

Инструкция пользователя

Подробное руководство по работе в веб-кабинете и приложении для Windows: регистрация, генплан, карта, лоты, CRM продаж, команда, витрина, оплата и лицензия.

Версия программы: **5.6.0**

Август 2026

Веб-кабинет: <https://app.mplcrm.com>

Сайт: <https://mplcrm.com>

Содержание

1. Что умеет MasPlanLot CRM
2. С чего начать: браузер или Windows
3. Регистрация, вход и пробный период
4. Интерфейс: левая панель и меню
5. Проекты
6. Режим «Генплан»
7. Режим «Карта»
8. Лоты, корпуса и квартиры
9. Публичная витрина и заявки
10. CRM менеджера
11. Команда и роли
12. Чат команды (только Windows)
13. Подписка, оплата и лицензионный ключ
14. Синхронизация, офлайн и обновления
15. Частые вопросы

1. Что умеет MasPlanLot CRM

MasPlanLot CRM — система для компаний, которые продают земельные участки, дома и помещения в коттеджных посёлках. Генплан, карта, статусы лотов, клиенты и сделки живут в одном месте. Руководитель видит картину целиком, менеджер ведёт клиента от заявки до брони, данные синхронизируются в облаке.

Основные возможности

- Разметка участков поверх растрового генплана (PNG, JPG) с калибровкой масштаба и расчётом площади.
- Разметка на географической карте (спутник, OSM, рельеф, кадастр РФ).
- Статусы продажи: свободно (зелёный), бронь (жёлтый), продано (красный).
- Стадии строительства отдельно от продажи: проектирование, строится, построен, сдан.
- Многоэтажки: корпус обводится один раз, квартиры добавляются в списке без повторной разметки.
- CRM: клиенты, сделки, задачи, звонки, счета, документы, подбор участка под бюджет, выгрузка на Avito и другие площадки.
- Публичная витрина посёлка: покупатель смотрит лоты без входа и оставляет заявку.
- Команда: владелец приглашает менеджеров по рабочему email без ограничения числа.
- Чат команды в Windows: общий канал фирмы и личные диалоги; файлы хранятся на компьютере сотрудника.

- 14 дней полного доступа, затем подписка. Веб и Windows — один аккаунт и одни данные.

Важно

Веб-версия и приложение Windows показывают один и тот же кабинет. Можно начать в браузере, затем поставить Windows — войдите тем же email.

2. С чего начать: браузер или Windows

Вариант А. Работать в браузере

1. Откройте <https://app.mplcrm.com>.
2. Нажмите «Регистрация», создайте аккаунт (см. раздел 3).
3. После входа откроется список проектов. Дальше всё как в этой инструкции.

Удобно с любого компьютера без установки. Нужен стабильный интернет.

Вариант Б. Приложение для Windows

1. На сайте <https://mplcrm.com> в блоке тарифа нажмите карточку **Windows · Setup .exe**.
2. Скачается установщик `MasPlanLot-CRM-Setup-5.6.0.exe` (номер версии может быть новее — берите последний с сайта).
3. Запустите файл, подтвердите установку, дождитесь ярлыка на рабочем столе.
4. Откройте программу **только через ярлык**, не через адрес в браузере.
5. Войдите тем же email, что при регистрации, или зарегистрируйтесь прямо в окне приложения.

Зачем Windows, если есть браузер

На объекте без интернета desktop показывает последние сохранённые проекты и лоты. Перед выездом нажмите «↻ Обновить данные» при Wi-Fi. Изменения без сети в облако сами не уходят — правьте статусы, когда связь появится.

Не открывайте внутренний адрес приложения в браузере

Программа поднимает локальный порт для своего окна. Если в Chrome набрать localhost с портом приложения, страница может не открыться или выглядеть «сломанной». Всегда запускайте ярлык MasPlanLot CRM.

3. Регистрация, вход и пробный период

Регистрация владельца компании

1. Откройте <https://app.mplcrm.com/register> (или «Создать аккаунт» на сайте).

2. Укажите **название компании** (как в документах или бренд посёлка), рабочий **email** и **пароль**.
3. Нажмите «Зарегистрироваться».
4. Если сразу открылся кабинет — вы вошли. Если появилось сообщение подтвердить почту — откройте письмо и перейдите по ссылке, затем войдите на странице «Вход».

Первый зарегистрированный пользователь становится **владельцем (owner)** организации. Автоматически стартует **14-дневный пробный период** с полным доступом: проекты, генплан, карта, CRM, команда.

