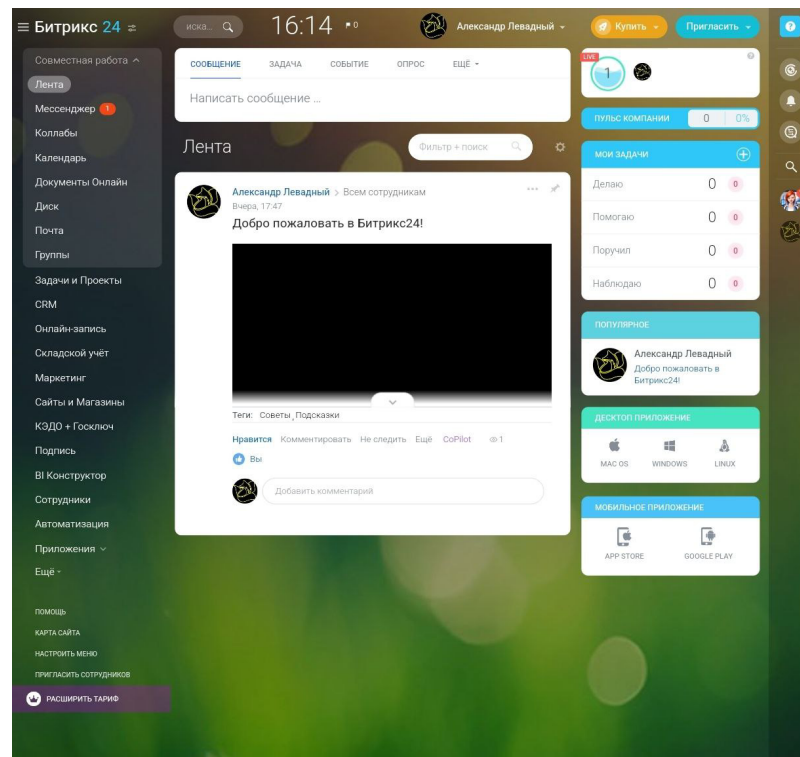
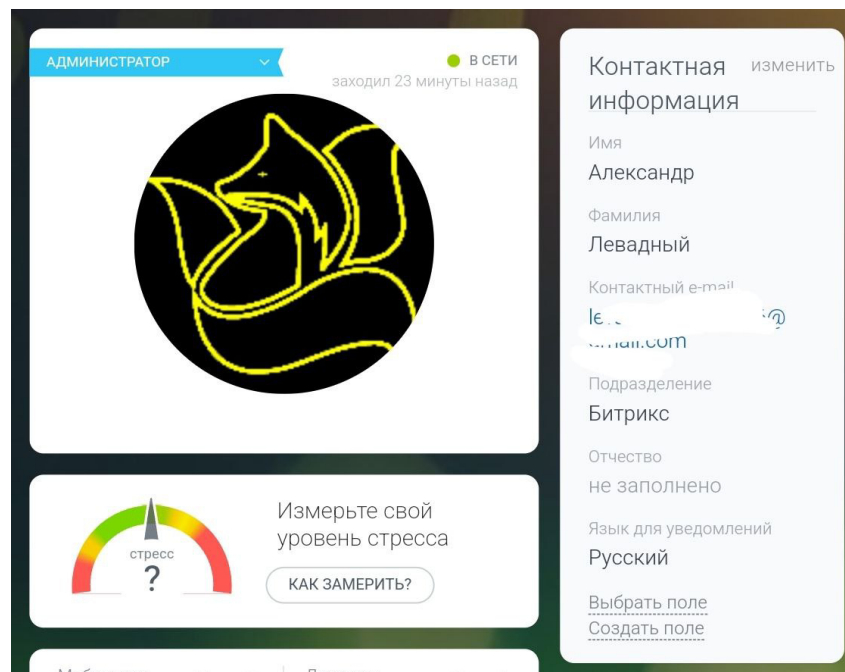


## Практика 1



ответы на вопросы:

1. CRM (Customer Relationship Management) – это система управления взаимоотношениями с клиентами, а также подход к организации работы компании, направленный на повышение качества взаимодействия с клиентами, улучшение их удовлетворенности и, как следствие, увеличение продаж.
2. Систему CRM используют для оптимизации и улучшения взаимодействия компании с клиентами. Она помогает автоматизировать процессы, анализировать данные и строить долгосрочные отношения, что в итоге способствует росту бизнеса.
3. Bitrix24 – это универсальная платформа, которая упрощает управление проектами и командной работой. Она предоставляет множество инструментов для планирования, координации, контроля и автоматизации процессов в рамках одного рабочего пространства.

Bitrix24 помогает в управлении проектами:

1. Организация задач и проектов
2. Планирование и контроль сроков
3. Командное взаимодействие
4. Учет рабочего времени
5. Управление ресурсами
6. Аналитика и отчеты
7. Интеграции и автоматизация
4. Чаты и мессенджеры, Видеозвонки и видеоконференции, Лента новостей, Форумы и комментарии, Рабочие группы.

**5. модули и функции:**

1. CRM (Управление клиентами):
2. Задачи и проекты
3. Коммуникации и совместная работа
4. Управление документами
5. Контакт-центр