

CRM или ERP: что выбрать собственнику, чтобы не переплатить

Опубликовано: 29.06.2026 · Сергей Рубцов · Rubtsov.pro

Узнайте, чем отличаются CRM и ERP системы, их преимущества и недостатки, а также получите рекомендации по выбору между amoCRM и Битрикс24.

Введение

Коротко: CRM — продажи и клиенты. ERP — склад, производство, учёт. Часто нужны обе: CRM для отдела продаж, ERP для операций.

Нужна помощь с выбором? [Внедрение CRM](#) · [ERP и CRM](#) · [Оставить заявку](#)

При выборе программного обеспечения для автоматизации бизнеса, многие компании сталкиваются с вопросом: что выбрать — CRM или ERP? Оба типа систем имеют свои уникальные функции и предназначение. В этой статье мы рассмотрим основные отличия между ними, а также проведем сравнение двух популярных CRM-систем: amoCRM и Битрикс24.

Что такое CRM и ERP?

CRM (Customer Relationship Management) — это система управления взаимоотношениями с клиентами. Основная цель CRM заключается в оптимизации взаимодействия с клиентами, управлении продажами, маркетинговыми активностями и поддержке клиентов.

ERP (Enterprise Resource Planning) — это система управления ресурсами предприятия, которая интегрирует все аспекты бизнеса, включая планирование, производство, продажи, маркетинг, финансы и управление человеческими ресурсами.

Ключевые отличия между CRM и ERP

- **Функциональность:** CRM сосредоточена на взаимодействии с клиентами, тогда как ERP охватывает все внутренние процессы компании.
- **Цель:** CRM направлена на увеличение продаж и улучшение обслуживания клиентов, а ERP на оптимизацию всех бизнес-процессов.
- **Пользователи:** CRM чаще используется отделами продаж и маркетинга, в то время как ERP используется всеми подразделениями компании.

Сравнение amoCRM и Битрикс24

Обе CRM-системы — amoCRM и Битрикс24 — предлагают мощные инструменты для управления клиентскими отношениями, но имеют свои особенности.

Преимущества amoCRM:

- Простой и интуитивно понятный интерфейс.
- Множество интеграций с другими сервисами.
- Гибкость настройки под нужды бизнеса.

Недостатки amoCRM:

- Ограниченные возможности для работы с проектами.
- Меньше функционала для автоматизации процессов.

Преимущества Битрикс24:

- Широкий функционал для управления проектами и задачами.
- Инструменты для совместной работы и коммуникации.
- Возможность использования как облачной, так и локальной версии.

Недостатки Битрикс24:

- Сложность в освоении для новых пользователей.
- Некоторые функции могут быть избыточными для малого бизнеса.

Что выбрать?

Выбор между amoCRM и Битрикс24 зависит от специфики вашего бизнеса.

Если вам нужна простая система для управления продажами и клиентами, то amoCRM будет отличным выбором. Если же вам требуется более мощный инструмент для управления проектами и коммуникацией внутри команды, то Битрикс24 станет лучшим вариантом.

Услуга: Внедрение CRM под ключ

Кейсы: Производитель ЛКМ Лаком: интеграция Google Таблиц, Bitrix24 и складов · Автогенерация платежных ссылок · Автоматизация отдела логистики

Источник: <https://rubtsov.pro/blog/crm-vs-erp.pdf>

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