

# **Анализ CRM/ERP-систем на рынке недвижимости**

# Проблемы эксплуатации CRM Риелтор 365

- **CRM не развивается** - Инициатором любых улучшений является заказчик. Вместо того, чтобы принимать решение о внедрении продукта, заказчику предлагается его разработать.
- **Проблемы быстродействия** - За счет наложения одной доработки на другую увеличивается время выполнения задачи
- **Проблемы взаимодействия** – обращения рассматриваются неоперативно, после неоднократных напоминаний

# Ключевые инструменты, которых нет в Риелтор 365

1. Динамическое ценообразование
2. Модуль передачи ключей
3. Интеграция с соц. сетями, мессенджерами
4. Кабинет агентств недвижимости
5. Кабинет клиента
6. Наличие мобильного приложения\мобильной версии
7. Интеграция с 1С

***Разработка каждого инструмента из перечисленного списка на базе Риелтор 365 это:***

- Длительный процесс по формированию ТЗ
- Дополнительные затраты за расчет стоимости и обозначение сроков выполнения задачи.
- Трудоемкий процесс реализации и как следствие высокая стоимость трудозатрат.
- При формировании ТЗ отсутствует экспертная помощь со стороны разработчиков, которые не указывают возможные проблемные моменты функционирования cgm после доработки, что в последующем приводит к дополнительным доработкам и расходам
- Рассчитать самостоятельно точную стоимость и время на реализацию инструментов практически невозможно

## Релевантное сравнение систем:

В связи с потребностью развиваться и усовершенствовать продукт было принято решение рассмотреть аналогичные системы, которые присутствуют сейчас на рынке.









































































**Список систем:** *MacroCRM, ERP ALLIO, ERP ProfitBase, BPMSoft, Bitrix24, SberCRM, AmoCRM*

ERP системы ALLIO и ProfitBase в полной мере закрывают потребности застройщика, однако не имеют возможности работать с базой клиентов, по этой причине их необходимо рассматривать в связке с Bitrix24. Часть систем не прошла отбор.





































































**Итоговый список для сравнения (текущая система + ТОП-3 по рекомендации экспертов/внутренней экспертизе)**

- Bitrix24 + ALLIO
- Birtix24 + ProfitBase
- MacroCRM
- Риелтор 365












































## Релевантное сравнение систем:

	ФУНКЦИОНАЛ *	Отраслевые CRM		Универсальные CRM		874 880,00
	 - есть  - возможно настроить  - нет  - требуется доработка	MC Dynamics	MacroCRM	Битрикс24 + Profitbase	Битрикс24 + ALLIO	Трудозатраты в часах MC Dynamics
МАРКЕТИНГ инструменты для привлечения клиентов	Гибкий конструктор фидов для внешних площадок: ДОМ.РУ, ЦИАН, Авито, N1 и др.					3
	Интеграция с телефонией					
	Интеграция с сервисами сквозной аналитики и коллтрекинга					
	Интеграция с SMS сервисами					
	Интеграция с мессенджерами					100
	Интеграция с соцсетями					100
	Массовая рассылка смс по сегментам клиентской базы					
	Коммерческое предложение (презентация квартиры) онлайн в формате лендинга					
	Коммерческое предложение (презентация квартиры) в PDF					
	Настройка акций и спец.предложений					40
	Отчет по рекламным источникам					
	Маркетинговые показатели (расчет стоимости заявки и клиента)					
	Отчет по причинам отказа					
	Отчёт о сроках ответа на пропущенный звонок					
	Отчет по портрету клиентов, купивших недвижимость					
	Интерактивный каталог недвижимости на сайт					
	Кабинет агента/агентский доступ на сайт для взаимодействия с риелторами					





















































