

Автоматизация воронки продаж: От первого клика на Авито до сделки в мессенджере

Кейс интеграции и разработки архитектуры для B2B-сектора (услуги оформления строительной документации).



Ограничения ручной обработки заявок тормозят рост бизнеса

До внедрения системы руководитель обрабатывал все входящие запросы с Авито вручную. Весь процесс зависел от человеческого фактора: переписывание номеров в WhatsApp, ручное сохранение контактов и инициация диалога.



Цена работы без автоматизации



Медленные ответы

Клиент на Авито ждет, пока менеджер освободится и заметит сообщение.



Потери данных

Номера не всегда попадают в базу, историю переписки крайне трудно отследить.



Неудобство общения

Ограничения чата Авито заставляют переводить клиента в привычный мессенджер буквально «на коленке».

Стратегическое решение: Автоматический «мост» между платформой и CRM

Мы разработали связку, которая полностью исключает ручной труд. Каждое новое сообщение на Авито мгновенно и без участия человека превращается в готовую карточку клиента в вашей системе управления бизнесом.



Архитектура автоматизированной экосистемы



Источник заявок

Точка первого контакта с клиентом.



База данных (CRM)

Место надежного хранения клиентов и управления сделками.



«Сердце» системы

Центр автоматизации, связывающий сервисы и запускающий алгоритмы.



Среда общения

Мессенджеры для комфортного живого общения с клиентом.

Путь заявки: От первого касания до передачи менеджеру



Шаг 1: Первое касание (Авито).

Как только человек пишет, бот мгновенно здоровается и запрашивает номер телефона.

Шаг 2: Запись в базу (CRM).

Полученный номер автоматически фиксируется в карточке «Лида» в Битрикс24.

Шаг 3: Авто-переход (n8n).

Система сама пишет клиенту первой в Telegram или WhatsApp.

Шаг 4: Передача человеку.

Как только клиент ответил в мессенджере, диалог переключается на живого менеджера для закрытия сделки.

Прямая выгода для операционных процессов



Мгновенный ответ: Бот отвечает в первые секунды — перехватываем клиента, пока он не ушел к конкурентам.



Чистая база данных: 100% сохранность. Ни один номер не теряется, всё автоматически оседает в CRM.



Лояльность клиента: Перевод диалога в комфортную среду (Telegram/WhatsApp) снимает ограничения платформы Авито.

Измеримое влияние на эффективность продаж

10–15 сек

Скорость ответа
сократилась с нескольких
часов.

100%

Сохранение данных:
менеджеры больше
не тратят время на
ручной ввод.

+25–30%

Рост конверсии из статуса
«просто спросил на Авито»
в полноценный диалог
благодаря удобному
мессенджеру.

Масштабируемая архитектура для любых мессенджеров

Созданная автоматизация не привязана к одному каналу. Система абсолютно универсальна и интегрируется с любыми популярными мессенджерами, подстраиваясь под привычки ваших клиентов и стандарты вашего бизнеса.

