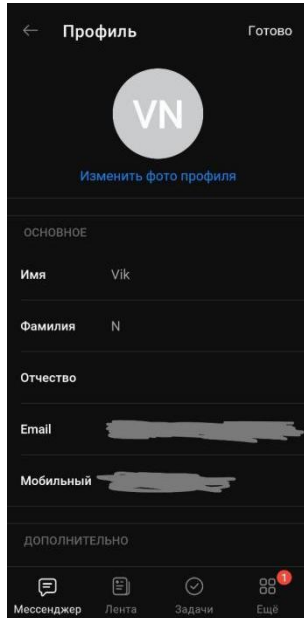


Ис221 Наглов Виктор

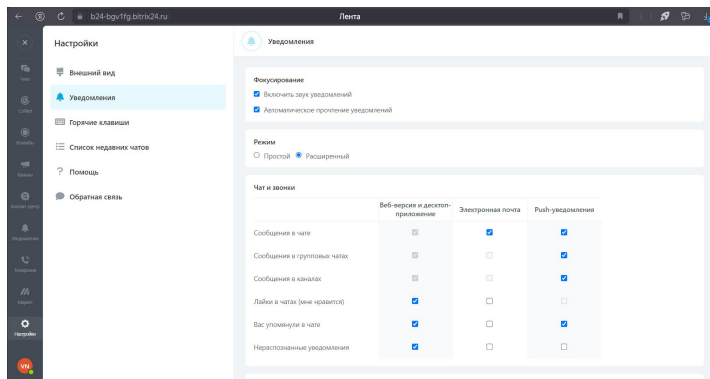
Bitrix24 Практическая номер 1. Базовые настройки Bitrix24

Открываю файл и следую согласно плану.

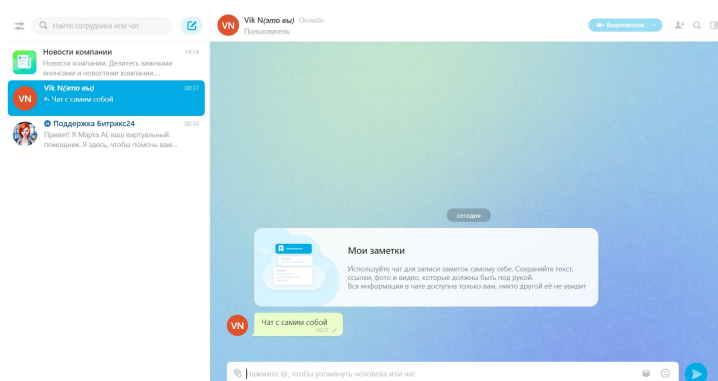
Заполняю информацию:



Включаем расширенный режим уведомлений:



Начат чат с самим собой:



Ответы на вопросы:

1. CRM (Customer Relationship Management) — это программа, которая помогает оптимизировать бизнес-процессы. Она собирает данные о клиентах, отслеживает их активность, автоматизирует рутинные задачи и коммуникацию, формирует отчёты и статистику.

2. Основные функции CRM:

формирование профилей каждого клиента;

хранение имени, контактов, интересов, обратной связи;

показ, как покупатель движется по воронке продаж;

сбор заявок из разных каналов: соцсетей, почты, мессенджеров, анкеты на сайте;

хранение истории обращений;

помощь бизнесу в развитии отношений с покупателями.

3. Bitrix24 помогает в управлении проектами путём распределения обязанностей между сотрудниками, установки сроков выполнения и контроля прогресса. Для этого в платформе можно создавать задачи с определёнными сроками и назначенными ответственными лицами, использовать диаграммы Ганта и доски Канбан для визуального представления хода выполнения задач. Также платформа автоматически уведомляет о приближении срока выполнения задач, что помогает избежать пропусков и задержек.

4. Для коммуникации Bitrix24 предоставляет следующие возможности:

Мгновенные сообщения. Возможность оперативно обмениваться словами и файлами с коллегами в режиме реального времени.

Видеозвонки. Организация онлайн-встреч с возможностью демонстрации экрана и совместной работы над документами.

Телефония. Интеграция с IP-телефонией для совершения и приёма звонков прямо из интерфейса Bitrix24.

Социальная сеть для сотрудников. Все работники могут участвовать в группах, форумах и лентах новостей, что способствует укреплению корпоративной культуры.

Календарь и расписание. Возможность планировать и координировать встречи, мероприятия и рабочие графики.

5. Основные функции и модули Bitrix24:

Управление задачами и проектами. Позволяет создавать задачи с определёнными сроками и назначенными ответственными лицами, все этапы выполнения отображаются в режиме реального времени.

CRM-система. Включает в себя централизованное хранение информации о клиентах и историю взаимодействий, автоматизацию процессов продаж и аналитику продаж.

Коммуникация и совместная работа. Интегрированные средства для онлайн-общения обеспечивают постоянную связь сотрудников, даже если они находятся в разных точках мира.

Документация и хранилище данных. Облачное хранилище данных с доступом к файлам в любое время и с любого устройства, редактирование документов онлайн и управление доступом и защитой данных.