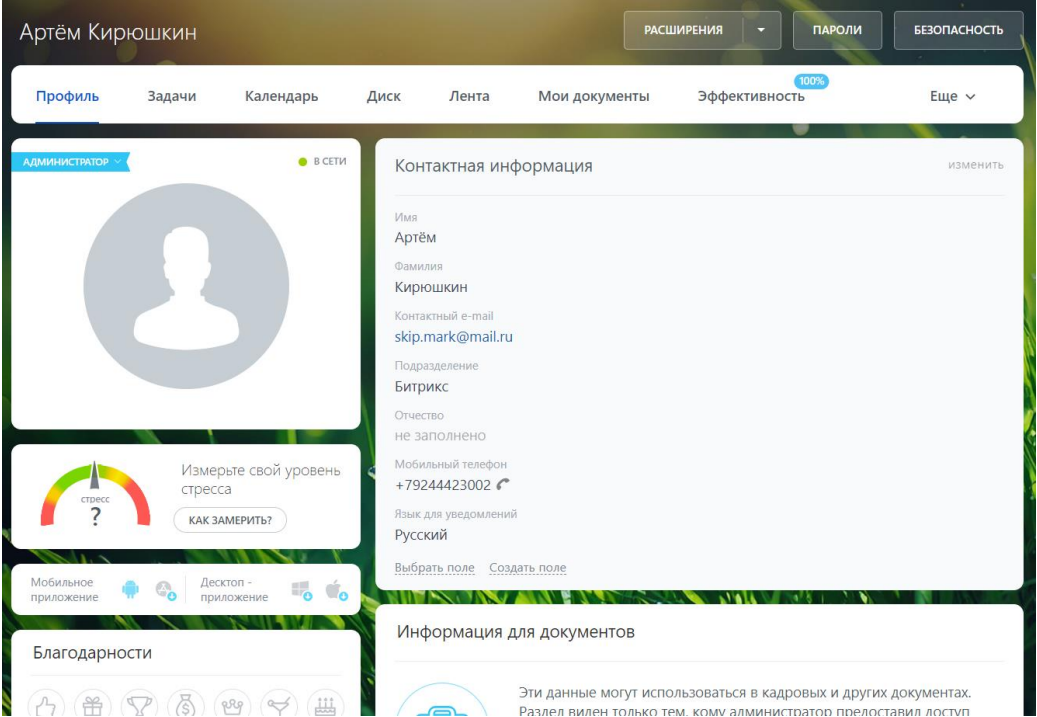
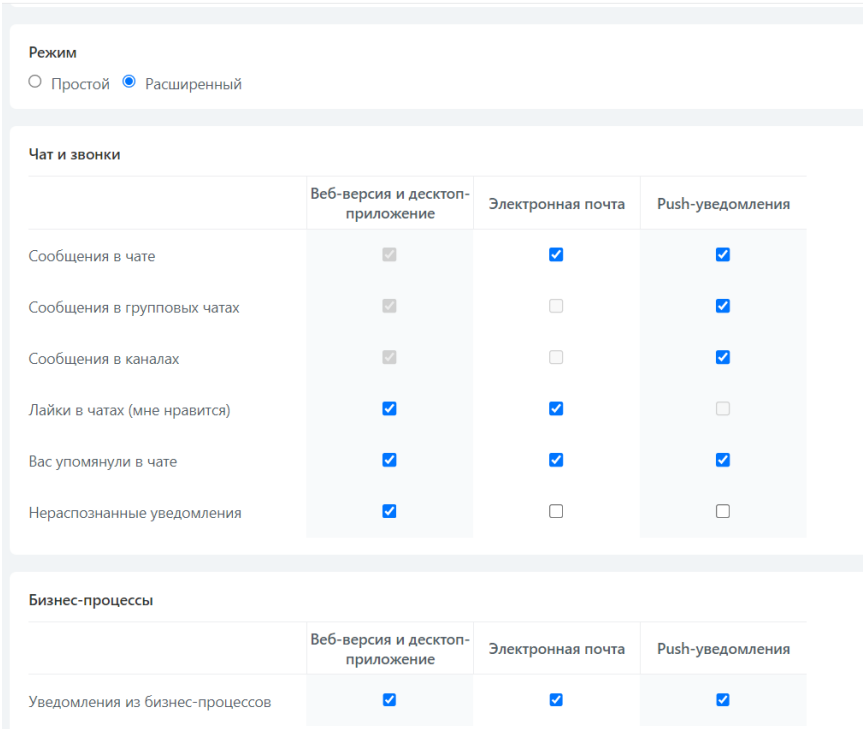


