



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Уральский федеральный университет имени
первого Президента России Б. Н. Ельцина» (УрФУ)
Институт радиоэлектроники и информационных технологий – РТФ

ОТЧЕТ
о проектной работе

- по теме: «Создание системы управления задачами CRM (CRM-Task management system)»

по дисциплине: Проектный практикум

Команда: The Egyptian Pharaohs

Екатеринбург
2025

Содержание

по теме: «Создание автоматизированной CRM системы онлайн записи клиентов по расписанию для бизнеса».....	1
• Титульник	3
• Оглавление	4
• Описание проекта.....	5
• Обзор аналогов.....	6
• Отчет о работе каждого участника.....	7
• Результаты проекта.....	8
• Рефлексия и выводы команды.....	9
• Чем продукт получился лучше аналогов.....	11

- **Титульник**

Название проекта

Создание системы управления задачами CRM (CRM-Task management system)

Команда:

- Абухарун Абдельрахман Мустафа
- Аттиа Мохамед Магди Абдельхамид Мохамед
- Бальбола Айад Шади Мустафа Мустафа
- Махмуд Мосаб Мохамед Абдельвахаб
- Мохамед Ахмед Хоссам Ахмед Абуэльвафа
- Юнес Башар Абдельгафар Гаделькарим

Руководитель проекта: Харисов Азамат Робертович

Дата: 27 мая 2025 года

Оглавление

1. Титульник
2. Оглавление
3. Описание проекта
4. Обзор аналогов
5. Отчет о работе каждого участника
6. Результаты проекта
7. Рефлексия и выводы команды
8. Чем продукт получился лучше аналогов

● Описание проекта

- В современном мире цифровизация процессов становится неотъемлемой частью эффективного управления как внутри компаний, так и при взаимодействии с клиентами. Наш проект **CRM-Task Management System** направлен на создание интегрированной платформы, которая объединяет в себе возможности систем управления задачами и функций CRM.
- Основные цели проекта:
- Централизовать рабочие процессы внутри команды;
- Повысить эффективность коммуникации между сотрудниками;
- Обеспечить прозрачность и контроль выполнения задач;
- Улучшить взаимодействие с клиентами и повысить их удовлетворённость;
- Сократить время, затрачиваемое на рутинные процессы, за счёт автоматизации.
- Система предлагает следующие функциональные модули:
- **Модуль управления задачами:** создание, назначение, редактирование и отслеживание задач;
- **Модуль клиентов (CRM):** ведение базы клиентов, история взаимодействий, статусы, важные напоминания;
- **Уведомления и система напоминаний:** напоминания о дедлайнах, обновления статуса задач;
- **Аналитика и отчётность:** диаграммы, отчёты по выполнению задач, продуктивности команды;
- **Роли пользователей и права доступа:** администраторы, менеджеры, сотрудники.
- Технологии, использованные в разработке:
- **Frontend:** React.js + TailwindCSS;
- **Backend:** Node.js (Express);

- **База данных:** MongoDB;
- **Дизайн:** Figma;
- **Система контроля версий:** Git + GitHub.
- Система полностью веб-ориентированная, адаптивная, с удобным интерфейсом, подходящая как для малого бизнеса, так и для средних компаний.

● Обзор аналогов

Перед началом разработки нами был проведён сравнительный анализ существующих платформ, совмещающих CRM и управление задачами. Это позволило определить сильные и слабые стороны конкурентов и учесть их при создании собственного продукта.

Продукт	Преимущества	Недостатки
Trello	Простота, визуальные канбан-доски	Нет CRM-функциональности, слабая аналитика
Bitrix24	Мощная CRM, интеграции, мобильное приложение	Перегруженность интерфейса, сложность для новичков
Zoho CRM	Богатые функции CRM, автоматизация	Ограниченные функции управления задачами
Monday.com	Гибкость, визуализация, интеграции	Высокая цена, избыточность для небольших команд
Asana	Отличный UX/UI, отслеживание задач	Нет встроенной CRM, нет персонализированной аналитики

Наша система разработана с учётом необходимости:

- объединить две ключевые функции (CRM + задачи),
- сохранить простоту интерфейса,
- обеспечить лёгкость освоения для новых пользователей.

Отчет о работе каждого участника

Абухарун Абдельрахман Мустафа

Роль: Дизайнер

Вклад:

- Разработал пользовательский интерфейс веб-сайта.
- Создал макеты страниц и визуальные элементы.
- Участвовал в обсуждении дизайна для повышения удобства использования.

Аттиа Мохамед Магди Абдельхамид Мохамед

Роль: Back-end разработчик

Вклад:

- Разработал серверную часть системы.
- Настроил базу данных для управления расписаниями и клиентами.
- Обеспечил взаимодействие между фронт-эндом и сервером.

Бальбола Айад Шади Мустафа Мустафа

Роль: Дизайнер

Вклад:

- Работал над улучшением эстетической части веб-сайта.
- Совместно с Абухаруном проработал ключевые элементы пользовательского интерфейса.
- Участвовал в тестировании дизайна на удобство для пользователей.

Махмуд Мосаб Мохамед Абдельвахаб

Роль: Помощник, презентации и тестирование

Вклад:

- Проводил тестирование готовых модулей.
- Подготовил материалы и презентации для демонстрации проекта.
- Помогал другим участникам в решении текущих задач.

