ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО · 2026

Как развернуть AI отдел продаж за 1 день

Десять шагов, один рабочий день, один портал Битрикс24. Распределение лидов, клиент 360°, контроль недозвонов, дашборды, чат-бот по базе знаний, возврат зависших и мультиканальность — на базе AI Советника, без внешних скриптов и «доработок под капотом».

Установка — 2 минуты | 14 дней бесплатно | 6 модулей в одном приложении | 430 установок · 5,0 из 5

ВНУТРИ план дня по часам · 6 механик с настройками · чек-лист на 18 пунктов · тарифы · план на неделю

10	8 ч	1	0 ₽
шагов с временем и артефактом	рабочего дня до проверенной системы	портал Битрикс24, без внешних скриптов	первые 14 дней — бесплатно

09:00 – 12:00
Лид попадает в работу сам
Сценарий распределения: поровну, по нагрузке, по должности

12:00 – 15:00
Ни один недозвон не забыт
Авто-дата следующей попытки и дашборд «пора связаться»

15:00 – 18:00
Клиент получает ответ ночью
Чат-бот по вашей базе знаний + возврат зависших сделок

ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ

Ядро системы продаж, а не «настройка CRM»

За день вы включаете работающий контур: лид приходит → распределяется по вашим правилам → менеджер сразу видит, кто это → система не даёт забыть о недозвоне → клиент получает ответ даже ночью → зависшая сделка возвращается. Всё внутри карточки Битрикс24, без внешних скриптов и таблиц.

430
установок AI Советника в Маркетплейсе Битрикс24

5,0/5
рейтинг, 19 отзывов — все на пять звёзд

250+
компаний используют AI Советник

4000+
сообщений обрабатывается в сутки

УЧАСТОК	КАК ОБЫЧНО	КАК В ПЕРВЫЙ ДЕНЬ С AI СОВЕТНИКОМ
Новый лид	«Кто возьмёт?» — дежурный, таблица, крик в чате	Сценарий распределения: поровну, по нагрузке или по должности
Кто это	Непонятно: новый клиент или старый, с кем работали	Карточка 360°: активные и закрытые сделки, каналы, история
Недозвон	Excel, напоминалки, бизнес-процесс на 12 шагов	Авто-дата следующей попытки + дашборд «пора связаться»
Вопрос ночью	Клиент ждёт утра, часть уходит к конкуренту	Чат-бот 24/7 по вашей базе знаний, эскалация на менеджера
Зависшая сделка	«Задумался» — и пропал из поля зрения	Авто-возврат: триггеры, персональные сообщения, статистика
Картина для РОПа	Отчёт в конце месяца, собранный вручную	Дашборды: сотрудник видит «с кем работать», РОП — динамику

Что понадобится в день 1 права администратора портала · список менеджеров и РОП · номер для мессенджера · прайс и 15–20 частых вопросов для базы знаний

ЧЕСТНО О СРОКЕ

«За 1 день» — это ядро: установка, правила распределения, 360°, контроль недозвонов, дашборды, чат-бот на одной базе знаний и возврат зависших. Мессенджеры (Wappi), массовые рассылки, интеграции с 1С и телефонией, обучение команды и обкатка — **дни 2–7**. План на неделю — на последней странице.

ПЛАН ПО ЧАСАМ

Десять шагов одного рабочего дня

День расписан так, чтобы к 18:00 у вас был не список настроек, а проверенная цепочка: тестовый лид прошёл путь от поступления до ответа менеджера. Каждый шаг заканчивается артефактом — его видно и можно проверить.

09:00	1	**Установка из Маркетплейса.** 2 минуты на установку, 15 — на выдачу доступов приложению. → приложение в портале
09:20	2	**Роли и права.** Кто менеджер, кто РОП, у кого право менять правила распределения. → список ответственных
09:50	3	**Воронка и обязательные поля.** Стадии, источники лида, минимальный набор полей — без него не работают ни 360°, ни дашборды. → рабочая воронка
10:30	4	**Распределение лидов.** Один сценарий: пропорция, типы лидов, менеджеры и группы. → лиды не лежат в очереди
11:20	5	**Клиент 360°.** Проверка дублей по телефону и e-mail, привязка лида к существующей сделке одной кнопкой. → чистая база
12:10	6	**Контроль недозвонов.** Два параметра: число попыток и интервал. Дальше система считает даты сама. → дашборд «пора связаться»
14:00	7	**Дашборды двух ролей.** Сотрудник — с кем работать сейчас; руководитель — как работает команда и какая динамика. → картина без ручных отчётов
15:00	8	**База знаний и чат-бот.** FAQ, прайс, условия, инструкции — один документ-набор, из которого бот отвечает. → ответы 24/7
16:00	9	**Возврат зависших.** Триггеры (например, 7 дней без ответа, стадия «Думает») и цепочка сообщений. → зависшие возвращаются
17:00	10	**Приёмка.** Тестовый лид по всей цепочке, фиксация правил в одном файле, назначение владельца системы. → день закрыт