## Релевантное сравнение систем:

	ФУНКЦИОНАЛ *	Отраслевые CRM		Универсальные CRM		684 000,00
	 - есть  - возможно настроить  - нет  - требуется доработка	MC Dynamics	MacroCRM	Битрикс24 + Profitbase	Битрикс24 + ALLIO	Трудозатраты в часах MC Dynamics
НЕДВИЖИМОСТЬ инструменты управления ассортиментом	Встроенная шахматка					
	Возможность самостоятельного обновления и загрузки шахматки					
	Встроенный инструмент массового изменения стоимости					
	График динамики реализации недвижимости					
	График динамики изменения стоимости реализации					
	График изменения статусов объектов					
	Динамическое ценообразование					150
	Контроль сроков брони					
	Платная бронь					
	Очередь бронирования					40
	Скрытые/маркетинговые резервы и сделки					
	Различные категории недвижимости					
	Сценарии продажи объектов по Уступке, Трейд-ин и, зачет на подрядные работы и др.					
	Продажа вторичной недвижимости					
	Отчет по непроданной недвижимости					
	Отчет по доплатам после обмеров БТИ					

## Релевантное сравнение систем:


	ФУНКЦИОНАЛ *	Отраслевые CRM		Универсальные CRM		324 000,00
	 - есть  - возможно настроить  - нет  - требуется доработка	MC Dynamics	MacroCRM	Битрикс24 + Profitbase	Битрикс24 + ALLIO	Трудозатраты в часах MC Dynamics
ПРОДАЖИ инструменты для работы с клиентами	Отраслевая воронка продаж					
	Возможность создания нескольких воронок продаж и пользовательских полей					
	Отраслевая карточка контакта/заявки/сделки					
	Постановка и контроль выполнения задач и встреч					
	Постановка планов продаж по различным параметрам					90
	Шаблоны отправки заметок и SMS-сообщений из заявки					
	Роботы и автозадачи (отправка SMS клиентам, постановка задач менеджерам, смена этапов воронки по заданным сценариям)					
	Отчет по конверсиям					
	Отчет по встречам					
	Кабинет клиента для выбора объекта и постановки платной брони на сайте					

## Релевантное сравнение систем:













































	ФУНКЦИОНАЛ *	Отраслевые CRM		Универсальные CRM		1 512 000
	 - есть  - возможно настроить  - нет  - требуется доработка	MC Dynamics	MacroCRM	Битрикс24 + Profitbase	Битрикс24 + ALLIO	Трудозатраты в часах MC Dynamics
ОФОРМЛЕНИЕ СДЕЛОК инструменты для ускорения заключения договоров	Ипотечный модуль для расчета ипотеки, фиксации и контроля одобрений					
	Прямая интеграция с ДомКлик для обмена данных по ипотеке					60
	Автоматическое распознавание сканов паспортов					
	Расчет комиссии нескольким менеджерам участвующих в сделке					
	Автоматический расчет стоимости по акциям и спец.предложениям					100
	Расчет стоимости с учетом ремонта					70
	Согласование сделок					40
	Конструктор документов (автоматическая выгрузка по шаблонам ДДУ, ДКП, ПДКП, ДУПТ, актов и др.)					
	Массовая продажа (быстрое оформление нескольких объектов на одно юр. или физ.лицо)					
	Фиксация Эскроу-счетов банков					50
	Интеграция с сервисами электронной регистрации					100
	Отчет по контролю и прогнозам сроков оформления сделки					



## Релевантное сравнение систем:

	ФУНКЦИОНАЛ *	Отраслевые CRM		Универсальные CRM		648 000,00
	 - есть  - возможно настроить  - нет  - требуется доработка	MC Dynamics	MacroCRM	Битрикс24 + Profitbase	Битрикс24 + ALLIO	Трудозатраты в часах MC Dynamics
ПОСТПРОДАЖНОЕ обслуживание	SMS напоминания о предстоящих платежах					
	Отчет по просроченным платежам					
	Отчет по заключенным договорам с различных разрезах					
	Фиксация замеров БТИ, пересчет стоимости					40
	Формирование уведомлений дольщикам о сдаче объекта					
	Передача ключей					100
	Отчет по скорости передачи объекта					
	Фиксация и контроль устранения замечаний					40
	Контроль обращений по гарантийным обязательствам					

