновление информации о компании

1. **Шаг 1:** Перейдите в раздел "Настройки".
2. **Шаг 2:** Здесь вы увидите раздел, касающийся информации о вашей компании. Этот раздел включает:
 - Название компании
 - Номер телефона
 - Описание компании
 - Логотип компании
 - Контакты службы поддержки
3. **Шаг 3:** Щелкните на соответствующем поле, чтобы внести необходимые изменения. После внесения изменений не забудьте сохранить их.

Создание и управление должностями и грейдами в системе

Категория: Управление персоналом

1. Введение

Управление должностями и грейдами играет ключевую роль в структурировании компании, определении уровня зарплат и контроле доступа сотрудников к различным ресурсам системы.

2. Добавление новой должности и грейда

1. **Шаг 1:** Администратор должен войти в систему своими учетными данными.
2. **Шаг 2:** Перейдите в раздел "Должности и грейды".
3. **Шаг 3:** Щелкните на кнопку "Добавить новую должность" и заполните необходимые поля.
4. **Шаг 4:** После создания должности, добавьте разные грейды для этой должности, указав их влияние на зарплату и уровень доступа.

3. Присвоение должности и грейда новому сотруднику

1. **Шаг 1:** При добавлении нового сотрудника, перейдите в соответствующий раздел системы.
2. **Шаг 2:** Введите основную информацию о сотруднике.
3. **Шаг 3:** Выберите соответствующую должность и грейд из доступных вариантов в выпадающем меню.

4. Пример

Компания "Daily Fitness" внедрила франшизную модель и начала быстро расширяться, открывая новые точки.

Через нашу систему они настроили уровни доступа так, чтобы менеджеры точек получили доступ только к данным своего фитнес-центра.

А для управляющих франшизами создали роль "Руководитель региона", позволяющую видеть данные по всем точкам в своем регионе.

Это помогло эффективно масштабировать бизнес Daily Fitness, сохранив при этом структуру управления.

Регулярное обновление и управление должностями и грейдами обеспечивает эффективное управление ресурсами компании и помогает поддерживать структурированный порядок в организации.

Управление зарплатами

Категория: Управление финансами

Управление зарплатами на сайте ERPE

Этот раздел предоставляет инструменты для гибкого управления зарплатами тренеров и преподавателей, позволяя адаптировать оплату труда в соответствии с опытом, специализацией и местом работы сотрудника.

Для начала настройки, перейдите по ссылке: <https://cabinet.erpe.io/salaries> и выберите раздел "Управление" → "Зарплаты".

Основные настройки

Грейд: Уровень тренера, отображающий его опыт внутри компании.

Студии: Определите студии, для которых применяется указанная зарплата.

Направления: Выберите направления тренировок для расчета зарплаты.

Тип группы: Установите различные ставки для разных типов тренировок.

Ставка: Задайте фиксированную оплату за проведенную тренировку.

Примеры применения

Воспользуйтесь настройками для создания различных зарплатных условий. Например, установите зарплату 600 рублей за тренировку для тренеров в грейдах 1 и 2, проводящих занятия в студиях "Тульская" и "Чеховская" по направлениям "Hot Stretching" и "Hot Pilates".

Создание “форматы занятий и услуг” в системе

Категория: Настройка расписания

Настройка форматов занятий

Этот раздел предоставляет инструменты для создания и настройки форматов занятий или услуг, которые предоставляются вашей компанией. Создав разные форматы, вы сможете лучше организовать и структурировать свои услуги, делая их более понятными для клиентов.

Основные параметры формата

Название: Укажите название формата занятий, например, "Групповые", "Корпоративные" или "Массажный кабинет".

Описание: Предоставьте краткую характеристику формата, чтобы клиенты и сотрудники могли быстро понять его особенности.

Цвет направления: Выберите цвет для конкретного формата. Этот цвет будет использоваться в расписании, что позволит визуально отличать различные форматы занятий.

Полезности

Виджет групповых тренировок: Если вы активируете опцию "Показывать пользователям занятия с этим форматом в расписании" и установите значение "НЕТ", то занятия этого формата будут недоступны для просмотра и записи через виджет. Это идеально подходит для эксклюзивных или специализированных форматов, таких как "Корпоративные" занятия, которые доступны для записи только через менеджера.

Рекомендации

При выборе цвета для формата рекомендуется ориентироваться на его характер и специфику. Например, для индивидуальных занятий можно выбрать золотой цвет, символизируя эксклюзивность, а для корпоративных – серебряный или синий, ассоциирующийся с бизнесом и корпоративным мероприятием.

Направления

Категория: Каталог услуг

Создание и настройка направлений

В данном разделе системы пользователи могут определить основные направления своих услуг или занятий. Это позволит структурировать услуги, обеспечивая удобство в управлении и упрощая процесс выбора для ваших клиентов.

Основные параметры направления

Название: Кратко и ясно укажите название вашего направления.

Фотография: Добавьте изображение, которое отражает суть направления или привлекает внимание. Это поможет клиентам быстрее понять содержание услуги.

Длительность: Укажите, сколько времени обычно длится сессия или занятие этого направления. Этот параметр автоматизирует процесс заполнения расписания и учета времени.

Дополнительная информация

Что взять с собой: Если ваша услуга или занятие требует от клиента определенные предметы или экипировку, укажите это здесь. Это поможет клиентам подготовиться заранее.

Описание: Предоставьте детальное описание направления. Опишите основные преимущества, характеристики и что клиенты могут ожидать от занятия. Это не только обогатит информацию о вашем направлении, но и поможет клиентам лучше понять, что именно они выбирают.

Рекомендации

При создании направления рекомендуется использовать качественные фотографии, которые ясно иллюстрируют направление. Это поможет привлечь внимание клиентов и сделать ваше предложение привлекательным. Если у вас нет подходящего изображения, рассмотрите возможность обратиться к стоковым ресурсам или заказать профессиональную фотосессию.

Студии

Категория: Управление местами проведения

Студии в ERP

В сердце нашей ERP-системы лежит создание расписания, услуг и абонементов для посещения различных студий. Раздел "Студии" предоставляет вам все необходимые инструменты для создания и управления местами проведения, будь то физические локации или виртуальные площадки.

Основные параметры студии

Название и адрес: Каждая студия требует уникального названия и адреса. Для виртуальных студий, таких как "Zoom", адрес может быть пропущен.

Расписание: Укажите рабочие часы по дням недели, чтобы клиенты могли планировать свое время.

Франшиза: Если ваша студия принадлежит к франшизе, выберите соответствующее название.

Описание и фотографии: Добавьте описание и фотографии вашей студии, чтобы предоставить клиентам всю необходимую информацию.

Только для девочек: Если поставить чекбокс — то будет появиться предупреждение что занятие ориентированы только на женскую аудиторию.

Залы в студиях

Создание и назначение: Каждая студия может включать в себя один или несколько залов. При создании зала укажите его название, рабочие часы и направления, которые будут проводиться в этом конкретном месте.

Схема зала: Этот инструмент предоставляет возможность клиентам выбирать конкретное место для тренировки или сидения. Это особенно полезно для групповых занятий.

Рекомендации

При планировании студии и ее залов рассмотрите возможность использования схем зала для лучшего управления групповыми сессиями. Это не только упрощает процесс бронирования для клиентов, но и позволяет оптимизировать использование пространства.

Абонементы и разовые услуги — Преимущество

Абонементы

Абонементы - это удобный инструмент для привлечения и удержания клиентов. С абонементом ваши клиенты всегда будут иметь оплаченные занятия в запасе и с удовольствием будут посещать вашу студию регулярно.

Вы можете создавать разнообразные абонементы на любые направления и форматы занятий. Это дает полную гибкость в настройке.

Привязывайте абонементы к конкретным часам, чтобы стимулировать спрос в нужное время. Или к определенной студии/сотруднику для повышения лояльности. Также можно ограничивать по видам занятий, чтобы продвигать выбранные направления.

Мы реализовали максимально гибкую систему создания абонементов для решения любых бизнес-задач.

При создании абонемента доступны такие возможности:

- Автоматическая активация через выбранное количество дней после покупки
- Включение бесплатных дней заморозки (выбирается их количество)

- Ограничение количества занятий или без ограничений
- Указание срока действия в днях
- Ограничения по времени, студиям, направлениям и форматам занятий

При создании заполняются: название, количество занятий, срок действия, стоимость, параметры активации и заморозки, ограничения.

Отмененные по абонементу занятия возвращаются обратно. Есть гибкий возврат средств с учетом посещений и штрафов.

Можно задать ограничения на отмену записи на занятие по абонементу.

Услуги

Услуги – это разовые оплаты занятий или дополнительных опций. Логика создания аналогична абонементам, также есть все гибкие настройки.

Основное отличие в возможности указать цену пробного занятия для новых клиентов (система применит скидку автоматически).

Это отличный способ привлечь новых клиентов выгодным предложением!

В качестве услуг можно настроить: разовые занятия, персональные тренировки, консультации, дополнительные опции к основным услугам.

Услуги удобно привязывать к мастер-услугам для предложения дополнительных покупок, это повышает продажи.

Индивидуальные абонементы

Для удобства индивидуальные абонементы выделены в отдельную вкладку. Это те же абонементы, но с ограничением до 3 человек.

Комбинирование абонементов и услуг

Система предлагает клиенту выбрать вариант оплаты – купить абонемент или разовую услугу.

Можно генерировать персональные ссылки на оплату абонементов/услуг для повышения удобства клиентского сервиса.

База клиентов

Мы предоставляем удобный инструмент для хранения и работы с данными ваших клиентов.