ПРАВИЛО ДНЯ

Не настраивайте всё сразу «идеально». В первый день нужна работающая цепочка на реальных лидах — остальное доводится на обкатке (дни 6–7), когда видно, где именно рвётся.

09:00 — 10:30 · фундамент

Установка, доступы, роли, воронка и поля. Без этого остальное не считается.

10:30 — 13:30 · лиды, контроль

Распределение, 360°, база без дублей, контроль недозвонов. Ядро работы отдела.

14:00 — 18:00 · клиенты, приёмка

Дашборды, база знаний и бот, возврат зависших, тестовый лид по всей цепочке.

09:00 — 10:30

Фундамент: установка, доступы, воронка

Установка занимает две минуты. Остальное время уходит не на технику, а на решения: какие стадии, какие поля обязательны, кто владелец правил. Эти решения и определяют, будет система работать или «ещё одна вкладка».

1 Установка — 2 минуты

Маркетплейс Битрикс24, карточка archeon.ai_rop

- Открыть Маркетплейс → «AI Советник»
- Нажать «Установить» и подтвердить подключение
- Проверить, что приложение появилось в левом меню
- Активировать 14 дней бесплатного доступа

2 Доступы приложению

что и зачем запрашивает

CRM
лиды, сделки, контакты — распределение и 360°

Телефония
звонки и карточка звонка — контроль недозвонов

Открытые линии
переписка с клиентом в карточке

Диск, Задачи
база знаний и поручения

3 Воронка и поля

минимум, без которого ничего не считается

- Стадии: от «новый лид» до «оплата/отказ»
- Источник лида — обязательное поле
- Сумма и ответственный — заполняются всегда
- Стадия «Думает» / «Отложено» — триггер возврата
- Направление лида — поле для сценариев распределения

ПРОВЕРКА ШАГА

Тестовый лид, созданный вручную, должен появиться в воронке с ответственным и источником. Если лид «застрял» без ответственного — дальше идти нет смысла: распределение работать не будет.

ЧАСТАЯ ОШИБКА

Начинать с раскраски стадий и 30 обязательных полей. Менеджеры саботируют такую воронку в первый же день. В день 1 — минимум полей, максимум работы.

Кто владелец системы

Назначьте одного человека, который меняет правила распределения, следит за базой знаний и смотрит дашборд. Если владельца нет, через две недели правила устареют, бот будет отвечать по старому прайсу, а лиды снова начнут «теряться». Это не IT-задача — это роль РОПа или коммерческого директора.

10:30 — 11:20

Распределение лидов по вашим правилам

Первое, с чем сталкивается любой отдел продаж: кто заберёт лид и по какому принципу. Раньше это решалось дежурным, таблицей и криком в чате. В AI Советнике распределение — это сценарий, который настраивается один раз и работает дальше сам.

Поровну

Классика для однородного потока: каждому менеджеру — равная доля входящих.

По нагрузке

У кого меньше активных сделок — тот получает следующий лид. Сильные не тонут, слабые не простаивают.

По должности

Новичкам — простые входящие, опытным — сложные и повторные. Один и тот же поток, разные правила.

Как выглядит настройка

шаг 1	**Сценарий:** название и направление (например, «входящие — банкротство», «входящие — общие услуги»).
шаг 2	**Пропорция:** как делить поток — равные доли, по текущей нагрузке или по уровню менеджера.
шаг 3	**Типы лидов:** какие именно лиды попадают в сценарий — по источнику, направлению, признаку.
шаг 4	**Получатели:** конкретные менеджеры или целые группы; что делать, если все заняты.

