

Добро пожаловать в myappbot CRM!

Инструкция для клиента: первые шаги после покупки тарифа

Эта инструкция проведёт вас от оплаты тарифа до первого полноценно работающего дня в CRM: команда на месте, воронка настроена, ИИ-агенты отвечают, автообзвон звонит клиентам.

Время полной настройки: 60–90 минут, по шагам. **Что у вас уже есть:** доступ в CRM + 10 ИИ-агентов + автообзвон + 1-5 ботов в мессенджерах (зависит от тарифа).

Шаг 0. Вход в личный кабинет

1. Откройте <https://myappbot.ru/crm-login>
2. Введите логин и пароль, которые вы указали при оформлении.
3. Если логин не принимается — нажмите «Забыли пароль?» или напишите в поддержку: @myappbot_support

Ваш логин-почта и пароль одновременно открывают:

- CRM (myappbot.ru/crm/)
- Личный кабинет (myappbot.ru/cabinet/)
- Партнёрскую программу (если активирована)

После входа вы попадёте на Дашборд — главную страницу CRM.

Шаг 1. Настройка компании (5 минут)

Первое что нужно сделать — представить себя системе.

1. В левом меню откройте **Настройки** (значок шестерёнки).
2. В разделе «**Компания**» укажите:
 - **Название компании** — будет в шапке CRM и в подписях писем
 - **Поддомен** (опционально) — например romashka → ваш личный URL romashka.myappbot.ru/crm/
 - **Часовой пояс** — важен для планировщика звонков и задач
 - **Рабочие часы** — например 9:00–19:00 (автообзвон не будет звонить вне этих часов)
 - **Логотип** — PNG 200×200 px, появится в уведомлениях и письмах клиентам
3. Нажмите «**Сохранить**».

Шаг 2. Добавьте команду — менеджеров и отделы (10 минут)

CRM многопользовательская. Каждый сотрудник — отдельный логин со своими правами.

2.1 Создайте отдел

1. Слева → **Отделы** → «+ Новый отдел»
2. Укажите название (например «Продажи», «Маркетинг», «Поддержка»), иконку, цвет.
3. Назначьте руководителя отдела (можно позже).

2.2 Добавьте менеджеров

1. **Настройки** → вкладка «Менеджеры» → «+ Добавить менеджера»
2. Заполните:
 - Имя, фамилия, email, телефон
 - Логин + начальный пароль (отправите менеджеру)
 - **Роль**: admin / manager / viewer
 - **Отдел** — выберите из созданных
3. Сохраните. Менеджер получит письмо с данными для входа.

Роли:

- **admin** — полный доступ, настройки, биллинг
- **manager** — работа с лидами, задачами, звонками, своими сделками
- **viewer** — только просмотр, без редактирования (для руководства)

2.3 Настройте права (опционально)

Настройки → Права → можно ограничить какие разделы видит каждая роль.

Шаг 3. Настройка воронки продаж (10 минут)

Воронка — это путь сделки от первого контакта до оплаты. По умолчанию у вас 6 этапов, но их легко поменять под ваш бизнес.

1. Слева → **Воронка**.
2. По умолчанию этапы: Новый → Квалификация → Предложение → Переговоры → Оплата → Закрыт.
3. Сверху справа кнопка «**Настройки воронки**» (□□):
 - Переименуйте этапы под ваш процесс (например: «Заявка» → «Звонок состоялся» → «КП выслано» → «Согласование» → «Оплачено»)

- Задайте цвета этапов
- Добавьте / удалите этапы через «+»
- Можно создать **несколько воронок** (продажи, сервис, апсейл) в поле «Новая воронка»

4. Кастомные поля сделок (Настройки → Поля лидов):

- Добавьте поля специфичные для вашего бизнеса: бюджет, источник, срочность, ниша клиента

Шаг 4. Знакомство с 10 ИИ-агентами (15 минут)

Ваш тариф включает команду из 10 ИИ-сотрудников в разделе **«ИИ-команда»** (левое меню).

Агент	Иконка	Что делает	Когда вызывать
ИИ-Проджект Менеджер	☐	Декомпозирует задачи, контролирует сроки	Планирование проекта, утренние планёрки
ИИ-Маркетолог	☐	Контент-план, воронки, юнит-экономика, ROI	Запуск рекламы, брифы подрядчикам
ИИ-РОП	☐	Разбор звонков, оценки менеджеров, скрипты	Еженедельные разборы, обучение команды
ИИ-HR	☐	Вакансии, скрининг кандидатов, онбординг	Найм, адаптация новичков
ИИ-Продавец	☐	Скрипты, обработка возражений, допродажи	Помощь менеджеру в переписке
ИИ-Контент	☐☐	Посты, статьи, email, скрипты, видео	Блог, соцсети, рассылки
ИИ-Секретарь	☐☐	Календарь, напоминания, протоколы встреч	Организация дня

