



Software CRM **Bitrix24**⌚

Trabalho realizado por:

Luís Travassos- 2021136600

João Mota- 2020151878


Rodrigo Ferreira- 2021139149

Sara Pinto- 2021129757

Descrição do software

- ❑ Software CRM gratuito
- ❑ Funcionalidades: gestão de contactos, vendas, projetos e tarefas
- ❑ Acompanhamento em tempo real das funcionalidades
- ❑ Empresas pequena e média dimensão






1. Descrição das funcionalidades do software

- ❑ Gestão de contactos- permite organizar os contactos num único lugar. Além disso, é possível segmentá-los em diferentes grupos para facilitar as comunicações.
- ❑ Gestão de vendas- proporciona uma visão abrangente do processo de vendas por etapas, desde a prospeção até ao encerramento do negócio. Permite monitorizar o desempenho das vendas, definir metas, criar cotações e faturas diretamente no software.

1. Descrição das funcionalidades do software

- ❑ Gerir projetos e tarefas- permite criar projetos, atribuir tarefas, definir prazos, prioridades e níveis de urgência para cada tarefa. Além disso, oferece ferramentas de colaboração, como chat interno e partilha de ficheiros.
- ❑ Gestão de marketing- oferece ferramentas para criar campanhas de marketing via e-mail, páginas de destino e formulários de inscrição.



A hand is shown interacting with a tablet. The tablet screen displays a complex, colorful data visualization with various lines and shapes in shades of blue, green, yellow, and red. The background is dark, and the lighting is focused on the hand and the tablet screen.

1. Descrição das funcionalidades do software

- ❑ Oferece diversas ferramentas de automação que ajudam a reduzir o trabalho manual e a aumentar a eficiência da equipa.
- ❑ É possível criar fluxos de trabalho automatizados para tarefas repetitivas (envio de e-mails ou criação de relatórios).
- ❑ O software pode ser integrado com outras ferramentas (Google Drive e Slack).
- ❑ Pode-se afirmar que o Bitrix24 é um software CRM completo e integrado, que oferece uma ampla gama de funcionalidades que auxiliam a gestão em diversas áreas.

2. Análise dos preços praticados pelo software

- ❑ Oferece uma variedade de planos para atender às necessidades de diferentes tipos de empresas.
- ❑ Disponibilizam um plano gratuito e diversos planos pagos que apresentam diferentes recursos e preços.
- ❑ O plano gratuito é limitado a 12 utilizadores e oferece recursos básicos, como gestão de contactos, vendas, projetos e tarefas
 - Este plano é adequado para pequenas empresas com poucos utilizadores ou necessidades pouco avançadas

2. Análise dos preços praticados pelo software

□ Para empresas maiores, estão disponíveis vários planos pagos:


- Plus- 17,41€ /mês, oferece ao utilizador recursos adicionais, como automação de vendas, gestão de tempo e faturação.
- Standard- 71,19€ /mês, para seis utilizadores e inclui recursos avançados de vendas, marketing e gestão de projetos.
- Professional- 143,28€ /mês, para utilizadores ilimitados e oferece recursos adicionais, como telefonia VoIP, automação de processos de negócios e gestão de RH.

□ Para empresas com necessidades mais avançadas, o Bitrix24 também oferece planos empresariais personalizados. Os preços desses planos são negociados diretamente com a equipa de vendas do Bitrix24.



2. Análise dos preços praticados pelo software

- ❑ Em geral, os preços são competitivos em comparação com outras soluções CRM disponíveis no mercado.
- ❑ É importante notar que o preço pode variar dependendo do número de utilizadores e dos recursos adicionais necessários, por isso, é importante avaliar cuidadosamente os requisitos da empresa antes de escolher um plano.



3. Público-alvo

- ❑ O Bitrix24 tem como público-alvo empresas de pequeno e médio porte, embora possa ser utilizado também por grandes empresas.
- ❑ Como oferece uma visão abrangente do ciclo de vendas, incluindo a gestão de leads, negociações, cotações e faturas é útil para as equipas de vendas.
- ❑ Como oferece recursos avançados de automação de marketing, permite às equipas automatizarem processos de rotina e concentrarem-se em estratégias que beneficiem a sua empresa.

3. Público-alvo

- ❑ Como oferece recursos avançados para gerir projetos, ajudam as equipas de projetos a manter a equipa organizada e a garantir que os projetos sejam concluídos nos prazos e orçamentos previstos.
- ❑ Como oferece recursos avançados para gerir os funcionários é útil para as equipas de vendas.
- ❑ Em resumo, o Bitrix24 é uma solução CRM completa e flexível que atende às necessidades de uma ampla variedade de empresas e equipas. Os seus recursos avançados e a sua interface intuitiva permitem que as equipas sejam mais eficientes, produtivas e colaborativas, ajudando as empresas a crescer e prosperar.





4. Instalação

O Bitrix24 pode ser instalado de várias formas, dependendo das necessidades da empresa:

- Nuvem Bitrix24
- Auto- hospedagem
- Bitrix24 Appliance

Independentemente da opção escolhida, é importante garantir que o servidor atende aos requisitos mínimos do software.

Depois de instalado, é possível configurar o software de modo a satisfazer as necessidades da empresa.

5. Linguagem e arquitetura

O Bitrix24 é um software empresarial desenvolvido em PHP, uma das linguagens de programação mais populares do mundo.

Este software é construído com uma arquitetura modular, o que significa que é dividido em módulos independentes que podem ser ativados ou desativados de acordo com as necessidades da empresa.

A arquitetura modular do Bitrix24 permite que os utilizadores selecionem apenas os módulos necessários para o seu negócio, tornando o software escalável e flexível.



5. Linguagem e arquitetura

O Bitrix24 tem também uma arquitetura em nuvem, ou seja, pode ser acedido e utilizado a partir de qualquer lugar do mundo com acesso à internet..

Além disso, suporta uma arquitetura de várias camadas, permitindo às empresas integrar o software com outros sistemas de TI existentes na sua infraestrutura.

Isto permite que as empresas integrem facilmente o sistemas com outros sistemas:

- Sistemas de gestão de conteúdo
- Sistemas de gestão de relacionamentos com o cliente (CRM)
- Sistemas de gestão de recursos empresariais (ERP)



6. Exemplo de utilização

Link para o Bitrix24 site:
<https://www.bitrix24.com/>