> **«Один сценарий — и лиды больше не лежат в очереди».**

Когда направлений несколько

Если у компании два бизнеса — например, банкротство и общеюридические услуги, — правило задаётся на каждое направление своё. Лид приходит с источником, и по источнику сразу понятно, в какой сценарий он попадает.

Что записать в файл правил

Один документ, который читает и РОП, и новый менеджер:

- Названия сценариев и на какие типы лидов они реагируют
- Пропорция и список получателей по каждому сценарию
- Что делать, если все менеджеры заняты
- Кто имеет право менять правило — и с какой даты оно действует

КАК ПОНЯТЬ, ЧТО НАСТРОЕНО ВЕРНО

Через час работы: ни один новый лид не висит без ответственного; у менеджеров сопоставимая загрузка; новичок не получил сложную повторную сделку; РОП может назвать правило, по которому лид ушёл конкретному человеку.

11:20 — 12:10

Клиент 360°: понятно, кто написал, с первого слова

Лид пришёл — и непонятно: это новый клиент, которого надо создавать с нуля, или старый, с которым уже работали, у которого были открытые и закрытые сделки, возможно — с другим менеджером. В AI Советнике ответ виден сразу, в одном экране.

Что видно в момент поступления лида

- Какие каналы коммуникации **сейчас** активны у клиента
- Какие каналы **раньше** использовались — и чем закончилось
- Сколько **активных сделок** открыто и на какой стадии
- Какие сделки **закрывались** — и с кем из менеджеров
- Историю взаимодействий: звонки, переписки, договорённости
- Требует ли клиент ответа прямо сейчас

Одна кнопка — и лид в существующей сделке

Если клиент уже в базе, лид прикрепляется к существующей сделке одним действием. Без «давайте разберёмся, чей это клиент, и перекинем» — и без дубля в воронке.

Что это меняет на практике

- Менеджер сразу в контексте, а не в разборе «кто это»
- Клиент не слышит вопрос, который уже задавал
- История не расползается по трём карточкам-дублям
- РОП видит, кто уже вёл этого клиента и на чём остановились

СДЕЛАЙТЕ ЭТО ДО 12:10

Прогоните базу на дубли по телефону и e-mail — это 20–30 минут работы и главный источник «мусора» в 360°. Если в базе три карточки одного клиента, полная картина не соберётся ни в одном интерфейсе.

Почему это не «ещё один отчёт»

360° — не аналитика постфактум, а рабочий экран менеджера в момент контакта. Отчёт отвечает на вопрос «что было». Здесь система отвечает на вопрос «что делать с этим клиентом сейчас»: с кем он уже работал, что обещали, где остановились, в каком канале он на связи.

12:10 — 15:00

Контроль недозвонов: больше ни одного «забили»

Менеджер не дозвонился. Потом ещё раз. Потом забил — клиент ушёл к конкуренту. С чатами проще: видно, прочитали или нет. Со звонками — тьма. Раньше это лечили бизнес-процессами на 12 шагов и регламентами на пять страниц. Здесь — три-четыре кнопки.

1 Недозвон

Менеджер нажимает «не дозвонился» прямо в карточке.

2 Авто-дата

Система ставит дату и время следующей попытки — сразу, без ручного ввода.

3 Дашборд

Когда время подошло, лид всплывает как «пора связаться».

4 Две настройки

Всё, что нужно задать: число попыток и интервал между ними.

Дашборд сотрудника

«С кем работать сейчас»: кому пора звонить, у кого подошло время следующей попытки, в каком канале клиент на связи, кто ждёт ответа.

- Список задач на сейчас, а не на «когда-нибудь»
- Видно, активен канал или нет — без угадывания
- Никаких напоминалок в стороннем боте

Дашборд руководителя

Как работает команда: динамика, кто и сколько попыток делает, через сколько состоится следующая попытка по конкретному клиенту.

- Картина без ручной сборки отчётов
- Видно провалы по конкретным менеджерам
- Разговор с сотрудником — по цифрам, не по ощущениям

Как это выглядит в жизни

12:10 нажал «не дозвонился» › **12:40** попытка 2 — авто › **15:30** попытка 3 — авто › **«пора связаться»** лид снова в дашборде

Интервал и число попыток вы задаёте один раз. Дальше менеджер только нажимает «не дозвонился» — расписание перестраивается само.