Все клиенты собраны в одном месте, где по каждому хранится важная информация.

Вы можете быстро искать клиентов по:

- Номеру телефона
- ФИО
- Email
- Карте лояльности

Функция поиска доступна в шапке сайта, это экономит время.

Полный список клиентов находится в разделе "Клиенты".

Раздел представляет собой удобную таблицу со столбцами:

- Фото
- ФИО
- Телефон
- Наличие абонеента
- Последнее посещение
- Категория

Из таблицы можно перейти в полную карточку клиента или удалить его.

Вверху страницы есть кнопки для добавления нового клиента и применения фильтров.

Фильтры позволяют:

- Быстро формировать нужные группы клиентов
- Отправлять целевые оповещения
- Скачивать список в CSV для дальнейшей работы

Например, можно отфильтровать:

- Клиентов, не посещавших вас более N месяцев

- Клиентов без абонеента
- Именинников
- Клиентов с истекающим абонементом

И так далее!

Удобная CRM-система поможет эффективно управлять отношениями с клиентами.

Карточка клиента

Карточка клиента - это ваша персональная CRM для эффективной работы с каждым клиентом. Здесь вы найдете всю необходимую информацию для предоставления индивидуального сервиса и укрепления лояльности.

Карточка

В карточке собраны ключевые данные о клиенте в одном месте:

- Фотография, чтобы запомнить лицо
- Контакты (телефон, e-mail) для оперативной связи
- Информация из подписанных договоров
- Полезные комментарии сотрудников о предпочтениях клиента
- Категория клиента (например, VIP) для особого обслуживания
- Баланс депозитного счета, чтобы контролировать расчёты
- Номер карты лояльности
- Возможность при необходимости сменить привязанный номер телефона

Это позволяет максимально быстро ориентироваться и выстраивать персональное взаимодействие с каждым клиентом.

Активные записи

Здесь вы видите все предстоящие записи клиента на занятия и услуги: куда записался, на какое время, кто будет проводить занятие. Это помогает быть в курсе расписания и заранее подготовиться к приходу клиента.

Администратор может отмечать фактическое посещение занятий клиентом. Если нужно - отменить запись. Также доступны налоговые чеки по записям.

История посещений

Здесь вы видите, какие занятия клиент посещал, на какие записывался, но пропустил, а от каких отказался самостоятельно. Это помогает анализировать предпочтения и выстраивать коммуникацию.

Покупки

Вся информация о покупках клиента в одном месте: когда, что и сколько приобрёл, где, как оплатил.

По каждой покупке доступны действия: посмотреть чеки, при необходимости отменить (с автоматическим расчётом возврата).

Абонементы

Здесь вы видите все текущие и прошлые абонементы клиента: активные, истёкшие, возвращённые.

По активным абонементам можно посмотреть использование - на какие занятия клиент ходил. Это помогает в работе, например, при возникновении вопросов со стороны клиента.

Также есть возможность вручную изменить дату активации абонемента, если нужно его продлить.

Оповещения

Здесь вы можете отправить персональное оповещение клиенту: скидку, приглашение на мероприятие, поздравление с днём рождения и т.д.

Доступны каналы: push-уведомление, email, SMS, WHATSAPP. Вся история оповещений сохраняется.

База сотрудников

База сотрудников

Этот раздел системы включает следующие возможности для управления персоналом:

- Ведение штатного расписания - удобное создание и изменение должностей, отделов, штатных единиц.

- Учет рабочего времени - механизмы для отслеживания отработанного времени сотрудников, контроля опозданий/прогулов.
- Расчет заработной платы - настраиваемые схемы расчета ЗП, учитывающие оклад, бонусы, штрафы и другие параметры.
- Управление отпусками - функционал для планирования отпусков сотрудников, оперативного одобрения заявок на отпуск.
- Мотивация персонала - поощрение сотрудников бонусами за выполнение KPI, создание рейтингов, геймификация.
- Обучение и тестирование - создание тестов для оценки знаний сотрудников, назначение обучающих материалов.
- Корпоративный портал - лента новостей, полезные материалы, общение в чатах по интересам.

Такой функционал позволяет комплексно подходить к управлению персоналом, повышая эффективность работы сотрудников и их мотивацию.

Все сотрудники собраны в одном месте с возможностью быстрого поиска.

Для каждого сотрудника доступна персональная страница с информацией:

- Дата приема на работу
- Заработная плата
- Активность работы в системе
- Фотография
- День рождения

Также хранится полная история действий сотрудников в системе. Это помогает разобраться в любых вопросах при возникновении проблем.

Для удобства предусмотрен личный кабинет сотрудника, где он может:

- Подавать заявки на отпуск или больничный
- Видеть расчет зарплаты
- Читать внутренние новости
- Пользоваться базой знаний

При включенном режиме франшизы головная компания может получить доступ к данным всех сотрудников партнеров.

Или наоборот ограничить видимость только своим персоналом.

Такая система позволяет комплексно и эффективно управлять данными о сотрудниках компании. А персональные страницы способствуют вовлеченности и лояльности персонала.

Скидки — Преимущество

Система скидок позволяет гибко настраивать специальные предложения на абонементы для привлечения новых клиентов и стимулирования продаж.

Администраторы могут самостоятельно создавать скидки на абонементы, указывая:

- Период действия скидки
- Размер скидки в процентах от цены абонемента
- Время действия скидки в течение дня
- Направления занятий, для которых действует скидка
- Категории клиентов, которым доступна скидка
- Мастер-услуги и студии, где применяется скидка
- Франшизы, в рамках которых работает скидка

Скидки автоматически применяются к ценам на сайте и в мобильном приложении для клиентов.

Администраторы могут отслеживать статус скидок (прошедшие, активные, запланированные) и при необходимости редактировать или удалять их.

Такая гибкая настройка позволяет проводить целевые акции для привлечения клиентов.

Глобальные и локальные скидки

Администратор может создавать скидки:

- Глобальные - на все студии сети сразу

- Локальные - только на конкретную студию

Работа с франшизными сетями

Во франшизных сетях скидки могут создаваться:

- Для всех франшиз сразу
- Для определенной франшизы

Пример распределения выплат:

1. Клиент покупает абонемент со скидкой 50% в сети франшиз "FitHome"
2. Оплата идет агенту "FitHome" за вычетом процента агента
3. Клиент посещает занятия в разных франшизах сети
4. Выплаты за посещения распределяются между франшизами пропорционально количеству посещений
5. Остаток средств после окончания абонемента возвращается агенту если клиент не использовал все посещения

Такая логика позволяет гибко управлять акциями в розничных сетях и франшизных структурах.

Акции — Преимущество

Запуск целевых акций со скидками

Администраторы могут самостоятельно создавать целевые акции со скидками на услуги, чтобы привлекать клиентов и стимулировать продажи.

Создание акции

При создании акции администратор выбирает:

- Размер скидки
- Студии, где действует акция
- Услуги, на которые распространяется скидка
- Срок действия акции
- Условие для получения скидки (например, пригласил друга)

- Срок действия скидки после активации
- Периодичность оповещения клиентов об акции

Примеры акций

- Скидка 20% на все услуги студии "Оазис" до 31 марта для клиентов, которые пригласили друзей. Скидка действует 2 недели после активации. Оповещение 1 раз в 3 дня.
- Скидка 5000 рублей на персональные тренировки в студиях сети "FitLab" до 20 апреля. Без условий активации. Скидка действует 1 месяц. Оповещение клиентов 1 раз в неделю.

Активация клиентами

Если клиент выполнил условия акции, он автоматически получает скидку. Иначе скидка не начисляется.

Клиенты оповещаются о текущих акциях с выбранной периодичностью.

Такая гибкая настройка позволяет запускать целевые маркетинговые акции и повышать продажи.

Глобальные и локальные акции

Администратор может создавать акции:

- Глобальные - на все студии сети сразу
- Локальные - только на конкретную студию

Работа с франшизными сетями

Во франшизных сетях акции могут создаваться:

- Для всех франшиз сразу
- Для определенной франшизы

Пример распределения выплат:

1. Клиент покупает абонемент со скидкой 50% в сети франшиз "FitHome"
2. Оплата идет агенту "FitHome" за вычетом процента агента
3. Клиент посещает занятия в разных франшизах сети

4. Выплаты за посещения распределяются между франшизами пропорционально количеству посещений
5. Остаток средств после окончания абонеента возвращается агенту, если клиент не использовал все посещения

Такая логика позволяет гибко управлять акциями в розничных сетях и франшизных структурах.

Транзакции

Этот раздел позволяет создавать транзакции для оплаты услуг и товаров, а также вести историю продаж.

Создание транзакций

В разделе можно создавать транзакции для оплаты:

- Абонементов
- Разовых услуг
- Мастер-услуг
- Товаров

Информация о транзакциях

По каждой транзакции доступна следующая информация:

- Наименование и количество проданных позиций
- Дата и время продажи
- Метод оплаты
- Телефон клиента
- Сумма и размер скидки (если была)
- Статус оплаты (оплачено, возврат, не оплачено)
- Чек

История продаж

В разделе хранится полная история всех транзакций студии в удобном виде.

Это позволяет вести полный анализ продаж и контролировать платежи за услуги и товары.

Создание транзакции

Процесс создания транзакции для оплаты услуг или товаров максимально упрощен и ускорен.

Основные возможности:

- Закрепление популярных позиций для быстрого добавления
- Быстрый поиск услуг/товаров по первым буквам
- Множество способов оплаты: карта, наличные, SMS, QR
- Возможность указать размер скидки и причину
- Автоматическое отображение транзакции в профиле клиента
- Напоминание клиенту о неоплаченной транзакции
- Интеграции с терминалами оплаты: автоматический вывод суммы и транзакции. Менеджеру/администратору не требуется ввод суммы терминале. Это избавляет от человеческих ошибок.

