

ВНЕДРЕНИЕ ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ В КОМПАНИЮ НА ПРИМЕРЕ БИТРИКС24

В.С. Сушков¹⁾, Г.А. Алексанян²⁾

1) студент Армавирского механико-технологического института (филиала) ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет», г. Армавир, Россия, madvad137@gmail.com

2) к.п.н., доцент Армавирского механико-технологического института (филиала) ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет», г. Армавир, Россия, floop2010@mail.ru

Аннотация: в данной статье рассматриваются внедрение облачных сервисов в компанию и их возможности на примере БИТРИКС24. Приведены достоинства и недостатки внедрения облачных сервисов.

Ключевые слова: БИТРИКС24, облачные сервисы, CRM, управление персоналом.

INTRODUCTION OF CLOUD SERVICES INTO THE COMPANY ON THE EXAMPLE OF BITRIX24

V.S. Sushkov¹⁾, G.A. Aleksanyan²⁾

1) student of the Armavir Mechanics and Technology Institute (branch) of Kuban State Technological University, Armavir, Russia, madvad137@gmail.com.

2) Ph.D., associate professor of the Armavir Mechanics and Technology Institute (branch) of Kuban State Technological University, Armavir, Russia, floop2010@mail.ru.

Abstract: this article discusses the implementation of cloud services in a company and their capabilities using the example of BITRIX24. The advantages and disadvantages of implementing cloud services are given.

Keywords: BITRIX24, cloud services, CRM, personnel management.

Как и любая социальная сеть, «Битрикс24» прост и понятен в освоении. Подойдет такое решение и для небольших компаний, и для крупных игроков бизнеса. Для того, чтобы понять принцип работы и изучить возможности, можно попробовать бесплатную версию «Битрикс24» для 12 сотрудников.

Конечно, бесплатная версия менее функциональна, чем платная, и предоставляет всего 5 ГБ облачного пространства, но этого вполне достаточно, чтобы выяснить, а надо ли оно вам?! Если вам понравилось, и если у вас «13 друзей» и более, можно рассмотреть варианты и возможности платного «Битрикс24».

В «Битрикс24» 12 различных рабочих инструментов. Например, рабочая социальная сеть, в которой есть «живая лента». Она отображает статусы коллег, апдейты по задачам, появление новых документов, различные обсуждения. Поступающую в ленту информацию можно фильтровать, а все происходящее в соцсреде — оценивать (лайк/дизлайк), комментировать, дополнять; можно создавать персональные альбомы с фотками или корпоративные. Их тоже можно оценивать и писать, что вы думаете по этому поводу.

В битрикс-пространстве можно вести учет рабочего времени каждого сотрудника, создавать отчеты, контролировать бизнес-процессы. Для учета дедлайна, к примеру, существует автоматическая система уведомлений. Она демонстрирует, на выполнение каких задач еще осталось время, а какие — уже просрочены. Что касается задач, они ставятся по шаблону — выбираем нужное нам из выпадающих строк. Все что нужно будет добавить — описание самой задачи и ее название. При работе с задачами можно быть наблюдателем, исполнителем, ответственным. Есть также спецсчетчик по задачам, который выделяет поставленные задачи разным цветом, по мере сроков выполнения. А уведомления о том, что выполнено или о каком-то новом процессе мгновенно приходит всем участникам, которые задействованы в этом задании.

Есть в «Битрикс24» и удобные календари, напоминки, чек-листы, планировщики отчетов, собраний, событий, встреч. В системе можно создавать группы для обсуждения определенных вопросов, проектов, документов, ставить задачи/планы и обсуждать их всем вместе (или с теми, кого это касается), совместно работать над презентациями (и прочей документацией, в том числе редактировать онлайн), а также пользоваться видео-чатом для решения важных вопросов.

Для общения тет-а-тет предусмотрен встроенный мессенджер. Он позволяет организовать бизнес-чат, вести мгновенную переписку с кем-либо в режиме реального времени, проводить видеоконференции до 4 человек одновременно и т.д. Работать в нем можно с любого места где есть Интернет. К слову, когда в мессенджере у сотрудника есть непрочитанные сообщения, а он находится вне портала, ему приходит уведомление на e-mail.