Практическая работа 1 – Базовые настройки Bitrix24

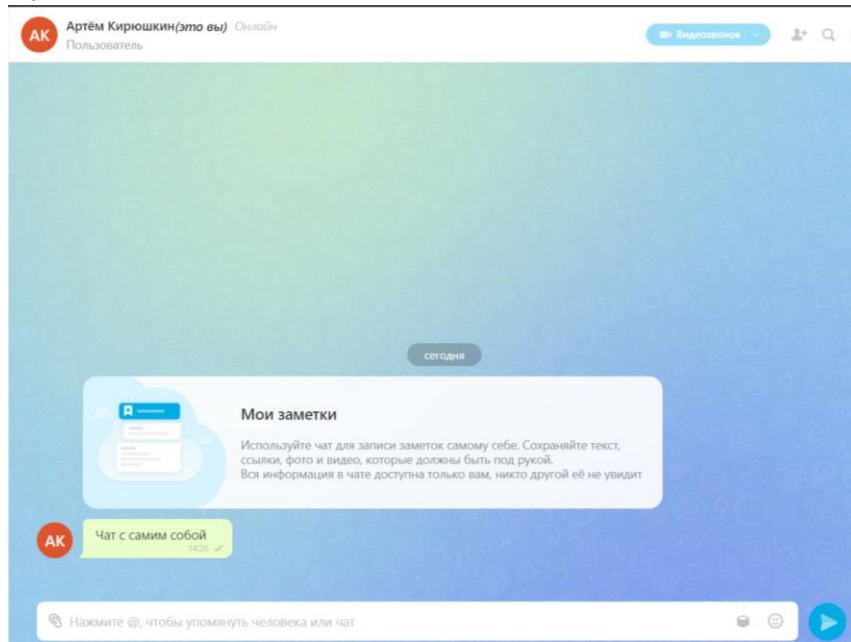
- 1) Перешёл по ссылке
- 2) Создал аккаунт и заполнил информацию о себе



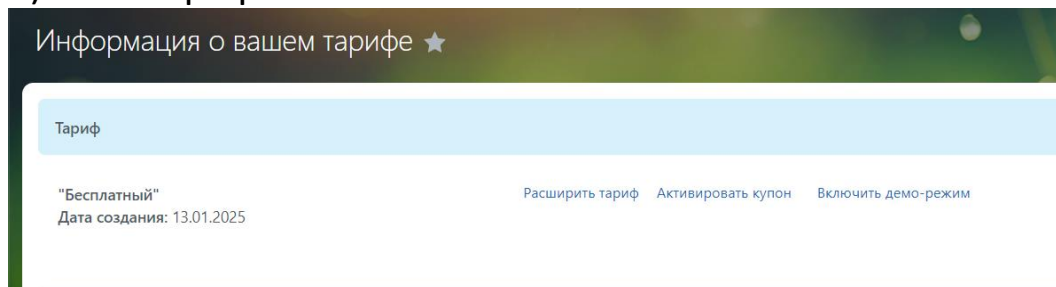
- 3) Настроил уведомления на расширенные



4) Начал чат с самим собой



5) Мой тариф



Ответы на вопросы

1) CRM-система (Customer Relationship Management) — это система для управления взаимоотношениями с клиентами. Это программное обеспечение, которое помогает работать с клиентской базой, собирать лиды, отслеживать действия клиентов и сотрудников и автоматизировать рутинные операции.

2) CRM-система помогает бизнесу не терять заявки, хранить историю работы с клиентами и упрощает процесс продаж.

Основные задачи системы: повышение прибыли, сокращение издержек, определение эффективных стратегий диалога с клиентами, минимизация ошибок сотрудников, увеличение объёмов продаж и скорости обработки заявок.

3) Управление проектами в Битрикс24 минимизирует время на создание задач, распределение их между исполнителями и облегчает контроль над выполнением проекта.

Проекты в Битрикс24 включают все необходимые инструменты, позволяющие создавать группы для контрагентов. Для каждого пользователя создается

отдельная или коллективная задача, при необходимости загружаются файлы и документы, указываются крайние сроки завершения задач.

4) Некоторые возможности для коммуникации, которые предоставляет Bitrix24: Встроенные чаты. Позволяют общаться внутри компании в реальном времени, решать текущие задачи и обсуждать важные вопросы.

Голосовые и видеозвонки. Дают возможность проводить онлайн-конференции, обсуждать важные вопросы и быстро принимать решения.

Электронная почта и интеграция с почтовыми сервисами. Позволяет удобно работать с электронной почтой внутри платформы, например, автоматически создавать задачи из писем, интегрировать с календарём и контактами, фильтровать и маркировать письма.

Система CRM и работа с клиентами. Позволяет вести базу клиентов, фиксировать все взаимодействия с ними, контролировать сделки и анализировать продажи.

Интеграция с внешними сервисами. Например, с социальными сетями, мессенджерами, облачными хранилищами, сервисами автоматизации.

5) Некоторые основные функции и модули Bitrix24:

CRM. Позволяет вести учёт клиентов и сделок, а также организовывать взаимодействие с ними.

Задачи. Инструмент для распределения задач среди сотрудников, контроля выполнения и отчётности по ним.

Живой чат. Позволяет общаться с клиентами и сотрудниками в режиме реального времени, что способствует оперативному решению вопросов.

Календарь. Инструмент для планирования рабочего времени, встреч и событий компании, с возможностью совместного доступа к календарю.

Документы. Позволяет создавать и хранить документацию компании, организовывать коллективную работу над документами.

Реструктуризация сайта. Позволяет сформировать удобный и информативный сайт для компании, что способствует привлечению новых клиентов.

Email-маркетинг. Предоставляет инструменты для проведения эффективных рассылок и ведения клиентской базы.

Учёт рабочего времени. Позволяет отслеживать время, затраченное сотрудниками на выполнение задач и проектов.