## Релевантное сравнение систем:

	ФУНКЦИОНАЛ *	Отраслевые CRM		Универсальные CRM		1 620 000
	 - есть  - возможно настроить  - нет  - требуется доработка	MC Dynamics	MacroCRM	Битрикс24 + Profitbase	Битрикс24 + ALLIO	Трудозатраты в часах MC Dynamics
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ возможности	Настройка прав доступа (роли сотрудников)					
	Возможность хранения данных на сервере клиента					
	Экспорт в Excel всех сущностей					
	Таск-менеджер для взаимодействия сотрудников					
	Уведомления в Телеграм-бот					80
	Мобильное приложение					
	Мобильная версия					
	Выгрузка данных для сервисов BI-аналитики					120
	Обмен данными с 1C					100
	Интеграция с ERP-системами					150

## ***Динамическое ценообразование (ДЦО)***

В рамках динамического ценообразования было принято решение изучить следующие системы:

- MacroCRM
- ALLIO
- Uninum

*Отдельно стоит отметить что Uninum это сторонний сервис, который можно интегрировать с любой системой, в то время как ALLIO и MacroCRM имеют свои собственные решения в рамках ДЦО.*

Uninum – аналитический сервис, который позволяет рекомендовать какие либо действия с объектами недвижимости на основе анализа, однако применить эти действия автоматически он не может. Идеально подходит для моделирования гипотез, а так же для построения различного рода отчетов .

ДЦО MacroCRM и ALLIO позволяют задавать ряд условий при выполнении которых можно заложить как уведомление определенных сотрудников для принятия решения, так и изменение цены автоматически без вмешательства в процесс ценообразования.

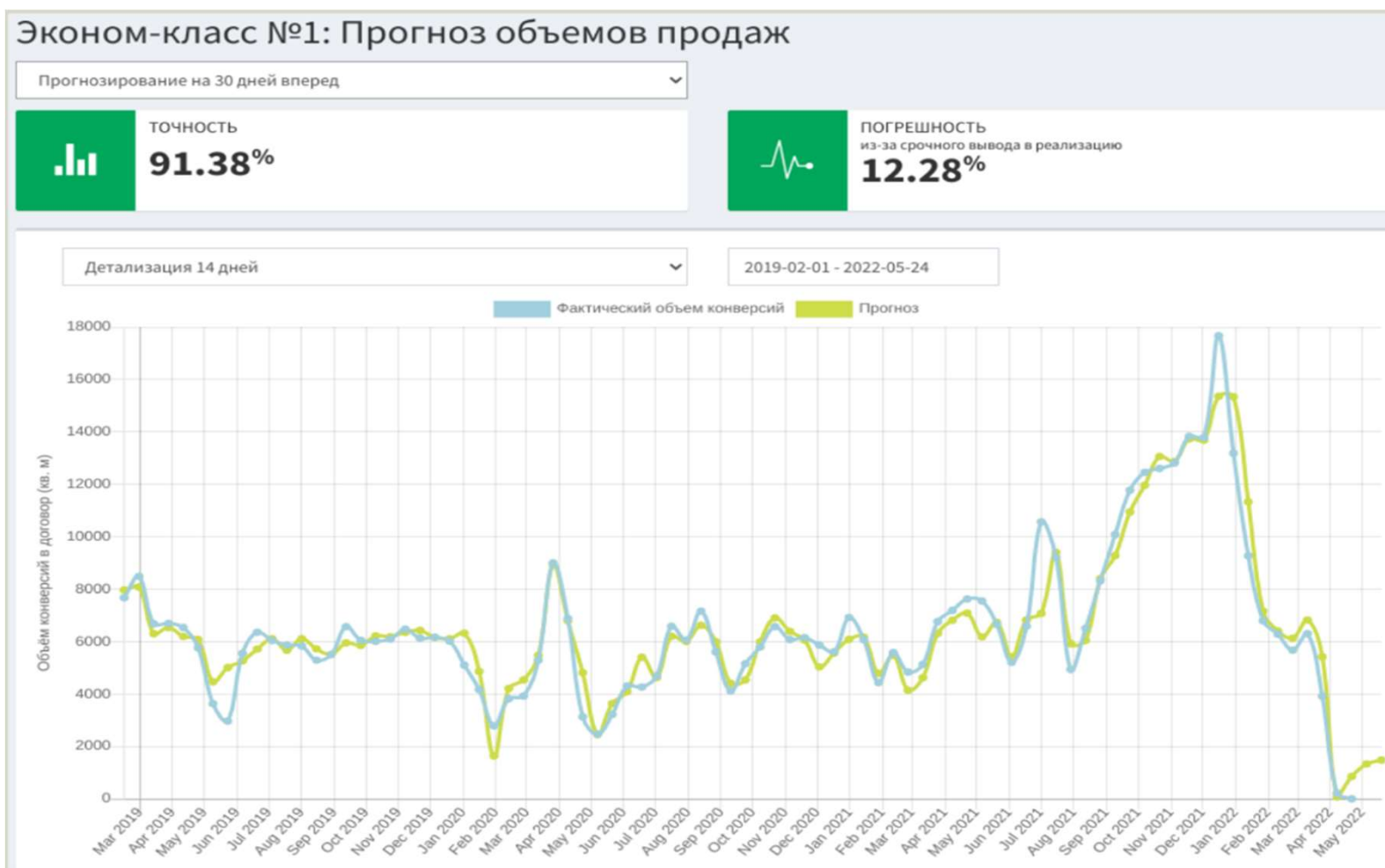
- Обе системы работают с объектами недвижимости, однако в ALLIO более гибкий подход по настройке условий для формирования цены.
- Одним из ключевых преимуществ ALLIO перед MacroCRM является формирование первичного ценообразования в момент подготовки дома к старту продаж.

