

Битрикс24

Битрикс24 – это набор из пяти важных и полезных инструментов, которые помогают бизнесу работать:

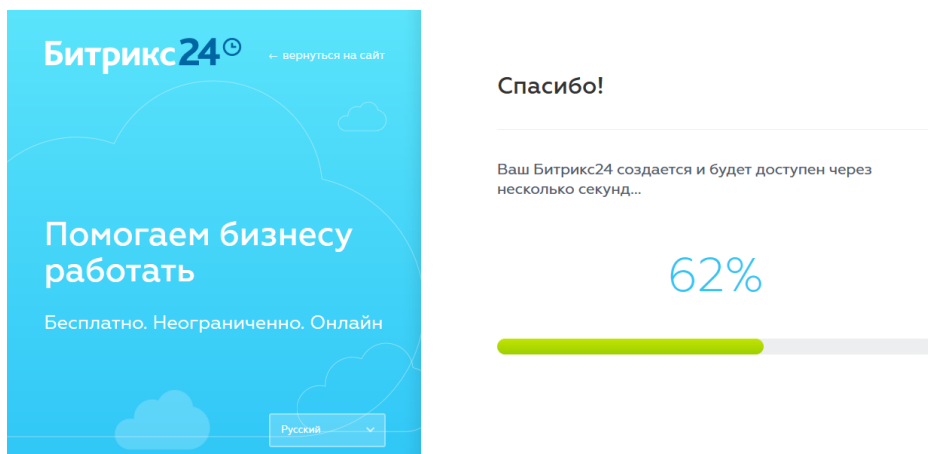
1. CRM,
2. Задачи и проекты,
3. Контакт-центр,
4. Сайты и магазины,
5. Офис.

Задание: Создание и настройка портала компании в Битрикс24.

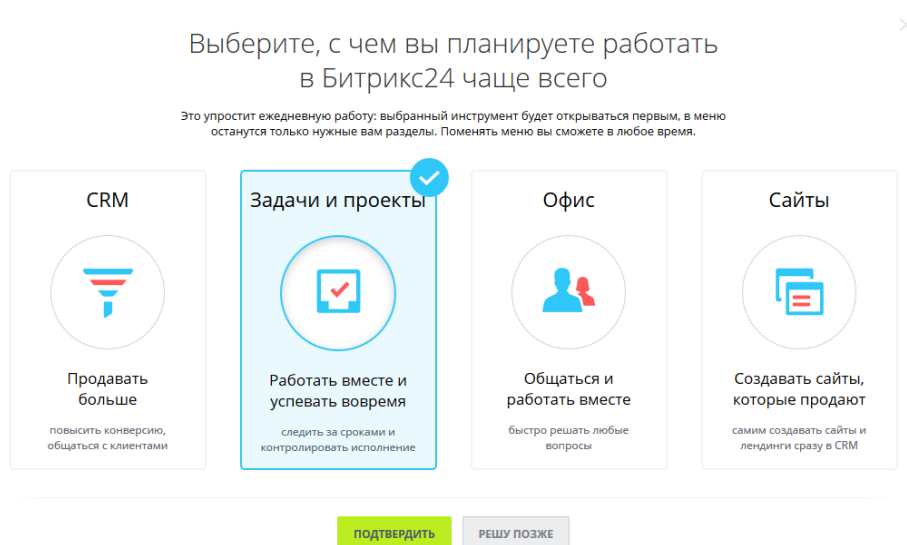
Откройте учебный курс по работе в Битрикс24 (см. прикрепленный файл Битрикс.pdf):

Перейдите по ссылке в Уроке № 1. Создание и настройка портала компании в Битрикс24.

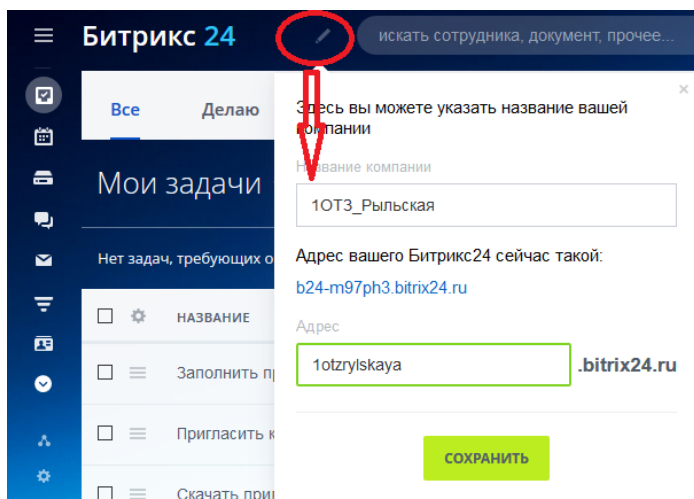
После регистрации Битрикс24 будет создан.



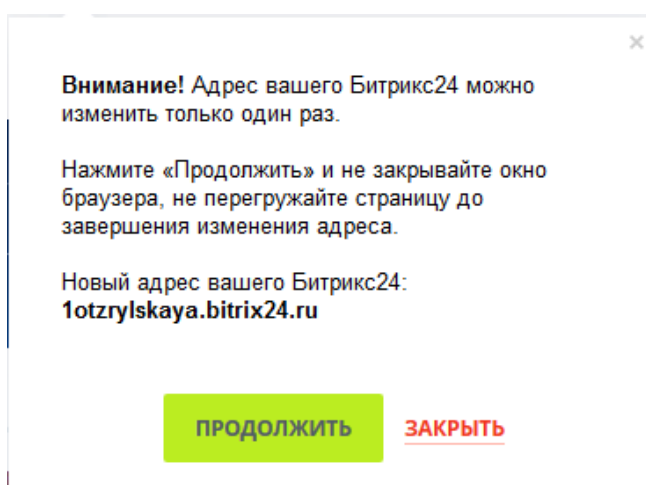
После авторизации на Битрикс24 выберите "Задачи и проекты":



Задайте понятный и удобный URL-адрес вашего портала по шаблону: 10ТЗ_Фамилия



Система выдаст предупреждение:



Продолжаем.

