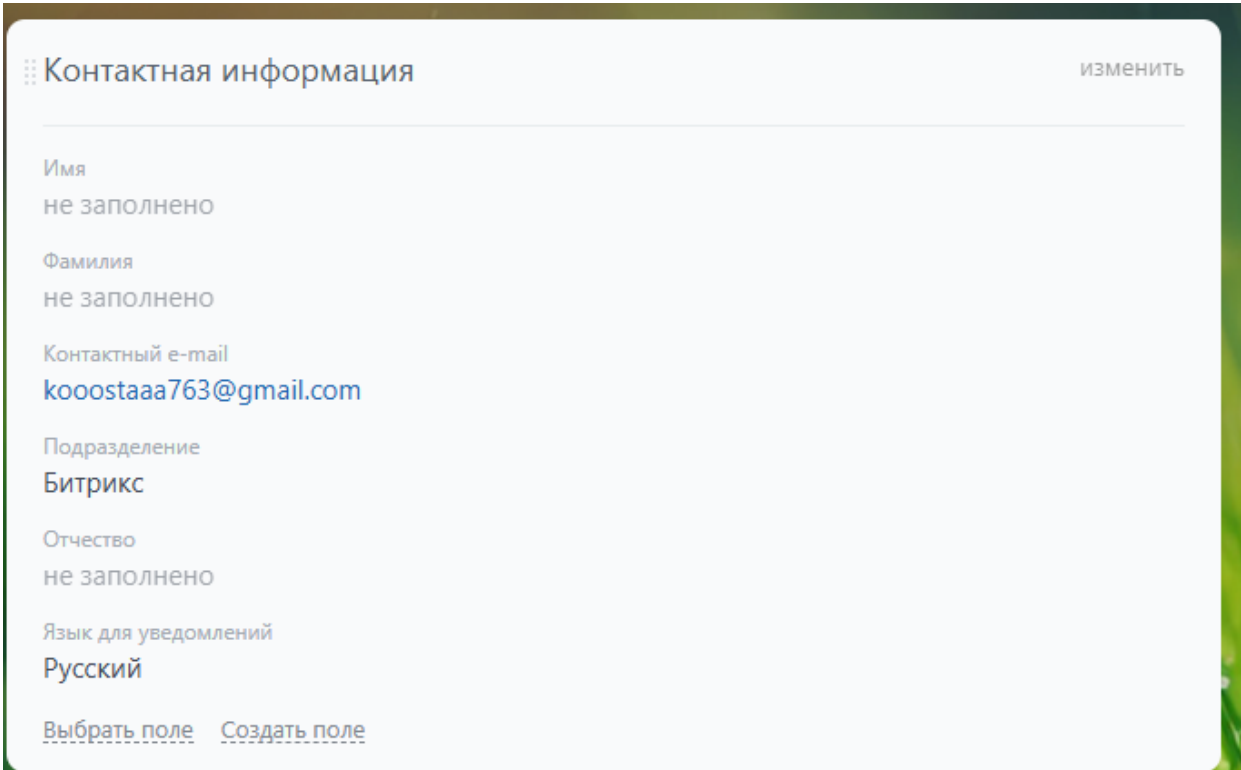


Практическая работа №1

Выполнил: Кутенков

Группа: ИС221

Войти в Bitrix24 и вести контактные данные

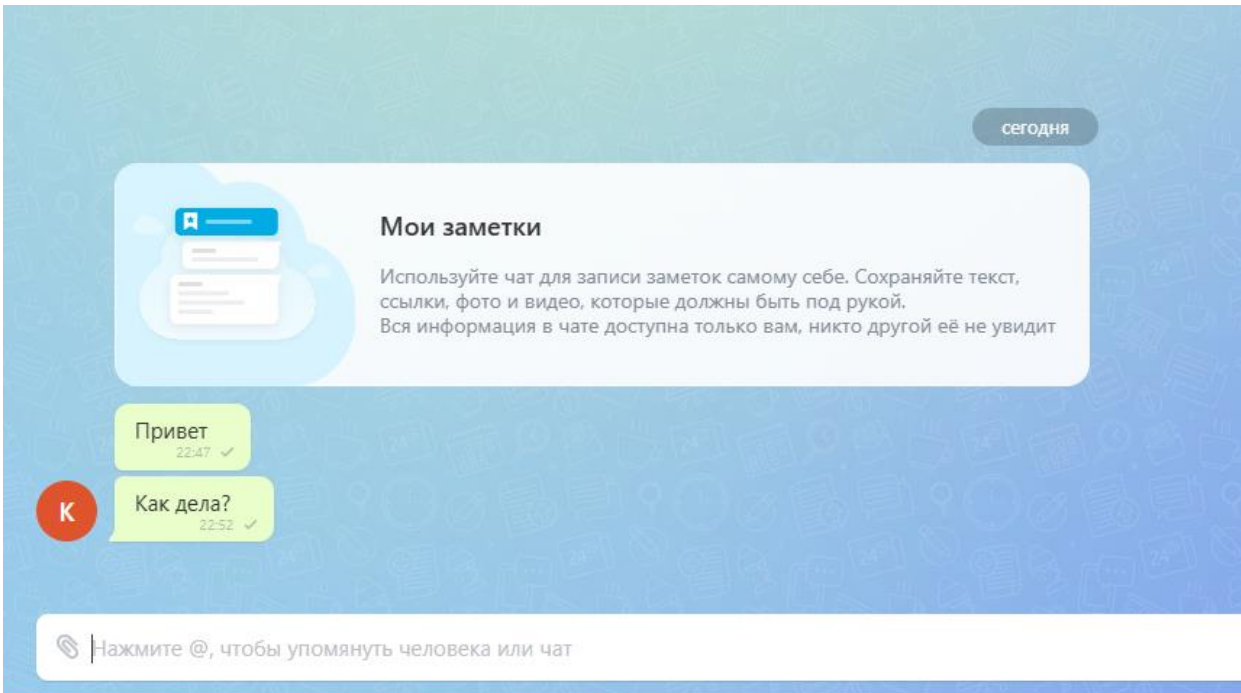


The screenshot shows a 'Контактная информация' (Contact Information) form in Bitrix24. The form is titled 'Контактная информация' with a three-dot menu icon on the left and an 'изменить' (edit) button on the right. The form fields are as follows:

- Имя (Name): не заполнено (not filled)
- Фамилия (Surname): не заполнено (not filled)
- Контактный e-mail (Contact email): kooostaaa763@gmail.com
- Подразделение (Department): Битрикс (Bitrix)
- Отчество (Patronymic): не заполнено (not filled)
- Язык для уведомлений (Language for notifications): Русский (Russian)

At the bottom of the form, there are two links: 'Выбрать поле' (Select field) and 'Создать поле' (Create field).

Начните чат с собой



The screenshot shows the 'Мои заметки' (My notes) section of a self-chat in Bitrix24. The background is a blue pattern of various icons. In the top right corner, there is a button labeled 'сегодня' (today). The main section is titled 'Мои заметки' and contains the following text:

Используйте чат для записи заметок самому себе. Сохраняйте текст, ссылки, фото и видео, которые должны быть под рукой. Вся информация в чате доступна только вам, никто другой её не увидит.

Below the notes section, there are two chat messages in a light green bubble:

- Привет (Hello) - 22:47 ✓
- К Как дела? (How are you?) - 22:52 ✓

A red circular button with the letter 'К' is positioned to the left of the second message. At the bottom of the chat window, there is a text input field with a speech bubble icon and the placeholder text: 'Нажмите @, чтобы упомянуть человека или чат' (Press @ to mention a person or chat).

Вопросы:

1. CRM – это система учета потенциальных и текущих клиентов.
2. CRM автоматизирует бизнес-процессы и экономит время на рутинных задачах, позволяя отследить путь клиента в компании, определить слабые места в бизнесе и найти точки роста.
3. Bitrix24 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. Для коммуникации в Bitrix24 есть встроенный мессенджер, видеозвонки, совместная работа, рабочий портал.