### **Модуль ДЦО ProfitBase исключен из списка по ряду причин:**

- В основе базового динамического ценообразования Profitbase.ai – алгоритмы изменения цен по вымываемой и отклонению от плана. Такой подход предусматривает вывод всего пула квартир по дому в продажу и надеяться что ДЦО сможет адаптироваться раньше чем клиенты разберут все ликвидные квартиры.
- Сама ERP ProfitBase сильно уступает как MacroCRM, так и ALLIO

# Алгоритм прогноза Uninit

Производит все статистические расчеты автоматически и формирует график прогноза продаж с максимально доступной точностью



## Алгоритм рекомендаций по ценам Uninuit

Позволяет корректировать цены на квартиры с обязательным соблюдением плана продаж

ОТЧЕТЫ

2022-04-26 14:30:40

РАЗДЕЛЫ

Сводный отчёт

Отчёт по запуску

Эконом-класс №1

Сводка

Аналитика

Калькулятор

Прогнозирование

Подбор

Шахматка

Эконом-класс №2

Бизнес-класс №1

Бизнес-класс №2

# Эконом-класс №1: Шахматка

3 очередь, Корпус 17 (1 из 508)

3 очередь, Корпус 18 (0 из 624)

3 очередь, Корпус 19 (33 из 522)

4 очередь, корпус 4.1 (275 из 1359)

4 очередь, корпус 4.2 (45 из 368)

4 очередь, корпус 4.3 (87 из 640)

5 очередь, корпус 5.1 (128 из 528)

5 очередь, корпус 5.2 (97 из 352)

☒ 5 очередь, корпус 5.2, Подъезд 1.0 (50 из 176)

☐ 5 очередь, корпус 5.2, Подъезд 2.0 (47 из 176)

☒ в реализации

☒ в упр. резерве

☒ Зарезервировано

☒ Реализовано

☐ Прочее

☐ Удалено

Подсказка

1)

5 очередь, корпус 5.2, Подъезд 1.0 (50 из 176)