Мохамед Ахмед Хоссам Ахмед Абуэльвафа

Роль: Front-end разработчик

Вклад:

- Разработал клиентскую часть веб-сайта.
- Интегрировал дизайн в функционал веб-приложения.
- Обеспечил адаптивность интерфейса для разных устройств.

Юнес Башар Абдельгафар Гаделькарим

Роль: Front-end разработчик

Вклад:

- Участвовал в разработке и оптимизации интерфейса.
- Работал над взаимодействием между фронт-эндом и сервером.
- Тестировал и исправлял баги в пользовательской части сайта.

● Результаты проекта

Результатом работы стал функционирующий веб-прототип CRM-системы, способной обрабатывать основные бизнес-процессы в реальном времени. В ходе реализации проекта были достигнуты следующие

результаты:

Технические достижения:

- Реализована **регистрация/авторизация** пользователей с системой ролей;
- Создан **интерфейс управления задачами** с фильтрацией, сроками и приоритетами;
- Добавлен **модуль управления клиентами** с возможностью сортировки и поиска;
- Внедрена **панель администратора** для управления пользователями и системными настройками;
- Разработан **адаптивный интерфейс**, работающий как на компьютерах, так и на мобильных устройствах.

Практические достижения:

- Повышен уровень взаимодействия внутри команды проекта;
- Приобретены навыки работы с современными технологиями;
- Научились планировать и реализовывать продукт от идеи до прототипа;
- Подготовлен качественный интерфейс в Figma, отображающий логику работы системы.

Тестирование:

Система была протестирована внутри команды: проведено ручное тестирование основных сценариев. В ходе тестов было выявлено несколько багов, которые были оперативно исправлены.

● Рефлексия и выводы команды

● 1. Рефлексия

Работа над проектом стала ценным опытом для всей команды, позволив каждому участнику проявить свои профессиональные навыки и научиться новому.

● Сильные стороны:

- Четкое распределение обязанностей помогло эффективно организовать рабочий процесс.
- Слаженная командная работа позволила завершить проект в срок.
- Использование современных технологий и инструментов обеспечило высокое качество результата.

● Сложности:

- На начальном этапе возникли трудности с синхронизацией задач между фронт-эндом и бэк-эндом.
- Были случаи, когда требовалась доработка дизайна под изменяющиеся требования.
- Ограниченные сроки заставляли искать быстрые и оптимальные решения.

● 2. Выводы команды

- **Командное взаимодействие:** Эффективная коммуникация внутри команды — залог успешного выполнения проекта. Регулярные обсуждения и проверки задач помогли своевременно решать возникающие проблемы.
- **Технический рост:** Каждый участник проекта углубил свои знания в своей сфере (дизайн, фронт-энд, бэк-энд, презентация). Работа над проектом также помогла изучить новые подходы и инструменты.

- **Планирование:** Более детальная проработка технического задания и расписания на начальном этапе помогла бы избежать некоторых задержек.
- **Гибкость:** Возможность быстро адаптироваться к изменениям в требованиях заказчика стала важным навыком для команды.

- **3. Итоговые выводы**

Проект завершен успешно, и команда гордится достигнутыми результатами. Опыт работы над CRM системой научил нас не только техническим аспектам, но и эффективной организации труда. Мы готовы применять полученные знания и навыки в следующих проектах, делая их еще более успешными.

Чем продукт получился лучше аналогов

- **Полная адаптация под нужды медицинских учреждений**

В отличие от многих универсальных CRM систем, наш продукт был разработан с учетом специфики работы медицинских центров. Мы учли особенности записи к врачам, включая:

- Учет специализации врачей и длительности приемов.
- Гибкую настройку расписаний для каждого специалиста.

- **Простота использования**

- Интуитивно понятный интерфейс, подходящий для пользователей с любым уровнем технической подготовки.
- Быстрый процесс записи для клиентов — минимум кликов для выбора времени и подтверждения.

- **Гибкость и масштабируемость**

- Возможность адаптации системы под другие виды бизнеса при необходимости.
- Легкость интеграции с внешними сервисами, включая платежные системы и мессенджеры.

- **Автоматизация процессов**

- Полная автоматизация расписания снижает человеческий фактор и ошибки в управлении записями.
- Автоматические напоминания клиентам через SMS и email повышают вероятность посещения.

- **Локализация и индивидуальный подход**

- Продукт учитывает локальные особенности работы медицинских учреждений (язык, часовые пояса, нормативы).
- Возможность настройки дополнительных функций под запросы клиента.

- **Стоимость и доступность**

- Более доступная стоимость по сравнению с некоторыми конкурентами, такими как YClients или SimplyBook.me.
- Отсутствие необходимости оплачивать ненужные функции, как в универсальных системах.

- **Интеграция с аналитикой и отчетностью**

- Возможность генерировать отчеты по загрузке врачей и популярности услуг.
- Поддержка анализа клиентской базы для улучшения качества обслуживания.

Итог:

Наш продукт выделяется благодаря своему индивидуальному подходу к медицинским учреждениям, удобству для пользователей, доступной стоимости и гибкости в настройке. Он закрывает все основные потребности, которые остаются недостаточно решенными в существующих аналогах.

