



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«МИРЭА – Российский технологический университет»

РТУ МИРЭА

Институт информационных технологий (ИИТ) Кафедра цифровой трансформации (ЦТ)

ОТЧЕТ ПО ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЕ

по дисциплине «Информационные системы управления корпоративным контентом и взаимоотношениями с клиентами»

Практическое занятие № 9

Студент группы

ИНБО-12-23 Албахтин И.В.

(подпись)

Преподаватель

Копылова Я. А.

(подпись)

Отчет представлен

« » 202 Г.

Москва 202 г.

Цель занятия: Создание Лида в BPMNSoft.

Постановка задачи: Выполнения всех методических указаний.

№1.1 Создание нового Лида и заполнение первичных данных.

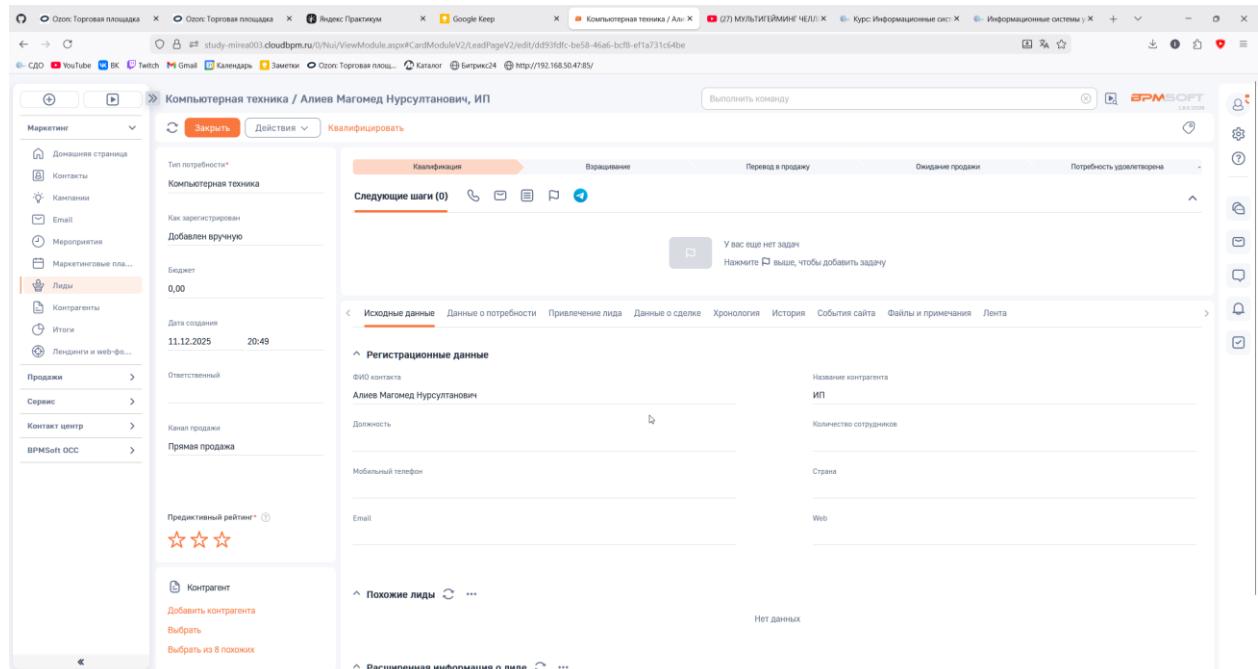


Рисунок 1 – Создание лидда

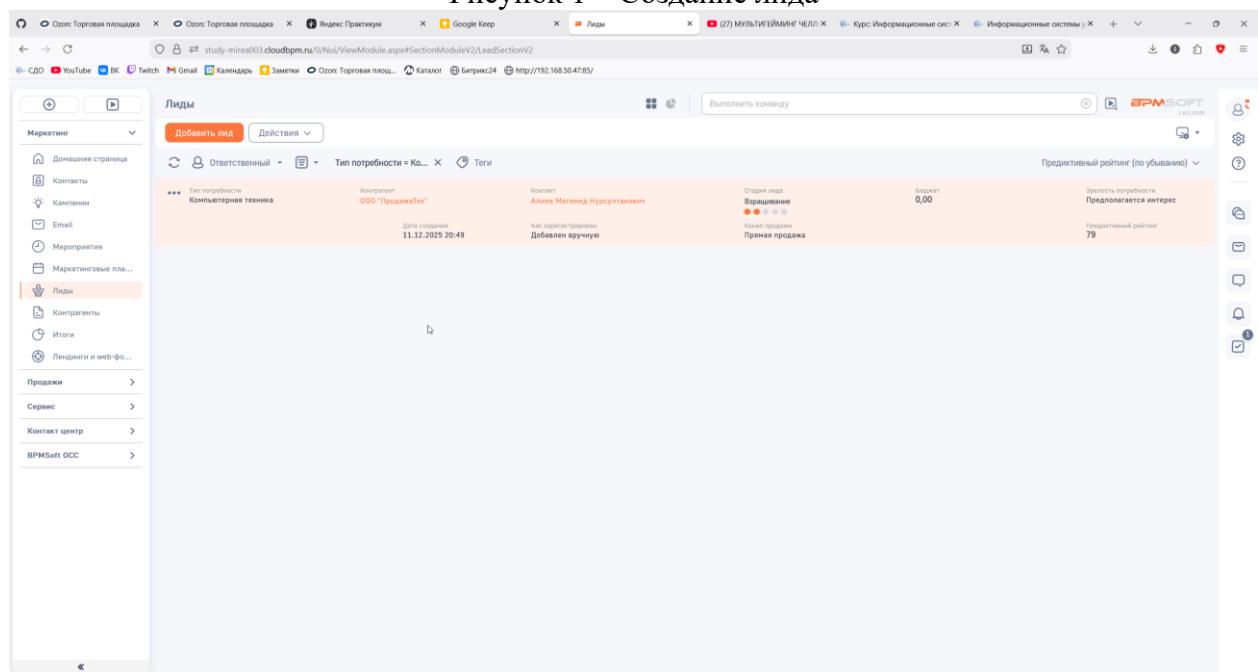


Рисунок 2 – Продолжение создания лидда

The screenshot shows the BPMSoft CRM interface for creating a new lead. The main panel displays the lead's details: name (Алиев Магомед Нурсултанович), company (ООО "ПродажаТех"), and contact information (Email: Илья Владиславович Альбатрин). The lead is categorized under 'Компьютерная техника' and is marked as 'Добавлен вручную'. A budget of 1 000 000,00 is listed. The lead was created on 11.12.2025 at 20:49 by 'Ответственный' (Ilya Vladislavovich Albatsin). The lead is currently in the 'Создание' (Creation) stage, with a predicted rating of 79. The sidebar shows navigation links for Marketing, Sales, Services, Contact Center, and BPMSoft OCC.

Рисунок 3 – Настройка Лида

This screenshot shows the lead creation process completed. The lead record is now fully populated with the same information as in the previous screenshot. The sidebar shows navigation links for Marketing, Sales, Services, Contact Center, and BPMSoft OCC.

Рисунок 4 – Завершение настройки лиды

№1.2 Проведение всех стадий Лида с созданием счёта и продажей

Рисунок 5 – Возвращение Лида

Рисунок 6 – Перевод в продажу

The screenshot shows the Bpmsoft CRM software interface. On the left, there is a sidebar with various menu items like 'Маркетинг', 'Продажи', 'Лиды', etc. The main area is titled 'Редактирование: ОOO "ПродажаТех"' and shows a summary of a client named 'OOO "ПродажаТех"'. It includes a progress bar for follow-up steps (2 steps completed), a table of products (1 item: 'Процессор Intel Core i7-12700KF OEM' at 31,000 rubles), and a section for recommended products.