17	<div>215431937.16166573450955624743%</div>	1	<div>19785027.15537163352104843%</div>	3	<div>14095653.5047.320.15%</div>	2	<div>14004247.3245.26-3%</div>	2	<div>14439645.2654.41-3%</div>	3	<div>14430145.2654.413%</div>	2	<div>15099723.3635.283%</div>	1	<div>20659723.3667.4258.83</div>	2	<div>15784933.8887.4258.83</div>	4	<div>12464733.8887.4258.83</div>	3	<div>13990033.8887.4258.83</div>
	<div>166573450955624743%</div>	167	<div>537163352104843%</div>	168	<div>75411357529458-3%</div>	169	<div>66268046825608-3%</div>	170	<div>65353466731407-3%</div>	171	<div>785140676158643%</div>	172	<div>532715851673433%</div>	173	<div>482610346813203%</div>	174	<div>534791651874793%</div>	175	<div>10896674105697743%</div>	176	<div>823032579834153%</div>

16

2	<div>14425637.1615553605535521370-3%</div>	1	<div>18555427.15503779148666573%</div>	3	<div>13651154.1673934367615239-3%</div>	2	<div>13551047.9865017706696823-3%</div>	2	<div>13559445.2654.41-3%</div>	3	<div>13584754.4173914357510426-3%</div>	2	<div>14497135.9445089005265303-3%</div>	1	<div>19301823.36450890043736333%</div>	2	<div>15157534.54523540151461412%</div>	4	<div>12167188.08107343983%</div>	3	<div>13188458.837945772-2%</div>
	<div>15553605535521370-3%</div>	156	<div>503779148666573%</div>	157	<div>73934367615239-3%</div>	158	<div>65017706696823-3%</div>	159	<div>61369846321094-3%</div>	160	<div>73914357510426-3%</div>	161	<div>52102585265303-3%</div>	162	<div>450890043736333%</div>	163	<div>523540151461412%</div>	164	<div>107343983%</div>	165	<div>77587367945772-2%</div>

15

2	<div>14956437.16144555781355223850.64%</div>	1	<div>19173427.15145520558450494163%</div>	3	<div>14050754.1614776098627633451-0.31%</div>	2	<div>13958847.986697419-3%</div>	2	<div>13992745.2654.41-3%</div>	3	<div>13982454.4176078121%</div>	2	<div>15046735.94450890052653033%</div>	1	<div>20023523.36450890043736333%</div>	2	<div>15729234.54523540151461412%</div>	4	<div>12427388.08109459583%</div>	3	<div>13555358.837945772-2%</div>
	<div>144555781355223850.64%</div>	145	<div>520558450494163%</div>	146	<div>76098627633451-0.31%</div>	147	<div>6697419-3%</div>	148	<div>63330796523072-3%</div>	149	<div>76078121%</div>	150	<div>540777652455423%</div>	151	<div>467748745371623%</div>	152	<div>543286852698823%</div>	153	<div>10945958106175793%</div>	154	<div>79745910.41%</div>