ЧТО ВАЖНО ПОНЯТЬ

Контроль недозвонов работает не потому, что кто-то «контролирует», а потому что следующая попытка назначена автоматически и всплывает сама. Регламент можно нарушить — дашборд нельзя не увидеть.

15:00 — 17:00

Чат-бот по базе знаний и возврат зависших

Два модуля, которые работают без менеджера: первый отвечает клиенту, когда все уже ушли домой, второй возвращает тех, кто «задумался» и пропал из воронки.

8 Чат-бот 24/7 по вашей базе знаний

отвечает в карточке сделки Битрикс24

- Загружаете документацию, FAQ, описания продуктов, прайс, условия
- Бот отвечает на основе этих материалов — не по скрипту «здравствуйте, оставьте номер»
- Сложный случай — переключает на менеджера с историей диалога
- Работает ночью, в выходные и в пик нагрузки

МИНИМАЛЬНАЯ БАЗА ЗНАНИЙ ДНЯ 1

Три документа: прайс и условия, ответы на 15–20 частых вопросов, порядок работы (сроки, оплата, гарантии).

9 Авто-возврат зависших клиентов

персональные сообщения вместо шаблонов

- Триггеры: например, 7 дней без ответа или стадия «Думает»
- Цепочка: выявление → анализ → сообщение → конверсия
- AI учитывает профиль клиента, историю и этап воронки
- Отслеживание статистики возврата — видно, что работает

ЕЩЁ ДВА МОДУЛЯ В КОМПЛЕКТЕ

Умная сегментация по вашим правилам и автоматические маркетинговые кампании — до 1 часа на запуск.

Разбор сделок — слой, на котором всё держится

AI расшифровывает звонки и переписку из мессенджеров, собирает обзор сделки: статус, история, зафиксированные договорённости, возражения — и выдаёт рекомендации с вероятностью успеха. Без этого слоя чат-бот говорит «в пустоту», а возврат клиентов идёт по шаблону.

−48%	+36%	250+	4000+
нагрузка на менеджеров	к продажам: дожим и реанимация	компаний используют продукт	сообщений в сутки проходит через систему

Показатели продукта, опубликованные на archeon.io. Это не гарантия результата для вашей компании: цифры зависят от потока лидов, дисциплины команды и качества базы знаний.

НЕ ПЫТАЙТЕСЬ В ДЕНЬ 1

Загрузить в базу знаний весь сайт и все регламенты. Бот начнёт путаться в противоречиях. Один точный набор документов лучше, чем тридцать неточных: расширять базу — на обкатке.

ДНИ 2-3 · ПОСЛЕ ЯДРА

Мультиканальность: клиент получает сообщение в любом случае

Сообщение не доставлено — потому что номер заблокирован, канал лёг, клиент ушёл в другой мессенджер. AI Советник не бросает попытку: цепочка приоритетов и авто-переход при недоставке.

WhatsApp (1-й приоритет) › **Telegram** (2) › **MAX** (3) › **Email** (4) › **SMS** (5)

Авто-переход на следующий канал, если сообщение не доставлено за 5 минут. Единая история переписки — в карточке клиента.

ПОДКЛЮЧЕНИЕ КАНАЛОВ: WAPPI — ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ

ТАРИФ WAPPI	ЦЕНА	ЧТО ДАЁТ
WhatsApp Базовый	**700 ₽/мес**	Агрегатор, чат-боты, рассылки, ИИ-ассистент. **Без готовых интеграций с CRM** — для Битрикс24 не подходит
WhatsApp Полный	**1 690 ₽/мес**	То же + готовая интеграция Битрикс24. При оплате за год — 1 350 ₽/мес (3 мес — 1 600, 6 мес — 1 500)
Другие каналы	**свой профиль**	Telegram, MAX, Авито, ВКонтакте, hh.ru, чат на сайт — каждый канал отдельным профилем

Профиль — один подключённый аккаунт мессенджера; в рамках профиля можно менять номера. Сообщения — без оплаты за штуку; технические ограничения WhatsApp Web (5–10 сообщений в минуту, до 100 в день) остаются. Пробный период — 5 дней на каждый мессенджер.