Счётчик «Триал: N дн. осталось» виден в нижней части левой панели.

Вход

1. Адрес: <https://app.mplcrm.com/login>.
2. Введите email и пароль, нажмите «Войти».
3. При необходимости можно запросить вход по ссылке на почту (magic link), если эта кнопка есть на форме.

Если вас пригласили как менеджера

Владелец добавляет ваш рабочий email в разделе «Команда». На почту приходит приглашение. Зарегистрируйтесь **именно с этим email** — система привяжет вас к организации с ролью менеджера. Создавать свою компанию не нужно.

Страна организации

При создании компании страна определяется автоматически (нужна для валюты и способов оплаты). На работу с генпланом и CRM это не влияет.

4. Интерфейс: левая панель и меню

Слева — постоянная панель. На узком экране её открывает кнопка меню.

Пункт	Для чего
Проекты / «+ Новый проект»	Список посёлков и площадок. Создание — у владельца.
Список лотов	Появляется, когда открыт проект. Карточки участков, фильтр по статусу.
Менеджер CRM	Клиенты, сделки, задачи, отчёты.
Чат команды	Только Windows: общий чат фирмы и личные сообщения. В браузере пункта нет.
Команда	Только владелец: менеджеры и приглашения.
Подписка	Только владелец: триал, оплата, активация ключа.
Справка	Краткая справка внутри программы.
↻ Обновить данные	Скачать свежие проекты и лоты из облака в локальный кэш (важно для Windows).
Обновление приложения	Только Windows: проверка новой версии установщика.
Язык	Русский / English / Srpski.
Выйти	Завершить сессию на этом компьютере.

Внизу панели — блок «Меню и настройки»: его можно свернуть, состояние запоминается.

Справа в проекте открывается панель **«Пояснения»** (заметки на плане и инструменты сетки). Её можно скрыть кнопкой «Скрыть ►».

5. Проекты

Проект — один жилой комплекс, квартал или площадка. У каждого свои генплан, карта, список лотов и (по желанию) публичная витрина.

Создать проект

1. В левой панели нажмите **«+ Новый проект»** (доступно владельцу).
2. Введите название: например, «Сосновый берег, 2 очередь».
3. При желании укажите широту и долготу центра площадки — карта сразу откроется в нужном месте. Если не знаете координаты, оставьте пустым: карта откроется на Москве, точку можно задать позже в информации о проекте.
4. Подтвердите создание. Проект появится в списке слева.

Открыть проект

Кликните название в сайдбаре. Сверху рабочей области переключаются режимы «Генплан» и «Карта».

Информация о проекте

Под шапкой проекта раскройте блок информации. Можно заполнить:

- обложку (фото посёлка);
- адрес, сайт, описание;
- публичную витрину: включить показ без входа, задать короткий адрес (slug), телефон и email для покупателей.

Редактирование информации — у владельца.

Удалить проект

Наведите курсор на проект в списке — появится крестик. Удаление необратимо: вместе с проектом удаляются генпланы и лоты. Подтвердите действие в форме программы (не в системном окне Windows).

Права

Менеджер не создаёт и не удаляет проекты и не загружает генплан. Он меняет статусы, цены и карточки объектов и ведёт CRM.

6. Режим «Генплан»

Этот режим для разметки лотов поверх скана или рендера генплана. Координаты хранятся в пикселях изображения. Чтобы площади в м² были верными, сначала задайте масштаб.

6.1. Загрузить изображение

1. Откройте проект → режим «Генплан».
2. Нажмите **«Загрузить генплан»** (обычно слева сверху).
3. Выберите файл PNG или JPG. Файл сохранится в облако и появится на холсте.
4. Колёсико мыши или жест pinch — масштаб вида. Двумя пальцами или перетаскиванием — сдвиг. Двойной клик — сброс вида.

Новый файл генплана

Контуры лотов привязаны к конкретному загруженному плану. Если загрузить другой чертёж, старые полигоны на нём «не съедут» автоматически — это защита от смещения разметки.

6.2. Калибровка масштаба (обязательно для м²)

Площадь считается по контуру в пикселях, затем переводится в метры. Без калибровки цифры будут неверными, разметка может быть заблокирована.

