

Практическая работа 1 – Базовые настройки Bitrix24

1. Создаем профиль в Bitrix24 и заполняем данные.

Администратор В СЕТИ

Имя
Илья

Фамилия
Мозговой

Контактный e-mail
ilya.mozgovoy.06@mail.ru

Подразделение
Битрикс

Отчество
не заполнено

Язык для уведомлений
Русский

[Выбрать поле](#) [Создать поле](#)

Измерьте свой уровень стресса

КАК ЗАМЕРИТЬ?

2. Устанавливаем расширенный режим

Настройки

Внешний вид

Уведомления

Горячие клавиши

Список недавних чатов

Помощь

Обратная связь

Уведомления

Фокусирование

☒ Включить звук уведомлений

☒ Автоматическое прочтение уведомлений

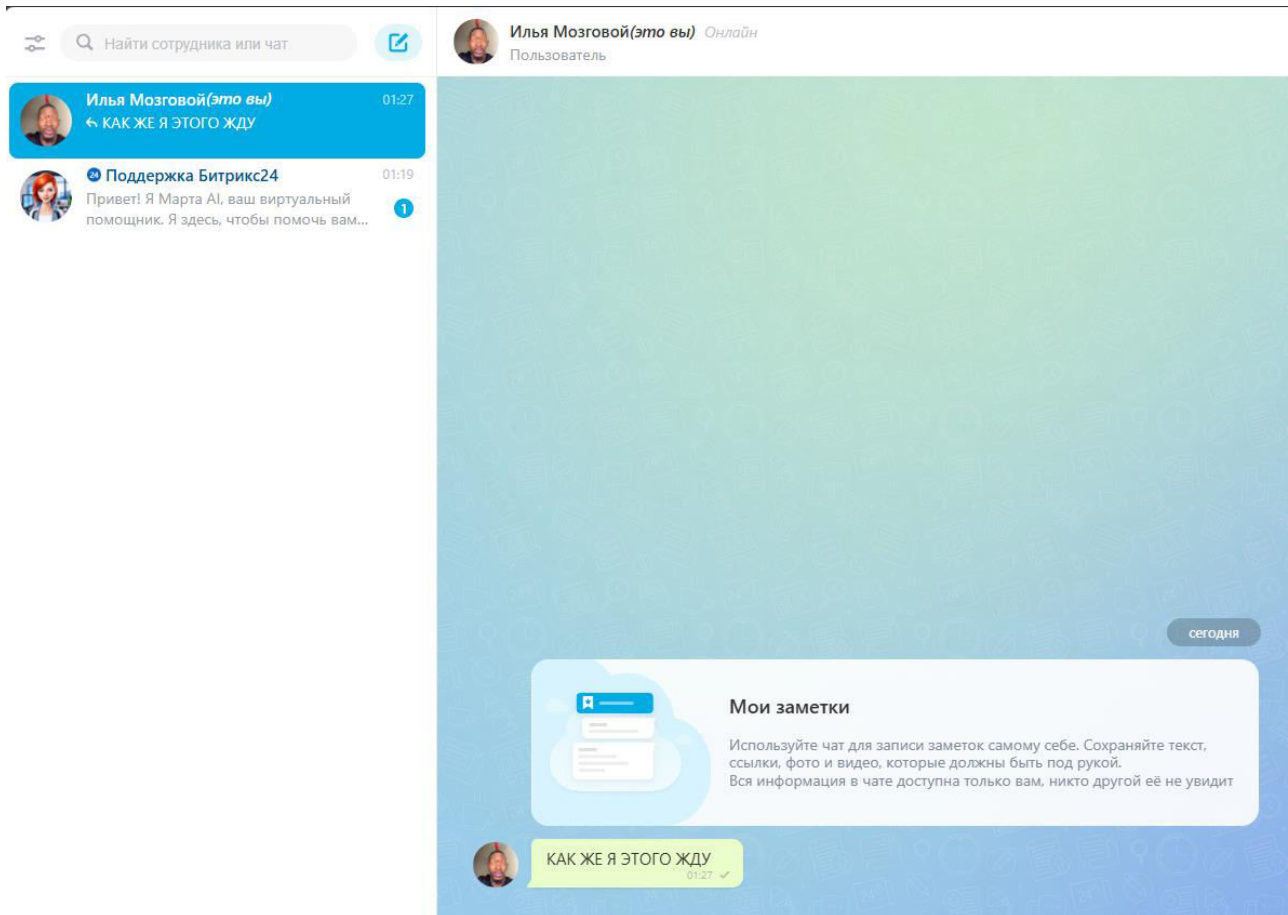
Режим

☐ Простой ☒ Расширенный

Чат и звонки

	Веб-версия и десктоп-приложение	Электронная почта	Push-уведомления
Сообщения в чате	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Сообщения в групповых чатах	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Сообщения в каналах	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Лайки в чатах (мне нравится)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Вас упомянули в чате	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Нераспознанные уведомления	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Оставляем заметку самому себе



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. Функции CRM
 1. Централизованное хранение информации - CRM-система собирает и хранит все данные о клиентах, заказах, сделках и прочих процессах, связанных с бизнес-задачами компании. Вся информация доступна в одном месте, что упрощает работу с ней и ускоряет процессы.
 2. Автоматизация бизнес-процессов - CRM-система позволяет автоматизировать многие бизнес-процессы, например, распределение заказов между продавцами, выставление счетов, определение задолженностей и тарифа в зависимости от условий договора и т.д. Это позволяет оптимизировать работу компании и увеличить ее прибыль.

3. Взаимодействие с клиентами - CRM-система формирует воронку продаж, с помощью которой можно отслеживать взаимодействие клиентов с компанией, выявлять их потребности и предлагать релевантные предложения. Также CRM-система позволяет вести персонализированную связь с клиентами через различные источники – электронную почту, телефонию, социальные сети и прочее.
 4. Улучшение клиентского сервиса - Благодаря CRM-системе компания может оперативно отвечать на вопросы и запросы клиентов, а также решать их проблемы. Система позволяет формировать очередь обращений, распределять задачи между сотрудниками и отслеживать их выполнение. Также возможна автоматическая отправка уведомлений и напоминаний для более эффективного взаимодействия с клиентами.
 5. Аналитика и улучшение процессов - CRM-система предоставляет различные аналитические функции, с помощью которых можно изучить результаты работы компании, процессов и сотрудников. Это позволяет выявить проблемные моменты и улучшить производительность на уровне всей компании.
3. Управление проектами в Битрикс24 минимизирует время на создание задач, распределение их между исполнителями и облегчает контроль над выполнением проекта. Обычный чат, а также видеозвонки.
 4. Функции
 1. Облачное хранилище.
 2. CRM-система.
 3. HR: управление персоналом.
 4. Внешние коммуникации.
 5. Внутренние коммуникации.