

**Руководство пользователя  
программного обеспечения  
«BoardCRM»**

## Оглавление

1. Введение.....	3
1.1. О программном обеспечении.....	3
1.2. Что такое «BoardCRM»?.....	3
1.3. Зачем нужен BoardCRM?.....	3
1.4. Элементы и их настройки.....	4
1.5. Конструктор форм.....	11
1.6. Раздел статистики.....	13
1.7. Настройки доски.....	14
1.8. Фильтрация и поиск.....	21
2. База и работа с ними.....	22
2.1 Список контактов (лидов).....	22
2.2 Импорт и экспорт.....	22

# 1. Введение

Документ предназначен для пользователей, использующих Программное обеспечение «BoardCRM».

## 1.1. О программном обеспечении

Программное обеспечение BoardCRM сбора контактов (лидов), организации работы с ними, создания форм, создания отчетов по проделанной работе с контактами (лидами).

Функции программного обеспечения предназначены для предоставления пользователям следующих возможностей:

- создание форм, в том числе с возможностью бронирования;
- сбор и обработка контактов (лидов) посредством прямой интеграции с сайтом или через созданные формы;
- обработка статистики работы операторов;
- импорт/экспорт сделок, клиентов.

Способ распространения программного обеспечения: Интернет-сервис. Программное обеспечение «BoardCRM» предоставляется в виде Интернет-сервиса, соответственно пользователь не производит настройку программного обеспечения «BoardCRM» самостоятельно, подключаясь к уже настроенному и готовому к работе программному обеспечению.

## 1.2. Что такое «BoardCRM»?

BoardCRM – простая и удобная CRM-система нового поколения для эффективного управления делами малого и среднего бизнеса: статистика сделок, воронка продаж и база клиентов (лидов), конструктор форм для сбора лидов.

## 1.3. Зачем нужен BoardCRM?

**BoardCRM** – полноценный веб-инструмент для сбора и работы с контактами, создания форм для бронирования услуг.

Интеграция возможна с сайтом на любой платформе, где можно встроить автоматически сгенерированный Iframe или есть возможность подключиться по API. CRM подойдет как для частных специалистов, так и для малого бизнеса.

Рассмотрим применение BoardCRM на конкретных примерах:

1) Вы являетесь парикмахером, арендующим место в салоне красоты, но у вас нет персонального администратора, который заведет бронь и отследит, чтобы человек дошел до вас, при этом есть 3 услуги, который вы оказываете и время, затрачиваемое на их исполнение также заранее известно:

- А) Стрижка женская - 40 минут.
- Б) Стрижка мужская - 30 минут.
- В) Уходовая процедура/окрашивание - 1,5 часа.

В результате небольшого ресерча по теме, вы наталкиваетесь на BoardCRM и в результате получаете готовую форму, которую можно направлять клиентам, к примеру в

мессенджере: <https://form.boardcrm.io/1727>

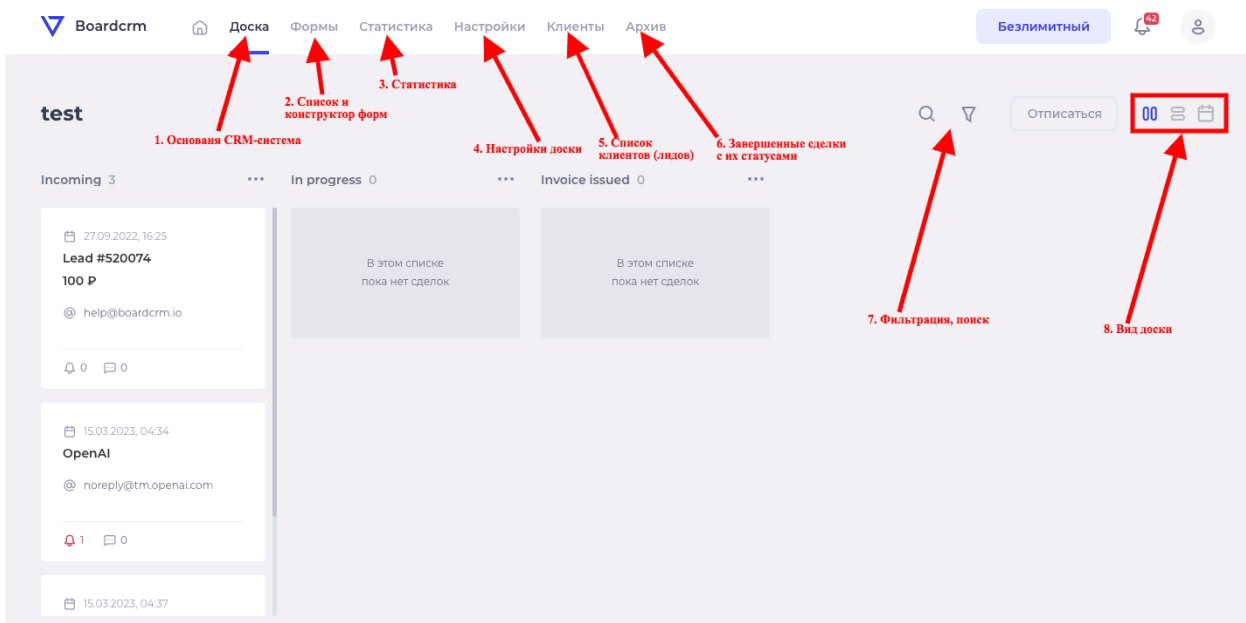
2) У вас небольшой коворкинг, рассчитанный всего на 10 мест и надо организовать почасовое бронирование мест и переговоры, соответственно доставку данных на CRM-доску.

Реализовать это довольно просто при помощи конструктора форм:  
<https://form.boardcrm.io/1728>

Таким образом можно видеть, что в основе своей BoardCRM предназначена для частных специалистов и небольших фирм, без возможности нанимать отдельного человека для бронирования и записи, с целью найти простой продукт для автоматизации, который не требует сложных, внутренних настроек.

## **1.4. Элементы и их настройки**

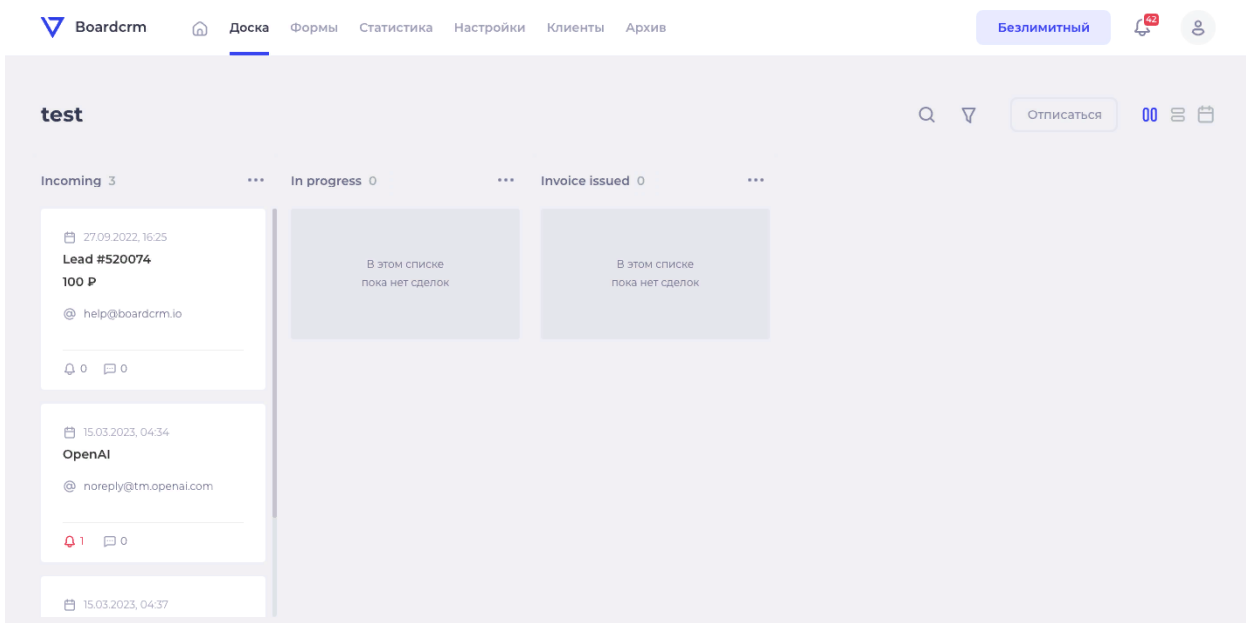
1. Основная CRM-система
2. Список и конструктор форм
3. Статистика
4. Настройка доски
5. Список клиентов (лидов)
6. Завершенные сделки с их статусами
7. Фильтрация и поиск
8. Вид доски