Откройте инструменты масштаба (кнопка «Масштаб») и выберите один способ:

Способ	Когда использовать	Как
Масштаб 1:N	На чертеже есть подпись 1:500, 1:1000 и т.п.	Введите число N. DPI скана подставится из файла, если есть; иначе введите DPI вручную.
Масштаб по ширине	Известна реальная ширина всего листа в метрах	Укажите ширину генплана по горизонтали в метрах.
Масштаб по 2 точкам	Известна длина стороны участка или дороги	Кликните две точки на плане, введите расстояние в метрах.

После калибровки можно пересчитать площади уже нарисованных лотов на этом плане.

Если площади «странные»

Проверьте масштаб. После смены калибровки обязательно пересчитайте площади существующих лотов. На карте (GPS) масштаб генплана не используется.

6.3. Обвести лот

1. Убедитесь, что масштаб задан.
2. Кликайте по углам участка по часовой стрелке или против — каждая точка становится вершиной полигона.
3. Чтобы замкнуть контур, кликните **по первой точке** (курсор «прилипнет», когда близко).
4. Лот создаётся сам с именем вроде «Лот N» и рассчитанной площадью.
5. **Esc** или «Отмена» — сбросить незавершённую обводку, лот не создастся.

Дальше имя, статус, цену и тип задаёте в списке лотов слева (раздел 8).

6.4. Панель «Пояснения»: заметки

1. Справа откройте «Пояснения» → вкладка «Заметки».
2. Нажмите кнопку добавления заметки на плане.
3. Кликните нужное место на генплане и введите текст (ориентир, обременение, «здесь въезд»).
4. Маркер виден на плане; клик по строке в списке подсвечивает заметку. Удаление — у владельца.

6.5. Инструменты: сетка, привязка, тепловая карта

Вкладка «Инструменты» (режим генплана):

- **Показать сетку** — координатная сетка поверх плана. Шаг: 0,5 / 1 / 2 / 5 / 10 м (после калибровки).
- **Привязка к сетке** — вершины при обводке «прилипают» к узлам. Без масштаба шаг условный (в пикселях).
- **Тепловая карта** — заливка лотов по статусу продажи или по цене (дороже — теплее).

7. Режим «Карта»

Разметка на реальной местности. Координаты — широта и долгота (WGS84). Площадь считается геодезически, калибровка генплана не нужна.

Слои

Кнопка «Слои» включает подложки и прозрачность. Можно совмещать несколько слоёв.

Слой	Зачем
OpenStreetMap	Улицы, названия, ориентиры
Спутник (Esri)	Аэрофото, границы распахки и леса
Рельеф / Hillshade	Рельеф и тень склонов
Кадастр РФ	Публичная кадастровая карта (нужен интернет). Точность зависит от сервиса Росреестра
Гидрография	Водоёмы

Обвести участок на карте

1. Приблизьте нужный контур (кадастр или спутник).
2. Кликайте по углам участка.
3. Замкните полигон кликом на первую точку (зона срабатывания около 15 пикселей).
4. **Esc** — отмена текущей обводки.

Генплан и карта — разные лоты

Контур на картинке генплана и контур на карте сохраняются отдельно. Один физический участок можно разметить в обоих режимах, если нужно и презентация, и привязка к кадастру. Это не дублируется само.

8. Лоты, корпуса и квартиры

Слева, когда открыт проект, — список объектов. Клик по строке подсвечивает контур на плане или карте. «Подробнее ▼» раскрывает все поля.

Типы объектов

Тип	Как отмечать
Земельный участок	Обвести контур на генплане или карте
Частный дом	Один контур = один дом
Многоэтажный корпус	Обвести здание целиком, затем «+ Квартира» в карточке корпуса
Квартира / помещение	Без своего контура: номер, этаж, комнаты, привязка к корпусу
Коммерческое помещение	Отдельный контур или помещение внутри корпуса

Статус продажи и стадия строительства

Это **разные** поля. Дом может строиться и уже быть в брони.

Статус продажи	Цвет	Смысл
Свободно	Зелёный	Можно предлагать клиенту и выгружать в объявления
Бронь	Жёлтый	Зафиксирован покупатель, не предлагать другим
Продано	Красный	Сделка закрыта

Стадия готовности	Как выглядит на плане
Проектирование	Пунктир, лёгкая заливка
Строится	Штриховка
Построен	Обычная заливка
Сдан	Полная заливка

Фильтр по статусу — вверху списка лотов. Массово сменить статус всех лотов может владелец (будет запрос подтверждения).

