

amoCRM или Битрикс24: что лучше для вашего бизнеса?

Опубликовано: 27.06.2026 · Сергей Рубцов · Rubtsov.pro

amoCRM или Битрикс24: подробное сравнение по цене, интерфейсу, воронкам продаж и интеграциям. Узнайте, какая CRM лучше для вашего бизнеса.

Введение: вечный спор — amoCRM vs Битрикс24

Выбор CRM — одно из ключевых решений для бизнеса. От него зависит эффективность отдела продаж, скорость обработки заявок и, в конечном итоге, выручка. Два самых популярных варианта на российском рынке — **amoCRM** и **Битрикс24**. Но что выбрать?

В этой статье мы подробно сравним эти системы по ключевым критериям: интерфейс, ценообразование, возможности воронок продаж, интеграции, масштабируемость и поддержка. Вы узнаете, какая CRM лучше подходит для малого бизнеса, а какая — для крупных компаний с комплексными процессами.

Интерфейс и простота внедрения

amoCRM: минимализм и скорость

amoCRM славится своим интуитивно понятным интерфейсом. Система создана для быстрого старта: вы можете начать работать уже через 15 минут после регистрации. Воронки продаж визуализированы в виде канбана, что позволяет легко перемещать сделки между этапами. Это идеальный выбор для небольших команд и стартапов, где важна скорость и отсутствие долгого обучения.

Битрикс24: функциональность и сложность

Битрикс24 предлагает гораздо более широкий функционал: CRM, задачи, документооборот, телефония, чаты и даже соцсеть. Однако это приводит к перегруженности интерфейса. Внедрение требует времени и часто — помощи специалиста. Для неподготовленного пользователя Битрикс24 может показаться громоздким.

Вывод: Если вам нужна простая и быстрая CRM — выбирайте amoCRM. Если готовы инвестировать в обучение ради большего функционала — Битрикс24.

Ценообразование: что выгоднее?

amoCRM: фиксированная цена за пользователя

amoCRM использует модель оплаты за каждого пользователя в месяц. Есть бесплатный тариф (ограниченный) и платные — от 499 руб./мес. за пользователя. Дополнительно оплачиваются интеграции с телефонией и другими сервисами.

Битрикс24: гибкие тарифы с бесплатным ядром

Битрикс24 предлагает щедрый бесплатный тариф (до 5 пользователей, ограниченный функционал). Платные тарифы начинаются от 990 руб./мес. за компанию (не за пользователя), что при большом штате может быть выгоднее. Однако за дополнительные модули (например, расширенная CRM или роботы) нужно платить отдельно.

Вывод: Для команды до 5 человек Битрикс24 может быть бесплатным. При масштабировании amoCRM становится дороже, но предсказуемее по расходам.

Воронки продаж и автоматизация

amoCRM: воронки «из коробки»

В amoCRM вы можете создавать неограниченное количество воронок, настраивать этапы и автоматические действия (например, отправка письма

при переходе сделки на этап «Клиент»). Встроенные виджеты для звонков и email позволяют не терять историю общения.

Битрикс24: мощная автоматизация, но сложная настройка

Битрикс24 предлагает роботов и триггеры для автоматизации практически любых процессов. Однако настройка требует времени и понимания логики системы. Зато возможности безграничны: можно автоматизировать не только продажи, но и задачи, документооборот, HR.

Вывод: Для стандартных воронок продаж достаточно amoCRM. Для сложной автоматизации с интеграцией бизнес-процессов — Битрикс24.

Интеграции и экосистема

amoCRM: ориентир на маркетплейсы и телефонию

amoCRM интегрируется с популярными сервисами: телефония (Mango, Zadarma), email-рассылки (Unisender), мессенджеры (WhatsApp, Telegram), а также с маркетплейсами (Ozon, Wildberries) через API. Однако количество готовых интеграций меньше, чем у Битрикс24.

Битрикс24: широкая экосистема

Битрикс24 имеет собственный маркетплейс с сотнями приложений: от телефонии до 1С и ERP. Также доступна интеграция с внешними сервисами через REST API. Для крупных компаний это огромный плюс.

Вывод: Если вам нужны стандартные интеграции — amoCRM справится. Если требуется кастомная связка с 1С или ERP — Битрикс24 предпочтительнее.

Масштабируемость и поддержка

amoCRM: для малого и среднего бизнеса

amoCRM хорошо масштабируется до нескольких десятков пользователей, но при росте компании могут возникнуть ограничения по кастомизации.

Поддержка осуществляется через чат и базу знаний, персональный менеджер — только на дорогих тарифах.

Битрикс24: для крупных компаний

Битрикс24 изначально проектировался для масштабирования: можно управлять сотнями пользователей, настраивать роли и права доступа. Поддержка включает выделенного менеджера на некоторых тарифах и партнерскую сеть.

Вывод: Для небольшой команды (до 20 человек) amoCRM — отличный выбор. Для крупного бизнеса с множеством отделов — Битрикс24.

Услуга: Внедрение CRM под ключ

Кейсы: Автогенерация платежных ссылок · Автоматизация отдела логистики
· Системы бонусов и рефералов

Читайте также: Как внедрить CRM: пошаговый план для отдела продаж

Читайте также: Как правильно рассчитать ROI внедрения CRM для вашего бизнеса

Источник: <https://rubtsov.pro/blog/amocrm-ili-bitrix24-cto-luchshe.pdf>

<https://rubtsov.pro> — автоматизация бизнеса, CRM, ERP