## 1. Основная CRM-система

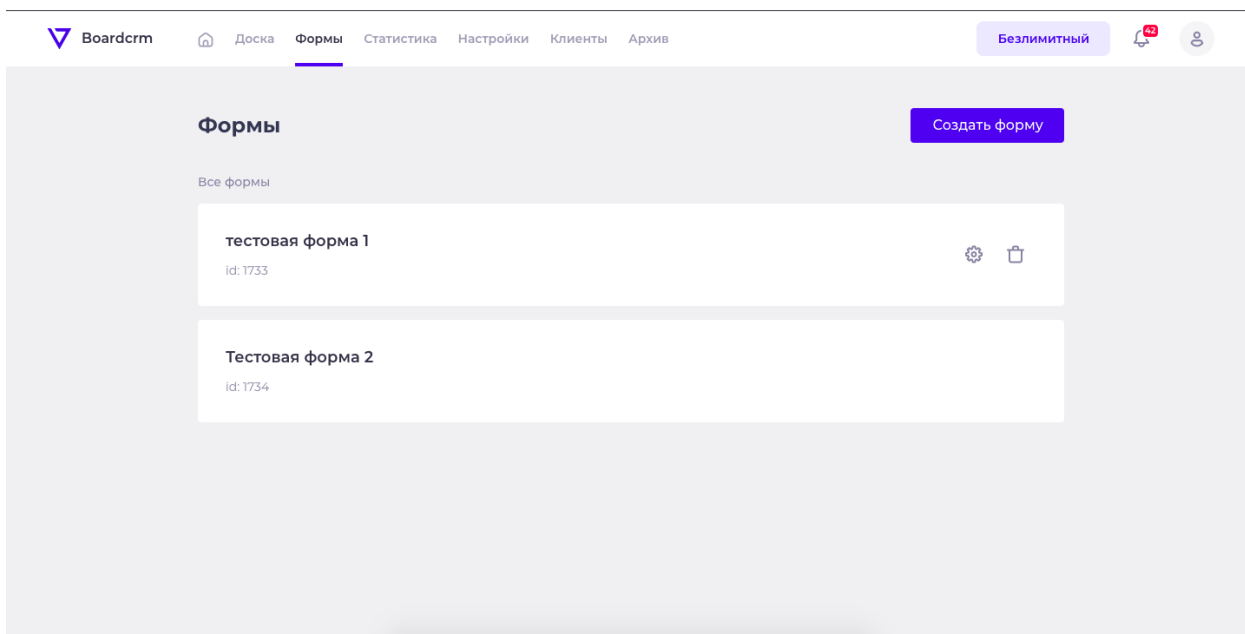
Основной экран, с которым работает пользователь CRM-системы, возможно взаимодействие с карточкам (контактами лидов)

С данного экрана возможно перейти во все разделы и их настройки

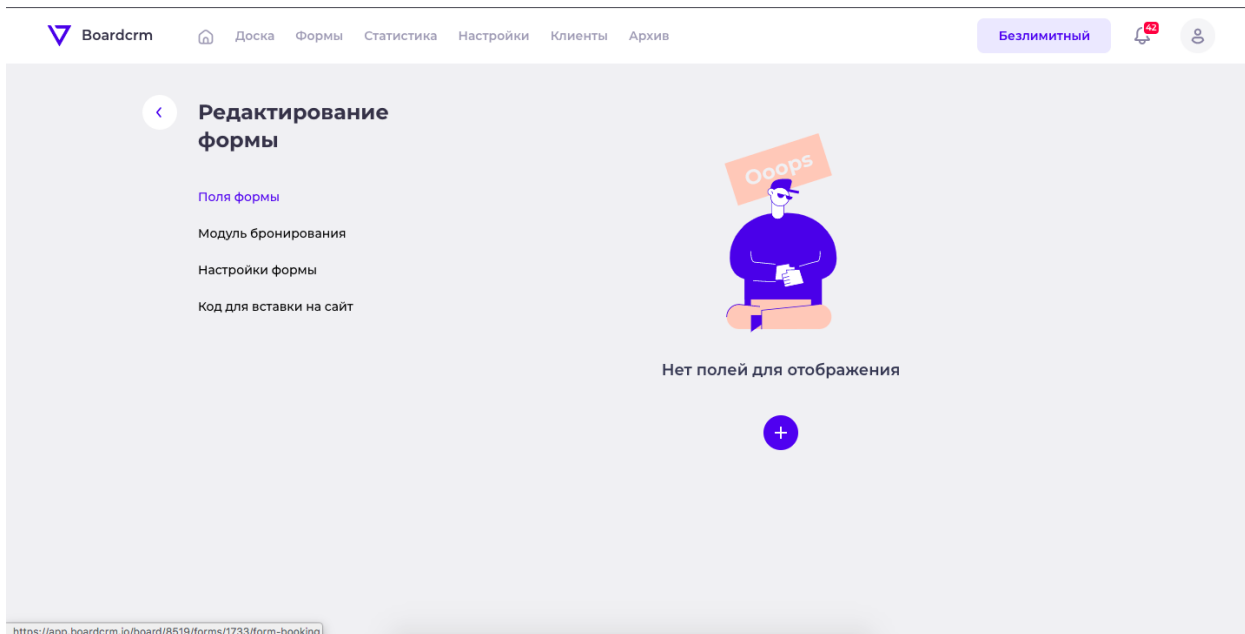


## 2. Список форм и конструктор форм

При переходе по кнопке формы открывается список созданных ранее форм.



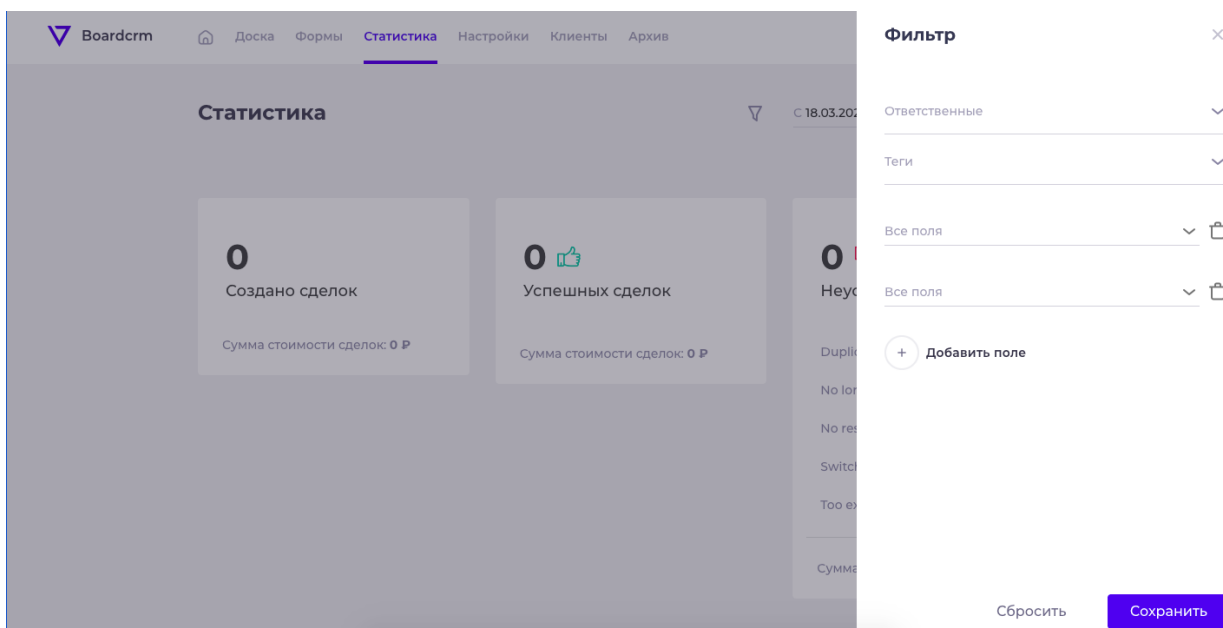
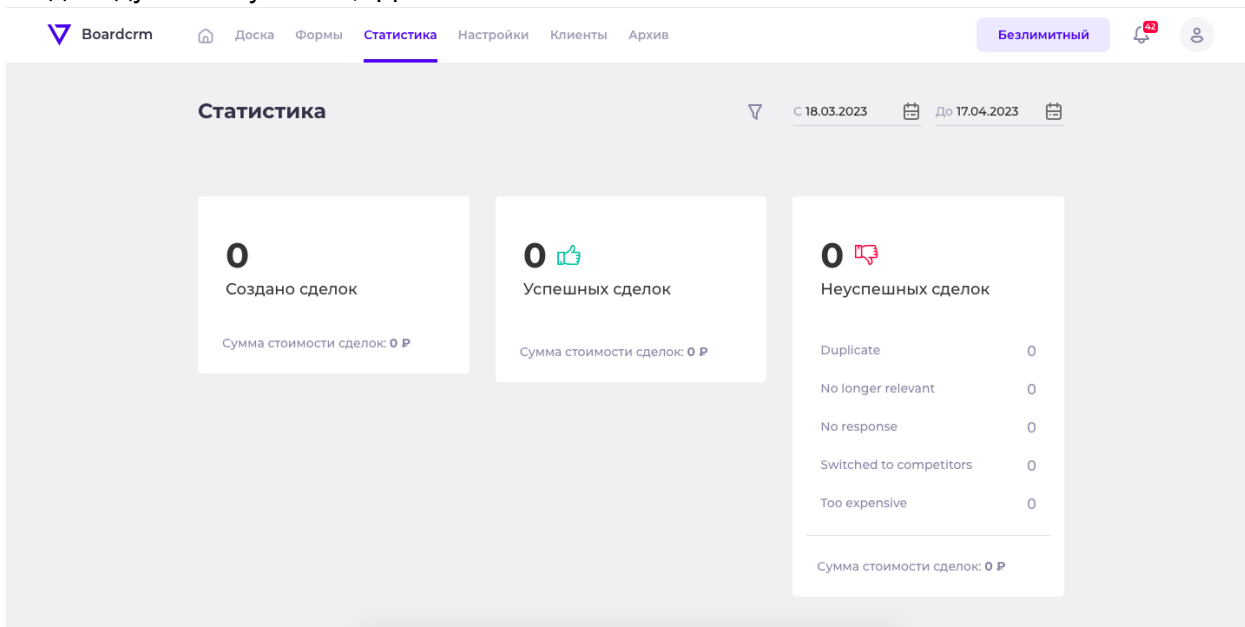
При клике на форму откроется меню, в котором можно:  
Задать поля форм, включить/отключить модуль бронирования и задать услуги для брони (каждая услуга имеет индивидуальный таймлайн), изменить визуальный вид форм, получить код для встраивания или прямую ссылку на форму.



