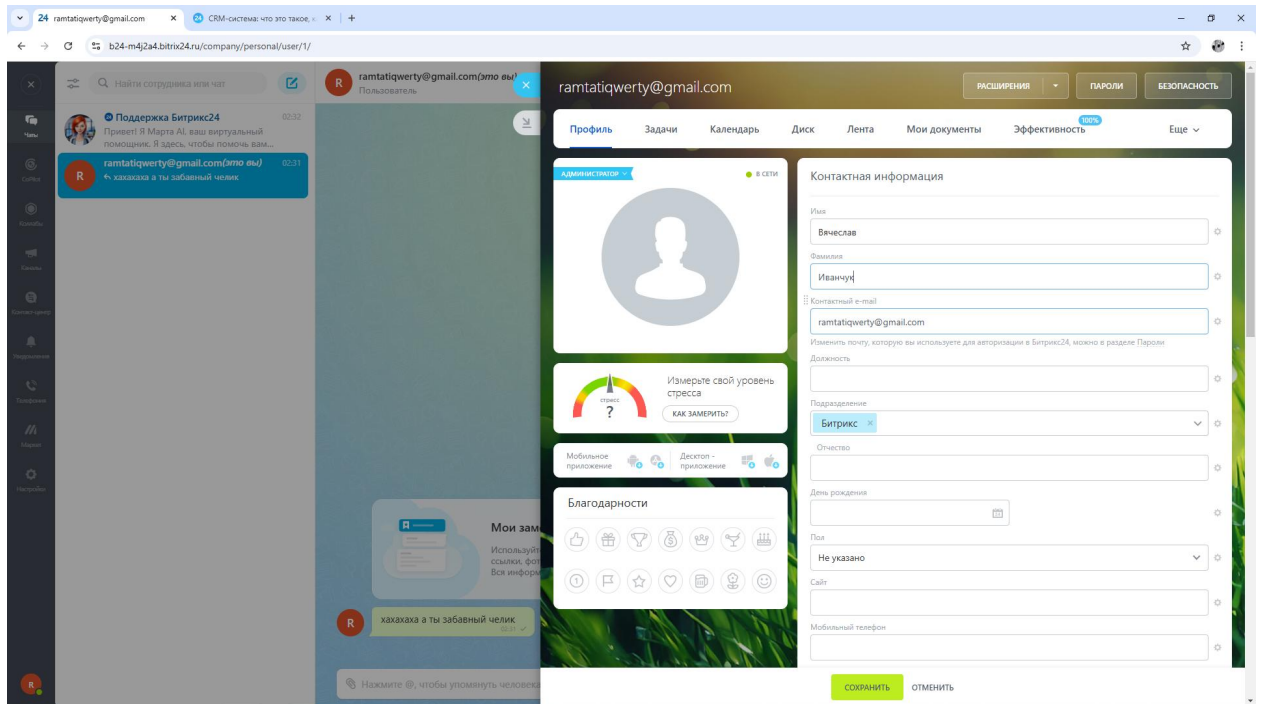


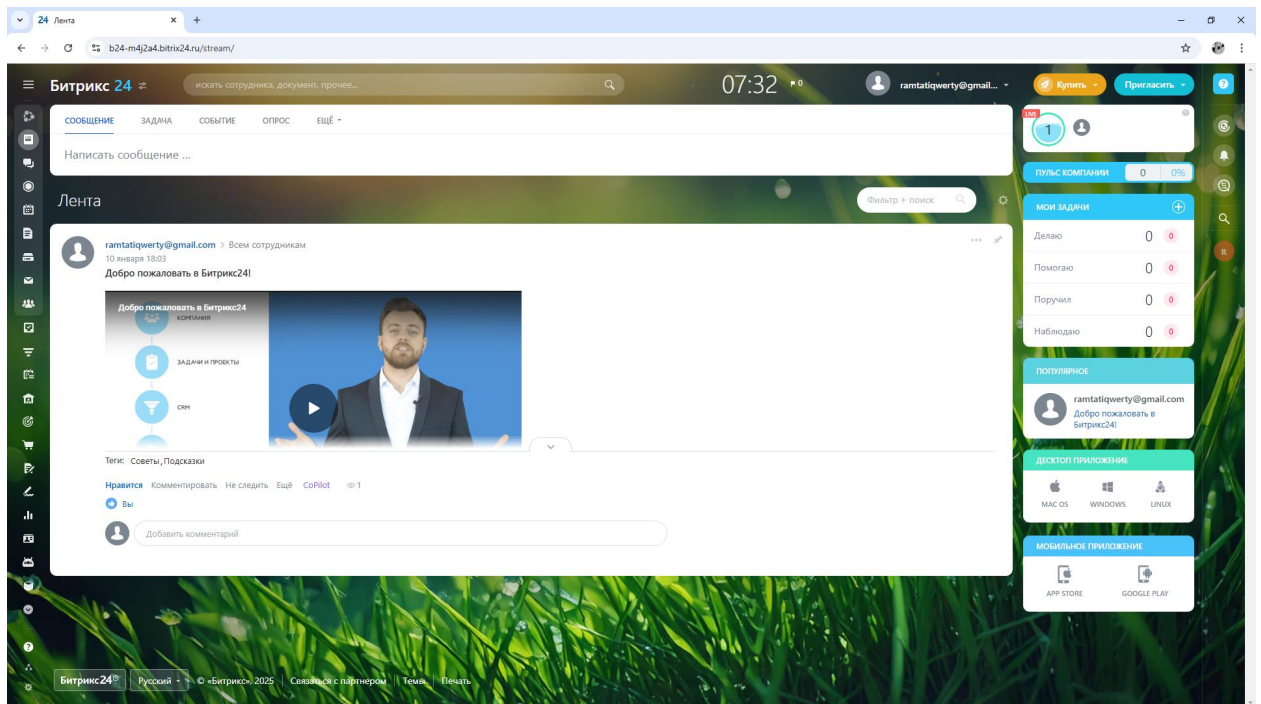
Практическая работа 1 – Базовые настройки Bitrix24