Агент	Иконка	Что делает	Когда вызывать
ИИ-Ассистент CRM	□	Помощь по самой CRM, инструкции	Любые «как сделать X?»
ИИ-Менеджер продукта	□	Roadmap, метрики, A/B тесты	Развитие продукта
ИИ-Аналитик BI	□	Отчёты, дашборды, прогнозы	Еженедельные отчёты руководству

Как пользоваться:

1. Откройте **ИИ-команда** в левом меню.
2. По умолчанию открыты два окна: слева Проджект Менеджер, справа Маркетолог (режим split-chat).
3. В шапке каждого окна — селектор агента (можно выбрать любого из 10).
4. Кнопки **«Одно окно»** / **«Два окна»** — переключение режима.
5. Агенты с замочком □ — недоступны на вашем тарифе.
6. Память у каждого агента своя — он помнит всё что вы обсуждали раньше.
7. Голосовой ввод — кнопка □, запись до 1 минуты → расшифровка автоматическая.

Совет: дайте агентам контекст о вашем бизнесе — «Мы продаём X, ЦА Y, средний чек Z руб». После этого советы будут гораздо точнее.

Шаг 5. Подключение телефонии (20 минут)

Телефония нужна для:

- Звонков менеджера клиенту прямо из CRM (одним кликом)
- Записи разговоров и автосохранения в карточке лида
- **Автообзвона ИИ-голосом** — ключевая фишка тарифа

Вариант А: Novofon (облачная АТС, проще всего)

Подробная инструкция: https://myappbot.ru/static/docs/novofon_client_guide.pdf (уже загружена)

Коротко:

1. Регистрация на novofon.ru (по нашей партнёрской ссылке — скидка)
2. Купите виртуальный номер (от 200 ₽/мес для города Москва)

3. В CRM: **Настройки** → **Телефония** → **Novofon** → вставьте App ID и Secret из кабинета Novofon
4. Нажмите «**Проверить подключение**» → должен загореться зелёный ☐

Вариант Б: Телфин (подходит для AI-диалога с клиентом голосом)

1. Зарегистрируйтесь на telphin.ru, заключите договор (1-2 дня).
2. Попросите подключить SIP-транк (это бесплатно).
3. В CRM: **Настройки** → **Телефония** → **Телфин** → введите:
 - SIP-логин (вид 15502*102)
 - SIP-пароль
 - Виртуальный номер (АОН)
4. **Проверить подключение.**

Какой выбрать?

- Нужны обычные звонки + автообзвон с IVR-сценарием → **Novofon**
- Нужен полноценный AI-диалог с клиентом (ИИ говорит, слушает, отвечает) → **Телфин**
- Можно подключить оба параллельно.

Шаг 6. Настройка автообзвона (15 минут)

1. В левом меню → **Автообзвон**.
2. Сверху вкладка «**Настройки автообзвона**»:
 - **Приветствие** — текст который бот скажет первым («Здравствуйте! Меня зовут Алёна, компания X...»)
 - **Сценарий (IVR)** — выберите из готовых или создайте свой в разделе Сценарии
 - **Время звонков** — только в рабочие часы (по умолчанию 9:00–19:00 вашего ЧП)
 - **Количество попыток** — сколько раз перезванивать при недозвоне (2-3 оптимально)
 - **Интервал между попытками** — рекомендуется 4 часа
3. **Тест звонка на свой номер** — кнопка «Проверить» → бот позвонит вам прямо сейчас.

Режимы автообзвона:

Режим	Описание	Стоимость
Информер	Бот говорит приветствие, клиент слушает	~3 ₽/звонок

Режим	Описание	Стоимость
Сценарий IVR	Бот задаёт вопросы, клиент отвечает цифрами (1/2/3) или голосом	~5 ₽/звонок + минуты
AI-диалог	ИИ говорит живым голосом, слушает клиента, ведёт осмысленный диалог	~5 ₽/звонок + 5 ₽/мин

AI-диалог использует Yandex SpeechKit + GPT — работает как живой менеджер.

Шаг 7. Генерация лидов (10 минут)

Раздел «Генерация лидов» (иконка  в меню) — собирает базу потенциальных клиентов из открытых источников и готовит её к автообзвону.

Источники:

- 1. Яндекс.Карты** — нужен бесплатный API-ключ (получить: developer.tech.yandex.ru → «Поиск по организациям», 500 запросов/день бесплатно)
- 2. 2ГИС** — нужен платный ключ (dev.2gis.ru)
- 3. CSV импорт** — вставьте готовую базу в формате:
`company_name, phone, address, website`

Как запустить:

1. Выбрать источник
2. Указать город (Москва, Севастополь, любой из 45 городов)
3. Запрос / ниша (например «автосервис», «стоматология», «юристы»)
4. Лимит (до 1000 контактов)
5. Вставить API-ключ → **Запустить**
6. Через 30-60 секунд появится таблица с телефонами
7. Отметьте нужные компании → **«Добавить в автообзвон»**
8. Выберите режим звонка (AI-диалог / IVR / информер) → кампания создана!