### 3. Статистика

На экране статистики мы видим “Создано сделок” и их стоимость, “Успешных сделок” и их стоимость, количество “Неуспешных сделок” с разбивкой по причине отказа.

При этом у нас доступа фильтрация по “Ответственному” за сделку, “Теги” сделки, “Индивидуальному полю”, “Дате”.



## 4. Настройки доски

На экране общих настроек возможно выбрать:

Общие настройки - возможна правка названия доски, валюты и ее стоимости, автоназначение специалиста при редактировании карточки сделки.

Этапы воронки - этапы воронки продаж, их последовательность и название.

Финальные статусы - финальные статусы, их последовательность и название в архиве.

Поля клиентов - название полей, их последовательность и отображение.

Поля сделки - название полей сделки и их последовательность, отображение.

Вид сделки на доске - отображение переменных сделки прямо на превью карточки, на CRM-доске. Во всех режимах отображения.

Управление тегами - теги, их цвет и название.

Бронирование и услуги - список услуг для бронирования, возможно создать услуги без какого-либо ограничения с индивидуальными таймлайнами.

Права на доску - здесь можно добавить до 5 операторов одновременно, разграничив их права на доске.

Импорт и экспорт - загрузка/выгрузка клиентов и сделок в формате .csv

Интеграция с E-mail - интеграция по протоколу IMAP со всеми популярными почтовыми провайдерами.

Токены для API - возможно получить токен для прямой интеграции или для индивидуальной интеграции по API

The screenshot shows the 'Board Settings' (Настройка доски) page in BoardCRM. The top navigation bar includes 'Boardcrm', 'Доска', 'Формы', 'Статистика', 'Настройки' (highlighted), 'Клиенты', and 'Архив'. On the right, there is a 'Безлимитный' badge and user profile icons. The main content area is titled 'Настройка доски' and contains a sidebar menu with the following items: 'Общие настройки' (highlighted), 'Этапы воронки', 'Финальные статусы', 'Поля клиентов', 'Поля сделки', 'Вид сделки на доске', 'Управление тегами', 'Бронирование и услуги', 'Права на доску', 'Импорт и экспорт', 'Интеграция с E-mail', and 'Токены для API'. The main configuration panel is divided into sections: 'Название' (Board Name) with a text input field containing 'test'; 'Стоимость и валюта' (Price and Currency) with a dropdown menu for 'Price' (set to 'Price') and a dropdown for 'Currency' (set to 'Рубль (R)'); and 'Автоназначение' (Auto-assignment) with a description 'Автоназначение ответственного при редактировании сделки.' and three radio button options: 'Не назначать' (selected), 'Назначать, только если у сделки нет ответственного', and 'Добавлять ответственного, даже если у сделки уже есть ответственный'.



## **5. Список клиентов (лидов)**

Из раздела можно получить доступ ко всем клиентам, которые оставили контакты на вашем сайте или формах.

## **6. Завершенные сделки с их статусами (Архив)**

Структурированный список по Успешным / Неуспешным сделкам, с контактами и статусами завершения сделки.

## **7. Фильтрация и поиск по доске.**

В разделе фильтрации мы можем отсортировать наш сделки на доске по: Дате создания, Ответственному, Периоду, Тегу, индивидуальному полю. Благодаря инструменту можно выделить абсолютно любую группу сделок, к примеру для ресерча определенной проблемы.

## **8. Смена вида доски**

Благодаря данным кнопкам вид доски можно изменить не переходя в настройки на Список или Календарь, по умолчанию установлен вид Канбан.

### **Канбан вид**

Основная задача канбана - сократить время прохождения задачи в различных этапах. Сделки в канбане отображаются в виде карточек, а на самой доске активируется drag-and-drop система, которая позволяет перетаскивать карточки между столбцами. Например, для завершения сделки просто переместите ее в соответствующий блок в нижней части экрана.

### **Табличный вид**

Подходит для случаев, когда необходимо совершать массовые действия со сделками. Например, чтобы перенести несколько сделок в другую колонку, необходимо выполнить следующие действия:

1. перейти в табличный вид;
2. открыть нужную колонку;
3. выбрать сделки, которые требуется перенести, после чего в нижней части страницы откроется панель управления;
4. в панели выбираем необходимое действие: "Изменить статус";
5. указываем нужный статус: "В работе" (название столбца для переноса карточек);
6. нажимаем кнопку "Выполнить".

Подобным образом можно массово удалять карточки сделок или добавлять к ним участников.

Доска №1 Формы Статистика Клиенты Поиск Настройки Подписаться Меню

Входящие (3) В Работе (0) Выставлен Счёт (0) Документы (1) Все Сделки (4)

<input checked="" type="checkbox"/>	Теги	Имя	E-mail	Телефон	Дата редактирования	Срок сделки	Участники
<input checked="" type="checkbox"/>	<span>●</span> <span>●</span> <span>●</span>	Клиент #137553	help@test.io	7989115577	Вчера, 17:25	Сегодня, 16:47	0
<input checked="" type="checkbox"/>	<span>●</span>	Клиент #23456	23456@test.com	+78002003030	Вчера, 17:25	Позавчера, 17:46	0
<input checked="" type="checkbox"/>		Клиент #234777	test777@yandex	79007887878	Вчера, 16:47	14.02.2021, 15:38	0

Количество выбранных карточек: 3

Действие: Изменить статус | Статус: Входящие | Выполнить

## Календарь

Календарь ориентирован в первую очередь на тех пользователей, который получают заявки в основе с форм бронирования, для того, чтобы наглядно видеть кто в какой день записан.

Boardcrm Доска Формы Статистика Настройки Клиенты Архив Безлимитный Уведомления Профиль

10	11	12	13	14	15	16
		Вячеслав 11:59 - 12:00	Дмитрий Сосновский 11:00 - 11:00 Светлана 11:59 - 12:00			
	Сергей 11:59 - 12:00 Дарья 11:59 - 12:00	Загиров Алмаз 11:59 - 12:00 Сергей Сергеевич Кургу... 11:59 - 12:00 Рашид 12:29 - 12:30				
24						

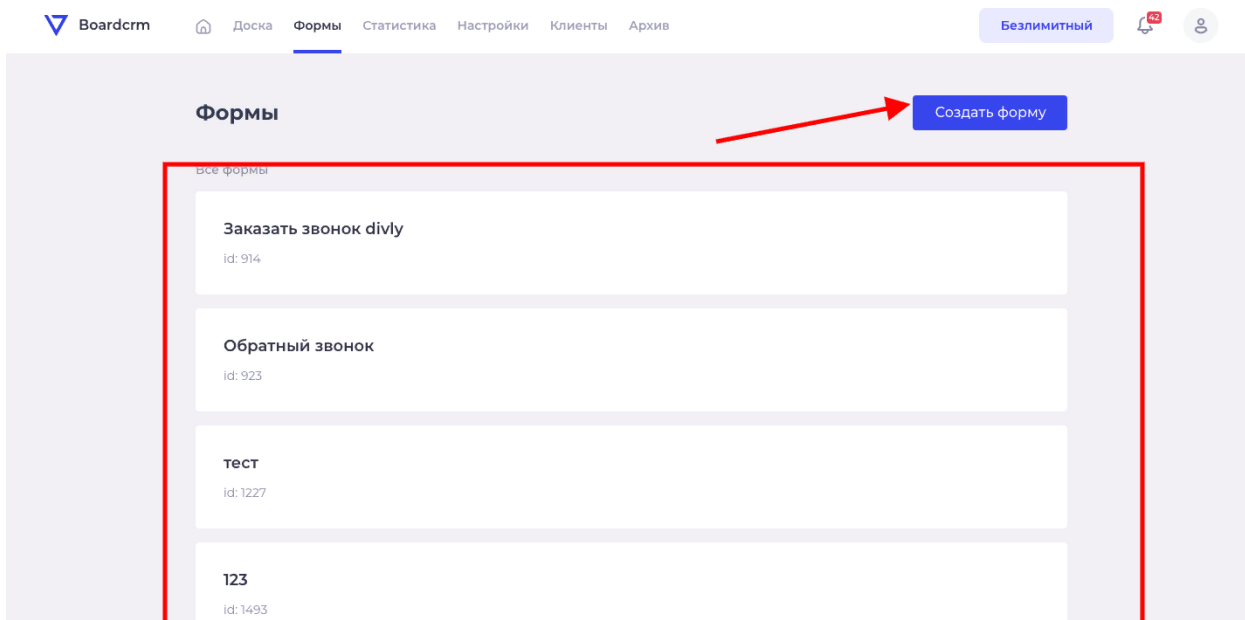
Рассмотрим перечисленные элементы подробнее.

## 1.5. Конструктор форм

Рассмотрим более подробно одну из самых важных фиш продукт - конструктор форм.

Перейти в него можно из главного экрана CRM, при помощи кнопки **Формы**.

При переходе мы видим список ранее созданных форм, а также кнопку создания новой формы.



При выборе создания формы нам потребуется задать ее название, после создания нам потребуется выбрать созданную форму при помощи клика на нее.

