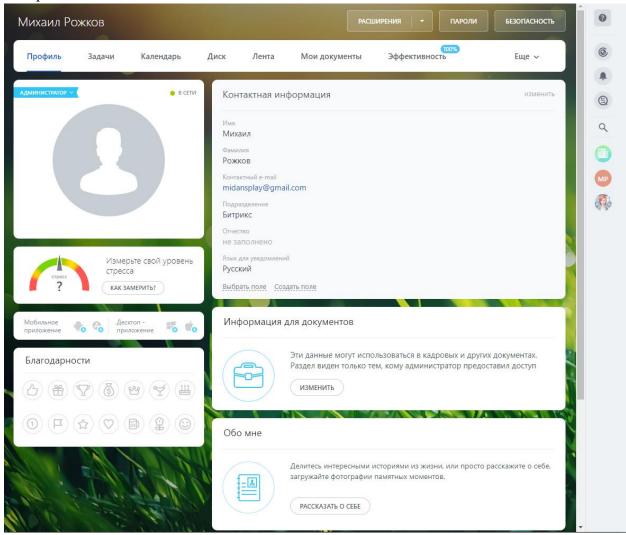
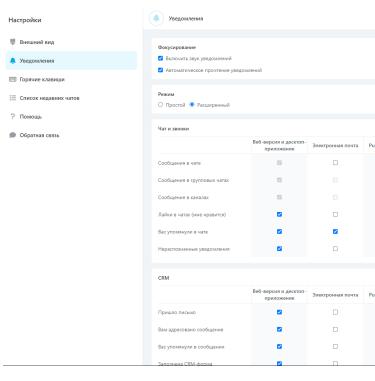
Работу выполнил Рожков Михаил Евгеньевич Ис234

