

# Карта интеграций для салона, стоматологии и школы

---

Схема: какие системы с чем стыкуются в каждой нише, что даёт каждая связка, где типичные узкие места. Удобно как основа для ТЗ.

## Что обычно идёт не так

### Клиент записался в боте - в Dikidi его нет

Менеджер должен вручную перенести запись из мессенджера в расписание. При 20-30 записях в день это 1-2 часа работы ежедневно. И всё равно бывают ошибки и дубли.

### В CRM и учётке разные данные

В AmoCRM клиент числится активным, в 1С - с долгом. В Dikidi одни контакты, в CRM другие. Разные источники правды - это ошибки в отчётах и конфликты при работе с клиентом.

### Импорт базы делается раз в квартал вручную

Выгрузили из 1С, загрузили в CRM, половина телефонов без знака «+», дубликаты. Это не интеграция, это героизм. Нормальная интеграция - данные синхронизируются автоматически.

## Чек-лист: что должно быть

1. Двусторонняя синхронизация. Запись через бота появляется в Dikidi, отмена в Dikidi убирает запись из CRM. Не односторонняя отправка, а синхронизация: оба источника всегда актуальны.
2. Dikidi и YClients. Полная интеграция с расписанием: слоты, мастера, услуги, клиенты, история визитов. Бот или форма на сайте работают как фронтенд для вашего Dikidi без перехода в другой интерфейс.
3. AmoCRM и Bitrix24. Лиды, сделки, контакты, задачи - всё создаётся автоматически. Источник сделки проставляется корректно: бот, форма, реклама. История переписки логируется в карточку.
4. 1С и учётные системы. JSON/XML обмен с 1С Бухгалтерией, 1С Торговлей, 1С Стоматологией. Счета, накладные, остатки, клиентская база. Без ручного экспорта-импорта.
5. Школьные CRM (AlfaCRM, GetCourse). Заявка с лендинга → ученик в AlfaCRM с группой, курсом, датой начала. Оплата в GetCourse → доступ открыт автоматически. Куратор видит новый лид без ручного внесения.
6. Без потерь данных. Транзакционный подход: данные не считаются переданными пока не получено подтверждение. При недоступности сервиса - очередь с

повтором. Журнал всех операций для аудита.

## Частые вопросы

### Можно ли подключить систему которой нет в вашем списке?

Если у системы есть документированный API или возможность настроить webhook - подключим. Перед началом изучаем документацию, оцениваем трудозатраты. Закрытые системы без API (например, старые версии 1С) - сложнее, нужно обсуждать отдельно.

### Что будет если один из сервисов будет недоступен?

Операция ставится в очередь и повторяется через 5-15 минут. Если сервис недоступен несколько часов - вы получите алерт. Данные не теряются: всё логируется до успешной передачи.

### Как происходит первоначальный импорт клиентской базы?

Выгружаем из источника, чистим дубли, нормализуем телефоны и email, загружаем в целевую систему. Для базы до 5 000 клиентов - 1-2 дня. Больше - обсуждаем отдельно.

### Нужно ли что-то менять в Dikidi или AmoCRM?

Обычно нет. Настраиваем интеграцию через API без вмешательства в логику ваших систем. Если нужна дополнительная настройка на стороне сервиса (например, создать webhook) - покажем где и как.

### Что если Dikidi изменит API?

Обновим интеграцию. API меняются - это нормально. Мажорные изменения Dikidi обычно анонсируют заранее. Входит в поддержку или оплачивается как разовая доработка.

**Обсудить вашу задачу — бесплатный аудит за 2 минуты**

[https://max.ru/id1651098566\\_bot?start=src\\_landing\\_integrations](https://max.ru/id1651098566_bot?start=src_landing_integrations)