Далее требуется задать поля формы, тип поля соответствующими им алиасами полей, которые можно выбрать:

- **Имя**  
алиас: name
- **E-mail**  
алиас: email
- **Телефон**  
алиас: phone
- **Дополнительный телефон**  
алиас: add\_phone
- **Telegram**  
алиас: telegram
- **Сайт**  
алиас: website
- **Skype**  
алиас: skype
- **VK**  
алиас: vk
- **Facebook**  
алиас: facebook
- **Заметка**  
алиас: note

- **Организация**  
алиас: organization
- **Должность**  
алиас: position

Есть возможность задать имя и обязательность заполнения поля.

При необходимости вы можете активировать в форме Модуль бронирования, но для этого надо, чтобы была добавлена, хотя бы одна услуга, добавить ее можно по ссылке <https://app.boardcrm.io/board/IDвашейдоски/settings/reserve-calendar>

## Создание услуги ✕

Название

---

Описание

---

Цена ₽

---

### График работы

Выберите время начала и время окончания рабочего дня, добавьте длительность оказания услуги и рабочие дни недели.

Начало рабочего дня ⌚ --:--      Окончание рабочего дня ⌚ --:--

---

Длительность услуги (минут)

**30**

---

Дни недели

Отменить Сохранить

Для создания услуги потребуется задать ее Имя, цену, график работы организации и длительность.

Отметим, что при активации модуля бронирования обязательно добавьте поля для заполнения: имя, телефон и/или email. Иначе проверить и подтвердить онлайн-запись будет невозможно.

После того как услуга создана, ее можно добавить в модуль бронирования.

При необходимости можно настроить визуальный стиль формы, он задается в разделе “Настройка формы”:

- Цвет поля
- Цвет активного поля
- Цвет кнопки
- Цвет текста кнопки

Здесь же можно настроить текст при отправке формы, активировать галочку “Обработка персональных данных” со ссылкой на политику обработки персональных данных, дублирования заявок на email, активировать либо же отключить копирайт.

При переходе в раздел “Код для вставки на сайт” мы можем получить код для встраивания на сайт по принципу Iframe или ссылку на готовый проект, к примеру:

```
<div class="bcrm-form-ep" data-id="1493"></div>
<script>
(function() {
  var a = document.createElement("script"),
      t = Date.now() - Date.now() % 432e5;
  a.async = true;
  a.src = "https://form.boardcrm.io/widgets/form-boardcrm.js?t=" + t;
  document.body.appendChild(a);
})();
</script>
```

Данный блок можем разместить в любом блоке вашего сайта.

Аналогично для размещения в социальных профилях можно получить прямую форму:  
<https://form.boardcrm.io/1493>

## 1.6. Раздел статистики

Рассмотрим раздел статистики на конкретном примере. Нам требуется выделить успешные сделки пользователя за март месяц, чтобы посчитать его процент заработанных средств, путем продажи услуг сервиса.

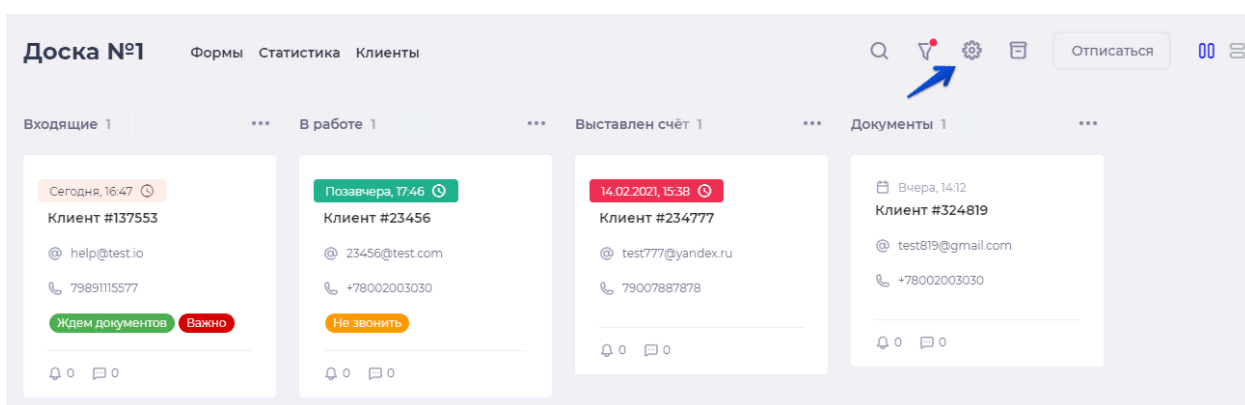
Для решения задачи мы переходим в раздел статистики на нашей доске, выставляем даты 01.03-31.03, указываем ответственного и смотрим на столбец с Успешными сделками, от суммы сделок считаем процент того или иного продавца.

Данный инструмент позволит в короткие сроки посчитать дополнительные бонусы сотрудников.

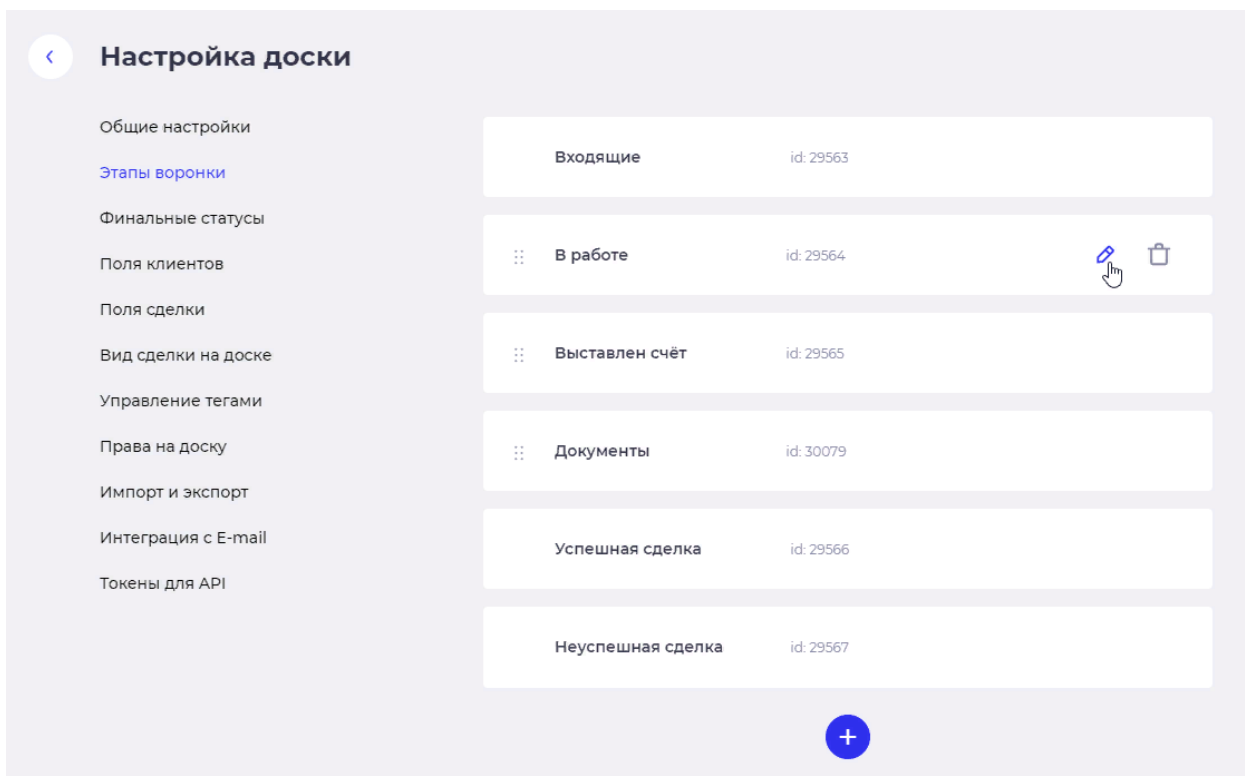
## 1.7. Настройки доски

### Этапы воронки

Воронка продаж — это путь от лида к клиенту (момент покупки). Каждый этап воронки имеет свое название (статус), которое поясняет что в данный момент происходит с лидом. На основе этого этапы воронки продаж помогают выявить проблемные места и улучшить конверсию. Добавить или изменить статусы воронки продаж BoardCRM можно в разделе "Настройки доски".



Выбираем пункт "Этапы воронки". В выбранном разделе можно добавить новые статусы, удалить или внести изменения в уже имеющиеся статусы. А также настроить нужный порядок отображения этапов воронки продаж на доске.