14

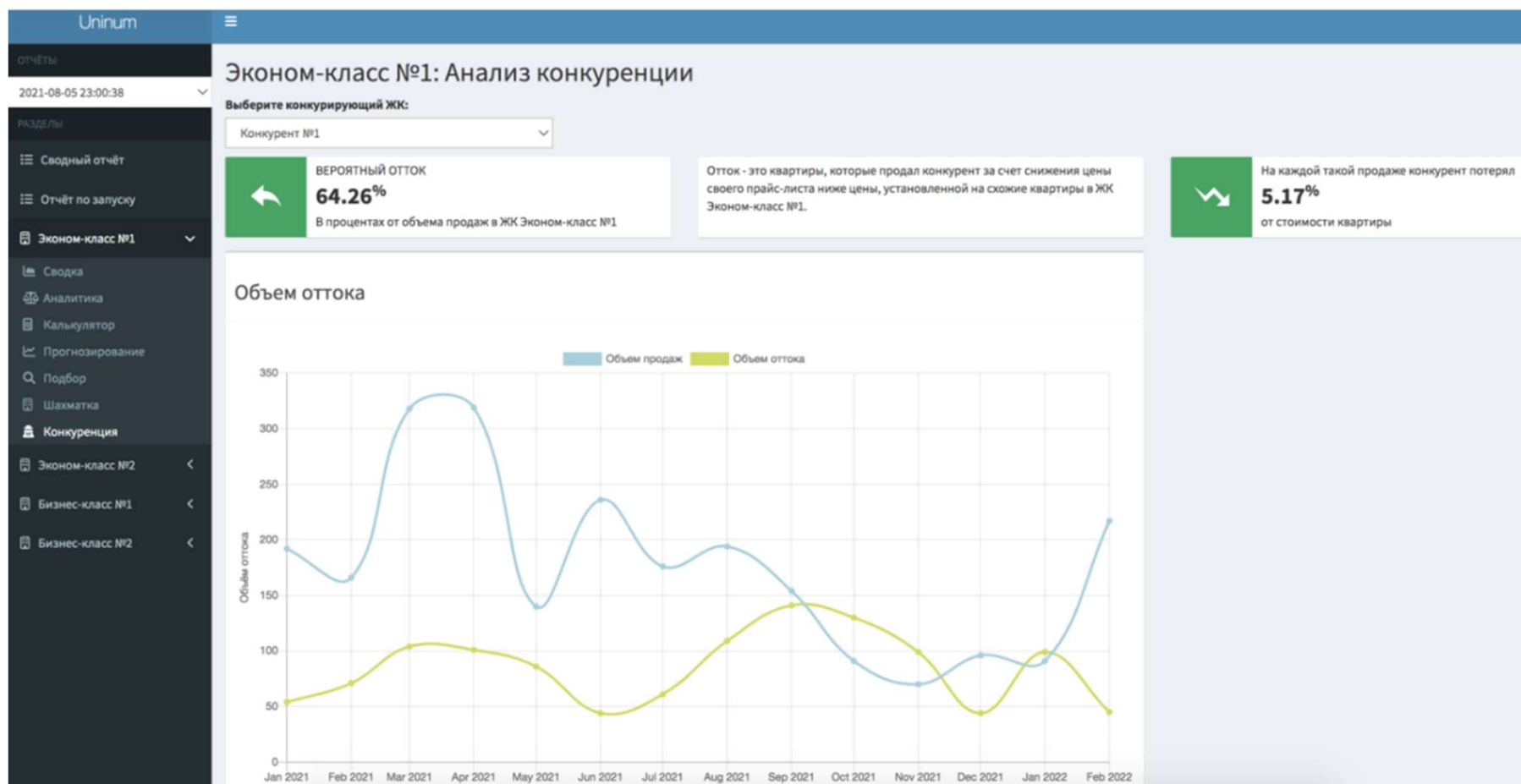
2	<div>14383537.1613353449095477159-2%</div>	1	<div>18501327.15134502310348724103%</div>	3	<div>13214953.5047.320.15%</div>	2	<div>13118047.3245.26-3%</div>	2	<div>13519845.2654.41-3%</div>	3	<div>13545145.2654.41-3%</div>	2	<div>14034023.3635.28-2%</div>	1	<div>19245523.36450890043736333%</div>	2	<div>14673033.8887.4258.83</div>	4	<div>11797733.8887.4258.83</div>	3	<div>13149958.837945772-2%</div>
	<div>13353449095477159-2%</div>	134	<div>502310348724103%</div>	135	<div>70699727282071-3%</div>	136	<div>62074386393661-3%</div>	137	<div>61190616302633-3%</div>	138	<div>73698897394784-0.34%</div>	139	<div>49511955036606-2%</div>	140	<div>449574943608763%</div>	141	<div>497121249355120.72%</div>	142	<div>10313549100041433%</div>	143	<div>77360867919923-2%</div>

13

2	<div>14914437.16122554220654707231%</div>	1	<div>19119327.15123519089550351693%</div>	3	<div>13591454.1612473611027500390-2%</div>	2	<div>13919247.986678419-3%</div>	2	<div>13953245.2654.41-3%</div>	3	<div>13942854.4175862663%</div>	2	<div>15004535.94450890052653033%</div>	1	<div>19967223.36450890043736333%&lt;/</div>
---	---	---	---	---	--	---	----------------------------------	---	--------------------------------	---	---------------------------------	---	--	---	---

