

# 01 — Проекты и CRM

Раздел базы знаний ITG

- [01 — Проекты](#)
- [05 — CRM](#)
- [12 — Twenty CRM: структура данных](#)
- [18 — CRM: диагностика и follow-up](#)

# 01 — Проекты

## Проекты ITG

### ITG — веб-студия

- Основной сайт: <https://itgsystem.ru>
- Услуги: разработка и модернизация сайтов, SEO, реклама, аналитика, автоматизация.
- Приоритетные сегменты: агентства недвижимости и малый бизнес.

### CRM

- **Twenty CRM:** <https://crm.itgsystem.online> — рабочая self-hosted CRM.
- **StudioFlow:** собственный проект CRM на FastAPI и PostgreSQL.

### Прочие направления

- ITG USA — развитие веб-услуг на рынке США.
- AI Prompt Service — сервис генерации промптов.
- Автоматизированный аудит сайтов — отчёт, отправка клиенту и фиксация в CRM.

### Шаблон карточки проекта

- Цель и аудитория
- Репозиторий и окружения
- Текущий статус (подтвердить)
- Ответственные и зависимости
- Следующие задачи
- Риски и критерии готовности

# 05 — CRM

## CRM ITG

### Назначение

Управление клиентами, компаниями, сделками и задачами.

### Процесс

1. Зафиксировать обращение.
2. Назначить ответственного.
3. Запланировать следующий контакт.
4. Отметить результат.

### Документация

Описать этапы воронки, поля, роли и порядок резервного копирования.

# 12 — Twenty CRM: структура данных

## Twenty CRM — схема объектов

**Источник:** чтение метаданных подключённого Twenty CRM, 11.10.2026.

## Обнаружено 28 типов объектов

Ключевые бизнес-объекты:

- `companies` — компании.
- `people` — контакты.
- `opportunities` — сделки.
- `tasks` — задачи.
- `notes` — заметки.
- `attachments` — вложения.
- `workspace_members` — участники рабочего пространства.
- `timeline_activities` — история активности.
- `dashboards` — панели.

Дополнительные типы: `agent_chat_thread_targets`, `agent_chat_threads`, `blocklists`, `calendar_channel_event_associations`, `calendar_event_participants`, `calendar_event_targets`, `calendar_events`, `call_recordings`, `message_campaigns`, `message_channel_message_association_message_folders`, `message_channel_message_associations`, `message_list_members`, `message_lists`, `message_participants`, `message_thread_targets`, `message_threads`, `messages`, `note_targets`, `task_targets`.

## Рекомендуемый процесс

Компания → контакт → сделка → задача follow-up → результат → следующее действие.

# Требует уточнения

- Фактические поля каждого объекта и обязательность.
- Этапы и статусы сделок.
- Пользовательские поля следующего контакта.
- Права доступа и API-лимиты.

Это реестр типов, а не подтверждение настроенных связей и автоматизаций.

# 18 — CRM: диагностика и follow-up

## CRM — диагностика и follow-up

### Подтверждённая схема объектов Twenty

Метаданные подключения показывают `companies`, `people`, `opportunities`, `tasks`, `notes`, `workspace_members`.

## Минимальный сценарий продаж

1. Создать или найти компанию.
2. Создать или найти контакт.
3. Зарегистрировать сделку.
4. Назначить ответственного.
5. Указать следующее действие и срок.
6. После контакта зафиксировать результат и следующую задачу.

## Контроль follow-up

- Задача не должна оставаться без ответственного.
- Просроченные контакты должны попадать в отдельное представление.
- Дубли контактов и сделок нужно проверять до автоматического создания.

- Тестовые заявки маркировать отдельно.

# Диагностика недоступности

1. Проверить страницу входа CRM.
2. Проверить контейнеры приложения и базы.
3. Проверить логи ошибок.
4. Проверить внутреннее подключение и внешний прокси.
5. Проверить чтение списка контактов после восстановления.

# Не подтверждено

Точные названия пользовательских полей, правила воронки, текущие резервные копии и график уведомлений. Заполнять только после чтения актуальной конфигурации.

**Статус:** инструкция подготовлена; реальные операции CRM не изменялись.