Если появилось данное окно, то вы всё сделали правильно:

Спасибо!

Название вашей компании сейчас:

10ТЗ_Рыльская

Адрес вашего Битрикс24 сейчас такой:

10tzrylskaya.bitrix24.ru

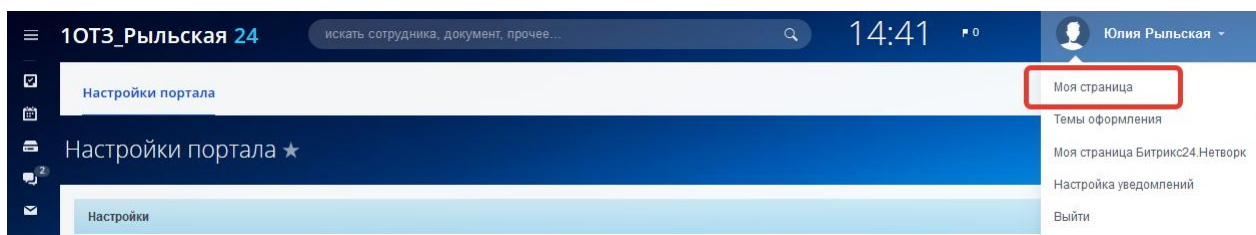
ЗАКРЫТЬ

Выберите в конце вертикального меню пункт Настройки. Произведите настройки всех показателей на ваше усмотрение и сохраните их.

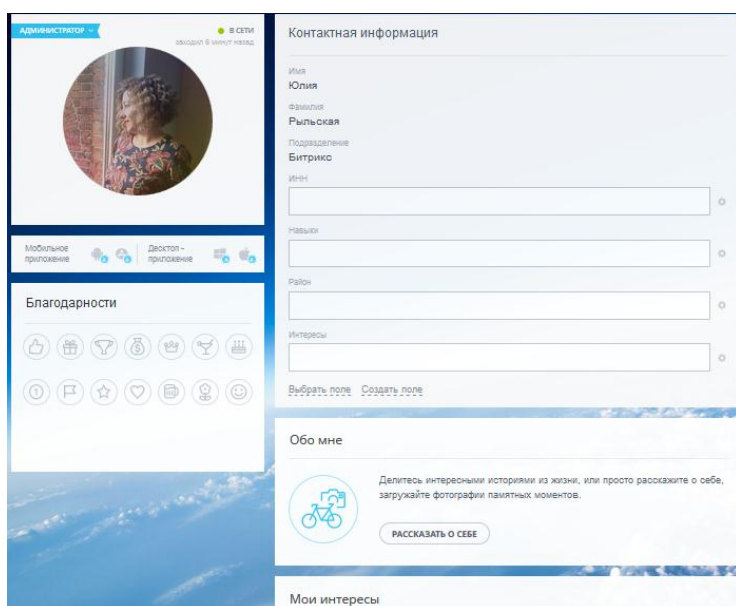
Раздел "Моя страница"

В ходе выполнения практической работы делать **скрины** всех выполненных заданий и на основании них **составлять отчет** о проделанной работе с **комментариями** выполненной работы.

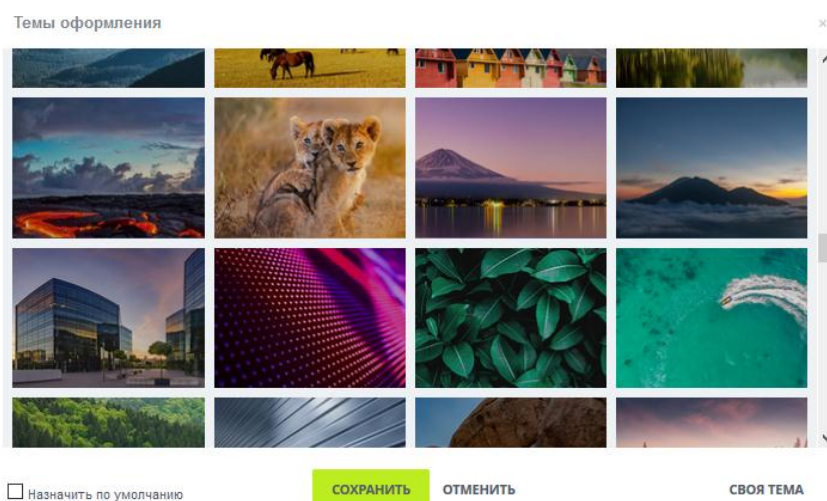
Внесите данные о себе.



Загрузите своё фото, добавьте и заполните разделы: ИНН, навыки, район, интересы. Заполните блок Обо мне и Мои интересы.



Поменяйте тему оформления на понравившуюся.



Выполните настройку уведомлений по вашему желанию.