ВАЖНАЯ ПОПРАВКА ПРО «ОТ 550 ₽/МЕС»

550 ₽ — это «Базовый» при оплате за год и **без** CRM-интеграции. Для связки с Битрикс24 минимальная реальная цена — **1 350 ₽/мес** при годовой оплате или 1 690 ₽/мес помесячно. Проверяйте, что берёте «Полный».

Порядок подключения — 40 минут

- Регистрация по партнёрской ссылке wappi.pro/registration?ref=350dfa3e
- Профиль WhatsApp → подключение номера
- Интеграция с вашим порталом Битрикс24
- Открытая линия и распределение на менеджеров
- Тест: сообщение извне → карточка лида → ответ менеджера

Правило одного дня: не смешивать

Ядро (распределение, 360°, недозвоны, дашборды, бот) настраивается и проверяется **до** подключения мессенджеров. Иначе в день 1 вы будете отлаживать каналы вместо системы продаж.

РАСПЕЧАТАЙТЕ И ОТМЕЧАЙТЕ

Чек-лист запуска за один день

18 пунктов. Пункт считается закрытым, только если результат видно в портале, а не «мы обсудили и решили».

УТРО · ФУНДАМЕНТ И ЛИДЫ

- [ ] AI Советник установлен из Маркетплейса, приложение открывается
- [ ] Подтверждены доступы: CRM, телефония, открытые линии, Диск
- [ ] Включён бесплатный период (14 дней), выбран тариф на будущее
- [ ] Назначен владелец системы — один человек с правом менять правила
- [ ] Воронка: стадии названы по-человечески, лишние убраны
- [ ] Обязательные поля: источник, ответственный, сумма
- [ ] Создан сценарий распределения лидов и проверен на тестовом лиде
- [ ] Проверено: лид не остаётся без ответственного ни в одном сценарии
- [ ] База проверена на дубли по телефону и e-mail, критичные склеены

ДЕНЬ · КОНТРОЛЬ И ОТВЕТЫ КЛИЕНТАМ

- [ ] Заданы число попыток дозвона и интервал между ними
- [ ] Проверено: после «не дозвонился» дата следующей попытки ставится сама
- [ ] Дашборд сотрудника открыт у всех менеджеров, «пора связаться» работает
- [ ] Дашборд руководителя открыт у РОПа, динамика видна
- [ ] В базу знаний загружены прайс, условия и 15–20 частых вопросов
- [ ] Чат-бот отвечает по базе знаний и передаёт сложное менеджеру
- [ ] Настроены триггеры возврата: «7 дней без ответа» и стадия «Думает»
- [ ] Проверено прикрепление лида к существующей сделке одной кнопкой
- [ ] Правила и договорённости дня записаны в один файл, доступный команде

После приёмки

Ссылку на файл правил — в чат команды, чтобы правила не жили в чьей-то голове.

Напоминание на день 7

Встреча на 30 минут: что рвётся, какие правила поправить, что добавить в базу знаний.

Дальше — по расписанию

Раз в неделю: дашборд РОПа, статистика возврата, актуальность прайса в базе знаний.

Приёмка: тестовый лид по всей цепочке

Отправьте лид «как клиент»: из формы на сайте, из мессенджера или вручную. Он должен распределиться по правилу, показать карточку 360°, попасть в дашборд, получить дату следующей попытки — а на вопрос ночью ответить ботом. Если цепочка прошла целиком, день закрыт.

Владелец системы

Дата запуска

СКОЛЬКО ЭТО СТОИТ

Тарифы AI Советника

Пять уровней. Отличаются числом анализов сделок в сутки и в месяц, моделью AI и приоритетом обработки. Все функции — распределение лидов, 360°, контроль недозвонов, дашборды, чат-бот, возврат зависших — доступны на всех уровнях; ограничение одно: сколько сделок система успевает разобрать.

ТАРИФ	ЦЕНА, ₽/МЕС	АНАЛИЗОВ: В СУТКИ / В МЕСЯЦ	МОДЕЛЬ AI	ПРИОРИТЕТ
Пульсар	**в подписке Б24**	5 / —	Стандарт	Низкий
Метеор	**990**	20 / 600	Стандарт	Стандарт
Луч	**4 990**	100 / 3 000	Стандарт	Стандарт
Туманность	**9 990**	50 / 1 500	Прайм	Стандарт
Вселенная	**24 990**	200 / 6 000	Прайм	Высокий

Цены — из карточки приложения в Маркетплейсе Битрикс24 (archeon.ai_rop), октябрь 2026. Первые 14 дней — бесплатно, установка за 2 минуты.