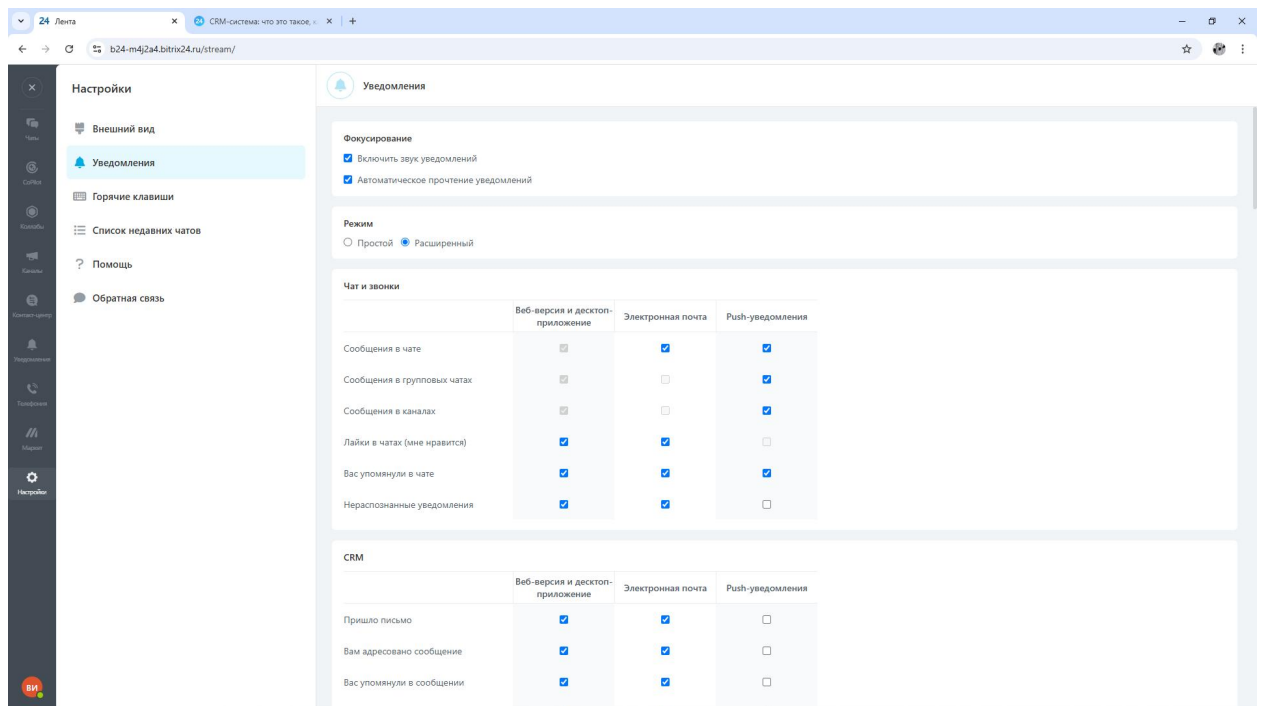
1 регистрируемся по ссылке

2 заполняем информацию о себе

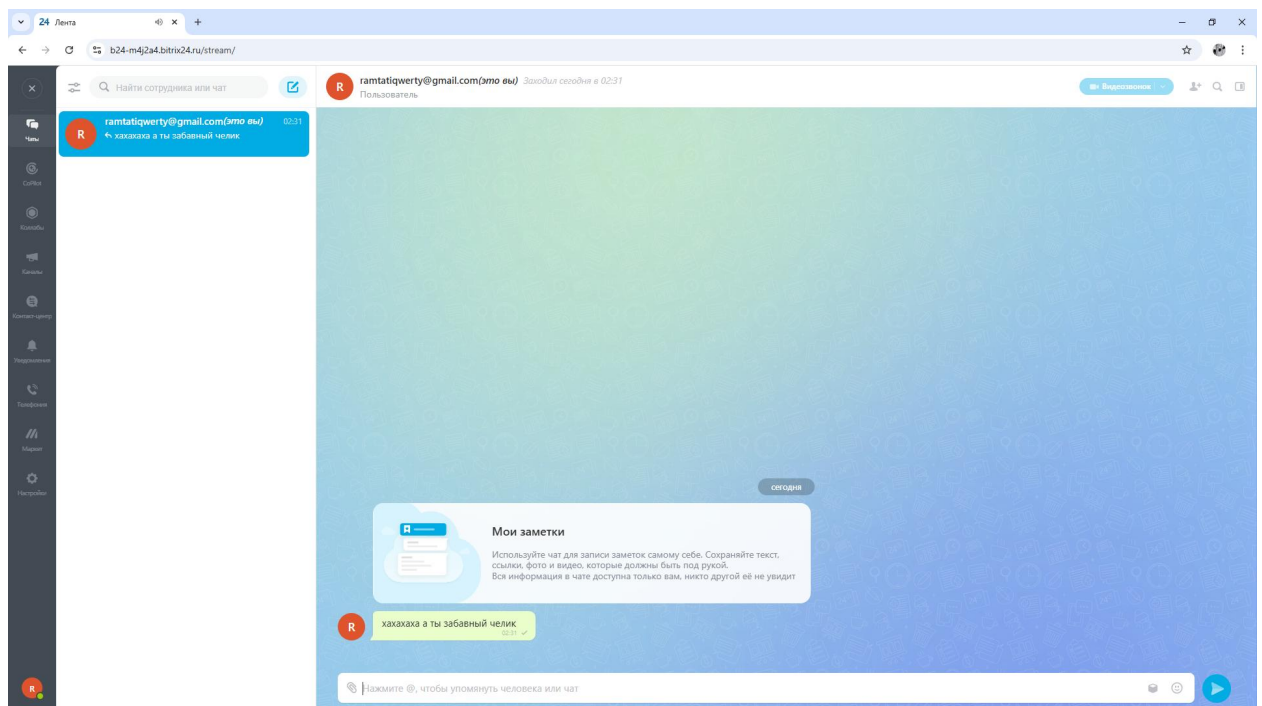


3 заходим в уведомления и расширенные, делаем так чтобы получать уведомления на почту





4 пишем сами себе



Ответы на вопросы:

1 Customer Relationship Management, или CRM — это система, которая структурирует данные о клиентах и помогает контролировать продажи.

2 Формирует профили каждого клиента. Хранит имя, контакты, интересы, обратную связь. Показывает, как покупатель движется по воронке продаж.

В одном месте собирает заявки из разных каналов: соцсетей, почты, мессенджеров, анкеты на сайте. CRM хранит историю обращений.

Помогает бизнесу развивать отношения с покупателями. Например, отправляет покупателю СМС о времени доставки или напоминает менеджеру, что надо перезвонить заказчику.

3 Показывает полную картину по загрузке сотрудников и распределению нагрузки внутри отделов и команд

4 Видеозвонки до 1000 человек

Бесплатно общайтесь по видео с коллегами, клиентами, подрядчиками. Начать совещание можно прямо из чата или встречи в календаре!

Мессенджер

Создавайте сколько угодно чатов и каналов, чтобы обсуждать идеи и делиться файлами.

Учет рабочего времени и отчеты

Сотрудник может начать, приостановить и завершить рабочий день за один клик в Битрикс24. Устанавливайте график и фиксируйте отработанные часы.

5 Создание страниц и разделов, публикация статей/новостей SEO-оптимизация Интеграция с Битрикс24 для общения с клиентами