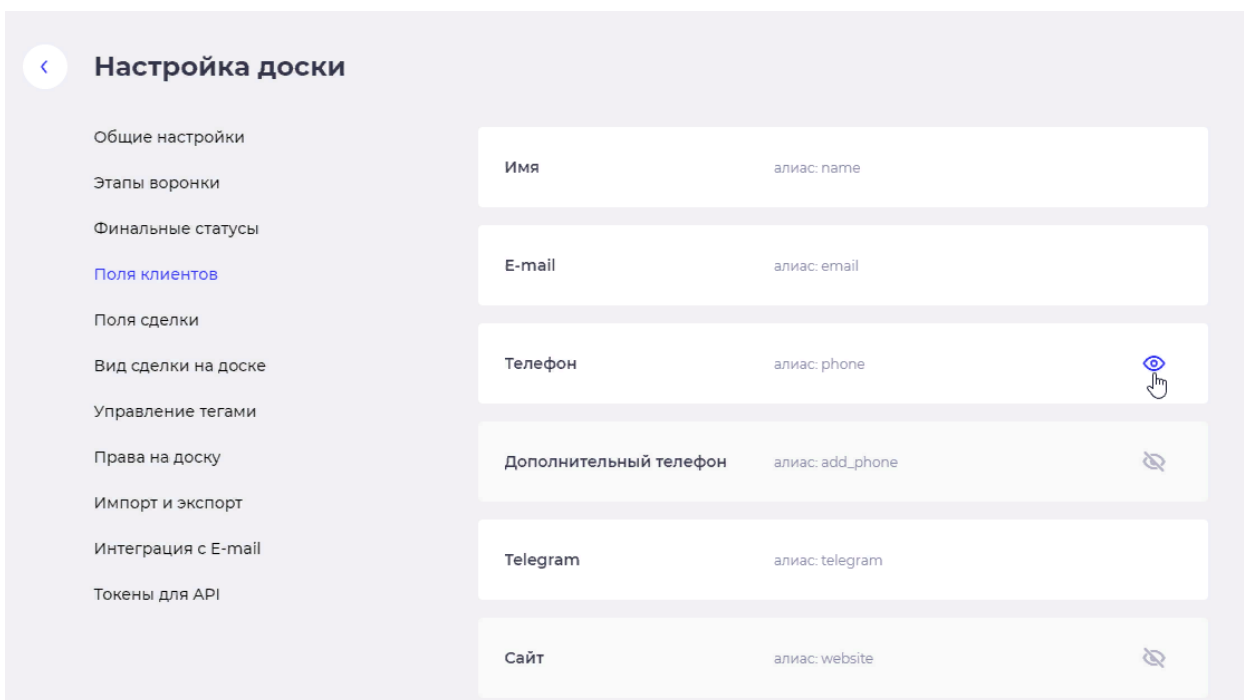


## Финальные статусы

Помимо этого раздел позволяет настроить разные “Финальные статусы”, они настраиваются из раздела ниже.

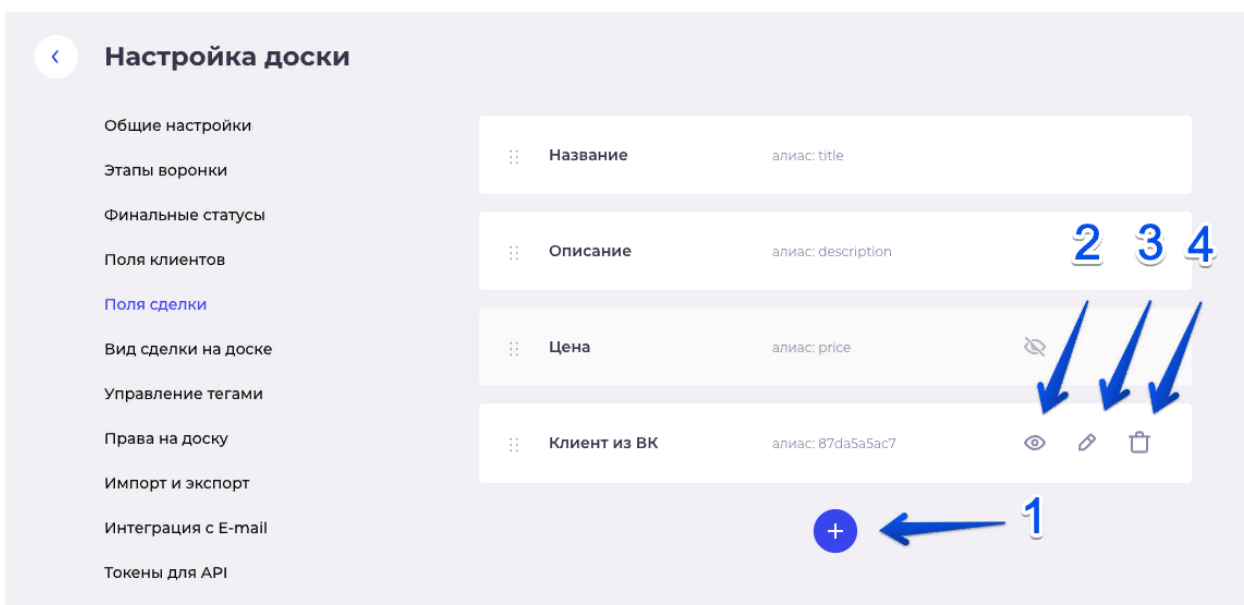
## Поля клиента

Карточка клиента состоит из различных полей, которые можно настроить в разделе "Настройка доски" во вкладке "Поля клиентов". Для изменения видимости поля используйте переключатель для включения/отключения необходимого поля (иконка глаза).



Карточка сделки, как и карточка клиента, состоит из различных полей. Правильно указанные поля сделки важны, т.к. они влияют на информацию которая поступает в систему. Настройки полей сделки позволяют:

1. добавить новое поле;
2. включить или отключить отображение полей в карточке;
3. внести изменение в существующее поле;
4. удалить поле.



## Значения новых полей

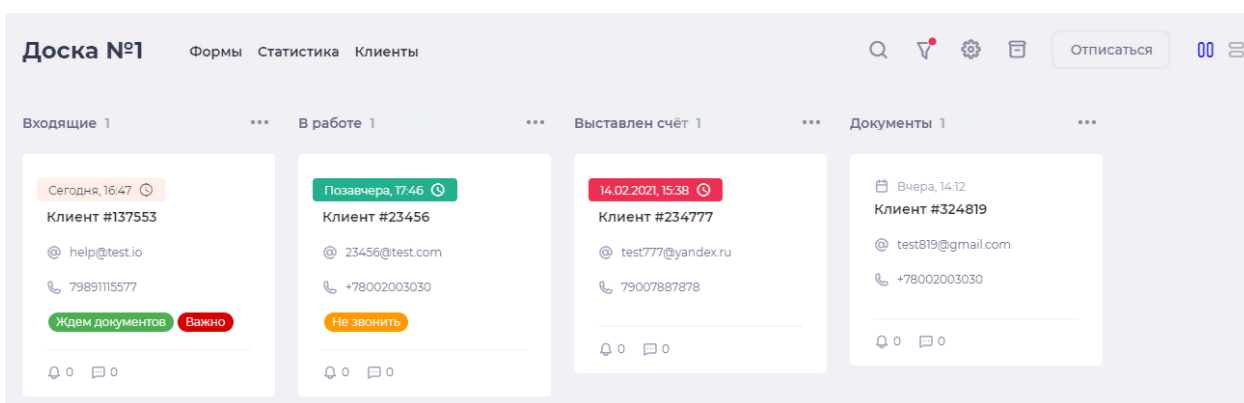
При создании нового поля можно выбрать один из следующих типов:

1. Текст (строка) — поле с одной строкой для описания сделки;
2. Текстовое поле (многострочное) — поле с возможностью переноса текста по строкам;
3. Число;
4. Флаг — поле с возможностью поставить отметку (чекбокс);
5. Список — поле с выпадающим список, где необходимо выбрать одно из предложенных значений;
6. Дата;
7. Ссылка.

*Примечание. После настройки полей сделки, изменения применяются автоматически для существующих и новых карточек сделок.*

## Вид сделки на доске

Вид карточки сделки на доске пользователя состоит из нескольких полей, которые отображают необходимую информацию.

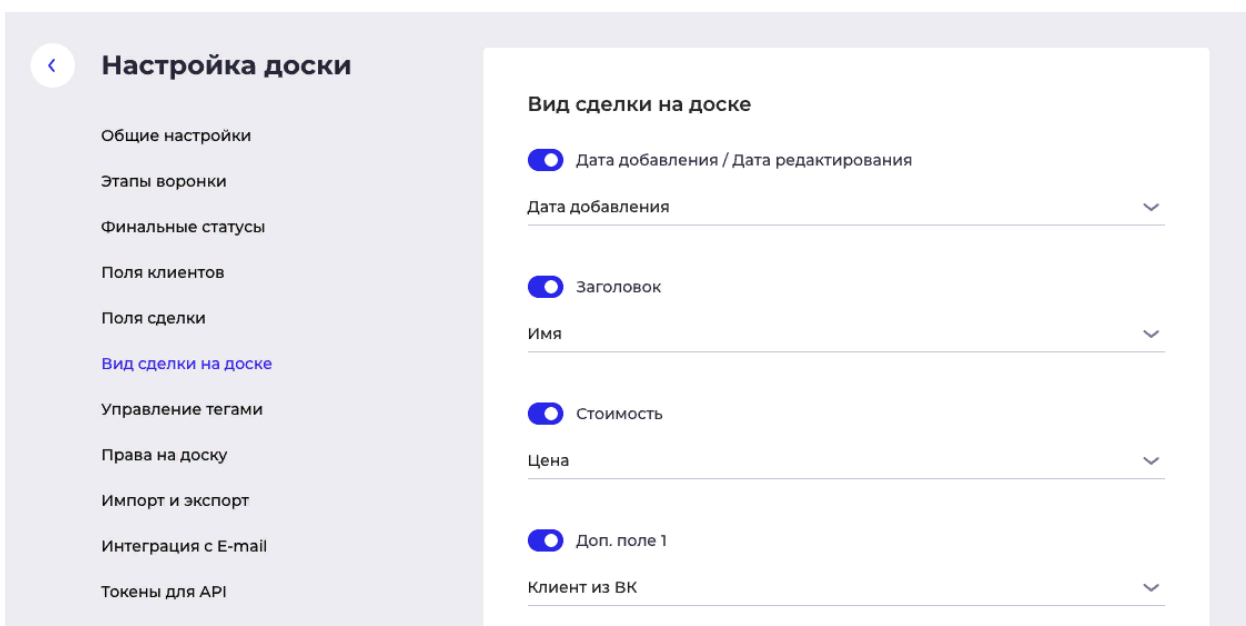


Данные поля можно настроить в разделе "Настройка доски" во вкладке "Вид сделки на доске". Максимальное количество отображаемых полей – 6:

- дата добавления или редактирования сделки;
- заголовок;
- стоимость сделки;
- дополнительные поля (3шт).

