

КАК СОЗДАТЬ

МИНИ-СRM ДЛЯ КЛИЕНТОВ

ПОШАГОВОЕ ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО



ДИАНА ВАСИЛЬЕВА

Диана Васильева

**Как создать мини-
CRM для клиентов**

«Автор»

2026

Васильева Д.

Как создать мини-CRM для клиентов / Д. Васильева — «Автор»,
2026

Клиенты теряются в переписке, договорённости забываются, а повторные продажи зависят от памяти? В этой книге вы шаг за шагом создадите собственную мини-CRM: карточки клиентов, статусы сделок, поиск, фильтры, следующие действия, суммы и безопасный архив. Никакого сложного программирования — только понятные действия, готовые запросы для ИИ-помощника и проверка каждого этапа. Вы соберёте рабочую ссылку, протестируете мобильную версию, доступ к данным и восстановление после ошибок. Решение подойдёт самозанятым, мастерам, экспертам и небольшим командам. В конце — варианты для разных ниш, способы заработать на настройке CRM и приглашение в клуб практического вайбкодинга.

© Васильева Д., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Как работать с этой книгой	6
Что именно мы создаём	7
Подготовка аккаунта и проекта	8
Техническое задание на человеческом языке	9
Запрос 1. Создаём каркас	10
Запрос 2. Добавляем: добавление и редактирование карточки клиента	11
Запрос 3. Добавляем: доска статусов	12
Запрос 4. Добавляем: поиск по имени и контакту	13
Запрос 5. Добавляем: фильтр по статусу и источнику	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Диана Васильева

Как создать мини-CRM для клиентов

Как создать мини-CRM для клиентов

Создаём в [Chatium](#) систему контактов, сделок, задач и повторных продаж

Диана Васильева

Практическое руководство для новичков · 2026

Результат книги: вы создадите веб-приложение для хранения клиентов, статусов сделок, заметок, следующего действия и суммы заказа.

Как работать с этой книгой

Эта книга устроена как мастерская. Не нужно сначала читать её целиком. Откройте [Chatium](#), держите книгу рядом и выполняйте шаги по порядку.

В каждом шаге есть пять элементов: действие, готовый запрос, ожидаемый результат, проверка и команда для исправления. Если интерфейс платформы обновился и название кнопки изменилось, ориентируйтесь на смысл действия.

Не пытайтесь получить идеальное приложение одним длинным запросом. Вайбкодинг работает лучше, когда вы создаёте небольшой рабочий слой, проверяете его и только потом добавляете следующий.

Сохраните отдельную копию проекта перед крупными изменениями. Никогда не вставляйте в запросы пароли, данные банковских карт, документы клиентов и другие чувствительные сведения.

Что именно мы создаём

Итоговый продукт — веб-приложение для хранения клиентов, статусов сделок, заметок, следующего действия и суммы заказа. Он будет особенно полезен самозанятым, мастерам, консультантам, авторам, агентам и микробизнесу.

У решения будет простой первый экран, понятный сценарий пользователя, проверка введённых данных и сообщение о результате. Мы не будем добавлять функции только ради впечатления.

Ключевой принцип: Ценность CRM определяется не количеством карточек, а долей клиентов, у которых записано следующее действие и дата контакта.

Сначала соберём минимальную рабочую версию. Затем улучшим оформление, сохранение данных, мобильный вид, безопасность и способы использования.

Подготовка аккаунта и проекта

Перейдите в [Chatium](#) по ссылке из книги. Создайте аккаунт или войдите в существующий. Один аккаунт платформы можно воспринимать как отдельное пространство: у него собственный адрес, код, таблицы и пользователи.

Создайте отдельный проект для этой книги. Назовите его коротко и понятно, латинскими буквами, без пробелов. Не используйте рабочий проект клиента для экспериментов.

Откройте встроенную среду разработки и помощника. В зависимости от версии интерфейса это может быть веб-редактор, раздел разработки или окно ИИ-помощника.

Перед первым запросом опишите, что вы новичок и хотите получать изменения небольшими шагами. Это снизит риск, что помощник сразу создаст слишком сложную архитектуру.

Техническое задание на человеческом языке

Хорошее техническое задание не обязано быть длинным. Оно должно отвечать на вопросы: кто пользуется инструментом, что вводит, что получает, какие ошибки нельзя допустить и где хранятся данные.

Поля первой версии: Имя клиента — обязательная строка; Телефон или почта — строка с проверкой; Источник обращения — список; Статус — новый; диалог; предложение; оплачен; отказ; Сумма сделки — число в рублях; Следующее действие — короткий текст; Дата следующего контакта — дата; Заметки — многострочный текст.

Мы отделяем обязательные поля от необязательных. Для каждого числа задаём допустимый диапазон, для списка — варианты, для даты — ограничения.

Скопируйте запрос ниже в помощник [Chatium](#). Не сокращайте его до одной строки: контекст помогает получить более управляемый результат.