Уведомления

Простой режим Расширенный режим

Получать стандартные уведомления на:

- Сайт, мобильное и десктопное приложения
- Электронную почту (rul-rdg@yandex.ru)
- Push-уведомления (мобильное приложение)

Сохранить

Закрыть

Создание структуры компании

Выберите раздел в меню «Сотрудники», вы попадете в подраздел «Структура компании»:

Изменить структуру компании по образцу:

Пригласите 10 сотрудников по их e-mail и распределите им должности в соответствии со структурой предприятия:

Быстрая регистрация Пригласить по sms Пригласить по e-mail Зарегистрировать Пригласить интегратора

Пригласить [сотрудника](#) в отдел [Битрикс](#) и в [группу](#)

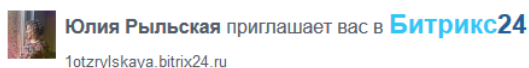
Эл. почта

Текст приглашения

Приглашаю вас в Битрикс24 нашей компании. Здесь мы сможем вместе работать над проектами и задачами, управлять документами, планировать встречи и собрания, общаться в блогах и многое другое.

[ПРИГЛАСИТЬ](#) [ЗАКРЫТЬ](#)

В свою очередь приглашенные должны перейти по ссылке в присланном письме и принять приглашение.



Приглашаю вас в Битрикс24 нашей компании. Здесь мы сможем вместе работать над проектами и задачами, управлять документами, планировать встречи и собрания, общаться в блогах и многое другое.

[Принять приглашение](#)

Новые логины и пароли создавать не надо, а войти под своим только в систему приглашающей стороны, где вы будете обычным сотрудником, а он администратором.

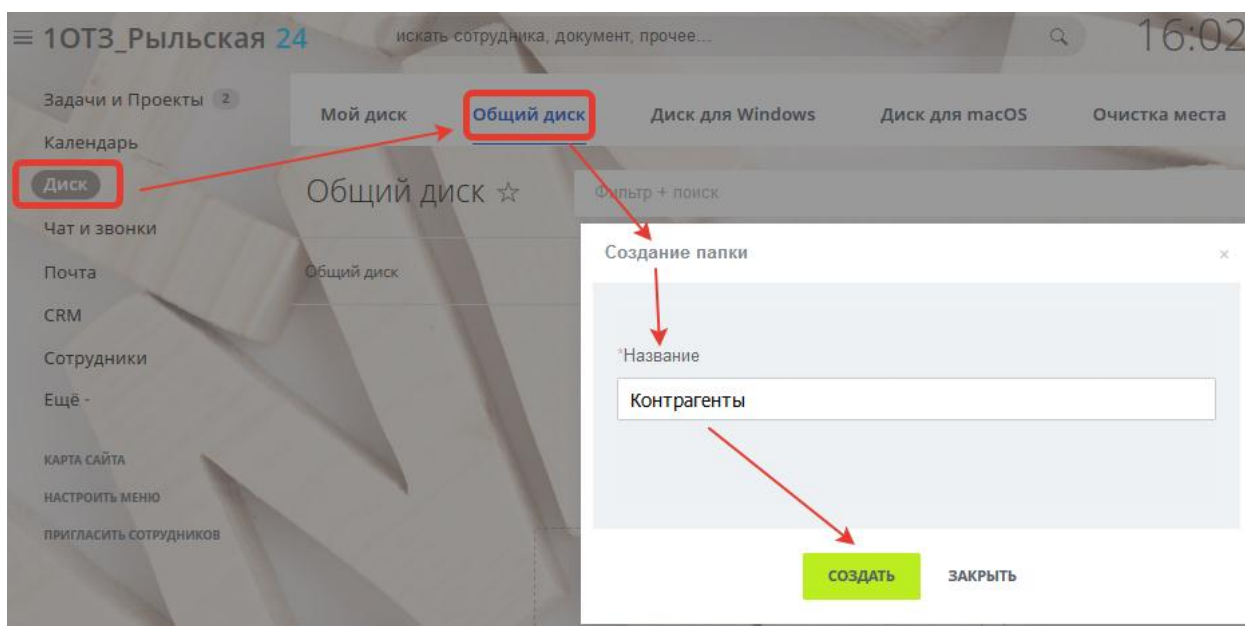
Уже есть Битрикс24? [Войти](#)

Приняв приглашение выйдите с его системы и **войдите в свою 1ОТЗ_Фамилия (ваша)**.

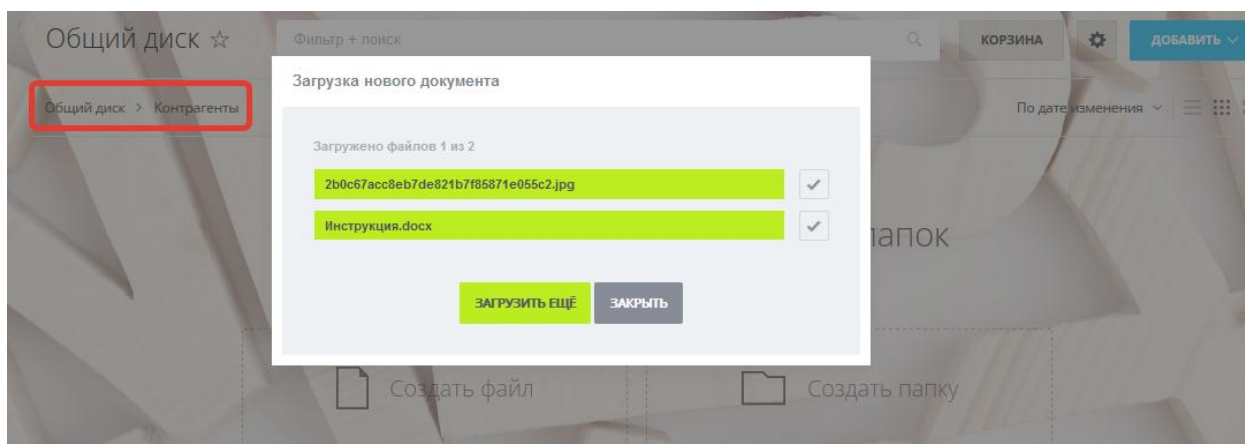
Отредактируйте данные всех приглашенных сотрудников: добавьте их фото и данные на них, распределите их по разделам в структуре предприятия.

