

сти (аналитика, CRM, рассылки, уведомления и прочее), шире разнообразие типов контента, доступных для добавления на страницы [3].

Заключение. Оба конструктора подходят новичкам, уровень сложности освоения примерно одинаков, но при этом Wix является гораздо более полезным для большинства – круг решаемых задач шире, подход более продвинутой. Оба конструктора можно использовать для создания сайтов, если раньше такого опыта не было. И Tilda, и Wix предлагают универсальные, но очень простые инструменты, применение которых не требует навыков программирования. Разница лишь в том, для каких целей создается проект и какой тип сайта требуется. Оба конструктора обладают очень приятным интерфейсом. По этому показателю они, пожалуй, равны. В остальном Tilda уступает Wix. Огромным её преимуществом является стоимость тарифов и то, что Wix предоставляет скидки в отличие от Tilda, стоимость тарифов которой даже без скидок значительно выше.

ЛИТЕРАТУРА

1. Wix или Tilda – какой конструктор сайтов лучше? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://uguide.ru/wix-ili-tilda-cto-luchshe#4>. – Дата доступа: 09.12.2019.

2. Tilda или Wix [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://konstruktorysajtov.com/tilda-ili-wix>. – Дата доступа: 09.12.2019.

3. Сравнение конструкторов сайтов Wix и Tilda [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://site-builders.ru/wix-ili-tilda>. – Дата доступа: 09.12.2019.

УДК 658.5:621.395

ВОЗМОЖНОСТИ BITRIX24 В ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

*Н.Э. Парунова, А.В. Сокол, студенты группы 10507117 БНТУ,
научный руководитель – старший преподаватель Т.А. Петровская*

Резюме – В статье описаны основные возможности и особенности системы Битрикс 24.

Resume – The article describes the main features and aspects of the system.

Введение. На сегодняшний день существует множество программ, которые помогают организовать бизнес-процессы. Битрикс24 – это набор из пяти важных и полезных инструментов для оптимизации бизнес-процессов организации, а также возможность руководителя иметь надежные инструменты контроля над подчиненными.

Основная часть. «Битрикс» уже более 20 лет на рынке IT-технологий для бизнеса. Продукты компании: «1С-Битрикс: Управление сайтом» – самая известная российская CMS и Битрикс24 – полный набор всех инстру-

ментов для совместной работы компании. Головной офис компании и команда разработчиков расположен в Калининграде. Представительства находятся в Москве, Санкт-Петербурге, Алма-Ате, Минске. Уже более 5 000 000 компаний в мире зарегистрировано в Битрикс24 [1]. Битрикс24 простая и доступная программа, которая включает в себя 5 инструментов для работы, такие как: онлайн-офис, задачи и проекты, CRM, контакт-центр, сайты и магазины. Также разработчики этой программы предлагают и готовые решения для бизнеса: расчет прибыли, видеоуроки по процессу внедрения CRM, организация юридической фирмы или ветеринарной клиники, розничная торговля детскими игрушками и сервис по ремонту компьютеров с Битрикс24 и др. Пять инструментов программы Битрикс24 включают в себя широкий спектр возможностей. О них подробнее [1, 2]:

1 инструмент – Онлайн-офис – этот инструмент помогает руководителю выстроить в своём коллективе эффективную работу. Единое пространство для общения всей компании, удобное планирование расписания и встреч с коллегами, видеоконференции на 12 человек и, что не менее важно, этот инструмент предлагает возможность хранить все рабочие документы на Диске. Также он включает такие разделы, как: профиль сотрудника, в котором коллеги могут показать себя и свои интересы и найти единомышленников; «контроль стресса» – измерение уровня стресса научным методом; работа с документами сразу в приложении без скачивания; календарь для планирования встреч, бизнес-процессы; список сотрудников, база знаний, структура компании, учет рабочего времени и отчеты руководителю;

2 инструмент – Задачи и проекты – в Битрикс24 задачи ставят как коллегам, так и самому себе. Смена ответственных, изменение сроков фиксируются в истории задачи. Счётчики помогают не забыть, но при нарушении сроков руководитель сразу получит сообщение об этом;

3 инструмент – CRM-система управления продажами и коммуникациями с клиентами. CRM-маркетинг помогает делать индивидуальные предложения разным сегментам, возобновлять повторные продажи и привлекать к покупкам новых покупателей. Преимущества использования этой системы: единая база заказчиков и контрагентов, в которой хранятся все собранные данные, прозрачность и контроль работы отдела продаж, учет и анализ статистики движения заказов;

4 инструмент – Контакт-центр – предлагает подключение всевозможных каналов связи: Телефонию, Яндекс-чат, ВКонтакте, Facebook, электронную почту, свои сайты к Битрикс24;

5 инструмент – Сайты и магазины – неоспоримое преимущество конструктора сайтов и магазинов Битрикс24 то, что он создаёт их уже внутри CRM. Контакты покупателей магазина и клиентов сайта, обратившихся через CRM-форму, бесплатный чат или заказавшие обратный звонок, сразу попадают в CRM. Контакты, вся переписка и записи разговоров с клиентами сохраняются в CRM.

Заключение. Благодаря внедрению CRM «Битрикс 24» можно увеличить число покупателей и средний чек, сделать более вероятным повторные продажи, а также оценить эффективность продаж. Руководитель получает в свои руки надежные инструменты контроля за сотрудниками. Подчиненные могут лучше контролировать свою работу и благодаря этому избегать нарушений. Наряду с простым и понятным интерфейсом система обладает огромными функциональными возможностями, которые позволяют улучшить рабочий процесс.

ЛИТЕРАТУРА

1. Bitrix24 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bitrix24.by/>. – Дата доступа: 03.05.2020.
2. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>. – Дата доступа: 03.05.2020.

УДК 004

ELMA INTELLIGENT AUTOMATION: УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

А.Ю. Пинчук, В.Ю. Цветкова, студенты группы 10507217 ФММП БНТУ, научный руководитель – старший преподаватель Т.А. Петровская

Резюме – В статье описаны основные возможности и отличительные особенности системы.

Resume – The article describes the main features and definitive aspects of the sistem.

Введение. Платформа ELMA – это мощная и гибкая система управления бизнес-процессами с интегрированными модулями CRM, электронного документооборота, проектного управления и контроля показателей эффективности (KPI).

Основная часть. ELMA не только решает задачи автоматизации, к которым относится проектирование и исполнение рабочих процессов. BPM-система помогает контролировать эффективность процессов и оценивать выгоду от внесенных в них изменений. Это инструмент непрерывных улучшений бизнеса. Трансформация процессов постепенно приводит к цифровой трансформации самой компании.

ELMA органично встраивается в ИТ-ландшафт компании, поддерживая двустороннюю интеграцию с различными сторонними системами. Использование технологического стека Microsoft создает большие возможности по интеграции и расширению системы. А использование шин данных позволяет связать в единую цепочку взаимодействия информационные системы и людей, участвующих в бизнес-процессах. При этом важно разглядеть за цифровой трансформацией конкретные задачи бизнеса – снижение