Рисунок 7 - Создание продажи

The screenshot shows the Bpmsoft CRM software interface. On the left, there is a sidebar with various menu items like 'Маркетинг', 'Продажи', 'Лиды', etc. The main area is titled 'ORD-90' and shows a summary of a sales order. It includes a table of products (1 item: 'Процессор Intel Core i7-12700KF OEM' at 31,000 rubles) and a section for product configurations.

Рисунок 8 – Настройка продуктов

ORD-90

Выполнить команду/

Сохранить Отмена Действия

Клиент: ООО "ПредкаТех" Итого, руб.: 31 000,00

Состояние: 1. Оформление Сумма оплаты, руб.: 0,00

Паспорт заказа Доставка Итоги История Визы Общая информация Файлы и примечания Лента

График поставок и оплат

Тип	Название	Отсрочка, дней	Дата, план	Дата, факт	%	Продукты	Сумма, план	Сумма, факт	Счет
Оплата	Полная оплата товара	0	11.12.2025	100,00	100,00	1 продукт	31 000,00	0,00	
Поставка	Полная поставка товара	1	12.12.2025	100,00	100,00	1 продукт	31 000,00	0,00	

Рисунок 9 – Настройка цены

ORD-90

Выполнить команду/

Сохранить Отмена Действия

Курьером Безналичный расчет

Адрес доставки

125130, Россия, Московская область, Нарвская 12

Добавить адрес

Информация о получателе

Контактный телефон

Имя получателя

Комментарий

Рисунок 10 - Настройка адреса

The screenshot shows the BPMsoft CRM application interface. On the left, there is a sidebar with various menu items under 'Маркетинг' (Marketing), 'Продажи' (Sales), and 'Контакты' (Contacts). The main area displays a sales opportunity for 'ООО "ПродажаТех"/1'. The top navigation bar includes tabs for 'Квалификация', 'Презентация' (highlighted in orange), 'Коммерческое предложение', 'Контрактация', and 'Завершена с победой'. The 'Презентация' tab contains sections for 'Провести презентацию' (Present) and 'Следующие шаги (1)' (Next steps). It also lists 'Данные о продаже' (Sales data) such as 'Название*' (Name*), 'Сумма продажи' (Sales amount), and 'Вероятность, %' (Probability %). Other tabs like 'Тактика и конкуренты' (Tactics and competitors) and 'История продаж' (Sales history) are visible.

Рисунок 11 – Презентация Продажи

This screenshot shows the same CRM interface as Figure 11, but with the 'Коммерческое предложение' (Commercial Offer) tab selected. The main content area now displays a section titled 'Подготовить и согласовать договор внутри компании' (Prepare and approve the contract internally). The rest of the interface remains consistent with Figure 11, including the sidebar and other tabs.

Рисунок 12 – Коммерческое предложение продажи

Рисунок 13 – Создание договора

Рисунок 14 – Создание счёта

The screenshot shows the BPMsoft CRM interface. On the left, there's a sidebar with navigation links for various modules like 'Мероприятия' (Events), 'Лиды' (Leads), 'Контрагенты' (Partners), 'Итоги' (Statistics), 'Лэндинги и web-фо...' (Landing pages and web-forms), 'Продажи' (Sales), 'Домашняя страница' (Home page), 'Итоги' (Statistics), 'Активности' (Activities), 'Контрагенты' (Partners), 'Контакты' (Contacts), 'Лиды' (Leads), and 'Продажи' (Sales). The 'Продажи' section is currently selected.

The main area displays a client record for 'ООО "ПродажаТех"/1'. It includes sections for 'Статистика' (Statistics) showing a 0% win rate, 'Квалификация' (Qualification), 'Презентация' (Presentation), 'Конкурсное предложение' (Competitive proposal), 'Контракт' (Contract), and 'Завершена с победой' (Completed with victory). Below these tabs is a section titled 'Следующие шаги (1)' (Next steps) with a single step: 'Согласовать и подписать договор с клиентом' (Approve and sign the contract with the client).