Это позволяет максимально быстро и удобно создавать транзакции для продажи услуг или товаров вашим клиентам. Закрепление популярных позиций и умный поиск экономят время продавцов. Широкий выбор способов оплаты упрощает процесс для клиента.

Глобальные настройки

В глобальных настройках мы вывели полезный функционал для вашей работы. Здесь находится:

1. Активация франшизного режима: режим включает возможность выбрать головную компанию. В этом режиме также абонементы/услуги которые предназначены во все студии любых франшиз будет идти оплата головной компании. После посещения клиентом занятия в любой франшизе, мы автоматически рассчитаем суммы выплаты агентам(франшизам).

2. Настройка комиссий и сборов. Комиссия при покупке абонементов, комиссия при возврате услуг или абонементов
3. Активация бонусного режима — позволяет включить бонусную систему. С помощью него вы сможете начислять гостям бонусы за любое положительное действие. вы сами сможете выбирать какую сумму и за что начислять бонусы
4. Активация режима пригласи друга — позволяет мотивировать пользователей приглашать друзей и зарабатывать бонусы
5. Активация режима AI-помощника — этот мощнейший инструмент будет вашим проверенным советником: он подскажет причины взлетов и падений, сделает когорты клиентов и расскажет что с ними делать чтобы повысить продажи. Будет помогать в аналитике и развитии.
6. Активация режима webhooks — ещё один важный инструмент, который позволит интегрировать нашу CRM с любым сервисом. Их более 10 тысяч. Полный список вы сможете увидеть на albato.ru, make.com, amocrm.ru. Читайте в нашем блоге какие полезные взаимодействия доступны вам
7. Активация режима достижений — активирует игровой режим: с помощью него вы можете создавать “квесты” для ваших клиентов. Например: Запишись 10 раз в наш салон в течение месяца и получи 100 бонусов. Это значительно повышает вовлеченность пользователей.
8. Настройка ограничений: минимальное время в часах перед записью для её отмены, сколько раз можно записаться на одно и то же занятие в день (защита от спама для групповых тренировок), сколько раз в неделю можно записаться на занятия в неделю (защита от спама для групповых тренировок больших абонементов)
9. Активация AI-помощника для клиентской поддержки. Это потрясающе помогает! Более 90% вопросов закрывается с помощью этого помощника. Он основывается на базе знаний которую вы соберете (FAQ) и + наша.
10. Интеграция с AMOCRM — Используйте удобную CRM для ваших продавцов: мы будем передавать новых клиентов, покупки и доходимость. Ваши менеджеры по продажам будут всегда в курсе важных изменений и смогут двигать клиентов по воронке.

Гибкие права доступа

Ваша система управления wellness-бизнесом предоставляет максимально гибкие права доступа для каждой должности и даже уточняет их в зависимости от грейда сотрудника. Это не только обеспечивает безопасность данных, но и позволяет эффективно управлять ролями и обязанностями в вашей организации.

Определение прав доступа

Для каждой должности в системе определяются права доступа следующих уровней:

- **Просмотр:** Сотрудники могут только просматривать информацию.
- **Редактирование:** Возможность редактировать данные.
- **Удаление:** Право на удаление информации.
- **Добавление:** Возможность добавлять новую информацию.

Это обеспечивает точное определение, какие действия доступны каждому сотруднику в соответствии с его должностью и обязанностями.

Грейды и Дополнительные Настройки

Система дополняется грейдами для каждой должности, что позволяет детализировать права доступа сотрудников:

Пример: Менеджер по продажам

- **Грейд 1:** Сотрудники могут только просматривать информацию о клиентах и транзакциях.
- **Грейд 2:** Право на добавление новых клиентов и создание транзакций.
- **Грейд 3:** Полный доступ к CRM-системе для управления клиентами и транзакциями.

Пример: Администратор

- **Грейд 1:** Базовые функциональности для управления системой.
- **Грейд 2:** Расширенные настройки и возможности.
- **Грейд 3:** Полный административный доступ для контроля и управления системой.

Такая детализация и гибкость в настройке прав доступа позволяют точно определить, какой уровень доступа каждый сотрудник имеет в системе, учитывая их роль и ответственности.

Эта система прав доступа способствует безопасности и эффективности управления вашим wellness-бизнесом, а также обеспечивает гарантированный контроль над данными и процессами в организации.

Виджеты и ссылки — Преимущество

Для успешного функционирования wellness-бизнеса чрезвычайно важно предоставлять клиентам удобные инструменты для интерактивного взаимодействия с вашим сайтом или приложением. Новый функционал виджетов для сайта не только облегчает процесс записи на групповые занятия, но и делает его более привлекательным и эффективным.

Основные особенности и преимущества

- **Универсальность размещения:** Вставка виджетов осуществляется через JS-код, что делает их совместимыми с любой платформой, будь то Tilda, Wordpress, 1C-Bitrix или ваш уникальный дизайн.
- **Настройка под ваш стиль:** Цветовая палитра, форма кнопок, шрифты и фон - все эти элементы можно настроить так, чтобы виджет гармонично сочетался с дизайном вашего сайта.
- **Адаптивность:** Виджеты идеально подходят для любого устройства: десктоп, планшет или смартфон.
- **Гибкость использования:** Виджеты могут быть размещены непосредственно на вашем сайте или активироваться при нажатии на специальную кнопку.

Виджет записи на групповые занятия

С этим виджетом ваш wellness-центр приобретает мощный инструмент для эффективного управления расписанием групповых занятий. Вот его ключевые преимущества:

1. **Гибкость и многофункциональность:** Вы можете создавать различные виджеты с настройками по неделям, месяцам и годам, учитывая частоту

мероприятий. Определите, какие точки, студии или онлайн-занятия будут включены в расписание, а также выберите форматы и тренеров.

2. **Удобная запись:** Пользователи могут не только просматривать расписание, но и записываться на занятия. Важным аспектом является наличие листа ожидания для случаев, когда группы заполнены, но есть возможность отмены записей.
3. **Информативность:** Виджет отображает информацию о тренерах, направлениях, местоположении и даже помечает бесплатные занятия. Кроме того, есть возможность включить специальные стикеры, например, "Со звездой", что способствует мотивации клиентов.
4. **Управление доступом:** Реализована система авторизации и регистрации для записи в группы. Клиенты могут выбирать оплату за разовое посещение, абонементом или использовать сертификаты и промокоды.

Виджет записи на мастер-услугу

Этот виджет предоставляет возможность клиентам легко записываться на услуги мастера через ваш сайт или приложение. Преимущества виджета включают:

1. **Гибкие настройки:** Вы можете настроить виджет под ваши нужды, выбирая дизайн и определяя доступные услуги и мастеров.
2. **Совместное использование залов:** Система динамически определяет доступные слоты для записи и объединяет свободные залы для более удобной записи.
3. **Удобная оплата:** Клиенты могут оплачивать услуги как за разовое посещение, так и через абонементы. Возможно также дополнительное приобретение услуг во время оформления записи.

Виджет личного кабинета

Личный кабинет - это неотъемлемая часть управления клиентами. Этот виджет предоставляет вашим клиентам:

1. **Полноценный контроль:** Клиенты могут отменять активные записи, управлять абонементом и дополнительными услугами.

2. **Информативность:** В личном кабинете отображается история посещений, активные промокоды, акции, абонементы и новости. Клиенты видят количество бонусов, достижения и скидки.
3. **Гибкая настройка:** Вы можете кастомизировать дизайн личного кабинета, а также определить шрифты, цвета и закругления.

Виджет доступных абонементов и покупка

Этот виджет значительно упрощает процесс выбора и покупки абонементов для ваших клиентов. Вот его ключевые характеристики:

- **Фильтры для удобства:** Позволяет пользователям быстро находить абонементы по месту, сроку действия, количеству занятий, услугам и мастерам. Например, вы можете продавать абонементы для конкретного мастера на понедельник с до 16:00 и 6 посещений.
- **Полный путь клиента:** Виджет обеспечивает клиента с выбором абонемента и заканчивает успешной покупкой.
- **Гибкая кастомизация:** Вы можете легко настроить дизайн виджета, включая шрифты, закругления и цвета, чтобы он соответствовал вашему бренду.

Виджет оформления абонементов через конструктор

Этот виджет позволяет вам быстро и удобно создавать абонементы с помощью интуитивного конструктора. Вам нужно только выбрать форму занятий, на которые вы хотите продавать абонементы, а наша система автоматически формирует внешний вид. Вы также можете настраивать дизайн для сохранения единого стиля.

Виджет доступных услуг и оформление

Этот виджет предоставляет вам возможность показать вашим клиентам все ваши услуги и дает им возможность приобрести их в любом месте. Вот его основные характеристики:

- **Гибкость и настройка:** Вы можете выбирать, какие конкретные услуги выводить в виджете и создавать неограниченное количество вариаций для разных контекстов.

- **Дизайн на ваш вкус:** Возможность влиять на дизайн виджета, включая шрифты, закругления и цвета, чтобы соответствовать вашему бренду.

Виджет новостей

С этим виджетом вы можете легко держать своих клиентов в курсе всех новостей и обновлений. Все новости, которые вы добавляете в своем кабинете, будут отображаться в виджете, где бы вы его ни разместили.

Привязка своего домена

Привязка своего домена дает вам возможность усилить брендинг и максимальное проникновение вашего бренда в сознание клиентов. С этой функцией, адрес ссылки будет включать ваш бренд и домен, что делает процесс более узнаваемым и профессиональным.

