**Задание №1**

1. CRM – по моему мнению данные системы управления нужны организациям для максимального удобства взаимодействия с клиентами.

Допустим я лично работал с bitrix 24, была возможность активно получать задачи на проекты, а также быстрая связь с начальством.

1. Воронка продаж – это возможность проанализировать весь свой продукт от самой начальной стадии жизненного цикла до реальной покупки. Т.е мы должны знать наперёд сколько человек приобретут наш продукт в будущем.
2. Webhook – возможность отправлять уведомления системе при наступлении в ней того или иного события. Например интернет – магазин, добавление нового товара или же удаление его. В уведомлении будет указана ссылка на данный объект, который был изменен, а также его тип.
3. Про amoCRM затрудняюсь ответить..