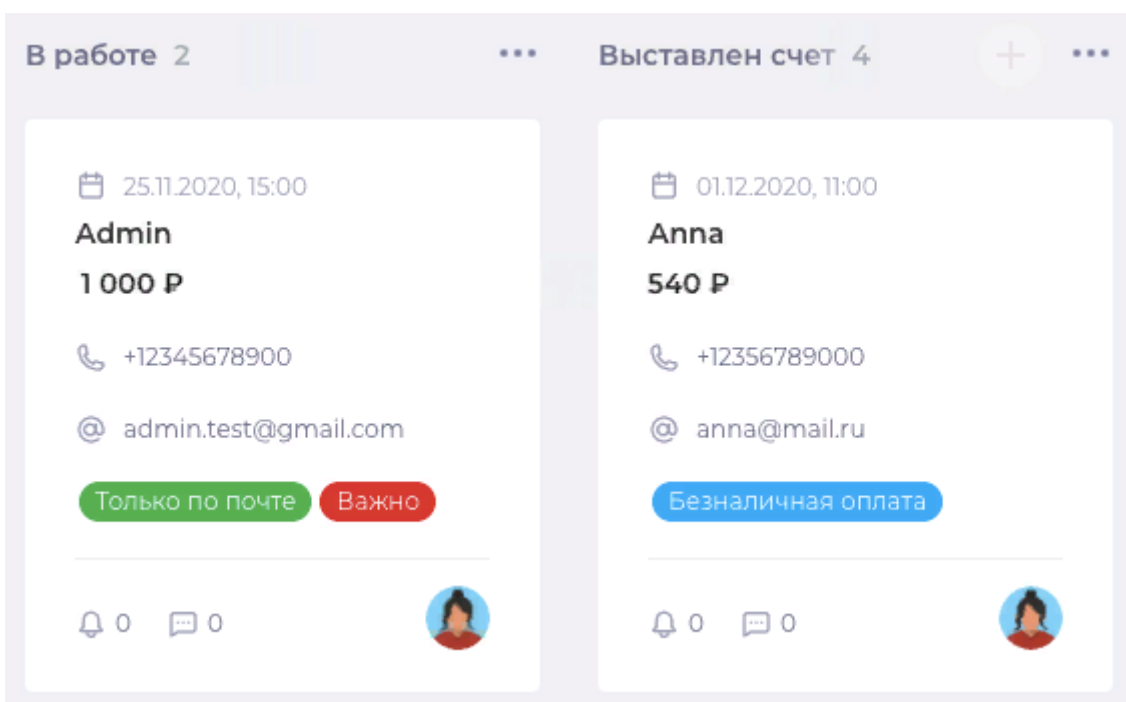
Для каждого поля можно выбрать подходящее поле из карточки сделки на свое усмотрение. Например, в поле "Заголовок" установить: название сделки, имя клиента, организацию, должность и т.д.



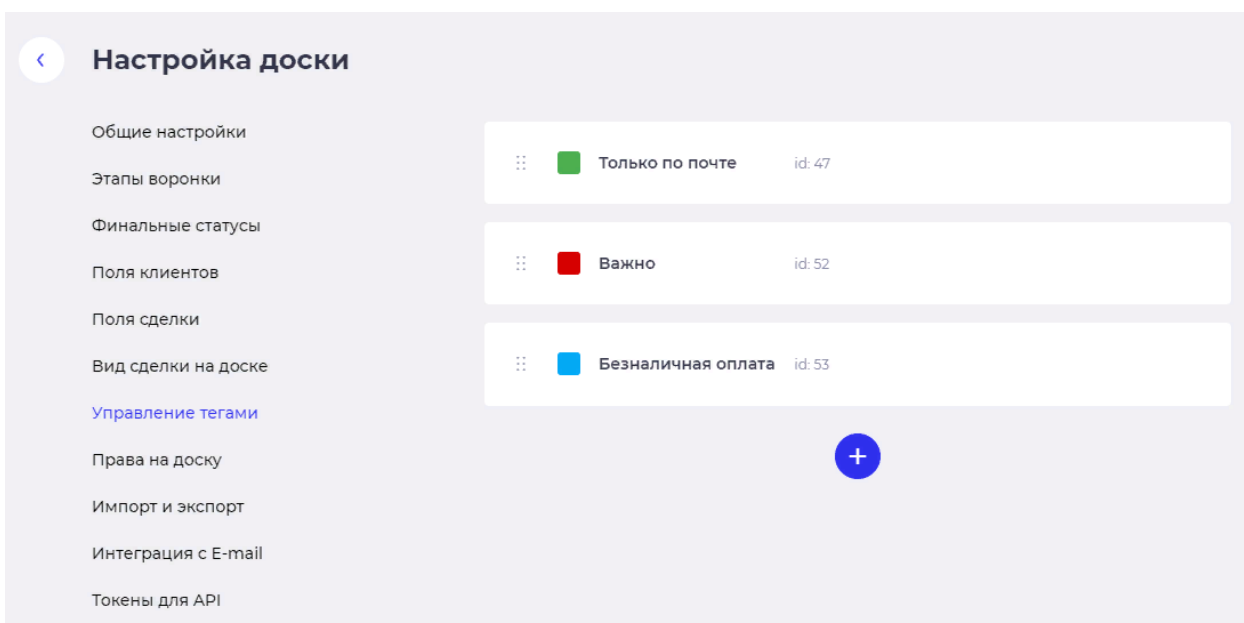


## Управление тегами

Любой сделке в boardcrm можно присвоить тег. Тег позволяет выделить карточку с особыми свойствами. Например, вы можете создать тег "Важно" и добавить его в сделку. Сделка с подобным тегом будет означать, что ее необходимо обработать в первую очередь.



Для создания тега введите название для нового тега и выберите подходящий цвет. Вы можете создать до 10 тегов на доске. К карточке сделке можно добавить максимум пять тегов.



## Права на доску

В этом разделе для добавления пользователя и соответственно выдачи прав пользователю требуется вписать его email, по которому он зарегистрирован в BoardCRM. После его добавления вы сможете выдать ему необходимые права.

## Импорт

Функционал импорта и экспорта базы будет рассмотрен ниже.

## Экспорт

Функционал импорта и экспорта базы будет рассмотрен ниже.

## Интеграция с E-mail

Электронная почта является одним из основных каналов привлечения и удержания клиентов, именно поэтому интеграция с почтой так важна. Как это работает:

1. От клиента на вашу почту поступает письмо с заказом товара или услуги.
2. На основе этого письма в BoardCRM автоматически создается карточка сделки.
3. Назначается ответственный за данную сделку.
4. Поступает уведомление о каждом входящем письме и созданной на его основе сделке.

Автоматизируя сбор писем подобным образом, вы фиксируете абсолютно все запросы, которые поступают на электронную почту. Данные клиентов хранятся в BoardCRM в виде карточек сделки.

## Подключение почтового сервиса

Данный функционал расположен в разделе "Настройки доски", далее выбираем пункт "Интеграция с E-mail".

При выборе почтовых сервисов Yandex, Gmail или Mail.ru все поля заполняются автоматически. Если автоматические настройки отличаются от настроек вашей почты, внесите изменения вручную. После чего заполните имя пользователя (E-mail) и пароль приложения. Если выбран "Другой почтовый сервис" самостоятельно заполните поля настроек (расширенные настройки), имя пользователя (E-mail) и пароль.

**Важно!** Чтобы добавить учетную запись электронной почты в BoardCRM, вам может потребоваться пароль приложения или пароль электронной почты. Для этого уточните у поставщика услуг электронной почты данные, которые необходимы для настройки почтовых программ.

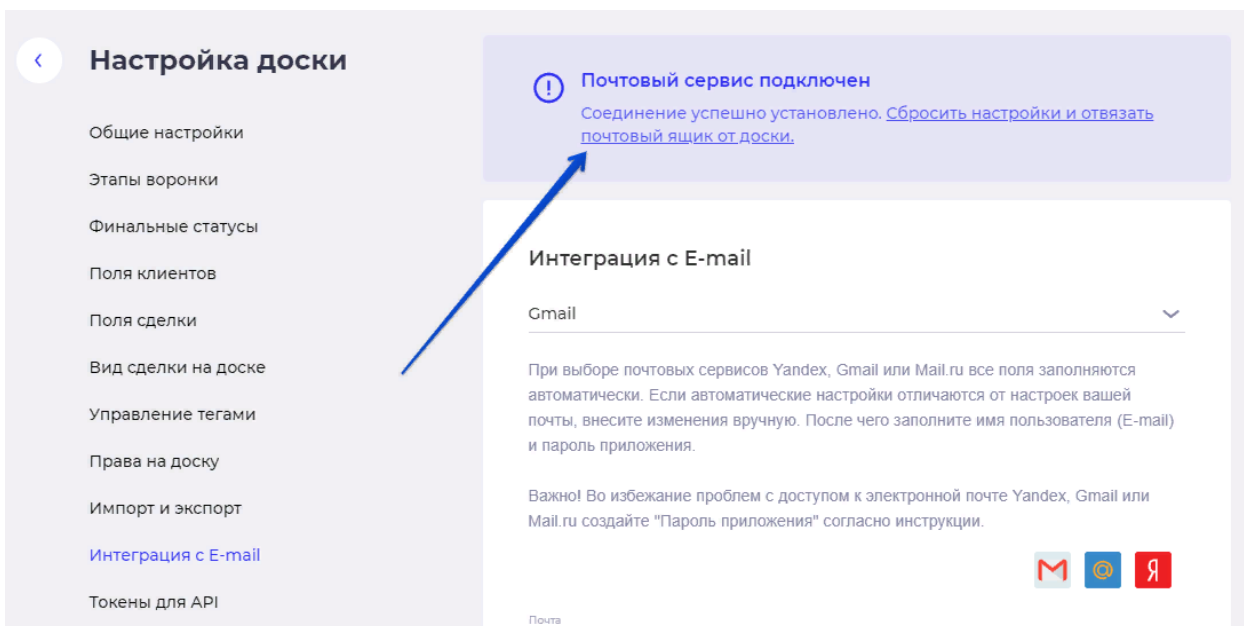
*Примечание. Обратите внимание, если был выбран почтовый сервис Yandex, необходимо дополнительно настроить программу по протоколу IMAP согласно инструкции.*