Заключение

Новые виджеты для сайта предоставляют мощный инструмент для оптимизации процесса записи на групповые занятия в wellness-бизнесе. Универсальность, гибкость настройки и обширные функциональные возможности делают их незаменимым инструментом для владельцев студий, фитнес-центров и других предприятий данной отрасли.

Расписание: взаимодействие групповых занятий с мастер-услугами

Модуль услуг тесно интегрирован с функционалом расписания для формирования актуального расписания занятий.

Информация о доступных услугах, привязанных к ним специалистам, а также данные о записях и абонеентах клиентов автоматически синхронизируются в модуль расписания.

На основе этих данных система динамически определяет свободное время специалистов и доступные для записи слоты. Это позволяет в режиме реального времени корректировать расписание в соответствии с реальной загрузкой персонала.

Такая интеграция обеспечивает максимальную актуальность расписания занятий и эффективное использование рабочего времени сотрудников. А клиенты всегда видят только реально доступные для записи слоты.

Учет Товаров и Складские Операции

Глобальный и Локальный Склад

В нашей системе управления wellness-бизнесом вы имеете возможность эффективно управлять вашими товарами как в оффлайне, так и онлайн. У нас реализованы два вида просмотра товаров: глобальный и локальный. Глобальный вид позволяет вам видеть все товары во всех ваших студиях и отслеживать их остатки, продажи, доходы и многое другое. Вы можете добавлять товары как через накладные для более удобного учета, так и непосредственно через прямое добавление. Локальный вид дает вам представление о распределении товаров по конкретным студиям.

Гибкое Управление Товарами

Наши инструменты позволяют вам легко добавлять, переносить и списывать товары внутри одного юридического лица. Вы можете контролировать срок годности товаров и аккуратно их списывать, что обеспечивает оптимальное управление вашими запасами.

Накладные

С помощью накладных вы можете вести учет прихода товаров. Это позволяет вам всегда знать, какой товар поставлен, от какого поставщика, и какая была закупочная цена. Наши накладные можно легко корректировать, дополнять и удалять по необходимости, обеспечивая вам гибкий контроль над учетом товаров.

Поставщики

Мы предоставляем вам возможность создавать отдельные записи для ваших поставщиков. Здесь вы найдете всю важную информацию, такую как контакты, оборот с поставщиком, список закупленных товаров и историю изменений цен.

Подробные Отчеты

Ведомость по запасам на складах предоставляет вам полную информацию о вашем товаре: начальное количество, текущий остаток, его местоположение в студии и принадлежность к юридическому лицу. Вся информация доступна в режиме онлайн.

Складские перемещения — важный отчет, который содержит информацию о всех списаниях и перемещениях товаров. Здесь вы можете увидеть, кто совершил определенное действие, во сколько это произошло и добавить комментарии по необходимости.

Наши инструменты управления товарами и складскими операциями помогают вам эффективно управлять вашим wellness-бизнесом и обеспечивают точность и прозрачность в учете товаров.

Инструменты для Сотрудничества с Партнерами, Блогерами и Арбитражниками Трафика — Преимущество

Наши инструменты обеспечивают успешное сотрудничество с партнерами, блогерами, а также арбитражниками трафика. Эти возможности помогают вам расширять клиентскую базу и эффективно управлять вашим бизнесом.

Партнерские Возможности

Делись виджетами с блогерами: Вы можете предоставлять блогерам виджеты для размещения на их платформах. Каждой ссылке виджета мы добавляем партнерский ID блогера, чтобы вы могли видеть продажи, сделанные через их рекомендации.

Доход для блогеров: Предлагайте блогерам фиксированный доход или процент от продаж, стимулируя их активность в продвижении вашего бизнеса.

Сотрудничество с арбитражниками трафика: Привлекайте арбитражников трафика для расширения онлайн-присутствия. Они помогут увеличить количество посетителей на вашем сайте и преобразовать их в клиентов.

Отслеживайте результаты: Наша система позволяет вам точно измерять эффективность сотрудничества с блогерами и арбитражниками, что помогает вам принимать обоснованные решения о продолжении сотрудничества.

Возможности для Ко-брендинга

Эти инструменты также подходят для совместных проектов и ко-брендинга. Вы можете предоставить партнерам инструменты для продвижения вашего бренда в рамках совместных проектов.

Эти возможности обеспечивают гибкое сотрудничество с партнерами, блогерами и арбитражниками трафика, что способствует росту вашего wellness-бизнеса и увеличению онлайн-присутствия.

Режим Персонального Сайта — Преимущество

После регистрации в нашей системе, мы автоматически создаем для вас персональную мини-страницу, предназначенную для ваших клиентов. Эта страница содержит важную информацию о вашем бизнесе, такую как контакты, логотип, адреса студий и детальное описание вашей деятельности.

Гибкие Настройки

Вы можете легко управлять этой страницей, включая и отключая виджеты, чтобы расширить ее функциональность. Таким образом, вы имеете возможность адаптировать ее под потребности вашего бизнеса.

Простая Изменяемость

И, конечно, вы можете легко вносить изменения в дизайн страницы, включая цветовую палитру, шрифты, закругления кнопок и многое другое. Это позволяет вам создать уникальный стиль для вашей персональной страницы без необходимости привлекать вебмастеров.

Интеграция с Вашим Сайтом

Но это еще не все. Наши виджеты легко интегрируются в любой существующий сайт, независимо от его платформы. Это означает, что вы можете использовать

наши инструменты, чтобы улучшить функциональность вашего основного веб-сайта и предоставить клиентам еще больше удобства.

С нашей системой вам не нужно быть профессиональным веб-разработчиком, чтобы создать и поддерживать эффективный веб-профиль вашего wellness-бизнеса. Мы предоставляем вам инструменты для управления вашей онлайн-присутствием без лишних хлопот.

Система уведомлений и оповещений — Преимущество

Введение:

Система оповещений предоставляет возможность уведомлять пользователей через различные каналы: электронная почта, WhatsApp, push-уведомления и SMS. Оповещения могут быть как групповыми, так и индивидуальными.

Основные компоненты системы:

1. Управление уведомлениями:

- Механизмы для управления уведомлениями: включение/отключение каналов уведомлений администратором и пользователями.
- API для отображения доступных каналов уведомлений для пользователя и их статусов. В случае отсутствия PushID пользователя, статус будет отображать "Отказ пользователя".

2. Интеграция с каналами уведомлений:

- Уведомления через WhatsApp, SMS, электронную почту и push-уведомления.
- Уведомления в WhatsApp используют шаблоны через API WhatsApp с возможностью замены тегов.
- Уведомления по SMS отправляются через API sms.ru.
- Электронные уведомления используют единый шаблон.
- Push-уведомления работают через сервис OneSignal и требуют наличие PushID пользователя.

3. Отчетность уведомлений:

- Система отчетности для просмотра уведомлений, разделенных на групповые и индивидуальные.
- Отчеты включают дату, канал, статус, отправителя, список не получивших уведомление и причину недоставки.

4. API-ключи для интеграции:

- API-ключи для sms.ru, onesignal, gupshup, integrilla доступны для управления каждой франшизой.

5. Франшизы и оповещения:

- Проверка привязки студии к франшизе и отправка оповещений через соответствующую франшизу.

6. Выбор канала по умолчанию:

- Возможность выбирать канал по умолчанию для SMS (sms.ru и onesignal) и WhatsApp (gupshup и integrilla).

7. Методы для фронта:

- Методы, позволяющие сохранять настройки для каждой франшизы и отображать их.

8. Работа с шаблонами:

- В случае использования метода Integrilla, сообщения отправляются аналогично СМС. Если выбран метод GupShup, необходимо сначала получить список шаблонов, а затем менять параметры.

Пример работы с шаблонами:

Шаблон "Привет {{1}}, как твои {{2}}, {{3}}!!" может быть изменен на "Привет Алексей Иванович, как твои {{2}}, {{3}}!!", где вместо {{number}} можно указывать целые предложения.

Выводы:

Система оповещений обеспечивает гибкое управление уведомлениями через различные каналы, интеграцию с популярными сервисами и детальную отчетность. Это позволяет эффективно коммуницировать с пользователями и отслеживать результаты уведомлений.

Стикеры для ваших групп

Вот мое предложение для блока "Стикеры для групп":

Стикеры для групп - удобный инструмент визуальной идентификации VIP-клиентов и партнеров компании.

Администратор может создавать неограниченное количество категорий стикеров, например "Блогер", "Тренер", "Постоянный клиент" и прочее.

Далее для каждой категории определяются правила автоматического назначения стикеров. Например, все клиенты, посетившие более 20 занятий за месяц, получают стикер "Постоянный клиент".

При записи такого клиента на групповое занятие, рядом с его именем автоматически отобразится соответствующий стикер. Это видно всем клиентам которые просматривают расписание. Тем самым, такие группы могут быть обеспечены полной загрузкой в любое время.

Такие визуальные метки помогают:

- Мотивировать клиентов посещать занятия чаще, чтобы получить статус
- Создавать эффект сообщества и привлекать новых клиентов
- Выделять важных партнеров и VIP-персон
- Стимулировать интерес клиентов к определенным занятиям

Стикеры интегрируются со всеми каналами коммуникации: сайтом, мобильным приложением, личным кабинетом клиента.

Такая геймификация увеличивает лояльность и вовлеченность целевой аудитории. А настраиваемые правила позволяют гибко использовать стикеры для решения бизнес-задач.

Если помеченный в специальную группу пользователь захочет, то при записи мы будем оповещать гостей, что в эту группу записался особый гость.

