

1. Учебные курсы
 - a. Наименование учебного курса
 - b. Направление подготовки
 - c. Преподаватель курса
 - d. Стоимость курса
 - e. Скидка на курс (если имеется на данный момент)
 - f. Количество записанных модулей
 - g. Продолжительность курса (месяцы)
 - h. Дата начала продаж
 - i. Дата окончания продаж
 - j. Дата начала проведения курса
2. Сотрудники компании
 - a. ФИО
 - b. Должность
 - c. Департамент
 - d. Отдел (отдел продаж, поддержки)
 - e. Опыт работы
 - f. Рабочий номер телефона
 - g. Корпоративная почта
 - h. Дата устройства на работу в компанию
 - i. Статус сотрудника (на обучении, в работе)
3. Клиенты/Лиды
 - a. ФИО клиента (если B2B компания – то имя генерального директора, иначе имя клиента с B2C)
 - b. Должность клиента (Генеральный директор и другие)
 - c. Тип клиента (B2C или B2B)
 - d. Электронная почта
 - e. Номер телефона
 - f. Наименование выбранного курса
 - g. Наименование компании
 - h. Численность компании (количество человек в штате)
 - i. Указанный доход
 - j. Статус клиента (какой этап указал менеджер из, источник CRM-система)
4. Интернет-реклама
 - a. Наименование рекламной системы
 - b. ID Рекламного кабинета (id в нашей системе генерируется)
 - c. ID Рекламной кампании
 - d. ID Заявки
 - e. Стоимость заявки
 - f. Время обращения
5. Конкуренты (источник – парсинг данных)
 - a. Наименование компании конкурента
 - b. Продаваемый курс
 - c. Тип курса
 - d. Стоимость курса
 - e. Наименование журнала рейтинга компаний
 - f. Последняя выставленная оценка
 - g. Наименование сайта отзывов
 - h. Тема отзыва
 - i. Выставленная оценка
 - j. Комментарий клиента