Основные опции и настройки:

1. Расширенные настройки — при выборе почтовых сервисов Yandex, Gmail или Mail.ru заполняются автоматически. При выборе любых других почтовых сервисов необходимо самостоятельно заполнить данные, которые требуются для настройки почтовых программ.
2. Опция "Отмечать письма прочитанными" — при выборе отмечает письма прочитанными в вашем почтовом ящике, после чего создает карточку сделки на их основе в BoardCRM.
3. Опция "Импортировать старые письма в CRM" — будьте осторожны при выборе данной опции, т.к. в CRM будут перенесены абсолютно все письма из вашего почтового ящика. Это займет некоторое время после подключения почты.

### Сброс настроек почтового сервиса

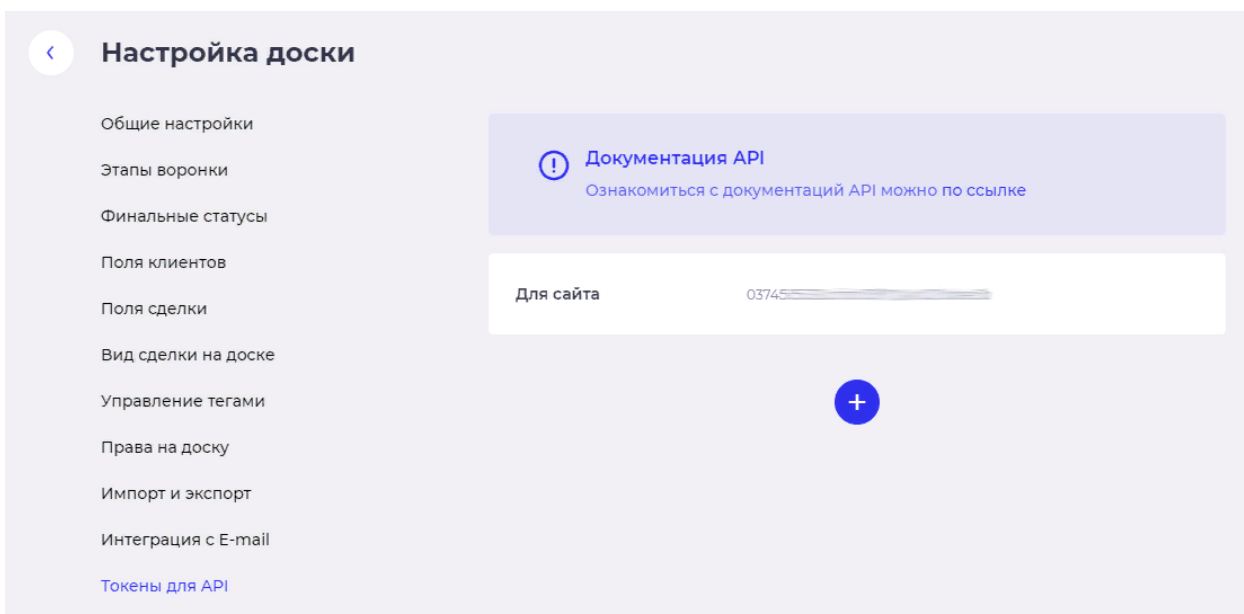
Сбросить настройки почтового сервиса и открепить электронную почту от доски BoardCRM можно также в разделе "Интеграция с E-mail". В верхней панели нажмите на ссылку "Сбросить настройки и отвязать почтовый ящик от доски", после чего подтвердите действие. Данные будут автоматически сброшены.



## Токены для API

### Автоматическая настройка

При использовании сервиса, который уже интегрирован с Boardcrm, создайте новый токен API и добавьте его в соответствующее поле. Для этого перейдите в раздел "Настроек доски", выберите вкладку "Токены для API" и нажмите кнопку "+". Введите название токена, например "Интеграция с сайтом", после чего сохраните данные. Код токена, полученный в процессе создания, необходимо установить согласно инструкции в выбранном вами сервисе.



### Ручная настройка

Boardcrm имеет также открытый API, который позволяет с помощью специальных запросов обмениваться данными со сторонними сервисами. С помощью открытого API можно полноценно самостоятельно настроить интеграцию: получать новые сделки, информацию о клиентах, создавать и редактировать данные. В процессе настройки интеграции Boardcrm с выбранным сервисом стоит быть предельно внимательными. В случае допущения ошибок — синхронизация не произойдет. Документация по подключению <https://dev.boardcrm.io/>.

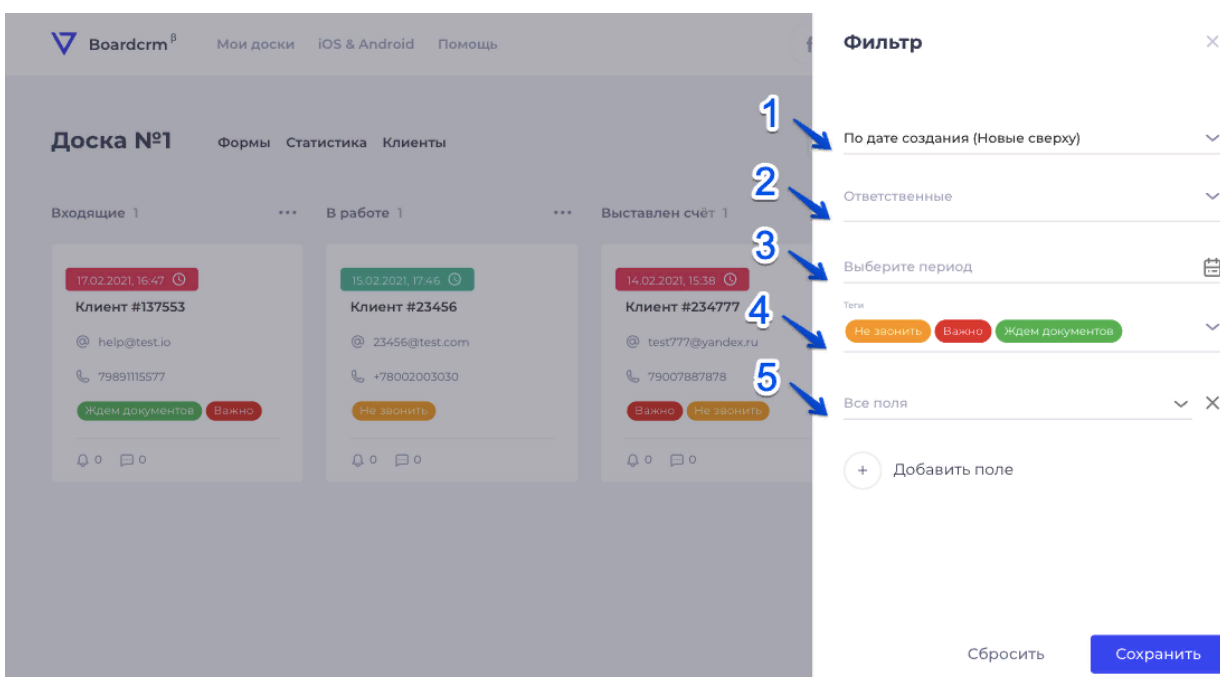
## 1.8. Фильтрация и поиск

Чем больше становится клиентская база, тем труднее ей управлять. Для упрощения данной задачи мы предлагаем воспользоваться фильтрацией сделок на доске. Фильтры настраиваются каждым участником Boardcrm индивидуально, т.е. настройки фильтров на вашей доске будут применены только для вас.

Фильтр позволяет отображать карточки сделки, которые соответствуют заданным параметрам. Например, сделки на доске созданные за определенный период. Также в фильтрах есть возможность сортировки всех активных сделок на доске по датам создания и изменения.