AI-помощник для аналитики данных в ERP и CRM системе — Преимущество

Введение:

AI-помощник представляет собой интеллектуальный инструмент, интегрированный в ERP и CRM систему, который обеспечивает автоматизированный анализ данных, прогнозирование и рекомендации для оптимизации бизнес-процессов.

Основные функции AI-помощника:

1. Автоматический анализ данных:

- Изучение и анализ исторических данных для выявления трендов, аномалий и шаблонов поведения.
- Определение ключевых показателей эффективности (KPI) и мониторинг их изменений.

2. Прогнозирование:

- Прогнозирование продаж, потребностей в закупках, потока клиентов и других ключевых метрик на основе анализа данных.
- Оценка рисков и возможностей, связанных с различными бизнес-решениями.

3. Рекомендации по оптимизации:

- Предложения по улучшению рабочих процессов, основанные на анализе данных.
- Рекомендации по улучшению взаимодействия с клиентами, увеличению продаж и повышению лояльности клиентов.

4. Интеграция с ERP и CRM:

- Автоматическое обновление данных в ERP и CRM системах на основе рекомендаций AI-помощника.
- Взаимодействие с другими модулями системы для обеспечения целостности и актуальности данных.

5. Персонализация взаимодействия с клиентами:

- Анализ поведения и предпочтений клиентов для предоставления персонализированных предложений и акций.

- Автоматическая сегментация клиентов на основе их поведения и истории покупок.

6. Обучение и адаптация:

- Постоянное обучение на основе новых данных и обратной связи от пользователей.
- Адаптация к изменяющимся условиям рынка и потребностям бизнеса.

Преимущества использования AI-помощника:

- **Эффективность:** Автоматизация рутинных задач анализа данных позволяет сократить время на принятие решений.
- **Точность:** Использование алгоритмов машинного обучения обеспечивает высокую точность прогнозов и рекомендаций.
- **Гибкость:** AI-помощник может быть настроен под специфику конкретного бизнеса и его потребности.

Выводы:

AI-помощник для аналитики данных в ERP и CRM системе предоставляет инструменты для глубокого анализа данных, прогнозирования и оптимизации бизнес-процессов. Его использование позволяет повысить эффективность управления бизнесом и улучшить взаимодействие с клиентами.

AI-техническая поддержка для менеджеров и администраторов — Преимущество

AI-техническая поддержка представляет собой автоматизированную систему, созданную для помощи менеджерам и администраторам в решении проблем, связанных с гостями, а также других технических ошибок в ERP и CRM системе.

Основные функции AI-технической поддержки:

1. Автоматическое распознавание проблем:

- Система анализирует запросы от менеджеров и администраторов, чтобы определить основную причину проблемы.

- Используя базу данных известных ошибок и решений, AI предоставляет рекомендации по их устранению.

2. Чат-бот для быстрой помощи:

- Интегрированный чат-бот, который предоставляет мгновенные ответы на часто задаваемые вопросы и руководства по решению распространенных проблем.

3. Прогнозирование ошибок:

- На основе анализа данных и поведения системы AI может предсказать потенциальные проблемы и предупредить администраторов заранее.

4. Обучение на основе обратной связи:

- Система постоянно обучается, используя обратную связь от пользователей, чтобы улучшать качество предоставляемой поддержки.

5. Интеграция с текущей системой поддержки:

- AI-техническая поддержка может быть интегрирована с существующей системой поддержки, чтобы обеспечивать более глубокую диагностику и решение сложных проблем.

Преимущества использования AI-технической поддержки:

- **Быстродействие:** Мгновенное распознавание и решение проблем без необходимости длительного ожидания ответа от службы поддержки.
- **Доступность 24/7:** AI-поддержка доступна в любое время суток, обеспечивая непрерывную помощь.
- **Снижение нагрузки на службу поддержки:** Автоматизированное решение большинства проблем позволяет освободить время специалистов для работы над более сложными задачами.
- **Повышение удовлетворенности пользователей:** Быстрое и эффективное решение проблем улучшает общий опыт использования системы.

Выводы:

AI-техническая поддержка является мощным инструментом для обеспечения надежной и эффективной помощи менеджерам и администраторам. Ее

использование позволяет сократить время на решение проблем, повысить удовлетворенность пользователей и оптимизировать работу службы поддержки.

Аналитика — Преимущество

Раздел аналитики тесно интегрирован с маркетинговым функционалом для оценки эффективности продвижения и оптимизации кампаний.

Система автоматически собирает и анализирует данные по открытию и кликам в email-рассылках, CTR объявлений, проценту подписок/отписок от рассылок.

Эти сведения используются для расчета показателей ROI, сравнения эффективности разных каналов и форматов рассылок.

На основе полученных данных маркетолог может оперативно корректировать настройки кампаний, менять контент и дизайн рассылок, оптимизировать таргетинг.

Такой подход позволяет добиться максимальной отдачи от вложений в продвижение за счет постоянного анализа и улучшения кампаний.

- Панель метрик в реальном времени - отображение ключевых показателей бизнеса, таких как выручка, конверсия, лояльность.
- Многомерный анализ данных - возможность анализировать данные по различным срезам, строить дашборды.
- Прогнозная аналитика - построение прогнозов по продажам, оттоку клиентов на основе машинного обучения.
- Когортный анализ - автоматическое объединение клиентов в группы и анализ поведения разных сегментов.
- Анализ эффективности маркетинга - оценка отдачи от рекламных каналов, email-рассылок, ретаргетинга.
- Сегментация клиентской базы - разделение базы на группы по различным признакам для таргетированного взаимодействия.
- Формирование отчетов - гибкий конструктор отчетов с возможностью экспорта в PDF, Excel и другие форматы.

Такая мощная аналитика позволяет максимально эффективно использовать данные для развития и масштабирования бизнеса.

Бизнесовые метрики:

1. Доход и прибыль:

- Отслеживайте ваш доход и прибыль в реальном времени.
- Получайте детализированные отчеты о доходах и расходах, чтобы понимать, какие направления бизнеса наиболее прибыльные.

2. Стоимость привлечения клиента (CAC):

- Определите, сколько вам стоит привлечение одного нового клиента.
- Сравнивайте эту стоимость с доходом от клиента, чтобы понять, насколько эффективны ваши маркетинговые кампании.

3. Средний чек:

- Узнайте, сколько в среднем клиент тратит за одно посещение.
- Используйте эту информацию для определения наиболее популярных услуг или продуктов.

4. Коэффициент удержания клиентов:

- Оцените, какой процент клиентов возвращается к вам после первого визита.
- Работайте над улучшением этого показателя, чтобы повысить лояльность клиентов.

Продуктовые метрики:

1. Частота использования:

- Отслеживайте, как часто клиенты посещают вашу студию или участвуют в онлайн мероприятиях.
- Адаптируйте расписание или предложения на основе этой информации.

2. Время пребывания:

- Узнайте, сколько времени клиенты проводят на ваших мероприятиях или курсах.

- Это может помочь в определении наиболее интересных и востребованных мероприятий.

3. Отзывы и обратная связь:

- Собирайте и анализируйте отзывы клиентов.
- Используйте эту информацию для улучшения качества услуг и удовлетворенности клиентов.

Метрики посещения:

1. Общее количество посещений:

- Отслеживайте общее количество посещений ваших мероприятий или курсов.
- Это может помочь в планировании маркетинговых кампаний и акций.

2. Источники трафика:

- Узнайте, откуда приходят ваши клиенты.
- Это может помочь в определении наиболее эффективных рекламных каналов.

3. Конверсия:

- Оцените, какой процент посетителей совершает целевое действие.
- Работайте над улучшением этого показателя для повышения эффективности вашего бизнеса.

Метрики нагрузки на мастеров и тренеров:

1. Загрузка по времени:

- Определите, в какое время дня или недели ваши специалисты наиболее загружены.
- Это может помочь в оптимизации рабочего графика.

2. Количество клиентов на одного мастера или тренера:

- Оцените эффективность распределения рабочего времени между специалистами.

- Это может помочь в определении необходимости найма новых сотрудников или перераспределении нагрузки.

3. Отзывы о мастерах и тренерах:

- Собирайте и анализируйте отзывы о ваших специалистах.
- Используйте эту информацию для повышения качества услуг и удовлетворенности клиентов.

Заключение:

Аналитика является ключевым инструментом для успешного управления бизнесом. Отслеживание и анализ этих метрик позволит вам лучше понимать потребности ваших клиентов, оптимизировать рабочие процессы и повышать эффективность вашего бизнеса. Наша ERP и CRM система предоставляет все необходимые инструменты для этого.

Отчеты бухгалтерские

Ключевые бухгалтерские отчеты, доступные в нашей ERP и CRM системе для управления wellness-бизнесом.

1. Бухгалтерский отчет по продажам:

- Отражает общий объем продаж за определенный период.
- Предоставляет информацию о наиболее популярных услугах или продуктах.
- Помогает отслеживать динамику продаж и определять успешные маркетинговые кампании.

2. Агентские отчеты:

- **Сводный отчет:**
 - Предоставляет общую информацию о деятельности всех агентов или представителей компании.
 - Отражает объем продаж, количество новых клиентов и другие ключевые показатели.
- **Отчет по франшизам:**
 - Дает детальную информацию о деятельности каждой франшизы.

- Помогает анализировать успешность и эффективность каждой франшизы отдельно.
- **Отчеты по студиям:**
 - Предоставляет информацию о финансовой деятельности каждой студии.
 - Отражает доходы, расходы, прибыль и другие важные показатели.
- **Z-отчет:**
 - Ежедневный отчет, который отражает все финансовые операции за день.
 - Включает в себя информацию о продажах, возвратах, скидках и других операциях.