Экспорт данных

Загрузите общие документы, чтобы вы или сотрудники могли обращаться к ним, на облачный диск Битрикс24.



Загрузите общие документы в папку Контрагенты:



Результат таков:



Теперь данными документами могут пользоваться все, кого вы пригласили.

Работа с календарем

Выберите в левом вертикальном окне Календарь, а затем ссылку Добавить.

Создайте новое событие по образцу:

Новое событие

Совещание

Время: Дата и время начала: 23.09.2019 10:00, Дата и время завершения: 23.09.2019 11:00, Весь день

Повторяемость: Каждую неделю, каждую 1 неделю

Окончание: Пн, Вт, Ср, Чт, Пт, Сб, Вс

Окончание: Никогда, После 10 повторений, Дата

Место проведения: Кабинет №18

Участники: Всем пользователям + Добавить еще

Сотрудники: Юлиа Ральская, Защитник Защитник

Масштаб: Говещать о подтверждении/отказе участников

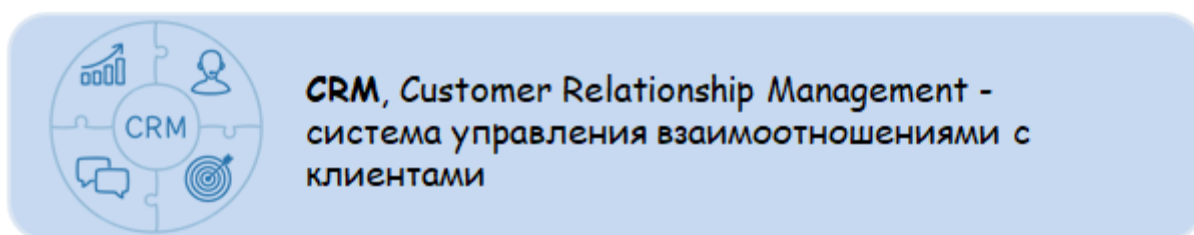
Дополнительно (Описание, Напоминание, Цвет события, Календарь, Занятость, Частное, Элементы CRM)

Описание: При себе иметь блокнот

СОХРАНИТЬ (CTRL+ENTER) ОТМЕНИТЬ

Создайте еще 5 событий на текущий месяц.

Работа в CRM



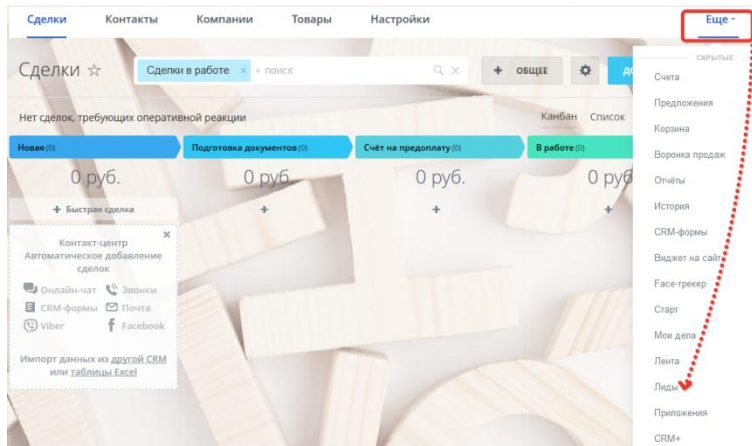
Ознакомьтесь с основными инструментами CRM. В каждом новом окне знакомства с CRM открывайте ссылку "Подробнее", чтобы лучше понять назначение инструментов в CRM.

Добро пожаловать в Битрикс24.CRM

Познакомьтесь с основными инструментами CRM за несколько простых шагов!

НАЧАТЬ ЗНАКОМСТВО

При разворачивании кнопки еще выбрать "Лиды"





Будет предложено два варианта работы.

Выбрать Классическая CRM.

Выберите удобный способ работы с CRM

У вас выбран режим работы "Простая CRM", в котором новые обращения от клиентов становятся сделками. Есть два варианта работы:


 Простая CRM <input type="checkbox"/>	 Классическая CRM <input checked="" type="checkbox"/>
Сделка + клиент (без лидов)	Лид → сделка + клиент

Рекомендуем для небольших отделов продаж. Все новые входящие письма, звонки, заявки, чаты сразу становятся сделками и клиентами.

Рекомендуем для средних и больших отделов продаж. Все входящие попадают сначала в лиды. Успешный лид конвертируется в сделку и клиента.

[Подробнее](#)

Изменить ваш выбор можно будет в любой момент в настройках

 **ДОБАВИТЬ ЛИД**

- Импорт лидов
- Экспорт лидов в CSV
- Экспорт лидов в Excel
- Контроль дубликатов
- Режим работы CRM

Вы можете настроить сценарий создания сделок

СОХРАНИТЬ ОТМЕНИТЬ

Создайте лид по образцу:

ОЛИД /

Название лида

Иванов Иван

Статус

Не обработан

Сумма и валюта

250 000

Рубль

Клиент

Контакт

Иван

8 (900) 000-00-00

ivan@mail.ru

+ Добавить участника

Компания

АО Иванов

8 (800) 000-00-00

ivanov@mail.ru

Обращение

Г-Н

ДОПОЛНИТЕЛЬНО /

Источник

Выставка

Дополнительно об источнике

Empty text area for additional information about the source.

