

Как автоматизация продаж с CRM сократила время обработки и увеличила прибыль

Опубликовано: 09.07.2026 · Сергей Рубцов · Rubtsov.pro

Узнайте, как автоматизация продаж с помощью CRM-системы amoCRM или Битрикс24 помогла нашему клиенту сократить время обработки заявок и увеличить прибыль.

Сколько стоит ручной учёт?

Ручной учёт продаж — это не только временные затраты, но и высокие риски ошибок. Данные могут быть потеряны, а заявки не обработаны вовремя, что ведёт к потерям клиентов и упущенной прибыли. Автоматизация позволяет избежать этих проблем, оптимизируя все процессы.

Что меняется после внедрения CRM?

После внедрения CRM-системы, такие как amoCRM или Битрикс24, ваш бизнес получает прозрачность в воронке продаж. Каждая заявка фиксируется, менеджеры не забывают перезвонить, а руководитель видит актуальные цифры и прогнозы. Это позволяет принимать более обоснованные решения и увеличивать доход.

План по шагам

Мы предлагаем четкий план внедрения, который поможет вам успешно перейти на новый уровень автоматизации:

- **Шаг 1:** *Аудит текущих процессов* — выявление слабых мест и определение целей автоматизации.

- **Шаг 2:** *Проектирование решения* — создание индивидуального решения под ваши запросы.
- **Шаг 3:** *Пилотирование системы* — тестирование системы в реальных условиях.
- **Шаг 4:** *Запуск системы* — полноценное внедрение и обучение сотрудников.
- **Шаг 5:** *Поддержка и оптимизация* — постоянный анализ и улучшение системы.

Как автоматизация помогает экономить?

Автоматизация процессов позволяет существенно сократить время на выполнение рутинных задач. Менеджеры могут быстрее обрабатывать заявки, а руководители — получать актуальные отчёты без задержек. Это не только экономит время, но и позволяет сосредоточиться на стратегических задачах, таких как развитие бизнеса.

Боли при выборе исполнителя

При выборе подрядчика для автоматизации у собственников часто возникают сомнения. Рассмотрим три основных:

- **«Как гарантировать, что вложения оправдаются?»**

Мы предоставляем детальный анализ ROI и примеры успешных кейсов, чтобы вы понимали, как быстро окупятся ваши инвестиции.

- **«Что делать, если система не будет работать?»**

Мы предлагаем полный цикл поддержки — от внедрения до обучения. Вы всегда можете рассчитывать на нашу помощь.

- **«Сколько времени займёт внедрение?»**

Всё зависит от сложности процессов, но мы гарантируем, что внедрение займет не более 2-3 месяцев в большинстве случаев.

Услуга: Внедрение CRM 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/k-crm.pdf>

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