### Возможности фильтрации сделок в BoardCRM

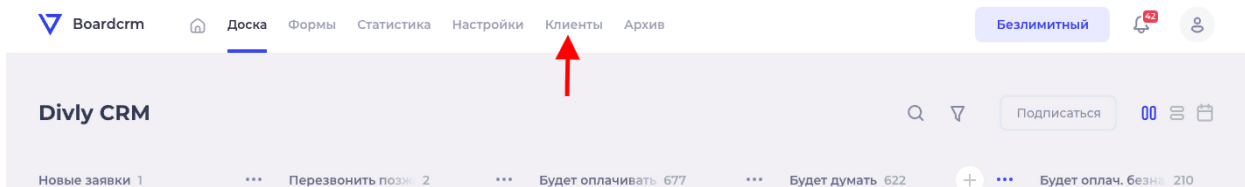
1. Сортировка сделок по датам создания и редактирования. Данный параметр напрямую влияет на отображение сделок по выбранному периоду.
2. Отображение сделок по ответственным. Для данного параметра может быть выбрано несколько ответственных или выбрать "Без ответственного". Если выбрано несколько ответственных - на доске будут отображены все сделки, где есть хоть один из выбранных ответственных.
3. Отображение сделок на доске за определенный период создания или редактирования. Напрямую зависит от выбранного параметра сортировки сделок. Если сделки сортируются по "Датам создания", то при выборе периода в данном поле, будут отображены все сделки созданные за период. Если же сортировка сделок выбрана по "Датам редактирования", то при выборе периода в данном поле, будут отображаться все отредактированные сделки за период.
4. Отображение сделок с определенными тегами или без тегов. Для данного параметра может быть выбрано несколько тегов или "Без тегов". Если выбрано несколько тегов, то будут отображаться все сделки, в которых добавлен хоть один из выбранных тегов или все теги сразу.
5. Фильтрация сделок по различным полям сделки и полям клиента. Если вам необходимо отобразить все сделки с определенным полем, заполненным или пустым, выберите данный параметр, тогда лишние сделки будут скрыты. Например, необходимо отобразить сделки с номером телефона начинающимся на +7900, если сделок с подобным номером не найдено, то доска останется пустой. В таком случае попробуйте изменить данные для фильтрации или полностью сбросить фильтрацию.



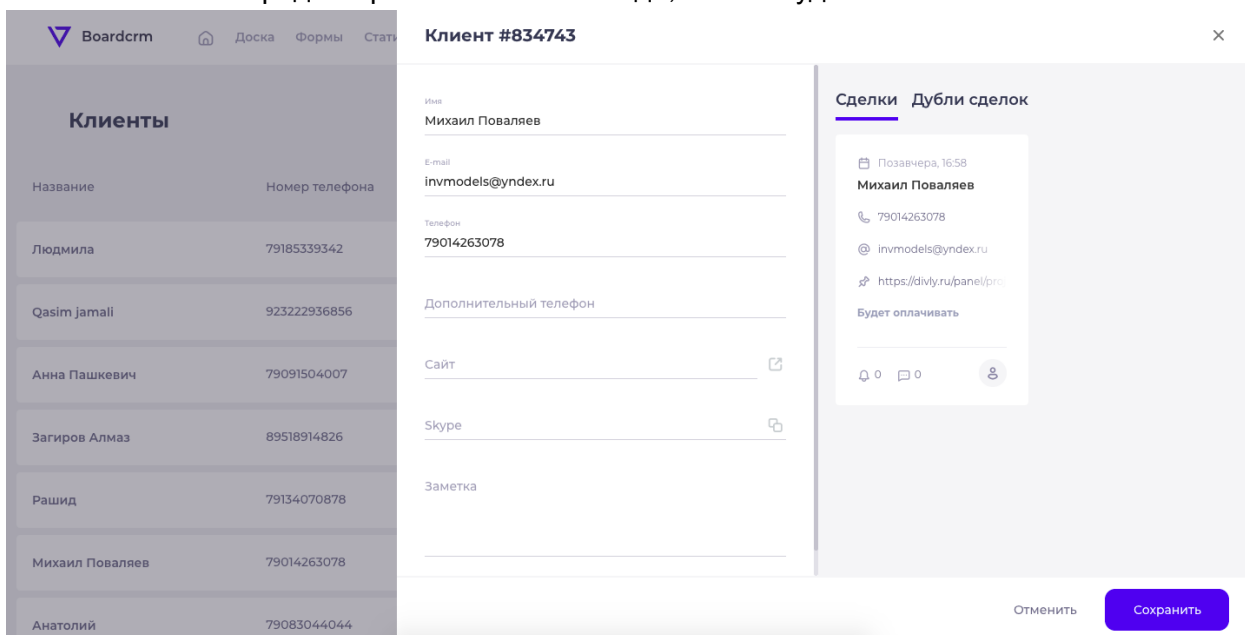
## 2. База и работа с ними

### 2.1 Список контактов (лидов)

В раздел со всеми клиентами можно перейти с главного экрана CRM

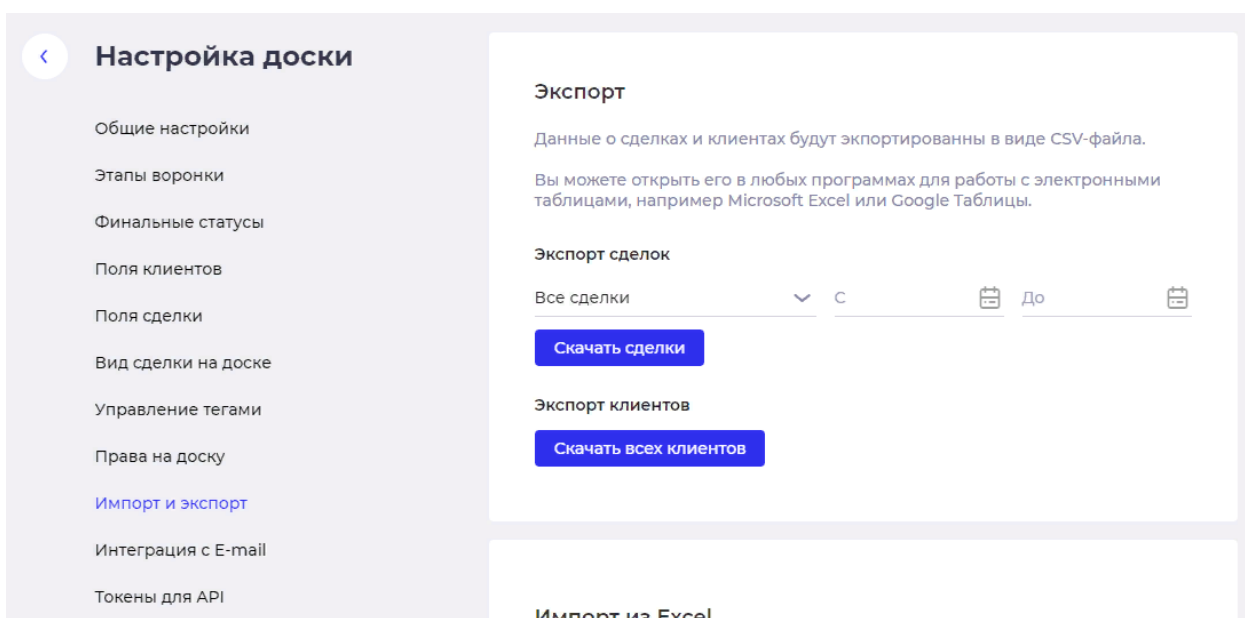


В данном разделе при клике на клиента можно просмотреть все сделки, связанные с этим пользователем. Отредактировать контакты лида, а также удалить его из базы.



### 2.2 Импорт и экспорт

Функция экспорта позволяет использовать информацию по вашей клиентской базе за пределами BoardCRM. Информация для сделок и клиентов скачивается отдельно в формате .csv.



## Импорт

Если ранее вы использовали другую CRM-систему, то с помощью функции импорта можно перенести всю накопленную информацию о сделках и клиентах за несколько шагов. Подготовить данные для переноса необходимо в соответствии с шаблоном. Для этого перейдите в раздел "Настройки доски" во вкладку "Импорт и экспорт" и нажмите на кнопку "Скачать шаблон".

**Настройка доски**

- Общие настройки
- Этапы воронки
- Финальные статусы
- Поля клиентов
- Поля сделки
- Вид сделки на доске
- Управление тегами
- Права на доску
- Импорт и экспорт**
- Интеграция с E-mail
- Токены для API

### Экспорт

Данные о сделках и клиентах будут экспортированы в виде CSV-файла. Вы можете открыть его в любых программах для работы с электронными таблицами, например Microsoft Excel или Google Таблицы.

**Экспорт сделок**

Все сделки ▼ С 📅 До 📅

[Скачать сделки](#)

**Экспорт клиентов**

[Скачать всех клиентов](#)

### Импорт из Excel

Обратите внимание, что для импорта данных вам понадобится таблица, в которой не должно быть пустых и скрытых строк для импорта. Заголовок каждого столбца это алиас для сделки.

Вы можете скачать шаблон с размеченными стандартными полями

[Скачать шаблон](#)

Шаблон загружается в формате .xlsx, открыть который можно при помощи Google Таблиц, Microsoft Excel или других программ по работе с электронными таблицами. В первой строке таблицы указываются алиасы — короткие имена полей карточки. Алиасы полей сделки:

- title — название сделки;
- description — описание;
- price — цена.

Алисы полей карточки сделки расположены в разделе "Поля сделки".

**Настройка доски**

- Общие настройки
- Этапы воронки
- Финальные статусы
- Поля клиентов
- Поля сделки**
- Вид сделки на доске
- Управление тегами
- Права на доску
- Импорт и экспорт
- Интеграция с E-mail
- Токены для API

⋮	Название	алиас: title	←
⋮	Описание	алиас: description	←
⋮	Имя	алиас: sh_df_none_0	←

[+](#)

Алиасы полей клиента:

- name - имя клиента;
- phone - телефон;
- add\_phone - дополнительный телефон;
- email - электронная почта;
- telegram - ссылка на профиль в мессенджере telegram;
- website - ссылка на сайт клиента;
- skype - ссылка на профиль Skype;
- vk - ссылка на профиль ВКонтакте;
- facebook - ссылка на профиль facebook;
- note - информация для поля "Заметка";
- organization - название организации;
- position - ваша должность;
- column\_id - уникальный номер столбца (этап воронки продаж), в который необходимо загрузить сделку.

ID этапа воронки продаж (column\_id) можно найти в разделе "Этапы воронки".

