

Как выбрать CRM систему,

Опубликовано: 10.07.2026 · Сергей Рубцов · Rubtsov.pro

Сравните функции amoCRM и Битрикс24, чтобы выбрать лучшее решение для вашего бизнеса. Узнайте, как CRM система может экономить время и увеличивать продажи.

Зачем нужна CRM система для вашего бизнеса?

В современном бизнесе управление продажами и клиентскими отношениями становится критически важным. Хорошая CRM система позволяет не только отслеживать взаимодействия с клиентами, но и существенно экономить время на рутинных задачах. Представьте, что ваш менеджер тратит час на обработку заявок, а с помощью CRM этот процесс сокращается до 10 минут. Это не только экономия времени, но и рост производительности!

Что должна уметь CRM система?

Основные функции, которые должны быть в любой CRM системе, включают:

- **Управление лидами:** Позволяет отслеживать и обрабатывать заявки, не теряя ни одной из них.
- **Прозрачная воронка продаж:** Позволяет видеть текущий статус каждой сделки, что упрощает управление продажами.
- **Автоматизация работы менеджера:** Система напоминает о времени перезвона, что снижает вероятность упущенных возможностей.
- **Аналитика и отчёты:** Предоставляет доступ к статистике, позволяя принимать обоснованные решения.

Сравнение функционала amoCRM и Битрикс24

Обе системы предлагают мощные инструменты для управления продажами, но есть ключевые различия:

amoCRM

- **Интуитивно понятный интерфейс:** Легкость в освоении для новых пользователей.
- **Мобильное приложение:** Позволяет работать из любой точки, что удобно для менеджеров на выезде.
- **Интеграции с популярными мессенджерами:** Упрощает коммуникацию с клиентами.

Битрикс24

- **Разнообразие функций:** Включает инструменты для управления проектами и задачами.
- **Кастомизация:** Возможность адаптации под уникальные потребности бизнеса.
- **Бесплатная версия:** Хороший старт для малых компаний, которые хотят попробовать систему без вложений.

Что меняется после внедрения CRM?

После внедрения CRM системы ваш бизнес получает:

- **Увеличение продаж:** За счёт более эффективного управления лидами и сделками.
- **Снижение ошибок:** Автоматизация процессов позволяет избежать человеческого фактора.
- **Улучшение контроля:** Вы всегда в курсе состояния дел в команде и можете быстро реагировать на изменения.
- **Способность к масштабированию:** Легко адаптировать под растущие потребности бизнеса.

План внедрения CRM системы

Процесс внедрения CRM можно разбить на несколько этапов:

- **Шаг 1:** Аудит текущих процессов — выявление узких мест и потребностей.
- **Шаг 2:** Проектирование решения — адаптация системы под ваши бизнес-процессы.
- **Шаг 3:** Обучение сотрудников — важный этап для успешного использования системы.
- **Шаг 4:** Пилотный запуск — тестирование системы на реальных данных.
- **Шаг 5:** Полный запуск — переход на новую систему с поддержкой.
- **Шаг 6:** Ongoing support — постоянная поддержка для решения возникающих вопросов.

Боли при выборе исполнителя

При выборе CRM системы могут возникнуть сомнения:

- **«Какую систему выбрать?»**

Сравните функционал и выберите ту, которая подходит именно вам.

- **«Сколько это будет стоить?»**

Рассмотрите не только цену, но и потенциальную экономию от автоматизации.

- **«Как быстро мы начнём работать?»**

Правильный подход к внедрению гарантирует, что вы сможете начать в короткие сроки.

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/sravnenie-funktsionala-crm-sistem.pdf>

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