Доступен для всех

Ответственный

Юлия Рыльская

Сменить



Наблюдатели

Мария Петрова

Удалить

+ Добавить наблюдателя

Сохраняем и переходим в раздел Товары:

Иванов Иван  

Повторный лид

Не обработан | В работе

Общие | **Товары** | Предложения | Связи | История | Приложе




О ЛИДЕ ИЗМЕНИТЬ

Статус
Не обработан

Сумма и валюта
250 000 руб.




Клиент

Контакт

Иван   

АО Иванов
8 (900) 000-00-00, ivan@mail.ru

Компания

АО Иванов   

8 (800) 000-00-00, ivanov@mail.ru

Создаем новый товар:

Создание нового товара ✕

Название:

Описание:

Валюта: ▾

Цена:

Единица измерения: ▾

Ставка НДС: ▾

НДС включён в цену:

Раздел: ▾



Картинка для анонса: картина.JPG

Детальная картинка: детали.JPG

СОЗДАТЬ

ОТМЕНА

Включаем флажки Показать скидку и Показать налог.

Иванов Иван  

Повторный лид

Не обработан | В работе | Обработан | Завершить обработку лида

Общие | **Товары** | Предложения | Связи | История | Приложения

ВЫБРАТЬ ТОВАР | ДОБАВИТЬ НОВЫЙ ТОВАР

Показать скидку Показать налог

Наименование	Цена (руб.)	Кол-во	Ед. измерения	Скидка	Сумма скидки	Налог	Включён в цену	Сумма налога	Итого
1. Картина из янтара	50000.00	5	шт	0 %	0.00	20%	<input checked="" type="checkbox"/>	41666.67	250000.00

[Добавить строку](#)

Сумма без скидки и налогов: 208 333.33 руб.



Сумма скидки: 0 руб.

Сумма без налога: 208 333.33 руб.

Сумма налога: 41 666.67 руб.

Общая сумма: 250 000 руб.

Сохранить и запустить в работу, затем поставить статус Обработан:

Иванов Иван  

Повторный лид

Не обработан | В работе | **Обработан** | Завершить обработку лида

Общие | Товары | Предложения | Связи | История | Приложения

О ЛИДЕ изменить

Статус
Обработан

Сумма и валюта
250 000 руб.

Клиент

Контакт

Иван
АО Иванов
8 (800) 000-00-00, ivan@mail.ru


Компания

АО Иванов
8 (800) 000-00-00, ivanov@mail.ru

Выбрать поле | Создать поле | Удалить раздел

Комментарий | Ждать | Звонок | SMS | Письмо | Задача | Встреча | Визит | Ещё -

Оставьте комментарий

 Пригласить к обсуждению

Заланировано

У вас нет запланированных дел. Передайте статус лида, запланируйте дело или поставьте ожидание.

сегодня

Статус изменён 18:27
В работе → Обработан

Статус изменён 18:26
Не обработан → В работе

Назначить встречу с лидом:

Встреча

сегодня завтра **через 2 дня** через 3 дня

15 Августа, Пенза 17 Августа, Сургут

Тема встречи:
Продажа картины из янтаря

Где:
Офис Ивановов И.И.

С кем:
Иванов Иван + Сменить

вспомогательное +
Описание:
Упаковка картонная

файлы:
Предложить файл:
картина.JPG 1 MB
Найти в Битрикс24
Открыть окно "Битрикс24.Диск" Загрузить файл
Перейти к загрузке файлов

Сделка:
+ Выбрать

Ответственный:
Юлия Рыльцова + Сменить

СОХРАНИТЬ ОТМЕНИТЬ

Сохранить и закрепить.

