

amoCRM vs Битрикс24

Опубликовано: 09.07.2026 · Сергей Рубцов · Rubtsov.pro

Сравните amoCRM и Битрикс24, чтобы выбрать идеальную CRM-систему для вашего бизнеса: преимущества, недостатки и рекомендации.

Как выбрать подходящую CRM-систему для вашего бизнеса?

Выбор CRM-системы — это не просто вопрос технологий, а стратегический шаг, который может кардинально изменить ваш бизнес. amoCRM и Битрикс24 — два популярных решения, которые предлагают множество функций для автоматизации продаж. Но что именно выбрать для вашего бизнеса? Давайте разберемся.

Преимущества использования CRM-систем

Автоматизация продаж с помощью CRM помогает сократить время на обработку заявок, минимизировать ошибки и повысить прозрачность воронки продаж. В результате вы получаете:

- Снижение затрат на управление клиентскими запросами.
- Увеличение конверсии благодаря эффективному учету и обработке заявок.
- Повышение контроля над процессами и результатами работы команды.

Сравнение amoCRM и Битрикс24

Рассмотрим основные преимущества и недостатки обоих решений:

Критерий	amoCRM	Битрикс24
Удобство интерфейса	Простой и интуитивный	Более сложный, но с множеством функций

Критерий	amoCRM	Битрикс24
Функционал	Оптимизирован для продаж	Полный набор инструментов для бизнеса
Цена	Доступные тарифы для малого бизнеса	Разнообразие тарифов, включая бесплатный
Интеграции	Широкий выбор интеграций	Много встроенных инструментов

Что меняется после внедрения CRM-системы?

После выбора и внедрения одной из систем, ваш бизнес получит:

- Каждая заявка будет зафиксирована, и ни одна не потеряется.
- Прозрачная воронка продаж, позволяющая легко отслеживать прогресс.
- Руководитель сможет видеть актуальные цифры и прогнозы, что улучшит управление.
- Менеджеры меньше «забывают» перезвонить, благодаря напоминаниям и автоматизации.

Шаги к успешному внедрению

План по шагам

1. **Шаг 1:** Аудит текущих процессов — выявите слабые места.
2. **Шаг 2:** Проектирование — создайте план внедрения.
3. **Шаг 3:** Обучение команды — подготовьте сотрудников к работе с новой системой.
4. **Шаг 4:** Пилотное внедрение — протестируйте систему на небольшой группе пользователей.
5. **Шаг 5:** Полный запуск — внедрите систему во всем бизнесе.

6. **Шаг 6:** Поддержка и оптимизация — регулярно обновляйте процессы.

Общие сомнения при выборе CRM

Боли при выборе исполнителя

- **«Как выбрать подходящую систему?»** — Сравните функционал и стоимость, учитывая ваши бизнес-потребности.
- **«С системой будет сложно работать?»** — Оба инструмента имеют интуитивно понятный интерфейс, с поддержкой и обучением.
- **«Не потеряю ли я данные при переходе?»** — Профессиональная миграция данных гарантирует безопасность и сохранность информации.

Услуга: Автоматизация бизнеса под ключ

Кейсы: Свой AI-таск-трекер: автоматизация задач из чатов и почты · Собственная SaaS-платформа для Avito: от 54 до 100+ магазинов · Как сократить время на оформление доставки и уменьшить ошибки с помощью интеграции AmoCRM и СДЭК

Источник: <https://rubtsov.pro/blog/amocrm-vs-bitrix24.pdf>

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