Галка «Не добавлять дубли» включена по умолчанию — если номер уже есть в CRM, он не задублируется.

Шаг 8. Импорт существующей базы контактов (5 минут)

Если у вас уже есть Excel с клиентами:

1. Слева → **Контакты** → **«Импорт»**.
 2. Загрузите Excel или CSV (колонки: Имя, Телефон, Email, Компания, Город).
 3. CRM сам сопоставит колонки с полями.
 4. Нажмите **«Импортировать»** — все контакты попадут в базу.
 5. Можно сразу создать для каждого лид и запустить обзвон.
-

Шаг 9. Автоматизации и триггеры (по желанию)

Раздел **«Автоматизации»** — настройка «если → то»:

- **Новый лид с сайта** → отправить приветственное SMS + создать задачу менеджеру
- **Лид на этапе Переговоры 3 дня без движения** → уведомление руководителю отдела
- **Клиент не отвечает 7 дней** → автописьмо «Вы нас ещё помните?»
- **Сделка оплачена** → письмо с доступами + создать задачу «Onboarding»

Есть готовые шаблоны автоматизаций — выберите из списка и кастомизируйте.

Шаг 10. Рассылки и кампании (по желанию)

Email-рассылки:

1. **Рассылки** → **«Новая кампания»**
2. Выберите сегмент (по тегам, этапу воронки, дате)
3. Напишите письмо (можно попросить ИИ-Маркетолога составить текст)
4. Запустите — отправится всем выбранным контактам

Автообзвон по базе:

См. Шаг 6 — работает так же.

SMS-рассылки:

Настройки → Интеграции → SMS-провайдер (sms.ru / smsc) → API-ключ → готово.

Шаг 11. Работа с входящими лидами

Раздел «Входящие» собирает все обращения из внешних каналов:

- Форма на вашем сайте (виджет CRM)
- Telegram-бот
- Мессенджер Макс
- Email (через IMAP)
- VK сообщества
- Авито

Каждое сообщение = карточка в «Входящих» → менеджер отвечает прямо из CRM → автоматически создаётся лид в воронке.

Виджет на сайт (5 минут):

1. **Настройки** → **Виджет сайта** → скопируйте код
2. Вставьте перед `</body>` на вашем сайте
3. На сайте появится плавающая кнопка чата
4. Все обращения приходят в CRM

Шаг 12. Мониторинг и отчёты

Дашборд (главная страница CRM):

- Сколько лидов в каждом статусе
- Конверсия этапов воронки
- Сумма сделок в работе / закрытых
- Задачи на сегодня

Раздел «Аналитика»:

- Детальные отчёты по менеджерам
- Воронки по периодам
- Источники лидов и их эффективность
- ROI каналов (если подключены рекламные кабинеты)

ИИ-Аналитик BI:

- Задайте вопрос на естественном языке: «Покажи конверсию по менеджерам за прошлый месяц»
- Получите ответ + график + рекомендации

Полезные ссылки

Ресурс	URL
Вход в CRM	https://myappbot.ru/crm-login
Личный кабинет	https://myappbot.ru/cabinet/
База знаний	myappbot.ru/crm/kb
Тарифы	https://myappbot.ru/pricing
Кейсы внедрения	https://myappbot.ru/cases/
Novofon гайд	https://myappbot.ru/static/docs/novofon_client_guide.pdf

Поддержка

- **Telegram-поддержка:** @myappbot_support
- **Email:** support@myappbot.ru
- **Телефон горячей линии:** 8-800-XXX-XX-XX (пн-пт, 9-19 МСК)
- **ИИ-Ассистент CRM:** внутри самой CRM (24/7)

Чек-лист первого дня

- ☐ Шаг 0: вход в CRM
- ☐ Шаг 1: настройки компании (название, ЧП, лого)
- ☐ Шаг 2: добавлены менеджеры и отделы
- ☐ Шаг 3: настроена воронка под ваш бизнес
- ☐ Шаг 4: протестирован хотя бы один ИИ-агент
- ☐ Шаг 5: подключена телефония (Novofon или Телфин)
- ☐ Шаг 6: протестирован автообзвон на свой номер
- ☐ Шаг 7: запущен парсинг 50-100 контактов для теста
- ☐ Шаг 8: импортирована текущая база контактов
- ☐ Шаг 9: настроены 2-3 основных автоматизации
- ☐ Шаг 10: установлен виджет на сайт

После выполнения чек-листа ваша CRM полностью рабочая, команда и ИИ-агенты активны, звонки идут автоматически.

Добро пожаловать в команду myappbot! 