



Вопросы:

1. CRM (Customer Relationship Management, управление взаимоотношениями с клиентами) - это стратегия управления взаимодействием с клиентами, которая помогает организациям улучшать отношения с клиентами, повышать лояльность и увеличивать прибыль.

2. CRM-система программа обрабатывает заказы из разных источников в едином окне, собирает и хранит данные клиентов, строит воронку продаж, контролирует работу менеджеров и наглядно показывает аналитику бизнеса в разрезе клиентских данных.

3. Показывает полную картину по загрузке сотрудников и распределению нагрузки внутри отделов и команд. Используя эти данные, менеджеры проектов легко планируют трудозатраты, ведут учёт времени по задачам и контролируют KPI

4. Возможности Bitrix24 для коммуникации:

Внутренние коммуникации:

Чат: групповые и личные чаты с возможностью обмена сообщениями, файлами и эмодзи.

Видеозвонки и аудиовызовы: групповые и индивидуальные звонки с поддержкой демонстрации экрана.

Корпоративная социальная сеть: пространство для неформального общения сотрудников, публикации новостей, обсуждений и опросов.

Почта: интеграция с внешними почтовыми сервисами (например, Gmail, Outlook).

Нотификации и уведомления: отправка сотрудникам push-уведомлений, SMS-сообщений и электронных писем о важных событиях и обновлениях.

5. Основные функции и модули Bitrix24:

Основные функции:

Управление проектами и задачами

CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)

Управление командой и сотрудниками

Коммуникации и совместная работа

Автоматизация бизнес-процессов

Аналитика и отчетность

Модули:

Управление продажами:

Контакт-центр

CRM-маркетинг

Управление сделками

Управление лидами