CRM салона

Все клиенты по номеру телефона и всё общение с ними — звонки с записью и расшифровкой, Telegram, WhatsApp, MAX и записи — в одном месте. Открывайте с компьютера или ноутбука от 13 дюймов: на большом экране видно всё сразу.

1 Лента — начало дня

Входящие по времени: одна строка — клиент за день, с коротким саммари. **Красное время** и метки «Ждёт ответа», «Перезвонить» — ответить в первую очередь. Справа — день салона: мастера, часы, записи, отмены и неявки.

2 Задачи на сегодня

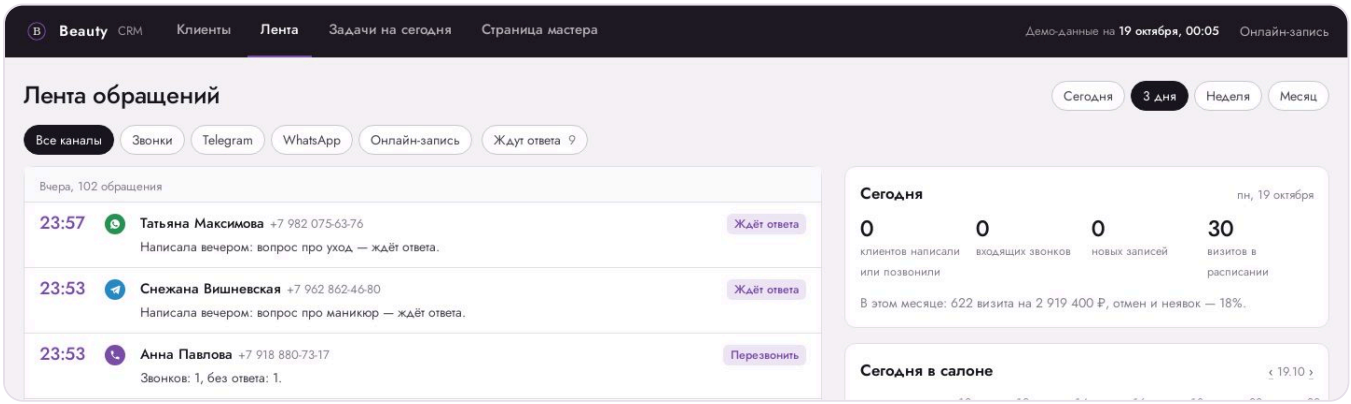
Готовый план: перезвонить, подтвердить завтрашние записи, напомнить записаться тем, у кого подошёл срок, вернуть «давно не приходящих», предложить допродажу или визит для семьи. У задачи — что сказать и свободное время. Нажмите **Записать**, затем **Сделано** / **Не дозвонились** — отметка попадёт в историю клиента.

3 Клиенты

Вся база: визиты, сумма, любимый мастер, следующая запись, каналы, отмены. Сортировка — по клику на заголовок, сегменты — кнопками (постоянные, давно не были, без Telegram…). **Поиск** находит по имени, телефону и любым словам из переписки и звонков: «окрашивание», «ребёнок заболел».

4 Карточка клиента

- **Профиль**: Telegram, день рождения, семья, заметка для всех администраторов
- **Записать**: услуга → мастер → свободное время из расписания
- **Ближайшая запись**: подтвердить, отменить с причиной, визит, неявка
- **История по дням**: саммари, сообщения, звонки — запись можно прослушать, клик по реплике перематывает
- **Ответить** в мессенджер прямо из карточки



Лента: слева обращения по времени, справа — сегодняшние цифры и день салона по мастерам

Порядок на каждый день. Утром — Лента: ответить на красное. Затем — Задачи: подтвердить завтрашние записи, позвонить по «пора записаться» и допродажам. В течение дня — новые обращения в Ленте; любую договорённость — заметкой в карточку.