Помоги уточнить техническое задание для инструмента «мини-CRM». Кому он будет полезен: самозанятым, мастерам, консультантам, авторам, агентам и микробизнесу. Результат: веб-приложение для хранения клиентов, статусов сделок, заметок, следующего действия и суммы заказа. Поля: Имя клиента — обязательная строка; Телефон или почта — строка с проверкой; Источник обращения — список; Статус — новый; диалог; предложение; оплачен; отказ; Сумма сделки — число в рублях; Следующее действие — короткий текст; Дата следующего контакта — дата; Заметки — многострочный текст. Формула или правило: Ценность CRM определяется не количеством карточек, а долей клиентов, у которых записано следующее действие и дата контакта. Задай мне не больше семи вопросов. Не предлагай код, пока я не отвечу.

Запрос 1. Создаём каркас

На этом шаге нужен не красивый продукт, а работающий маршрут и экран без ошибок. Просим помощника объяснить структуру файлов и не подключать лишние зависимости.

После выполнения откройте адрес проекта в новой вкладке. Если экран загружается, название видно и кнопка реагирует — каркас готов.

Если вместо приложения появляется ошибка, не просите «исправить всё». Передайте помощнику точный текст ошибки и попросите изменить только необходимый файл.

Я новичок. Создай в [Chatium](#) минимальную рабочую версию инструмента «мини-CRM». Пользователь должен получить следующий результат: веб-приложение для хранения клиентов, статусов сделок, заметок, следующего действия и суммы заказа. Сначала перечисли файлы и кратко объясни архитектуру. Затем создай главный маршрут и один экран. Не подключай внешние сервисы и не добавляй функции, которых я не просила. Критерий готовности: страница открывается по ссылке, виден заголовок и основная кнопка.

Проверка: откройте ссылку в отдельной вкладке и убедитесь, что главный экран загружается без технического текста.

Запрос 2. Добавляем: добавление и редактирование карточки клиента

Теперь добавим функцию «добавление и редактирование карточки клиента». Она должна решать одну понятную задачу и не ломать уже работающие части.

Сначала попросите помощника перечислить файлы, которые он собирается изменить, и кратко объяснить логику. Затем разрешите выполнить изменение.

После обновления проверьте счастливый сценарий, пустые значения и одно заведомо неправильное значение. Не переходите дальше, пока результат не объясним.

Если помощник меняет дизайн, названия полей или формулу без запроса, верните предыдущую рабочую версию и повторите задачу с жёстким ограничением: «не менять существующую логику».

В текущем проекте [Chatium](#) добавь функцию «добавление и редактирование карточки клиента». Не меняй существующие названия полей, формулу и рабочие маршруты. До изменения перечисли затрагиваемые файлы. После изменения опиши три ручных теста. Если требуется новое поле данных, сначала объясни его название, тип и обязательность.

Критерий готовности: функция «добавление и редактирование карточки клиента» работает в основном и ошибочном сценарии, а предыдущие функции не изменились.

Запрос 3. Добавляем: доска статусов

Теперь добавим функцию «доска статусов». Она должна решать одну понятную задачу и не ломать уже работающие части.

Сначала попросите помощника перечислить файлы, которые он собирается изменить, и кратко объяснить логику. Затем разрешите выполнить изменение.

После обновления проверьте счастливый сценарий, пустые значения и одно заведомо неправильное значение. Не переходите дальше, пока результат не объясним.

Если помощник меняет дизайн, названия полей или формулу без запроса, верните предыдущую рабочую версию и повторите задачу с жёстким ограничением: «не менять существующую логику».

В текущем проекте [Chatium](#) добавь функцию «доска статусов». Не меняй существующие названия полей, формулу и рабочие маршруты. До изменения перечисли затрагиваемые файлы. После изменения опиши три ручных теста. Если требуется новое поле данных, сначала объясни его название, тип и обязательность.

Критерий готовности: функция «доска статусов» работает в основном и ошибочном сценарии, а предыдущие функции не изменились.

Запрос 4. Добавляем: поиск по имени и контакту

Теперь добавим функцию «поиск по имени и контакту». Она должна решать одну понятную задачу и не ломать уже работающие части.

Сначала попросите помощника перечислить файлы, которые он собирается изменить, и кратко объяснить логику. Затем разрешите выполнить изменение.

После обновления проверьте счастливый сценарий, пустые значения и одно заведомо неправильное значение. Не переходите дальше, пока результат не объясним.

Если помощник меняет дизайн, названия полей или формулу без запроса, верните предыдущую рабочую версию и повторите задачу с жёстким ограничением: «не менять существующую логику».

В текущем проекте [Chatium](#) добавь функцию «поиск по имени и контакту». Не меняй существующие названия полей, формулу и рабочие маршруты. До изменения перечисли затрагиваемые файлы. После изменения опиши три ручных теста. Если требуется новое поле данных, сначала объясни его название, тип и обязательность.

Критерий готовности: функция «поиск по имени и контакту» работает в основном и ошибочном сценарии, а предыдущие функции не изменились.

Запрос 5. Добавляем: фильтр по статусу и источнику

Теперь добавим функцию «фильтр по статусу и источнику». Она должна решать одну понятную задачу и не ломать уже работающие части.

Сначала попросите помощника перечислить файлы, которые он собирается изменить, и кратко объяснить логику. Затем разрешите выполнить изменение.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.