

Практическая №1

Первым делом мы переходим по ссылке и регистрируемся.

После нам надо добавить свои контактные данные.

Контактная информация

Имя
Александра

Фамилия
Еремина

Контактный e-mail
[redacted]

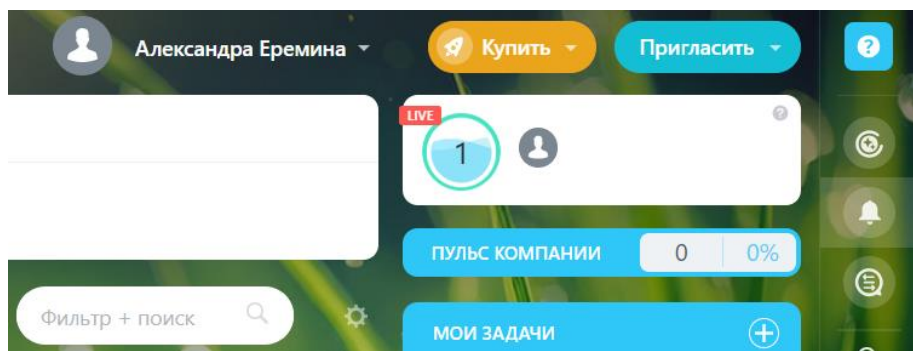
Подразделение
Битрикс

Отчество
не заполнено

Язык для уведомлений
Русский

[Выбрать поле](#) [Создать поле](#)

Затем мы настраиваем уведомления.



Настройки

- Внешний вид
- Уведомления**
- Горячие клавиши
- Список недавних чатов
- Помощь
- Обратная связь

Уведомления

Фокусирование

- ☒ Включить звук уведомлений
- ☒ Автоматическое прочтение уведомлений

Режим

- ☐ Простой
- ☒ Расширенный

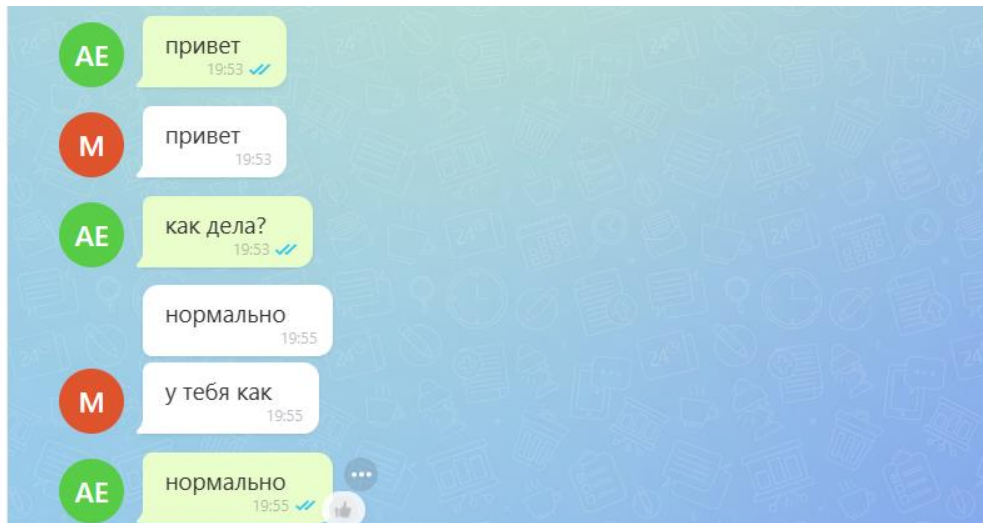
Чат и звонки

	Веб-версия и десктоп-приложение	Электронная почта	Push-уведомления
Сообщения в чате	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Сообщения в групповых чатах	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Сообщения в каналах	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Лайки в чатах (мне нравится)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Вас упомянули в чате	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Нераспознанные уведомления	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

CRM

Веб-версия и десктоп-приложение	Электронная почта	Push-уведомления
---------------------------------	-------------------	------------------

Следом находим чат человека, который с вами в команде и обсуждаем с ним работу.



Ответы на вопросы:

1. CRM (Customer Relationship Management) — это система, которая используется для управления взаимоотношениями с клиентами. Она помогает компаниям собирать, хранить и анализировать информацию о клиентах, их потребностях, предпочтениях и истории взаимодействий. Эта информация позволяет не только улучшать текущие процессы взаимодействия с клиентами, но и прогнозировать их потребности в будущем, персонализировать маркетинговые и продажные предложения. В итоге, CRM помогает компаниям строить долгосрочные отношения с клиентами, повышать их лояльность и улучшать качество обслуживания, что в свою очередь способствует росту бизнеса.
2. Система CRM применяется для оптимизации и автоматизации процессов взаимодействия с клиентами на разных этапах — от привлечения до удержания. Она помогает управлять продажами, маркетингом, обслуживанием клиентов и анализом эффективности взаимодействия. Благодаря интеграции с различными каналами общения, такими как email, социальные сети и телефония, CRM позволяет собирать всю информацию о клиентах в одном месте. Это позволяет быстро реагировать на запросы, персонализировать предложения и отслеживать динамику продаж. Также система помогает управлять контактами, планировать задачи, контролировать выполнение соглашений, а также проводить маркетинговые кампании с персонализированным подходом.
3. Bitrix24 — это платформа для комплексного управления проектами и командной работы. Она предоставляет инструменты для планирования и отслеживания задач, назначения ответственных и контроля за

сроками. В Bitrix24 можно создавать проекты, структурировать их на этапы, назначать задачи с конкретными сроками и следить за их выполнением. Кроме того, система поддерживает совместную работу в реальном времени, позволяя сотрудникам обмениваться файлами, участвовать в обсуждениях, а также видеть статус выполнения задач. Это помогает скоординировать работу команды, повысить прозрачность процессов и минимизировать риски, связанные с недооценкой или пропуском важных шагов.

4. Коммуникационные возможности Bitrix24 включают в себя различные каналы для эффективного взаимодействия внутри команды и с клиентами. Платформа предоставляет чаты для общения в реальном времени, а также возможность проводить видеозвонки и голосовые вызовы для проведения совещаний, встреч и переговоров. В дополнение к этим функциям, есть возможность обсуждения задач и проектов через комментарии, что упрощает коммуникацию и позволяет сотрудникам быстро обмениваться мнениями и идеями. Все это способствует ускорению процесса принятия решений, улучшению внутренней коммуникации и организации рабочих процессов.
5. Функции и модули Bitrix24 охватывают широкий спектр потребностей бизнеса. Помимо CRM для управления клиентами, система включает инструменты для планирования и организации задач и проектов, календарь для учета встреч и событий, а также модули для хранения и совместного редактирования документов. В дополнение к этому, Bitrix24 предоставляет возможности для автоматизации бизнес-процессов, управления персоналом и управления внутренними коммуникациями. Все эти возможности помогают централизовать рабочие процессы и улучшить эффективность работы команды, уменьшая затраты времени на организационные вопросы и повышая производительность.