5. Основные модули и их функции:
 1. CRM (Customer Relationship Management)
 - 1.1. Управление клиентами: создание и ведение карточек клиентов, сегментация.
 - 1.2. Лиды и сделки: отслеживание воронки продаж.
 - 1.3. Интеграция с каналами связи: телефония, email, мессенджеры.
 - 1.4. Автоматизация процессов: триггеры, автоматические действия и сценарии продаж.
 - 1.5. Отчеты и аналитика: оценка эффективности продаж, прогресс по сделкам.
 2. Задачи и проекты
 - 2.1. Постановка задач: назначение ответственных, дедлайны, приоритеты.
 - 2.2. Диаграмма Ганта: визуализация проектов и зависимостей между задачами.
 - 2.3. Канбан-доска: управление задачами в стиле Kanban.
 - 2.4. Отчеты по задачам: контроль производительности сотрудников.
 - 2.5. Шаблоны задач: для типовых процессов.
 3. Коммуникации
 - 3.1. Чат и видеозвонки: корпоративные чаты, групповые и персональные.
 - 3.2. Рабочий портал: новостная лента, уведомления, опросы.
 - 3.3. Корпоративная социальная сеть: комментарии, лайки, обсуждения.
 - 3.4. Календарь: интеграция с задачами, персональный и общий.
 4. Контакт-центр
 - 4.1. Многоканальность: подключение телефонии, почты, социальных сетей и мессенджеров.
 - 4.2. Единое окно: управление входящими запросами из разных каналов.
 - 4.3. Чат-боты и автоответчики: автоматизация взаимодействия с клиентами.
 5. Сайты и магазины
 - 5.1. Конструктор сайтов: создание лендингов и интернет-магазинов без программирования.
 - 5.2. Онлайн-оплата: интеграция с платежными системами.
 - 5.3. Интеграция с CRM: автоматическое добавление заявок в систему.
 6. Документы и файлы
 - 6.1. Облачное хранилище: загрузка и совместное редактирование файлов.
 - 6.2. Интеграция с офисными приложениями: поддержка Google Docs, Microsoft Office.
 - 6.3. Обмен документами: публичные ссылки, управление доступом.
 - 6.4. 7. Автоматизация процессов (BP)

6.5. Бизнес-процессы: автоматизация рабочих процессов (согласования, уведомления).

6.6. Роботы и триггеры: автоматизация действий в CRM и задачах.

6.7. Шаблоны процессов: для стандартных операций.

7. Отчеты и аналитика

7.1. Дашборды: визуализация ключевых показателей бизнеса