Заключение:

Бухгалтерские отчеты являются неотъемлемой частью успешного управления бизнесом. Они предоставляют детальную и актуальную информацию о финансовом состоянии компании, что позволяет принимать обоснованные решения и оптимизировать бизнес-процессы. Наша ERP и CRM система предоставляет все необходимые инструменты для создания этих отчетов, обеспечивая тем самым эффективное управление вашим бизнесом.

Отчет по зарплатам

1. Основа формирования отчета:

- **Посещения:**
 - Учет количества проведенных сессий, тренировок или консультаций каждым сотрудником.
 - Отслеживание продолжительности каждой сессии для корректного расчета оплаты.
- **Мотивация:**
 - Учет дополнительных бонусов или премий, начисленных сотрудникам за выполнение определенных KPI или достижение целей.
 - Отслеживание штрафов или вычетов за определенные нарушения или пропуски.

2. Дополнительные составляющие:

- **Другие выплаты:**
 - Учет дополнительных выплат, таких как компенсации, надбавки за стаж или квалификацию, а также другие льготы.
 - Отслеживание отпусков, больничных и других неявок для корректного расчета зарплаты.

3. Франшизный режим:

- Если активирован франшизный режим, отчет по зарплатам делится на отдельные блоки для каждой франшизы.
- Это позволяет учитывать особенности начисления и выплаты зарплаты в разных франшизах и обеспечивает прозрачность расчетов для франчайзи.

Заключение:

Отчет по зарплатам является важным инструментом для управления персоналом и финансами компании. Наша ERP и CRM система предоставляет гибкие и надежные инструменты для формирования этого отчета, учитывая все особенности и требования вашего бизнеса. Это обеспечивает корректное и своевременное начисление зарплаты, а также повышает уровень доверия и удовлетворенности сотрудников.

Сверки и финансовый контроль

Он позволяет не только отслеживать движение средств, но и своевременно выявлять и устранять возможные ошибки или расхождения. В этой статье мы рассмотрим, как наша система помогает вам держать все финансовые показатели под контролем.

1. Сверка данных:

- **Сумма продаж в ERP:**
 - Отслеживание всех продаж, осуществленных через систему, включая товары, услуги и другие платежи.
 - Возможность быстрого доступа к детализированным отчетам по каждой продаже.

- **Сумма поступивших денег от банка:**
 - Автоматическая сверка с банковскими выписками, чтобы убедиться, что все платежи были корректно обработаны и зачислены на ваш счет.
- **Сумма данных от ОФД (Оператора Фискальных Данных):**
 - Синхронизация с данными ОФД для контроля корректности всех фискальных операций и чеков.

2. Выявление расхождений:

- В случае обнаружения расхождений между данными системы и реальными платежами, наша система автоматически генерирует уведомления.
- Детальный анализ расхождений, позволяющий быстро определить причину и место ошибки.

3. Исправление ошибок:

- Подсказки и рекомендации по устранению обнаруженных ошибок.
- Возможность корректировки данных прямо в системе, что ускоряет процесс устранения ошибок и предотвращает их повторное возникновение.

Заключение:

Финансовый контроль и сверка данных — это неотъемлемая часть эффективного управления бизнесом. Наша ERP и CRM система предоставляет все необходимые инструменты для того, чтобы вы могли быть уверены в корректности всех финансовых операций и своевременно реагировать на возможные ошибки. Это позволяет оптимизировать финансовое управление и повышать эффективность вашего бизнеса.

Интеграция платежных систем — Преимущество

1. Прямые интеграции с банками:

- **Тиньков эквайринг:**
 - Быстрое и безопасное подключение к платежной системе Тинькова.

- Автоматическая обработка платежей и мгновенное зачисление средств на ваш счет.
- **Сбербанк эквайринг:**
 - Надежная и проверенная временем система обработки платежей от одного из крупнейших банков России.
 - Возможность принимать платежи от широкого круга клиентов.

2. Интеграция с платежным шлюзом Cloud Payments:

- Подключение практически любого банка благодаря универсальному платежному шлюзу.
- Принятие платежей от иностранных карт, что расширяет географию ваших клиентов.
- Гибкая система настройки и управления платежами.

3. Интеграция с Stripe для иностранных проектов:

- Простое подключение к одной из самых популярных платежных систем в мире.
- Возможность принимать платежи в различных валютах.
- Высокий уровень безопасности и защиты платежных данных.

4. Настройка платежных систем:

- Указание API-ключей для активации платежной системы.
- Возможность выбора платежного сервиса для конкретных услуг, что позволяет оптимизировать процесс обработки платежей.

Заключение:

Интеграция с различными платежными системами делает процесс обработки платежей максимально удобным и эффективным. Независимо от того, какой банк или платежную систему вы предпочитаете, наша ERP и CRM система предоставляет все необходимые инструменты для быстрой и безопасной обработки платежей от ваших клиентов.

Автоматические списания по подписке — Преимущество

1. Активация подписок:

- **Групповые тренировки и занятия:** Предоставьте своим клиентам возможность регулярно посещать занятия без необходимости каждый раз записываться.
- **Мастер-услуги:** Подписка на услуги конкретного специалиста.
- **Онлайн-курсы и программы:** Дайте доступ к вашим образовательным материалам на регулярной основе.

2. Управление подписками:

- **Активация и отмена:** Клиенты могут легко активировать или отменить свою подписку в любое время.
- **Пробный режим:** Установите определенное количество дней, в течение которых клиенты могут пользоваться услугами бесплатно. После окончания пробного периода деньги будут автоматически списаны, если подписка не была отменена.

3. Уведомления:

- **Напоминание о списании:** Автоматическая отправка уведомлений клиентам о предстоящем списании средств, что помогает избежать нежелательных ситуаций.
- **Уведомление об успешном списании:** После успешного списания средств клиент получит уведомление, что все прошло успешно.

4. Прогнозы:

- а. Отслеживайте прогнозы по выручке в динамике

Заключение:

Автоматические списания за подписки упрощают процесс управления регулярными платежами и предоставляют клиентам удобство использования услуг. Наша ERP и CRM система предоставляет все необходимые инструменты для эффективного управления подписками и автоматическими списаниями.

Онлайн занятия: создание онлайн-курсов и программ — Преимущество

Наша система предоставляет инструменты для создания и управления такими курсами, давая бизнесам возможность расширять свои горизонты.

1. Гибкость в управлении курсами:

- **Мгновенный доступ после оплаты:** Создавайте курсы, которые становятся доступными для клиентов сразу после оплаты.
- **Запуск курсов по расписанию:** Определите даты начала и окончания курсов, чтобы участники могли присоединиться в определенное время.

2. Интерактивные элементы:

- **Тесты и опросы:** Включите тесты и опросы для проверки знаний участников и получения обратной связи.
- **Видео и аудио материалы:** Интегрируйте мультимедийные материалы для наглядности и удержания внимания.

3. Сообщества и форумы:

- **Отзывы и комментарии:** Предоставьте платформу для обмена мнениями и обсуждения материалов курса между участниками.
- **Поддержка экспертов:** Организуйте вебинары или Q&A сессии с экспертами для углубления знаний.

4. Адаптивный дизайн:

- **Доступ с любого устройства:** Участники могут просматривать материалы курса с компьютера, планшета или смартфона.

5. Аналитика и отчетность:

- **Отслеживание прогресса:** Мониторинг активности участников, их успехов и сложностей.
- **Обратная связь:** Сбор отзывов и предложений для улучшения курсов в будущем.

6. Интеграция с другими сервисами:

- **Платежные системы:** Интеграция с платежными системами для автоматической обработки платежей.
- **Подписки:** Вы можете открывать курсы для тех кто активировал подписку или абонемент
- **Виджеты:** вы можете создавать виджеты для всех своих программ или для определенной категории

Заключение:

Онлайн-курсы и программы предоставляют возможность для бизнесов расширять свою аудиторию и предоставлять услуги на новом уровне. Наша система предоставляет все необходимые инструменты для создания, управления и оптимизации таких курсов, делая процесс простым и эффективным.

LIVE-трансляции и записи — Преимущество

Наша система предлагает интеграцию LIVE-трансляций в ваши курсы, делая процесс еще более интерактивным и увлекательным.

1. Интеграция LIVE-трансляций:

- **Прямое взаимодействие:** Во время трансляции участники могут задавать вопросы и получать ответы в реальном времени.
- **Гибкость форматов:** Вы можете проводить вебинары, мастер-классы, Q&A сессии или демонстрации в режиме реального времени.

2. Уведомления и напоминания:

- **Автоматические оповещения:** Все участники курса будут оповещены о предстоящей трансляции.
- **Напоминания:** Система автоматически напомнит участникам о начале трансляции, чтобы никто не пропустил важное событие.

3. Интерактивные метки:

- **Пометки в реальном времени:** Участники могут ставить метки на интересующих их участках во время просмотра трансляции.

- **Возврат к моментам:** После окончания трансляции участники могут легко вернуться к отмеченным моментам в записи.

4. Записи трансляций:

- **Доступ 24/7:** После завершения LIVE-трансляции запись становится доступной для просмотра в любое удобное время.
- **Архив материалов:** Все трансляции сохраняются в архиве, так что участники могут вернуться к ним позже или просмотреть пропущенные.

Заключение:

LIVE-трансляции добавляют новый уровень интерактивности и вовлеченности в онлайн-курсы. Благодаря нашей системе вы можете легко интегрировать и управлять трансляциями, предоставляя участникам качественный и увлекательный контент.