В системе можно составить базу контактов компании и фиксировать все взаимоотношения с клиентами (звонки, письма, встречи, сделки). Важный инструмент в «Битрикс24» – это CRM-система (учет взаимоотношений с клиентами). Различные подсчеты, касающиеся прибыли или растрат компании, можно фиксировать, контролировать здесь в удобных таблицах онлайн, выставлять счета клиентам, планировать свою деятельность, строить отчеты и «воронку продаж».

«Битрикс24» одновременно является и облачным хранилищем для различных рабочих файлов и документов, к которым каждый сотрудник имеет доступ (права доступа, конечно же, настраиваются, корректируются). А все документы, загруженные в систему, можно редактировать непосредственно здесь, так как «Битрикс24» поддерживает технологии Google Docs и Microsoft Office Web Apps.

Таким образом, даже бесплатная версия очень функциональна. Еще один плюс – «Битрикс24» не требует специальных знаний для работы (тут все просто), специально обученного персонала или ИТ-шника в штате.

Для тех из вас, у кого есть опыт работы в любого рода продающих компаниях, термин CRM не станет новым. CRM – это Customer Relationship Management приложение. При помощи такого рода сервисов компании ведут учет своей коммерческой деятельности: кто, кому, когда и что продал, спросил, уточнил, позвонил и отправил. В этой системе один из самых мощных модулей – это именно CRM.

В системе предусмотрена очень гибкая кастомизация всех списков. В настройках, можно редактировать стадии сделки, типы компаний и даже добавлять свои обязательные параметры.

Как и в любой другой похожей системе, основной сущностью является «Сделка», на каком-то этапе это «Предложение», еще раньше это «Лид». Но в сущности это одно и то же. Каждая сделка закреплена за какой-то компанией, каждая компания закреплена за каким-то менеджером в компании.

Таким образом в любой момент видно, на какой стадии то или иное задание у каждого сотрудника. Очень удобно, в любой сделке назначать ответственно, делегировать задачи по тому или иному проекту, контролировать выполнение этих задач и отслеживать дедлайны. На каком-то этапе генерируются основные документы. Всё это этапы одной рекламной кампании от начала до самого конца.

Практически на каждом шагу в системе есть возможность оставить комментарий или добавить задачу (звонок, встречу и т.д.). Часто бывает так, что кто-то назначает какую-то встречу и приглашает туда людей, так вот даже в календарном ивенте можно провести небольшое обсуждение.

Про тонкую настройку можно говорить довольно долго, так как опций действительно много. Некоторые вещи доступны в одном пакете, другие доступны в более дорогой подписке. Администратор может ограничить доступ каким-то департаментам, ограничить доступ на какую-то стадию сделки, чтобы, к примеру, были не видны сделки на стадии производства и т.д. В конце концов, можно полностью закрыть доступ к модулю CRM, для всех, кроме нескольких человек.

В итоге рабочий день начинается с раздела «Лента», где видно, кто и что делал, как меняли статусы сделок, кто какой проект продвинул, какой проект отменился и какие задачи сейчас выполняются. Сам раздел «Лента» очень напоминает ленту фейсбука, это существенно упрощает ее освоение и использование.

Список использованных источников:

1. Горovenko Л.А., Москвитин А.А. Проблемы реализации основных образовательных программ с применением электронного обучения // Прикладные вопросы точных наук Материалы II Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, преподавателей, посвященной 100-летию со дня образования Кубанского государственного технологического университета. 2018. С. 211-213.

2. Бондар М.Д., Паврозин А.В. 3D-Моделирование // ПРИКЛАДНЫЕ ВОПРОСЫ ТОЧНЫХ НАУК Материалы I Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, преподавателей. 2017. С. 242-244.

3. Матюшкин Б.А., Часов К.В. К вопросу создания динамических WEB-страниц // Прикладные вопросы точных наук Материалы II Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, преподавателей, посвященной 100-летию со дня образования Кубанского государственного технологического университета. 2018. С. 223-225.