Поля карточки

Все поля необязательны, заполняйте то, что нужно продажам:

- название, тип, площадь (считается с контура, можно уточнить);
- цена, кадастровый номер, зона / ВРИ;
- фото объекта (JPG/PNG до 10 МБ) и ссылка на архив фото (Диск, папка);
- описание, адрес / ориентир на площадке, этажность, площадь застройки, инфраструктура;
- для квартиры: номер помещения, этаж, комнаты;
- внутренние примечания, контакты;
- метка источника: «Генплан» или «Карта».

Из карточки можно открыть **PDF-визитку лота** для отправки клиенту.

Удаление лота — владелец, кнопка «Удалить» в карточке.

Квартиры в корпусе

1. Обведите корпус как тип «Многоэтажный корпус».
2. В карточке корпуса нажмите добавление квартиры.
3. Укажите номер, этаж, комнаты, площадь, цену, статус.
4. Квартиры видны вложенным списком под корпусом. Повторно обводить каждую квартиру на плане не нужно.

9. Публичная витрина и заявки

Витрина — страница для покупателей без логина: лоты, фильтры по статусу, цене и площади, форма заявки.

1. Откройте проект → информация о проекте.
2. Включите «Публичная витрина».
3. Задайте короткий адрес (латиница), например `sosnovy-bereg`.
4. Укажите телефон и email, которые увидит покупатель.
5. Ссылка вида <https://app.mplcrm.com/p/sosnovy-bereg> — её можно поставить на сайт посёлка и в соцсети.

Заявка с витрины (имя и телефон обязательны) попадает в CRM как лид. Если в «Команде» указан Telegram Chat ID, команда может получать уведомление о заявке.

Что видит покупатель

Только данные, которые вы сделали публичными. Внутренние примечания менеджеров на витрину не выводятся.

10. CRM менеджера

Пункт левого меню **«Менеджер CRM»** (или «CRM»). Это рабочее место продаж: сверху вкладки.

Обзор

Сводка: сколько клиентов, сделок, просроченных задач, напоминания на сегодня. Начинайте день отсюда.

Клиенты

1. Нажмите «+ Добавить клиента».

2. Обязательно ФИО или название. Желательно телефон, email, бюджет, мин. площадь, макс. цена, источник (звонок, сайт, реклама, рекомендация, офис).
3. Привяжите проект и лот, если уже выбран объект.
4. Поставьте статус воронки и дату следующего контакта.

Статусы клиента: Новый → На связи → Просмотр → Переговоры → Бронь → Купил / Отказ.

Поиск работает по имени, телефону и email. Клик по строке открывает карточку для правки.

Сделки

«+ Новая сделка»: название, клиент, объект, этап воронки, сумма. Ведите бронь и оплату здесь, а статус лота на генплане меняйте согласованно (бронь / продано), чтобы карта не вралась.

Задачи

Типы: звонок, показ, встреча, связаться, другое. Укажите срок, клиента, заметку. Фильтры: сегодня, неделя, открытые, выполненные.

Если владелец указал Telegram Chat ID в «Команде», напоминания по задачам могут уходить в мессенджер.

Подбор (клиент ↔ участок)

1. Выберите режим «от клиента» или «от лота».
2. Система сопоставляет бюджет, площадь и ограничения карточки клиента со свободными лотами.
3. Отметьте подходящие участки.
4. Соберите подборку: PDF-презентация или текст для WhatsApp — кнопки на этой вкладке.

Чтобы подбор работал хорошо, заполните у клиента бюджет / мин. площадь / макс. цену, а у лотов — цену, площадь и статус «свободно».

Звонки

Журнал: входящий / исходящий, исход (дозвонился, не ответил, занято, перезвонить, неверный номер), длительность, дата перезвона, заметка. Это история для руководителя, не запись разговора с АТС.

Лента

Хронология: звонки, смены этапов, ручные заметки. Можно добавить запись «Договорились о просмотре...» к клиенту.

Счета

Счёт на бронь, аванс или услуги: номер, клиент, сумма, срок, статус (черновик, отправлен, оплачен, просрочен, отменён). Не заменяет бухгалтерию 1С, помогает менеджеру не

забыть оплату.

Документы

Нажмите «Добавить типовые шаблоны» — появятся заготовки (бронирование, предварительный ДКП, акт, согласие на ПДн). Можно создать документ из шаблона, вставить текст, загрузить свой PDF или Word и привязать к клиенту.

Юридическая сила

Шаблоны — помощник для менеджера. Финальный договор всегда проверяет ваш юрист. Электронная подпись в программе не выпускается.

