

## Вопрос номер 1

CRM-система расшифровывается как Customer Relationship Management, что в переводе с английского языка означает «управление взаимоотношениями с клиентами». Но функционал программы гораздо шире, чем просто учет взаимодействий с потребителями. Образно говоря, CRM является кровеносной системой организации. Это непосредственно каталог контрагентов – клиентов, поставщиков и партнеров.

## Вопрос номер 2

### Основные возможности CRM-программ

- Фиксация истории взаимоотношений со всеми действующими и потенциальными клиентами компании
- Планирование графика и постановка задач на день
- Автоматически сформированные онлайн-отчеты
- Интеграция с почтой, соцсетями, SMS и Email, телефонией
- Управление финансами
- Счетчик стоимости услуг
- Автоматизация бизнес-процессов

## Вопрос номер 3

**Модуль учета клиентов**

**Модуль управления продажами**

**Автоматизация бизнес-процессов**

**Модуль управления задачами, аналитика и отчеты**

**Интеграция с другими сервисами**

## Вопрос номер 4

Bitrix24 предоставляет множество возможностей для коммуникации, включая мессенджер для чатов и видеозвонков, интегрированные в рабочие процессы. В чате Bitrix24 нет посторонних людей, это чат только для вашей компании. Также доступны каналы, которые помогают информировать сотрудников о важных изменениях или объединять их по интересам.

## Вопрос номер 5

Битрикс24 включает в себя множество функций и модулей, таких как: CRM для управления продажами и клиентами, задачи и проекты для организации работы, мессенджер для общения, сайты и магазины для создания веб-страниц, а также инструменты для совместной работы, такие как календари и документы.