The 'Данные о продаже' (Sales data) tab is active, showing details like 'Первая продажа данному клиенту' (First sale to this client) and 'Повторная продажа' (Re-sale). Other tabs include 'Тактика и конкуренты' (Tactics and competitors), 'Продукты' (Products), 'Хронология' (Timeline), 'История продаж' (Sales history), 'История клиента' (Client history), 'Файлы и примечания' (Files and notes), and 'Лента' (Timeline).

Рисунок 15 - Контрактация

This screenshot shows the 'Contract' creation form. The sidebar on the left is identical to the one in Figure 15. The main form has a header with buttons for 'Сохранить' (Save), 'Отмена' (Cancel), and 'Действия' (Actions).

The form fields include:

- Номер**: 24
- Тип***: Договор
- Дата начала***: 11.12.2025
- Ответственный***: Илья Владиславович Албахтин
- Состояние***: Подписан
- Дата завершения**: (empty)

The 'Основная информация' (Main information) tab is selected, showing:

- Контрагент***: ООО "ПродажаТех"
- Наша компания***: Наша компания
- Наша реквизиты**: (empty)
- Контакт контрагента**: (empty)

The 'Сумма' (Sum) tab is also visible, showing a sum of 31 000,00 rubles.

Рисунок 16 – Настройка договора

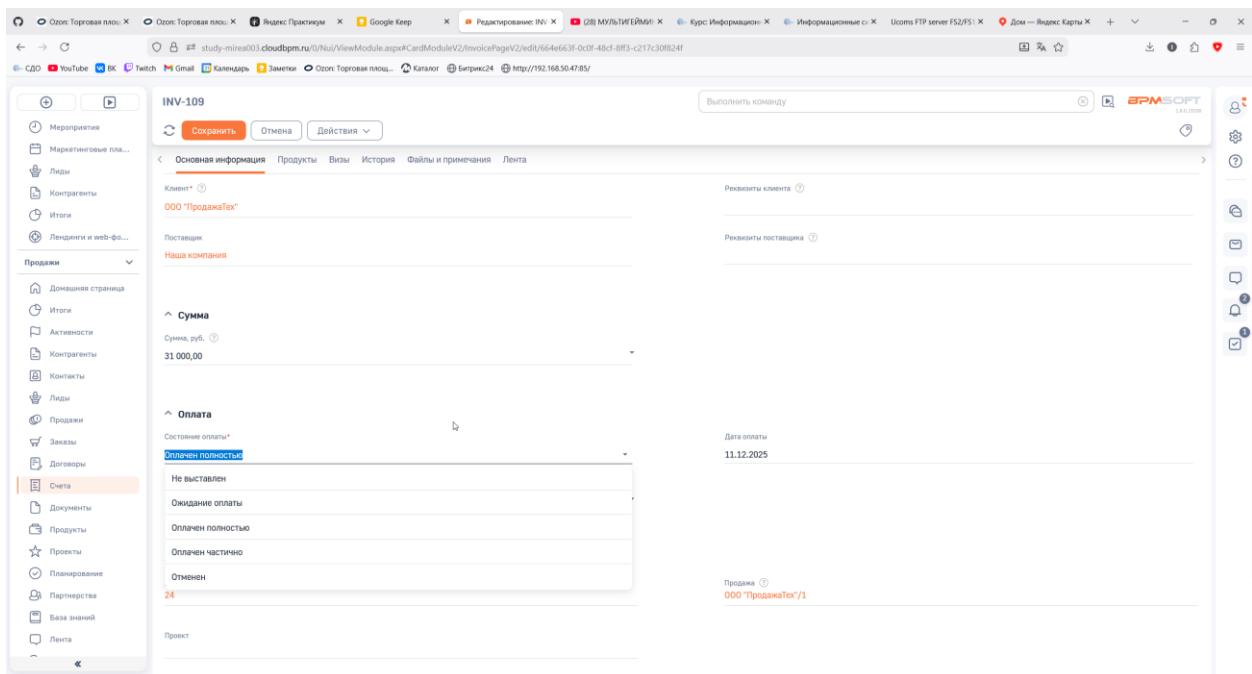


Рисунок 17 – Настройка счёта

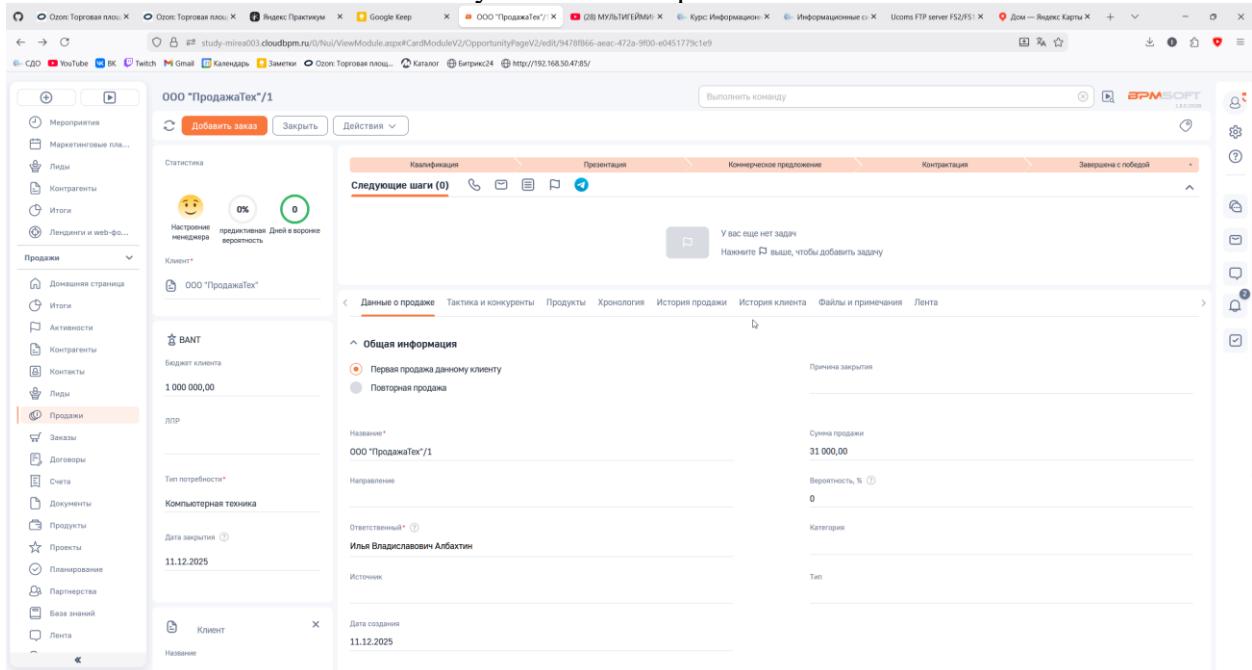


Рисунок 18 – Завершение сделки с победой

Компьютерная техника / Алиев Магомед Нурсултанович, ООО "ПродажаТех"

Закрыть Действия

Тип потребности* Компьютерная техника

Как зарегистрирован Добавлен вручную

Бюджет 1 000 000,00

Дата создания 11.12.2025 20:49

Ответственный

Канал продаж Прямая продажа

Предыстория рейтинг* 79

Контрагент
Название ООО "ПродажаТех"
ФИО контакта Алиев Магомед Нурсултанович

Регистрационные данные
Должность
Мобильный телефон
Email
Web

Исходные данные Данные о потребности Привлечение льда Данные о сделке Хронология История События сайта Файлы и примечания Лента

Следующие шаги (0)

У вас еще нет задач
Нажмите + выше, чтобы добавить задачу

Похожие лиды ...
Нет данных

Расширенная информация о лиде ...

Рисунок 19 – Демонстрация завершения в Лиде

Результат работы: выполнены все методические указания из методических материалов.

Список использованных источников и литературы: Методические указания для практической работы №9.