Комментарий Ждать Звонок SMS Письмо Задача Встреча Визит Ещё -

Оставьте комментарий

Встреча 15.08.2019 18:34

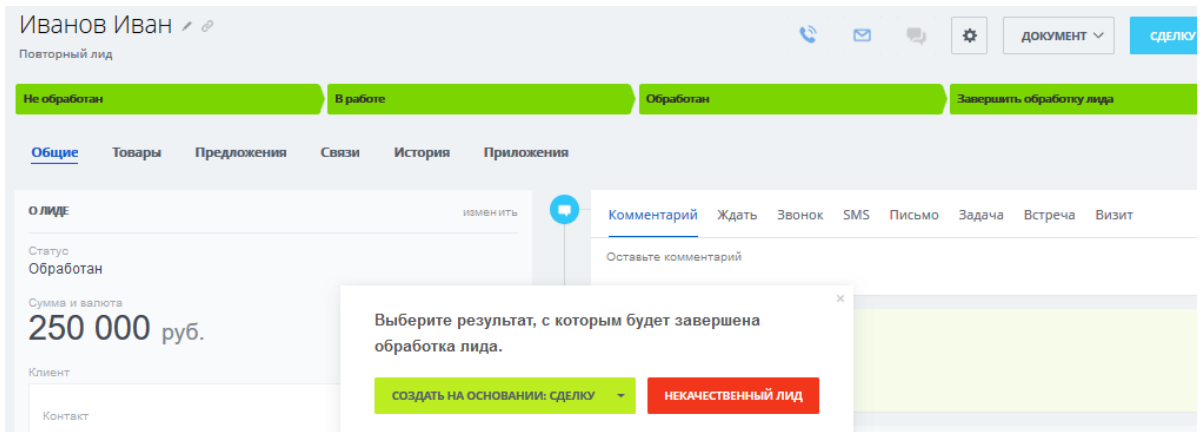
Продажа картины из янтаря

Упаковка картонная

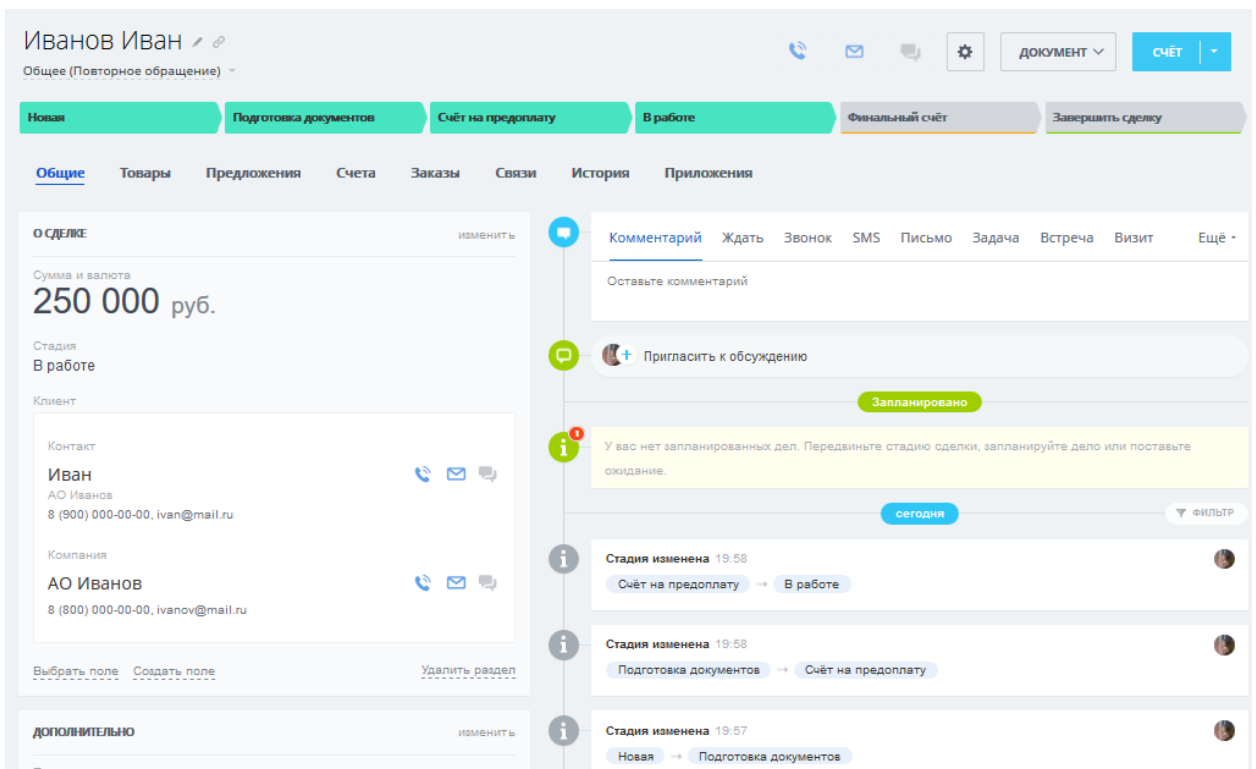
С кем: <Без имени>

Считаем, что продажа прошла успешно и меняем статус на "Завершить обработку лида".

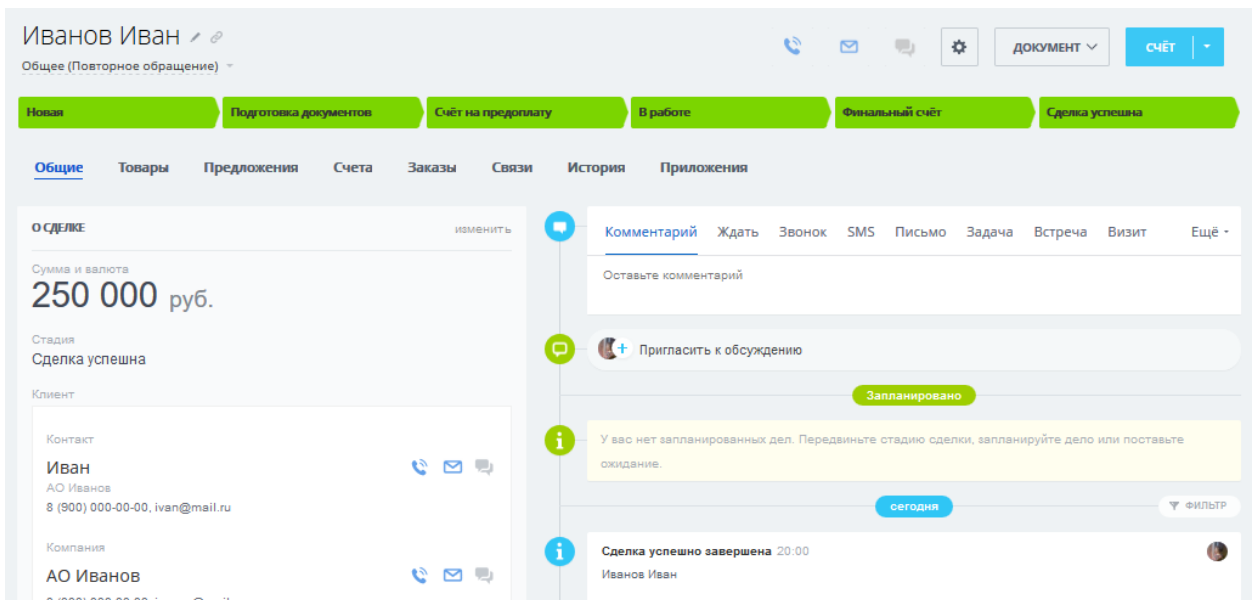
Система предложит создать на основании сделку.