ПОЧЕМУ «ТУМАННОСТЬ» ДОРОЖЕ «ЛУЧА» ПРИ МЕНЬШЕМ ОБЪЁМЕ

Платите не за количество анализов, а за модель: у «Туманности» и «Вселенной» — Прайм, у остальных — Стандарт. Прайм нужен там, где диалоги сложные и цена ошибки в разборе выше. Если поток большой, а разбор простой — берите объём («Луч», «Вселенная»).

Проверить на своём потоке

Пульсар входит в подписку Битрикс24 — посмотреть интерфейс и логику без отдельной оплаты.

Небольшая команда

Метеор (20 анализов в сутки) — для отдела из 2–3 менеджеров с потоком до 20 сделок в день.

Отдел в работе

Луч (100 в сутки) — когда разбор идёт по каждому звонку и переписке, а не выборочно.

Нужна точность

Туманность — модель Прайм: сложные диалоги, длинные переписки, тонкие возражения.

Поток и скорость

Вселенная — Прайм + высокий приоритет: 200 анализов в сутки, ответы без ожидания в очереди.

Как выбрать за 5 минут

Посчитайте, сколько у вас сделок в день, по которым нужен разбор. Возьмите уровень с запасом ×1,5 — и вернитесь к пересчёту через две недели обкатки.

ЧТО НЕ ВХОДИТ В ПОДПИСКУ

Настройка под ваши процессы (внедрение) и трафик мессенджеров оплачиваются отдельно. Пакеты внедрения и сопровождения — на следующей странице.

ПОСЛЕ ПЕРВОГО ДНЯ

Чего не делать и что делать дальше

Пять ошибок первого дня

- **Настраивать «идеально».** Идеальная воронка без единого лида не проверяема
- **Включать всё сразу.** Мессенджеры и рассылки до проверки ядра = отладка не того
- **Грузить весь сайт в базу знаний.** Бот начнёт противоречить сам себе
- **Оставлять систему без владельца.** Через две недели правила устареют
- **Не проверять на реальном лиде.** Контур, не прошедший тест, не работает

Дни 2–7: от ядра к системе

день 2	Сегментация базы и первая рассылка по кластерам
день 3	Подключение WhatsApp через Wappi, открытая линия
день 4	Остальные каналы, авто-переключение, тест на недоставку
день 5	Обучение команды: дашборд, 360°, «не дозвонился»
дни 6–7	Обкатка на живом потоке, правка правил и базы знаний

Дальше — по расписанию: дашборд РОПа раз в неделю, обновление базы знаний при смене прайса, пересмотр правил при изменении команды.

ЕСЛИ НУЖЕН НЕ «ВКЛЮЧИТЬ САМИМ», А ВНЕДРЕНИЕ ПОД КЛЮЧ

ПАКЕТ	СТОИМОСТЬ	ЧАСОВ	ЧТО ЗАКРЫВАЕТ
Старт	**19 250 ₽**	5	Одна воронка, один чат-бот, открытая линия, обучение — 1 сессия
Рост	**38 500 ₽**	10	До 3 воронок и 3 ботов, контроль недозвонов, дашборд РОПа, поддержка 1 месяц
Максимум	**77 000 ₽**	20	До 5 воронок, мультиканальность, кластеризация базы, тюнинг промптов, поддержка 2 месяца

Ставка — 3 850 ₽/час. Продлённое сопровождение: 2 ч/мес — 7 700 ₽, 4 ч/мес — 15 400 ₽, 8 ч/мес — 30 800 ₽.

Что в итоге за неделю

1. **Портал** — Воронка, поля и права под ваш процесс продаж
2. **AI Советник** — Распределение, 360°, недозвоны, дашборды, бот, возврат
3. **Каналы** — WhatsApp и остальные мессенджеры через Wappi
4. **Команда** — Обучение, регламент в одном файле, владелец системы

Следующий шаг — 2 минуты

Установите AI Советник из Маркетплейса Битрикс24 и включите 14 дней бесплатно. Если нужен разбор вашего потока и расчёт конфигурации — покажем на вашем портале.

bitrix24.ru/apps/app/archeon.ai_rop · archeon.io/service/deployment/ · kb.archeon.io