Ход работы

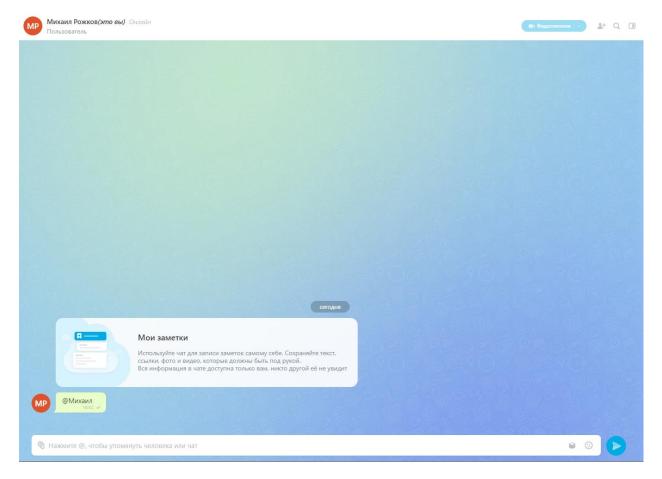


Отредактировал свой профиль добавив имя и фамилию

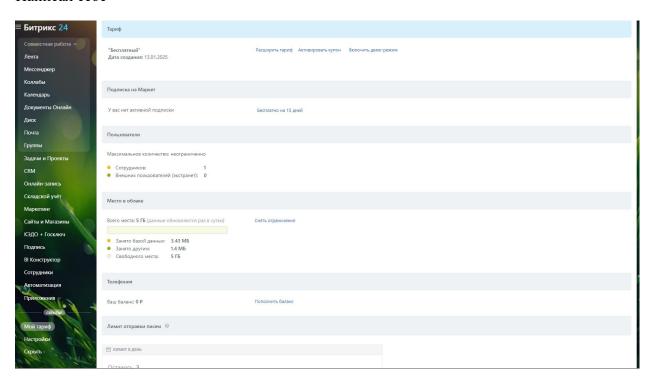
Настройког	(B) Yangananan				
W Securit My					
A Yanganamum	Басаргован собаргае Ба универи и собаргае				
Copenie commun	Saurero (TM depas				
Crosses copperate serves	Sanson Apparent more			п	
7 name	Scotters messesses			п	
® Olympians	Bujoleanna ralmyanna			п	
	Hammungen			п	
	Negativan angung fatura				
	Planar-paymerson Heranessor-spore		0		
	The same of the sa		-		
	Omnumer 2.0				
		Del militari s'Assanti Bel militari s'Assanti	Secretaria series	Rob yaqquannan	
	Lar-jumponentinan	•			
	Conjunction one.				
		Ed squarque	Secretaria seria		
	Hippara disarress sincer				
	При полититући прес по не уротитит и прукту и потомнитите прукта В проититући прес и прукта (дет				
	September (0		
	Samurangensy opens				
	Annua of meaninger				
	Bears spages	Bel separate parties			
	Negatives a face spraying	Tel square, grante	D.	Rub yaqquaanun	
	Polinano, Talian				
	Лови и совърчани и поментирани	Вей варым одражен приминения	Sample of the Same	Rob yegowene	
	(Annahaman)		0		
	Лабае и повыровиц суста устанора.	•			
	Ame				
		Ed square, pperson	Street general research	Rob yegowene	
	Targenerous of assertina (sales)	•			
	Negativaniky, prosa jaka				
	Confugues				
		Erit separa a promo- ripamentos	Secretaria de la constanta	Rob yeaponesses	
	Encaperation colleges	•			
	Your new		0		
	Бал онборог принял порожи Ва универи и онбором				
	Sa years you a source open				
	Advancement comme		п	п	
	So primere e meganine e melapram		п		
	Harrisologise, approximator and minimum.				
	Segmenter of temperature and open				
	Насе-собщегое для муруация Насы изменяций для муруация		0		
	Pylomagerasorus ondupum				
	Публикари компоникантория муруктурна				
	Organic, montreasure	Bel square, process	Tona Control	Bah	
	Tonomore suppor	Pri ngun syrum T		Con Justinamon	
	Kampya mhani	Total commercial control of the cont			
		Ed square, parents	To the same of the	Polyagoanus	
	Parameter proyus an audition				
	Harrier often				
	Helphane process and com-				
	Head concerniged confusion		п		
	Sparrar operange of marcos		п		
	Desc				
		Бей вараже одначае применения	Sergeous resu	Rob yeagnessure	
	Нестопал	Ed square, parties			
	Pjermaner upoljesal rame				
	Seeper				
		Вей короло достого применения	Service rese	Rob yegowenous	
	Зермени перии		п	Rob yeggnamon	
	Заправення общення в подов 10° принятий		п		
	Truit supervier				
		Вей персон одности: правотного	Sergeous resu	Rob yegonamon	
	Creare communication	Bel square, April 10			
	Sapras	Вой варым одначан- правления	Sangaran mark	Bob yearnesson	
	Hand contempol cupper				
	Horsenson's agent		п		



Затем настроил уведомления так как мне нужно



Написал себе



Нашёл где находится демо тариф на 15 дней

Ответы на вопросы

1. Что такое CRM?

CRM (Customer Relationship Management) - это система управления взаимоотношениями с клиентами. Это не просто программа, а целая стратегия, которая помогает компаниям:

- Собирать и хранить информацию о клиентах: Контактные данные, историю покупок, предпочтения, взаимодействия и т.д.
- Улучшать отношения с клиентами: Персонализировать общение, предлагать релевантные продукты и услуги, оперативно реагировать на запросы.
- Автоматизировать процессы: Упрощать работу отдела продаж, маркетинга, поддержки и других отделов.
- Увеличивать продажи и лояльность клиентов: За счет более эффективного взаимодействия и понимания потребностей.

2. Зачем используют систему CRM?