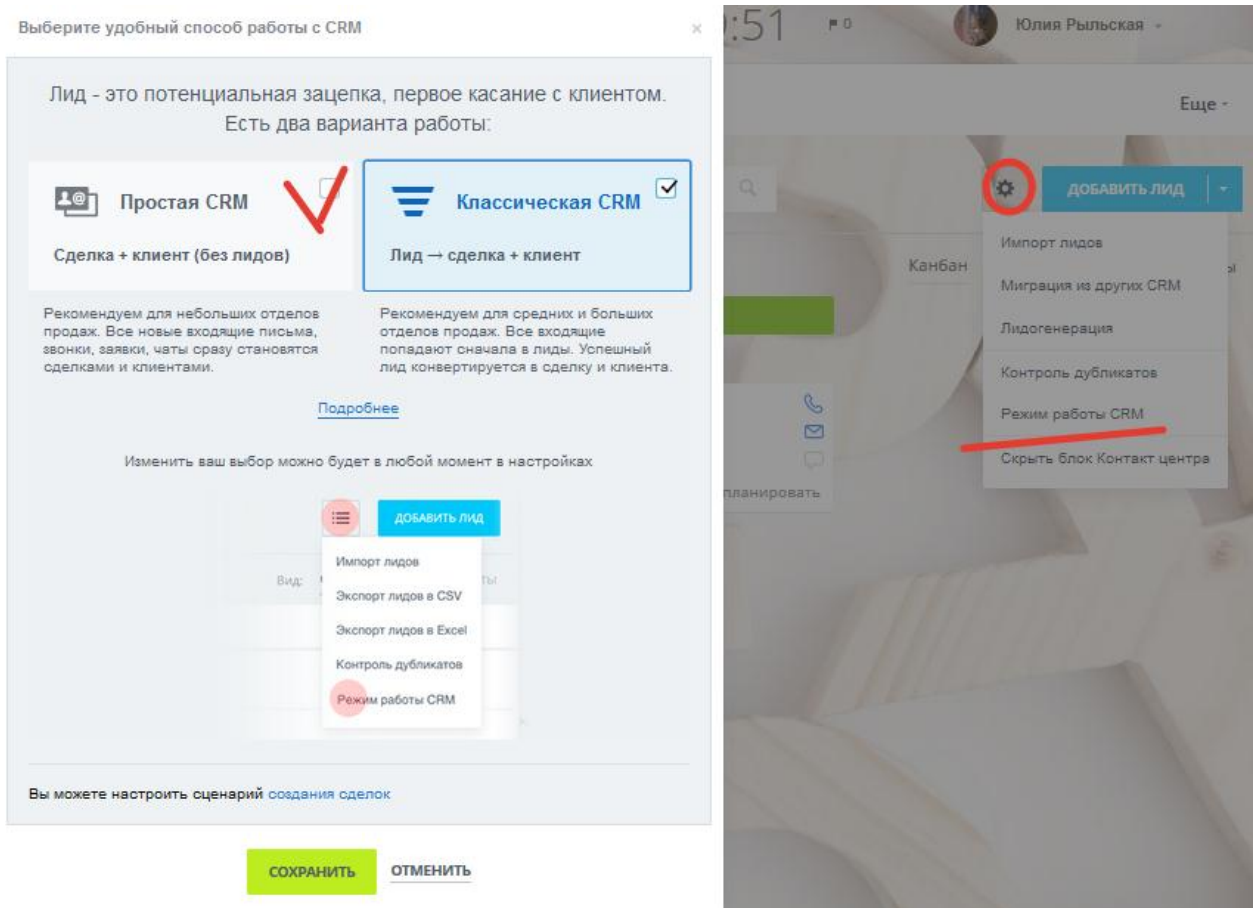
Поэтапно меняем стадии сделки:



Выбираем, что сделка Успешно завершена:



Посмотрите, как будет выглядеть раздел CRM при установке формы "Простая CRM".



Если остались незакрытые лиды, то система предложит конвертировать их:

Конвертация лидов

Простой режим работы с CRM автоматически конвертирует каждый лид в сделку и клиента.

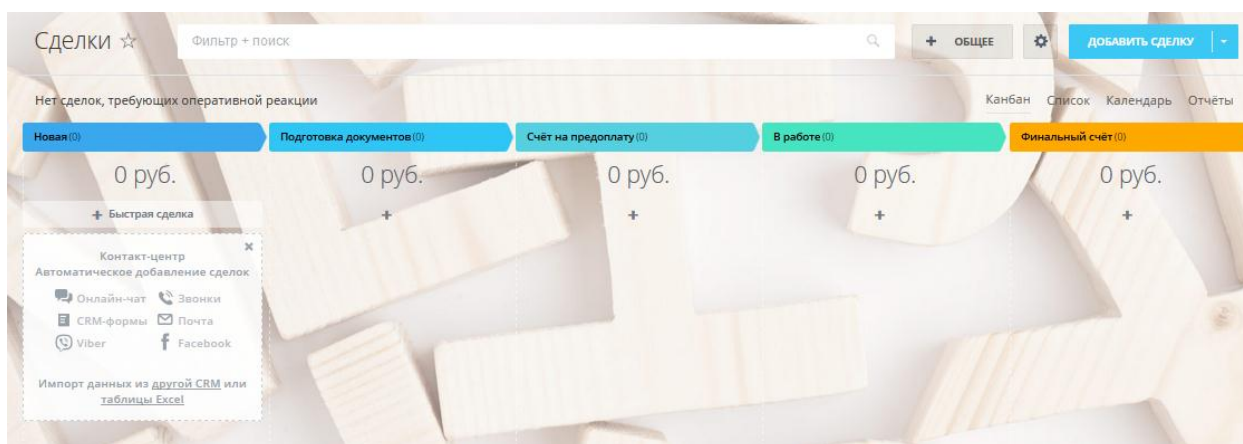
Если у вас остались незакрытые лиды, при включении этого режима они будут сконвертированы в сделки и клиентов.

