

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.

Revision #2

Created 2026-10-11 04:31:08 UTC by Айнур

Updated 2026-10-11 04:39:37 UTC by Айнур