Компании используют CRM-системы для достижения следующих целей: Улучшение продаж:

- Отслеживание лидов и сделок.
- Автоматизация воронки продаж.
- Увеличение конверсии.
- Повышение качества обслуживания:
- Быстрый доступ к информации о клиентах.
- Оперативное реагирование на запросы.
- Персонализированное обслуживание.

Оптимизация маркетинга:

- Сегментация клиентов для более точных кампаний.
- Анализ эффективности маркетинговых усилий.
- Улучшение ROI (возврат инвестиций).
- Улучшение взаимодействия между отделами:
- Единая база данных о клиентах.
- Обмен информацией между отделами.
- Повышение эффективности командной работы.

Повышение лояльности клиентов:

- Улучшение опыта взаимодействия.
- Создание долгосрочных отношений.
- Снижение оттока клиентов.

3. Как Bitrix24 помогает в управлении проектами?

Bitrix24 - это не только CRM, но и платформа для управления бизнесом, включающая в себя инструменты для управления проектами. Вот как она помогает:

- Создание и отслеживание проектов: Вы можете создавать проекты, устанавливать сроки, назначать ответственных, отслеживать прогресс и управлять ресурсами.
- Управление задачами:
 - Ставить задачи, назначать исполнителей, определять сроки и приоритеты.
 - Отслеживать выполнение задач и получать уведомления о просроченных.
 - Обсуждать задачи в комментариях.

Управление временем:

- Отслеживание рабочего времени сотрудников, отчеты о затраченном времени на проекты.
- Совместная работа: Общий доступ к документам и файлам проекта, совместное редактирование.

Отчетность: Отслеживание прогресса проекта, анализ эффективности работы команды.

Интеграция с CRM: Связь задач и проектов с данными о клиентах.

4. Какие возможности для коммуникации предоставляет Bitrix24?

Bitrix24 предлагает широкий спектр инструментов для коммуникации:

- Чат: Внутренний чат для обмена мгновенными сообщениями с сотрудниками, обсуждения задач, проектов и других рабочих вопросов.
- Видеозвонки и конференции: Возможность проводить онлайн-совещания и презентации, общаться с удаленными сотрудниками или клиентами.
- Группы и рабочие чаты: Создание групп для обсуждения конкретных проектов или тем, обмен файлами и информацией.
- Лента новостей: Внутренняя социальная сеть для обмена новостями, анонсами, поздравлениями и важными событиями.
- Комментарии к задачам и проектам: Обсуждение деталей работы непосредственно в контексте задач и проектов.
- Интеграция с электронной почтой: Централизованное управление электронной почтой.
- Мобильное приложение: Возможность оставаться на связи с командой и клиентами из любого места.

5. Какие основные функции и модули включает Bitrix24?

Bitrix24 - это многофункциональная платформа, включающая в себя следующие основные модули и функции:

CRM:

- Управление клиентами и контактами.
- Управление продажами и сделками.
- Автоматизация продаж.
- Аналитика продаж.

Задачи и проекты:

- Управление задачами и подзадачами.
- Управление проектами.
- Диаграмма Ганта.
- Отчеты по проектам.

Контакт-центр:

- Интеграция с телефонией, почтой, социальными сетями и мессенджерами.
- Обслуживание клиентов в едином интерфейсе.
- Чат-боты.

Сайты и лендинги:

- Создание сайтов, лендингов и интернет-магазинов.
- Встроенный конструктор.

Складской учет:

- Управление складскими запасами.
- Учет поступлений и списаний.
- Инвентаризация.

Документооборот:

- Хранение и совместное редактирование документов.
- Утверждение документов.

Маркетинг:

- Email-маркетинг.
- SMS-рассылки.
- Таргетинг рекламы.
- Аналитика маркетинговых кампаний.

HR:

- Управление персоналом.
- Отпуска и командировки.
- Оценка сотрудников.
- База знаний.

Коммуникации:

- Чат.
- Видеозвонки.
- Группы.
- Лента новостей.