Все роботы и бизнес-процессы, настроенные на создание сделок и клиентов, сразу отработают для созданных элементов.

[ПРОДОЛЖИТЬ](#)

[ОТМЕНИТЬ](#)

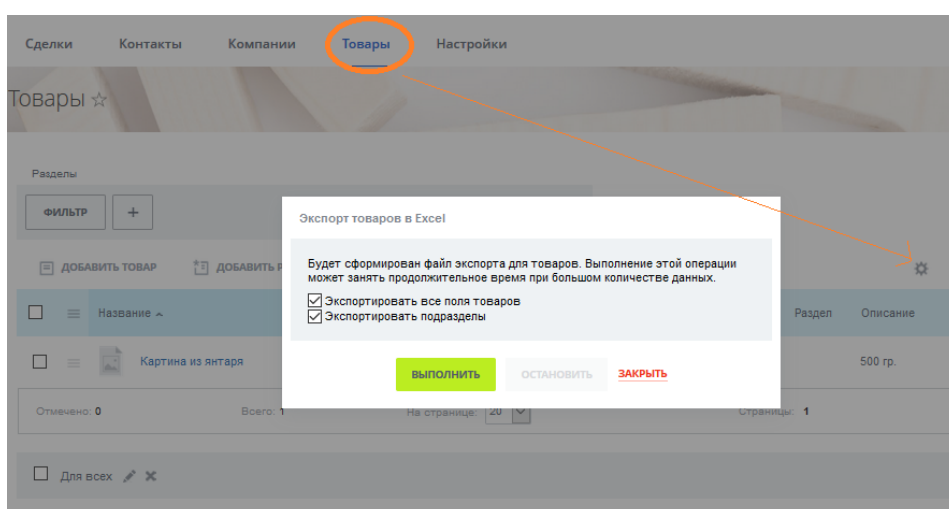
при выборе "Простая CRM" окно выглядит так:



Создайте самостоятельно сделку: создав нового клиента и его компанию, с типом сделки "Сервисное обслуживание", добавьте наблюдателя. Укажите два наименования соответственно типу сделки.

Проведите сделку по всем стадиям.

Выполните экспорт товаров в Excel:



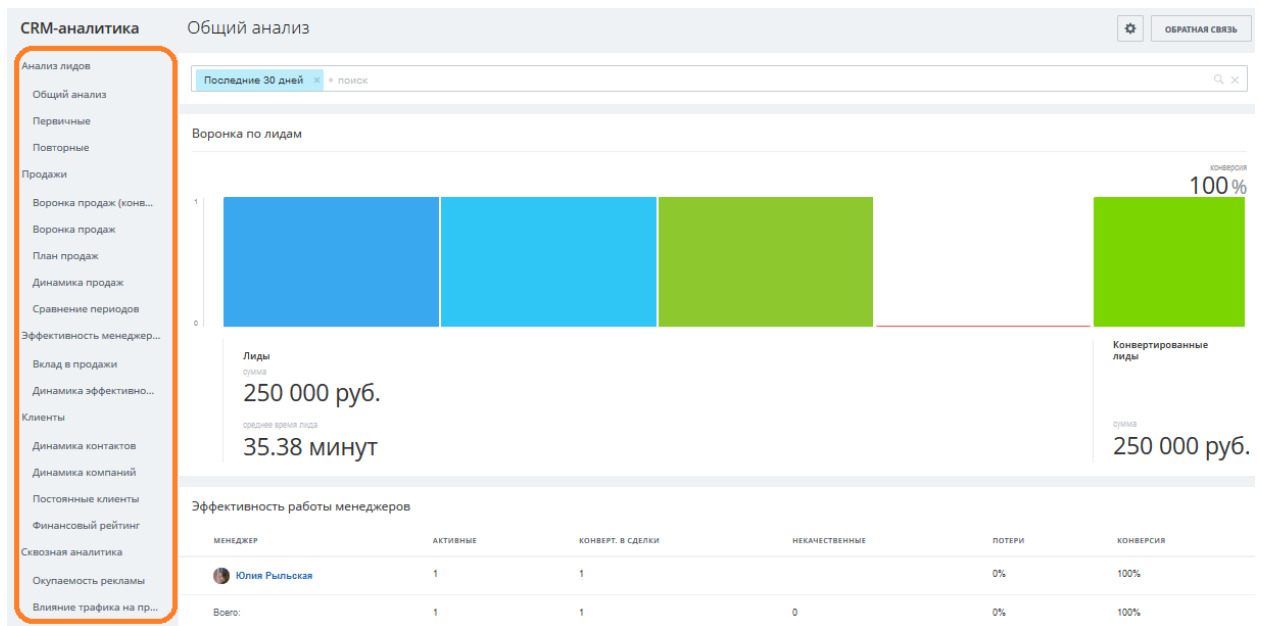
Сохранить документ.

Провести CRM-аналитику

Перейдите в режим "Классическая CRM"

В меню слева выберите CRM-аналитика.

Выполните анализ по всем пунктам:



Отобразить полученные результаты в отчете.

Прикрепить отчет о проделанной работе