

Облачные или локальные CRM: что подойдет вашему бизнесу?

Опубликовано: 10.07.2026 · Сергей Рубцов · Rubtsov.pro

Сравните облачные и локальные CRM-системы, чтобы выбрать лучшее решение для вашего бизнеса. Узнайте о плюсах и минусах каждой из них.

Как выбрать между облачной и локальной CRM?

Выбор CRM-системы — это не просто технический вопрос. Это решение, которое может существенно повлиять на эффективность вашего бизнеса. Облачные и локальные CRM предлагают разные преимущества, и важно понять, что именно вам нужно.

Преимущества облачных CRM

- **Доступность:** Облачные CRM доступны из любой точки мира, что позволяет вашим сотрудникам работать удаленно без потери производительности.
- **Экономия на IT:** Вам не нужно тратить деньги на серверы и техническое обслуживание. Все это берет на себя провайдер облачных услуг.
- **Обновления:** Все обновления и новые функции автоматически доступны без необходимости ручного вмешательства.
- **Масштабируемость:** Вы можете легко добавлять новые функции и увеличивать количество пользователей по мере роста бизнеса.

Недостатки облачных CRM

- **Безопасность:** Данные хранятся на серверах третьих лиц, что может вызывать опасение по поводу безопасности информации.

- **Зависимость от интернета:** Для работы вам потребуется стабильное интернет-соединение.

Преимущества локальных CRM

- **Контроль:** Вы полностью контролируете свои данные и систему, что может быть критически важно для некоторых отраслей.
- **Безопасность:** Данные находятся под вашим контролем, что снижает риски утечек информации.
- **Отсутствие зависимости от интернета:** Локальные CRM работают даже без подключения к интернету.

Недостатки локальных CRM

- **Затраты:** Обслуживание серверов и системы может потребовать значительных финансовых вложений.
- **Сложность обновлений:** Вам придется самостоятельно следить за обновлениями и внедрять их.

Что выбрать для вашего бизнеса?

Выбор между облачной и локальной CRM зависит от специфики вашего бизнеса, бюджета и требований к безопасности. Если вам важна доступность и минимизация затрат, облачная CRM может стать идеальным решением. Если же приоритетом является контроль над данными, возможно, стоит рассмотреть локальную CRM.

Пошаговый план выбора CRM

Шаг 1: Оценка потребностей

Определите, какие функции CRM вам нужны для повышения эффективности. Задайте себе вопросы: какие процессы хотите автоматизировать? Какие

отчеты должны быть доступны?

Шаг 2: Сравнение предложений

Исследуйте доступные на рынке CRM-системы, сравните их функционал, стоимость и условия обслуживания.

Шаг 3: Проведение пилотного тестирования

Запустите тестовую версию CRM, чтобы оценить, как она работает в вашем бизнесе. Обратите внимание на удобство интерфейса и функциональность.

Шаг 4: Обучение сотрудников

Обеспечьте обучение для вашей команды, чтобы они могли эффективно работать с новой системой.

Шаг 5: Запуск и поддержка

Запустите систему и обеспечьте техническую поддержку, чтобы минимизировать возможные проблемы.

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/oblachnye-vs-lokalnye-crm-2.pdf>

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