# Бриф на интеграцию Битрикс24 с другими системами

Заполните Бриф, сохраните и отправьте на электронный адрес, указанный в конце документа.

|  |
| --- |
| **Бизнес-задача** |
| Какую задачу мы решаем? *Например «Хотим повысить эффективность менеджеров, за счёт уменьшения переключений между системами».* |  |
| Какие сроки решения допустимы? |  |
| Какой бюджет у вас запланирован на эту задачу? |  |
|  |  |
| **Битрикс24** |
| У вас облачный или коробочный битрикс24? |  |
| Если облачный, то какой тариф? |  |
| Если коробочный, то сохранилась ли возможность обновлений? |  |
|  |  |
| **Система, с которой интегрируемся** |
| Укажите платформу и версию *Например 1С Управление торговлей 11.3.* |  |
| Есть ли у вас специалисты, которые могут выполнить работы со стороны этой системы, если понадобится? |  |
|  |  |
| **Описание обмена** |
| Какие сущности нужно передать *Например, заказы и контрагентов.* |  |
| Какой набор характеристик этих сущностей также должен передаваться? *Например, сумма заказа или реквизиты контрагента.* |  |
| В каких направлениях должен происходить обмен?*Например, из 1С в Битрикс24. Учтите, что двухсторонний обмен в разы сложнее (и дороже), чем односторонний.* |  |
| Как часто должен происходить обмен? *Обмен в режиме реального времени или по факту наступления события сложнее, чем обмен по расписанию.* |  |
| Какой объём данных передаётся при обмене? *Достаточно указать примерное количество элементов (100 заказов в день и т.д.).* |  |
| Если происходит обмен несколькими сущностями, то нужно ли сохранять между ними связь? *Например, передавать заказы в привязке к контрагенту.* |  |
| Есть ли у вас уже реализованная интеграция с данной системой? |  |
| Есть ли другие интеграции, связанные с сущностями, которыми мы планируем обмениваться? *Например, обмен заказами с интернет-магазином может быть связан с обменом заказами с 1С.* |  |
| **Дополнительные комментарии** |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Антон Колодницкий, руководитель отдела интранет-систем** | +7 (960) 896-96-80 ak@intervolga.ru |  |