Сообщения

Заготовки и отправка в WhatsApp / Telegram (открывается внешнее приложение с текстом). Удобно после подбора лотов.

Отчёты

- Сводка: клиенты, выигранные сделки, конверсия, выручка, звонки, неоплаченные счета, лоты без движения 30+ дней.
- Экспорт в Excel (CSV) по клиентам, сделкам и связанным данным.
- Импорт клиентов и лотов из Excel / CSV — если ведёте базу в таблицах, перенесите её сюда.
- Выгрузка объявлений по выбранному проекту: только **свободные** участки.
 - Россия: Avito XML.
 - Сербия: 4zida.rs, Halo Oglasi, Agentiz.
 - English: LandWatch CSV, универсальный XML.

Скаченный файл загрузите в кабинет площадки по их инструкции. Перед выгрузкой проверьте цены, площади, фото и статус «свободно».

11. Команда и роли

Раздел «Команда» видит владелец. В организации один владелец и сколько угодно менеджеров.

Добавить менеджера

1. Откройте «Команда» → «Добавить менеджера».
2. Укажите рабочий email (он станет логином), ФИО, телефон, при необходимости фото и примечание (зона посёлка, смена).
3. Сохраните. Если человек ещё не регистрировался, он будет в блоке ожидающих приглашения.

4. Попросите коллегу зарегистрироваться на <https://app.mplcrm.com/register> с тем же email.

Редактирование и удаление менеджера — в том же разделе. Отмена непринятого приглашения — отдельным действием.

Telegram

В «Команде» можно указать Chat ID группы или личного чата. Туда могут приходить заявки с витрины и напоминания по задачам. Настройку бота выполняет поддержка MasPlanLot; вам достаточно прислать Chat ID, если уведомления нужны.

Кто что может

Действие	Владелец	Менеджер
Смотреть проекты, лоты, карту, CRM	Да	Да
Менять статус, цену, карточку лота	Да	Да
Рисовать контуры, загружать генплан	Да	Нет
Создавать и удалять проекты	Да	Нет
Приглашать команду	Да	Нет
Оплата и лицензионный ключ	Да	Нет

Роль «только просмотр» в типовой схеме не выдаётся менеджерам: менеджер работает с продажами, но не правит геометрию генплана.

12. Чат команды (только Windows)

В приложении для Windows есть внутренний чат фирмы: общий канал организации и личные диалоги владельца с менеджерами и менеджеров между собой. В браузере этого раздела нет.

Откройте **«Чат команды»** в левом меню или нажмите `Ctrl+4`.

Что хранится на компьютере

Текст, фото и документы сохраняются в папке пользователя Windows, а не на серверах MasPlanLot:

```
%APPDATA%\MasPlanLot\chat\
```

Кнопка «Папка чата на диске» внизу списка диалогов открывает этот каталог. Папка установки (Program Files) для архива не используется — туда программа часто не может писать.

Как писать

1. Общий чат фирмы — сообщения видят все коллеги, у кого сейчас запущена Windows-CRM.
2. Клик по имени коллеги слева — личный диалог только с ним.
3. Enter отправляет текст, Shift+Enter — новая строка. Кнопка «Файл» — вложение до 20 МБ.
4. Зелёная точка у имени — коллега в программе и канал открыт. Жёлтая — соединение. Серая — не в сети.

Доставка без облачного архива

Сервер MasPlanLot не хранит переписки и файлы. Он только помогает двум программам найти друг друга. Сообщение уходит напрямую на компьютер коллеги. Если он выключил CRM, текст и файл ждут у вас на диске и уйдут, когда оба снова откроют программу.

Ограничения

Некоторые офисные сети и файрволы блокируют прямое соединение — тогда подождите обычную сеть или держите программу открытой у обоих. Новый сотрудник не увидит переписку за прошлый год: её нет в облаке, только на компьютерах, которые уже получили сообщения.

13. Подписка, оплата и лицензионный ключ

Пока идёт триал, доступны все функции. Когда 14 дней заканчиваются, проекты и лоты для работы блокируются, **данные не удаляются**. Владелец видит экран «Оформите подписку».

Тариф (2026)

	Месяц	Год
Россия	7 900 ₽	79 000 ₽
Международно	\$99 / 79 €	\$990 / 790 €
Сербия	8 900 RSD	89 000 RSD

Одна подписка — все функции, без лимита проектов и числа менеджеров.

