ТЗ: внутренняя CRM-система PULS AI

Nov 26, 2026 · @Жамшид

1. Общие сведения

Заказчик: ТОО «Puls Systems» (PULS AI), участник Astana Hub, г. Шымкент.

Наименование: разработка внутренней CRM-системы для управления продажами, пилотными внедрениями и сопровождением клиентов медицинской ИИ-платформы.

Контекст. PULS AI — B2B/B2G-платформа ИИ-аудита медицинской документации (модули Ambulatory AI, Stationar AI, Budget AI). Клиенты — частные клиники и государственные больницы; более 70 запусков в 10 регионах Казахстана, планируется выход в Узбекистан и Азербайджан.

Цель. Единая система, которая ведёт полный цикл работы с медорганизацией: первичный контакт → коммерческое предложение → 10-дневный пилот → договор → сопровождение и продление. Готовые CRM не учитывают пилотные периоды, работу с государственными заказчиками и несколько модулей продукта у одного клиента.

2. Функциональные требования

1. **База клиентов.** Карточка медорганизации: страна, регион, тип (частная / государственная), профиль (амбулатория / стационар), реквизиты, контактные лица и их роли, подключённые модули PULS.
2. **Воронка сделок.** Настраиваемые этапы; по умолчанию: лид → переговоры → КП → пилот → договор → сопровождение / продление. Сумма и модули по сделке, причины отказа.
3. **Пилоты.** Даты начала и окончания, ответственный, результаты, автоматические напоминания о завершении.
4. **Госзакупки (B2G).** Учёт процедур: номер закупки, способ, сроки подачи, статус.
5. **Документы.** Хранение КП, договоров, актов в карточке; генерация КП и договора по шаблону; контроль сроков действия договоров.
6. **Задачи и коммуникации.** Задачи с дедлайнами, история звонков, встреч и переписки; интеграция с WhatsApp Business API и email.

7. **Аналитика.** Дашборды: воронка и конверсия по этапам (в т.ч. пилот → договор), выручка по модулям, регионам и менеджерам, прогноз выручки; экспорт в Excel.
8. **Роли и права.** Руководитель, менеджер продаж, специалист внедрения, финансист; журнал действий пользователей.

3. Нефункциональные требования

- Веб-приложение с адаптивной версткой для смартфона.
- Интерфейс на русском, казахском и английском языках.
- Хранение данных на серверах в РК; соответствие Закону РК «О персональных данных и их защите».
- Авторизация с двухфакторной аутентификацией, ежедневное резервное копирование.
- REST API для будущих интеграций с платформой PULS и бухгалтерскими системами.
- Импорт текущей клиентской базы из Excel.
- Исходный код и исключительные права на систему передаются заказчику.

4. Этапы и результат

1. Аналитика процессов и прототип интерфейса.
2. MVP: база клиентов, воронка, пилоты, задачи (п. 1–3, 6).
3. Документы, госзакупки, аналитика, интеграции (п. 4, 5, 7).
4. Тестирование, перенос данных, обучение команды, гарантийная поддержка.

Результат: работающая CRM, исходный код, техническая и пользовательская документация. Сроки и стоимость — по предложению исполнителя.

Ожидаемый эффект: прозрачная воронка продаж, сокращение цикла «пилот → договор», ни одного пропущенного срока пилота или продления, прогноз выручки, готовность к масштабированию на новые страны.