Групповые занятия

Наша система предлагает интуитивные инструменты для создания и управления групповыми занятиями.

1. Создание расписания:

- **Длительность:** Укажите продолжительность каждого занятия.
- **Дни проведения:** Выберите дни недели, когда занятия будут проводиться.
- **Мастер или тренер:** Назначьте специалиста, который будет вести занятие. При необходимости можно назначить несколько сотрудников на одно занятие.
- **Размер группы:** Определите максимальное количество участников в группе.

2. Управление расписанием:

- **Копирование:** Если расписание занятий регулярное, вы можете скопировать его с прошлых дней для экономии времени.
- **Отмена и предупреждение:** В случае необходимости отмены занятия, система автоматически уведомит всех участников.
- **Изменение:** Легко измените время, дату или тип направления занятия.

3. Интерфейс для обработки записей:

- **Быстрое добавление:** Всего несколько кликов, чтобы отметить нового клиента или записать его на следующее занятие.
- **Продажа товаров:** Продавайте товары прямо во время занятия без необходимости переключаться на другие системы.
- **Онлайн и оффлайн:** Независимо от того, проводятся ли занятия онлайн или оффлайн, интерфейс оптимизирован для быстрой и удобной обработки записей.

Заключение:

Групповые занятия — это не только возможность предоставить качественное обучение большому количеству клиентов, но и инструмент для увеличения дохода. Наша система предоставляет все необходимые инструменты для эффективного управления групповыми занятиями, обеспечивая комфорт как для сотрудников, так и для клиентов.

Мастер-услуги

Мастер-услуги — это ключевой инструмент для управления услугами в вашем бизнесе. Они позволяют клиентам легко и быстро записываться на различные услуги, предоставляемые вашими специалистами: индивидуальные тренировки, массаж, маникюр, запись в компьютерный клуб и так далее

1. Создание мастер-услуги:

В панели управления предоставлен удобный интерфейс для создания новой мастер-услуги. Вы можете указать все необходимые детали, такие как название, шаг времени, категории и под-услуги. Это позволяет вам гибко настраивать услуги в соответствии с потребностями вашего бизнеса.

2. Управление категориями и под-услугами:

Каждая мастер-услуга может включать в себя различные категории и под-услуги. Это позволяет вам предоставлять широкий спектр услуг под одной крышей. Клиенты могут легко выбрать и записаться на интересующую их под-услугу.

3. Привязка сотрудников:

Вы можете назначить конкретных сотрудников для предоставления определенных услуг. Это обеспечивает гибкость в управлении вашими ресурсами и позволяет клиентам выбирать своего любимого специалиста.

4. Интерфейс для создания и управления мастер-услугами:

Интерфейс предоставляет все необходимые инструменты для создания и управления мастер-услугами. Он интуитивно понятен и позволяет быстро и легко добавлять, редактировать или удалять услуги.

5. Пауза и удаление мастер-услуги:

Если вы хотите временно приостановить предоставление определенной услуги или полностью ее удалить, вы можете сделать это всего в несколько кликов.

Заключение:

Мастер-услуги — это мощный инструмент для управления услугами. Он предоставляет гибкость в управлении услугами и ресурсами, а также обеспечивает удобство для ваших клиентов при бронировании услуг. Независимо от того, предоставляете ли вы массаж, йогу или любую другую услугу, мастер-услуги помогут вам эффективно управлять вашим бизнесом.

Триггерная система для маркетинга — Преимущество

Триггерная система для маркетинга предоставляет уникальные инструменты для автоматической коммуникации с вашими клиентами.

1. Автоматические воронки:

Создавайте автоматические воронки, которые будут реагировать на различные действия или статусы ваших клиентов. Например, воронка для новых клиентов может автоматически отправлять приветственное сообщение или специальное предложение.

2. Многофункциональные уведомления:

Система позволяет отправлять уведомления через различные каналы коммуникации: push-оповещения, WhatsApp, email. Это позволяет вам быть всегда на связи с вашими клиентами и предоставлять им актуальную информацию.

3. Задачи для менеджеров по продажам:

На основе действий клиентов система может автоматически ставить задачи вашим менеджерам. Например, если клиент не купил абонемент в течение недели, менеджеру будет автоматически поставлена задача связаться с ним и предложить специальные условия.

4. Работа с возвращаемостью:

Одной из ключевых задач любого бизнеса является удержание клиентов. Наша система помогает вам работать с возвращаемостью ваших гостей, отправляя им напоминания или специальные предложения, чтобы мотивировать их вернуться.

5. Гибкая настройка:

Триггерная система предоставляет гибкие настройки для создания уникальных воронок и уведомлений, которые будут соответствовать особенностям вашего бизнеса.

Заключение:

Триггерная система для маркетинга — это мощный инструмент для автоматизации взаимодействия с вашими клиентами. Она позволяет вам быть всегда на связи с вашими клиентами, предоставлять им актуальную информацию и мотивировать их к действию. Внедрение такой системы в ваш бизнес позволит вам сэкономить время и ресурсы, а также увеличить лояльность и возвращаемость ваших клиентов.

Маркетинговый функционал

Раздел маркетинга включает мощные инструменты для привлечения клиентов, повышения лояльности и увеличения продаж.

Маркетинговый функционал полностью интегрирован с CRM-системой, что позволяет использовать данные о клиентах для высокотаргетированных кампаний.

Информация из CRM, включая историю покупок, личные данные, предпочтения, автоматически импортируется в маркетинговый модуль.

Это дает возможность в рамках email-рассылок, push-уведомлений, таргетированной рекламы работать с персональными данными каждого подписчика, сегментировать аудиторию и отправлять максимально релевантные сообщения.

Например, можно настроить автоматическую рассылку поздравлений с днем рождения, используя данные о дате рождения из профиля клиента. Или отправку персональных промокодов клиентам, которые давно не совершали покупки.

Такая глубокая интеграция CRM и маркетинга позволяет комплексно работать с клиентской базой и существенно повышать эффективность продвижения.

- Промокоды - позволяют создавать индивидуальные скидки для стимулирования продаж, с опцией ограничения по времени, подписчикам рассылки и другим параметрам.
- Email-рассылки - конструктор для создания красивых и персонализированных писем, интеграция с почтовыми сервисами, автосегментация базы, A/B тестирование рассылок.
- Push-уведомления - отправка актуальной информации клиентам в режиме реального времени, отслеживание показателей открытия и кликабельности.
- Триггерные email - автоматическая отсылка определенных писем при наступлении заданных событий (например, если клиент давно не посещал занятия).
- Сегментация клиентской базы - разделение базы на группы по заданным правилам, что позволяет отправлять персонализированные email и push под разные сегменты.
- Аналитика эффективности - отслеживание конверсии на каждом этапе воронки продаж, анализ поведения клиентов, оценка ROI маркетинговых кампаний.

Такой маркетинговый инструментарий позволяет комплексно работать с целевой аудиторией, увеличивая продажи и поддерживая интерес клиентов.

Система поддержки клиентов

Наша система поддержки клиентов сочетает в себе преимущества AI и человеческого взаимодействия.

1. Виджет онлайн-чата с AI-ботом:

Наши исследования показали, что большинство вопросов, которые задают пользователи, повторяются. Именно поэтому мы интегрировали AI-бота в наш виджет онлайн-чата. Он способен отвечать на 95% стандартных вопросов, экономя время вашей команды поддержки.

2. Плавный переход к человеческому взаимодействию:

Если AI-бот сталкивается с вопросом, на который он не может ответить, он автоматически перенаправляет запрос на вашу команду поддержки. Это обеспечивает непрерывное и эффективное взаимодействие с клиентами.

3. Создание тикетов из чата:

В случае сложных запросов или проблем, которые требуют дополнительного внимания, ваша команда поддержки может создать тикет прямо из чата. Это упрощает процесс отслеживания и решения проблем.

4. Уведомления и статусы:

Клиенты будут автоматически уведомлены о статусе их обращения, а также о любых ответах от вашей команды. Это повышает уровень доверия и удовлетворенности клиентов.

5. Простой и интуитивный интерфейс:

Все обращения, статусы и метрики отображаются в удобном интерфейсе. Это позволяет вашей команде быстро и эффективно управлять запросами, а также контролировать ключевые показатели, такие как SLA и NPS.

Заключение:

Современная система поддержки клиентов — это не просто инструмент для ответов на вопросы. Это комплексное решение, которое помогает укреплять отношения с клиентами, повышать их удовлетворенность и лояльность. Наша система сочетает в себе преимущества AI и человеческого взаимодействия, обеспечивая высокий уровень обслуживания клиентов.

Система промокодов

Наша система промокодов предоставляет гибкие настройки для создания различных акций, стимулируя клиентов к покупке и повышая лояльность к вашему бренду.

1. Многоразовые и одноразовые промокоды:

Создавайте промокоды, которые можно использовать неограниченное количество раз или только один раз.

2. Комбинированные скидки:

Промокоды могут предоставлять как процентную скидку, так и фиксированную сумму скидки.

3. Ограничение по времени:

Устанавливайте срок действия промокода, после которого он становится неактивным.

4. Уникальные символы:

Создавайте промокоды с уникальными символьными комбинациями, делая их эксклюзивными и запоминающимися.

5. Привязка к клиенту:

Создавайте персональные промокоды, которые могут быть использованы только определенным клиентом.

6. Промокоды на определенные категории товаров или услуг:

Ограничивайте действие промокода только определенными категориями или товарами.

7. Количество использований:

Ограничивайте количество использований промокода — это может стать отличным стимулом для быстрой покупки.

