

Пилотное внедрение CRM

Опубликовано: 05.08.2026 · Сергей Рубцов · Rubtsov.pro

Запустите пилотное внедрение CRM на 2 менеджерах за 21 день и получите прозрачность в продажах.

Зачем вам пилотное внедрение CRM?

Каждый бизнес сталкивается с проблемами в управлении продажами: потеря заявок, неясная воронка, недостаток контроля. Пилотное внедрение CRM позволяет решить эти проблемы всего за 21 день, улучшая видимость процессов и повышая эффективность работы команды.

Что изменится после внедрения?

После запуска пилота на 2 менеджерах ваш бизнес получит:

- **Прозрачность воронки продаж** — каждая заявка будет учтена и видна, что снизит риск потерь.
- **Улучшение контроля** — руководитель сможет легко отслеживать ключевые показатели и прогнозировать результаты.
- **Повышение производительности** — менеджеры будут меньше забывать о звонках и задачах, что увеличит количество обработанных заявок.
- **Снижение ошибок** — автоматизация процессов позволит избежать ручных ошибок и недоразумений.

Как проходит пилотное внедрение?

Шаг 1: Аудит текущих процессов

На этом этапе мы анализируем вашу текущую систему работы, выявляем узкие места и формируем план внедрения.

Шаг 2: Проектирование решения

Разрабатываем концепцию внедрения CRM, которая будет соответствовать вашим бизнес-потребностям и ожиданиям.

Шаг 3: Обучение менеджеров

Проводим обучение для ваших менеджеров, чтобы они могли эффективно использовать новую систему и быстро адаптироваться.

Шаг 4: Пилотный запуск

Запускаем пилотный проект с двумя менеджерами, чтобы протестировать систему в реальных условиях и внести необходимые коррективы.

Шаг 5: Оценка результатов

По окончании пилота проводим анализ полученных данных и даем рекомендации по дальнейшим шагам.

Шаг 6: Полный запуск

При успешном результате пилота вы сможете внедрить CRM на всю команду и получить максимальную выгоду от системы.

Преимущества внедрения CRM

Пилотное внедрение CRM дает возможность протестировать систему без больших затрат и рисков. Вы получите:

- **Экономию времени** — меньше времени на ручные задачи, больше на продажи.
- **Контроль над процессами** — вся информация в одном месте, доступна в любое время.
- **Улучшение качества обслуживания** — ваша команда сможет быстрее реагировать на запросы клиентов.

Услуга: Внедрение amoCRM и Битрикс24 под ключ

Кейсы: ФитСтандарт: контроль набора и рекламы через Bitrix24 и мультипосадки · Рост оборота с потенциалом до ×15: от 1 магазина до 100+ витрин · Свой AI-таск-трекер: автоматизация задач из чатов и почты

Источник: <https://rubtsov.pro/blog/pilot-crm-21-day.pdf>
<https://rubtsov.pro> — автоматизация бизнеса, CRM, ERP