



Вопросы:

1. CRM или ЦРМ — Customer Relationship Management— переводится, как «управление взаимоотношениями с клиентами». Это программа, которая помогает автоматизировать продажи, маркетинг и взаимодействие с клиентами. Ее основная задача — структурировать процессы и навести порядок в работе бизнеса.
 2. CRM-система автоматизирует бизнес-процессы и экономит время на рутинных задачах.
 3. Битрикс24 показывает полную картину по загрузке сотрудников и распределению нагрузки внутри отделов и команд. Используя эти данные, менеджеры проектов легко планируют трудозатраты, ведут учёт времени по задачам и контролируют KPI. Помогает ориентироваться в большом потоке задач и вести несколько проектов одновременно.
 4. Можно обмениваться с коллегами сообщениями и файлами, обсуждать задачи, планировать время, назначить совещание и договориться о его времени.
 5. Модули Bitrix24:
 - Модуль «Инфоблоки, инструменты»
 - Модуль «Оптимизация картинок и конвертация в webp»
 - Модуль «Агенты на кроне»
 - Модуль «Яндекс. Маркет для бизнеса»
 - Модуль «Курсы валют НБРБ»
 - Модуль «Параметры заказа в письме»
- Основные функции:
- Создание своего сайта, используя готовые блоки и шаблоны.
 - Подключение онлайн-чата и сбор заявок от клиентов
 - Мессенджер
 - Получение заказов из соцсетей и обработка их в CRM.