

Как правильно рассчитать ROI внедрения CRM для вашего бизнеса

Опубликовано: 27.06.2026 · Сергей Рубцов · Rubtsov.pro

Узнайте, как правильно рассчитать ROI внедрения CRM и оценить его эффективность для вашего бизнеса.

Что такое ROI и его значение для бизнеса?

ROI (возврат на инвестиции) - это важный показатель для оценки эффективности вложений в CRM-систему. Понимание ROI позволяет бизнесу принимать обоснованные решения о внедрении и оптимизации CRM.

Пошаговое руководство по расчету ROI внедрения CRM:

Следуйте этим шагам, чтобы правильно рассчитать ROI:

- **Шаг 1:** Определите все затраты на внедрение CRM, включая программное обеспечение, обучение и вспомогательные расходы.
- **Шаг 2:** Оцените выгоды, такие как увеличение продаж, сокращение времени обработки запросов и повышение удовлетворенности клиентов.
- **Шаг 3:** Примените формулу ROI: $ROI = (Выгоды - Затраты) / Затраты * 100\%$.
- **Шаг 4:** Проанализируйте результаты и сделайте выводы о целесообразности внедрения CRM для вашего бизнеса.
- **Шаг 5:** Рассмотрите возможности оптимизации процессов в случае отрицательного ROI.

Источник: <https://rubtsov.pro/blog/roi-vnedreniya-crm.pdf>

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