Как оплатить

1. На сайте <https://mplcrm.com> в блоке тарифа выберите PayPal или Т-Банк (карта / СБП). Можно оплатить по QR.

2. **Сумму укажите вручную:** 7 900 ₽ за месяц или 79 000 ₽ за год (или валютный эквивалент для вашей страны).
3. В комментарии / сообщении к платежу обязательно напишите **email аккаунта** MasPlanLot CRM.
4. После зачисления вам на этот email придёт **лицензионный ключ** вида `MPL-XXXX-XXXX-XXXX`.
5. Войдите как владелец → «Подписка» → поле ключа → «Активировать ключ».

Если ключ не пришёл в разумный срок, напишите через форму поддержки на сайте или из раздела «Подписка» в кабинете — укажите email и дату платежа.

Ключ активирует владелец

Менеджеры раздел «Подписка» не видят. Один ключ привязывается к организации, вся команда снова получает доступ.

14. Синхронизация, офлайн и обновления

Онлайн

Пока есть интернет, изменения лотов, статусов и заметок видны коллегам без обновления страницы. Список слева и контуры на плане перерисовываются сами.

Кнопка «↻ Обновить данные»

1. Нажмите в нижнем меню левой панели.
2. Программа заново загрузит проекты, лоты и планы из облака.
3. Дата последнего успешного обновления видна в подсказке кнопки.
4. Нажимайте после восстановления сети и **перед выездом на площадку**.

Офлайн (только Windows)

- Без сети открываются последние сохранённые данные (если кэш уже заполняли онлайн).
- В панели будет пометка, что показаны сохранённые данные.
- Не рассчитывайте, что бронь, поставленная в чистом поле без интернета, сразу увидит офис — дождитесь сети и обновите данные / повторите сохранение статуса.

Обновление Windows-приложения

1. Меню слева → «Обновление приложения», либо согласитесь с окном «Доступно обновление» при запуске.
2. Дождитесь загрузки, нажмите «Перезапустить».
3. Новый установщик всегда можно взять на <https://mplcrm.com> (карточка Windows).

Веб-кабинет обновляется на сервере сам: достаточно обновить страницу браузера.

15. Частые вопросы

Не создаётся проект

- Войдите как владелец, не как менеджер.
- Проверьте, не истёк ли триал: нужна активная подписка или пробный период.
- В Windows используйте форму «Новый проект» внутри программы.

Площадь в м² не сходится с документами

- На генплане задайте масштаб (1:N, ширина или две точки) и пересчитайте площади.
- На карте площадь идёт от GPS-контура: обводите по кадастру, не «на глаз» с большого отдаления.
- Для договора можно вручную уточнить площадь в карточке лота, если контур схематичный.

Не удаляется проект или лот

- Нужна роль владельца и действующая подписка (или триал).
- Нажмите «↺ Обновить данные» и повторите.
- Если на экране сообщение об ошибке прав — вы вошли менеджером.

Менеджер не появляется после приглашения

- Он должен зарегистрироваться с тем же email, что в приглашении.
- Проверьте блок «Ожидающие приглашения».
- Попросите проверить папку «Спам». Если письма нет — удалите приглашение и добавьте email заново.

Windows: программа не открывается / «отказано в подключении»

- Запускайте только ярлык MasPlanLot CRM.
- Проверьте интернет при первом входе (для авторизации он нужен).
- Переустановите последний Setup .exe с сайта.

Не пришёл лицензионный ключ

- В платеже должен быть указан email аккаунта.
- Ключ вводит владелец в «Подписка», не менеджер.
- Напишите в поддержку на <https://mplcrm.com> (раздел «Поддержка») с датой и суммой платежа.

Витрина пустая или ошибка

- Включите публичность проекта и сохраните slug.
- У лотов должен быть статус, цена и площадь, если вы фильтруете витрину.
- Откройте ссылку в режиме инкогнито — так вы видите то же, что покупатель.

Не открывается чат / коллега «серый»

- Чат есть только в Windows-приложении, не в браузере.
- Оба должны быть в программе и в одной организации.
- Проверьте интернет. Если офисный файрвол режет соединение — попробуйте с обычной сети.
- Сообщение, отправленное офлайн, уйдёт, когда коллега тоже откроет CRM.

Где ещё посмотреть справку

В программе: левое меню → «Справка». Актуальный установщик Windows и эта инструкция в PDF — на <https://mplcrm.com> в блоке «Скачать», справа от кнопки Windows.