8. Промокоды для новых клиентов:

Стимулируйте новых клиентов специальными предложениями, доступными только при первой покупке.

9. Интеграция с системой аналитики:

Отслеживайте эффективность промокодов, анализируя данные о их использовании и влиянии на продажи.

10. Автоматическая генерация:

Система может автоматически генерировать промокоды для различных маркетинговых кампаний.

11. Уведомления о активации:

Получайте уведомления каждый раз, когда промокод активируется, чтобы следить за его эффективностью в реальном времени.

12. Возможность комбинировать промокоды:

Позвольте клиентам комбинировать разные промокоды в одном заказе для максимальной выгоды.

Заключение:

Система промокодов — это мощный инструмент для мотивации клиентов и стимулирования продаж. Благодаря гибким настройкам и разнообразным возможностям, вы сможете создавать уникальные акции, которые привлекут внимание клиентов и увеличат вашу прибыль.

Бот и приложение для ваших сотрудников — Преимущество

Наш бот и приложение для сотрудников созданы для того, чтобы обеспечить вашему персоналу удобный доступ к информации, управлению своим рабочим графиком и мотивационным инструментам.

1. Просмотр планируемой зарплаты:

Сотрудники могут в любой момент проверить свою планируемую зарплату, учитывая выполненные задачи, бонусы и дополнительные часы.

2. Достижения и мотивация:

В приложении представлен раздел достижений, где сотрудники могут видеть свои награды, бонусы и прогресс по различным KPI.

3. Управление графиком работы:

С помощью бота сотрудник может управлять своим графиком в мастер-услугах, просматривать доступные слоты и делать изменения в реальном времени.

4. Запросы на отпуск и замены:

Сотрудник может отправить запрос на отпуск или замену прямо из приложения. Менеджеры получают уведомление и смогут быстро принять решение.

5. Новости компании:

Все важные новости и обновления компании будут доступны сотрудникам в специальном разделе приложения.

6. Напоминания о расписании:

Бот автоматически напомнит сотруднику о предстоящих тренировках или занятиях, чтобы ничего не было упущено.

7. Акцент на новых клиентах:

Бот будет информировать тренеров о новых клиентах, предоставляя краткую информацию о них и давая рекомендации по подходу.

8. Обратная связь:

Сотрудники могут оставлять отзывы и предложения по улучшению работы компании, а также общаться с коллегами и менеджерами.

9. Личный кабинет:

Каждый сотрудник имеет свой личный кабинет, где он может просматривать свою

статистику, расписание и другую важную информацию.

10. Интеграция с другими системами:

Бот и приложение могут быть интегрированы с другими системами учета и управления для обеспечения максимальной эффективности.

11. Отметка о приходе на работу:

Позволяет видеть сотрудников которые опаздывают и решать проблемы, которые влияют на ваш бизнес

Заключение:

Бот и приложение для сотрудников — это не просто инструменты управления. Это комплексное решение, которое помогает мотивировать ваш персонал, повышать их удовлетворенность и эффективность работы. Наша система создана с учетом потребностей современных компаний и их сотрудников.

Локализация системы — Преимущество

Наша система предлагает широкий спектр локализации, чтобы удовлетворить потребности ваших клиентов по всему миру.

1. Поддерживаемые языки:

- **Русский:** Для наших родных пользователей и бизнесов в России.
- **Английский:** Международный язык бизнеса и общения.
- **Арабский:** Охватывая рынки Ближнего Востока и Северной Африки.
- **Индонезийский:** Для бизнесов и пользователей в Индонезии.
- **Индийский:** Адаптация к разнообразным культурным и языковым особенностям Индии.
- **Китайский:** Для огромного рынка Китая и китайскоязычных пользователей по всему миру.
- **Испанский:** Для LATAM-рынков

2. Автоматическое определение языка:

При размещении наших виджетов на вашем сайте система автоматически определит языковые предпочтения пользователя и предоставит контент на

соответствующем языке. Это обеспечивает удобство и интуитивность для ваших клиентов.

3. Гибкость выбора:

В любой момент времени клиент может легко переключиться на другой язык, выбрав его из доступных опций. Это позволяет удовлетворить потребности многоязычных пользователей или тех, кто предпочитает использовать систему на другом языке.

Заключение:

Локализация — это не просто перевод слов. Это адаптация системы к культурным, социальным и языковым особенностям каждой страны. Мы стремимся предоставить нашим пользователям наилучший опыт, независимо от их географического местоположения или языковых предпочтений. Наша система готова обслуживать вас и ваших клиентов на шести ключевых языках мира.

Модули переноса из других систем — Преимущество

Модули переноса данных позволяют безболезненно и в автоматическом режиме перенести информацию при смене системы управления бизнесом.

Поддерживается перенос любых объемов данных - как тысяч, так и миллионов записей.

Реализована возможность переноса не только основной информации о клиентах и сотрудниках, но и полного архива обучающих курсов и программ. Например, можно импортировать все онлайн-курсы, созданные на платформе GetCourse.

Процесс переноса данных полностью автоматизирован и не требует участия разработчиков. Достаточно указать источник данных и запустить процедуру.

Система сама проанализирует структуру данных в исходной CRM или ERP и сопоставит все необходимые поля с соответствующими таблицами в нашей базе данных.

Это позволяет избежать ошибок при переносе и гарантирует полную целостность и точность данных.

Такая высокая степень автоматизации значительно упрощает и ускоряет процесс смены платформы управления бизнесом.

1. Поддерживаемые системы:

- **yclients:** Независимо от того, сколько данных у вас хранится в yclients, наш инструмент переноса гарантирует, что все они будут аккуратно перенесены.
- **1c-fitness:** С нашим модулем переноса, все ваши данные из 1c-fitness будут безопасно и быстро перенесены.
- **mobifitness:** Наша система обеспечивает гладкий переход всех ваших записей и данных из mobifitness.
- **dakidaki:** Переносите все свои клиентские данные, расписания и другую информацию из dakidaki без проблем.
- **getcourse:** вы сможете перенести все ваши курсы и их контент в нашу систему. Также перенесутся все пользователи и транзакции

2. Преимущества перехода:

- **Быстрота:** Наши модули переноса разработаны так, чтобы сократить время перехода на новую систему.
- **Безопасность:** Мы гарантируем, что все ваши данные будут перенесены без потерь и искажений.
- **Поддержка:** Наша команда поддержки всегда готова помочь вам на каждом этапе перехода.

3. Специальное предложение:

- **2 месяца бесплатно:** В качестве благодарности за ваше доверие, мы предоставляем 2 месяца бесплатного пользования нашей системой при переходе с другой платформы.

Заключение:

Мы понимаем, насколько важны ваши данные и как важно сохранить их целостность при переходе на новую систему. С нашими модулями переноса, вы можете быть уверены в безопасности и эффективности этого процесса. Наша цель — сделать ваш переход максимально комфортным и выгодным.

Enterprise режим

Enterprise режим предоставляет компаниям максимальный контроль и гибкость в использовании нашей системы. Этот режим идеально подходит для крупных компаний и бизнесов, которые хотят интегрировать нашу систему в свою текущую инфраструктуру и получить максимальную отдачу от всех возможностей.

1. Полноценное мобильное приложение:

- **Персонализация:** Ваш бренд, ваш дизайн — приложение будет полностью соответствовать вашему корпоративному стилю.
- **Интеграция:** Возможность интеграции с другими системами и сервисами, которые вы уже используете.

2. Собственная база данных:

- **Безопасность:** Ваши данные будут храниться в безопасности, и только у вас будет к ним доступ.
- **Гибкость:** Вы сможете настроить структуру базы данных так, как это необходимо для вашего бизнеса.

3. Неограниченные возможности AI:

- **Аналитика:** Продвинутые инструменты аналитики для отслеживания действий пользователей и оптимизации бизнес-процессов.
- **Персонализация:** AI поможет предоставлять пользователям персонализированный контент и рекомендации на основе их предпочтений и поведения.
- **Автоматизация:** Используйте AI для автоматизации рутинных задач и улучшения взаимодействия с клиентами.

Заключение:

Enterprise режим предоставляет компаниям не только мощные инструменты для управления и аналитики, но и возможность полной кастомизации и интеграции с существующими системами. Это идеальное решение для тех, кто хочет получить максимум от нашей системы и адаптировать ее под свои уникальные потребности.

API-документация

Мы предоставляем подробную документацию, которая поможет вам легко и быстро интегрироваться с нашими сервисами.

1. Использование Swagger:

- **Интерактивность:** Swagger предоставляет интерактивный интерфейс, который позволяет разработчикам тестировать методы прямо из браузера.
- **Понятность:** С помощью Swagger вы получите четкое и структурированное представление всех доступных методов, их параметров и ответов.

2. Автоматическое комментирование методов:

- **Актуальность:** Каждый новый метод будет автоматически документирован, гарантируя, что вы всегда будете в курсе последних обновлений.
- **Подробность:** Комментарии к методам предоставляют детальное описание их функциональности, что упрощает процесс интеграции.

3. Новости и обновления:

- **Вовремя:** Мы регулярно информируем вас о новых методах и изменениях в существующих методах.
- **Прозрачность:** Любые изменения в API будут предварительно анонсированы за 2 месяца, чтобы вы могли своевременно адаптировать свой код.

Заключение:

Наши инструменты и подходы к документированию API обеспечивают простоту и удобство интеграции для разработчиков. Мы ценим ваше время и делаем все возможное, чтобы процесс интеграции был максимально понятным и безболезненным. Наша цель — помочь вам успешно интегрировать наши сервисы и получить максимальную отдачу от сотрудничества с нами.