# Модуль «Цены и конкуренты» Uninum

Производит автоматический ежедневный анализ конкурентных предложений для быстрого принятия управленческих решений. С его помощью можно добиться увеличения конверсии в нерасторжимые сделки более чем на 30% и избежать при этом дополнительных потерь в выручке



# Алгоритм условий ДЦО в MacroCRM

Если          , то

Оповестить сотрудников

Создать проект по изменению цен

[+ Добавить действие](#)

Условие 2 ☐ Исполнять 1 раз в сутки ☐ **Выключено** [Сохранить](#)

Если           , то

Изменить пороговое значение условия     .

Создать и применить проект по изменению цен

[+ Добавить действие](#)

Условие 3 ☐ Исполнять 1 раз в сутки ☐ **Выключено** [Сохранить](#)

Если          , то

Оповестить сотрудников

Выберите действие

- Оповестить сотрудников
- Создать проект по изменению цен
- Создать и применить проект по изменению цен
- Заморозить условие**
- Изменить пороговое значение условия

[+ Добавить условие](#)



# Адаптивное ценообразование ALLIO

## Анализ стоимости к концу продаж

Показать стоимости 100% Базовая Все

В разделе представлены прогнозы стоимости объекта к концу продаж по трем возможным сценариям: получение максимальной, минимальной и средне вероятной стоимости объекта. В максимальном сценарии прогноз строится на основе продаж помещений от самого дешевого к самому дорогому. В минимальном сценарии логика обратная. Для среднего сценария прогноз строится на основе случайных продаж. В работе алгоритма учитывается равномерное выбытие помещений в продажу по их типам.

<b>Максимальный результат, 100% стоимость</b> ⓘ При равномерных продажах помещения до срока ввода объекта в эксплуатацию  Общая стоимость объекта <b>7 780 863 479 р.</b> Прогноз повышения + 1 337 269 588 р. (+17.19%) Средняя стоимость м² + 335 487 р. (+20.75%)	<b>Максимальный результат, базовая стоимость</b> ⓘ При равномерных продажах помещения до срока ввода объекта в эксплуатацию  Общая стоимость объекта <b>8 917 968 241 р.</b> Прогноз повышения + 1 337 269 588 р. (+15.00%) Средняя стоимость м² + 384 516 р. (+17.64%)
<b>Минимальный результат, 100% стоимость</b> ⓘ При равномерных продажах помещения до срока ввода объекта в эксплуатацию  Общая стоимость объекта <b>7 718 101 190 р.</b> Прогноз повышения + 1 274 507 299 р. (+16.51%) Средняя стоимость м² + 332 781 р. (+19.78%)	<b>Минимальный результат, базовая стоимость</b> ⓘ При равномерных продажах помещения до срока ввода объекта в эксплуатацию  Общая стоимость объекта <b>8 855 205 952 р.</b> Прогноз повышения + 1 274 507 299 р. (+14.39%) Средняя стоимость м² + 381 809 р. (+16.81%)
<b>Средний результат, 100% стоимость</b> ⓘ При равномерных продажах помещения до срока ввода объекта в эксплуатацию  Общая стоимость объекта <b>7 749 241 350 р.</b> Прогноз повышения + 1 305 647 459 р. (+16.85%)	<b>Средний результат, базовая стоимость</b> ⓘ При равномерных продажах помещения до срока ввода объекта в эксплуатацию  Общая стоимость объекта <b>8 886 346 112 р.</b> Прогноз повышения + 1 305 647 459 р. (+14.69%)

### Шаг 3. Настройка правила

Гарантированная устная бронь

1. Название: Платная бронь

Название: Снятие помещения с продажи

супер: Вывод из корпоративной брони

Процент продажи помещений

2. События: Инициализация сделки

Создание заявки на договор

Если произойдет:

Выберите...

Повышение влияет только на свой стояк

3. Действие

Повышать через каждую:

Выберите...

Изменять стоимость: Первую

Выберите... Вторую

Значение изменения: Третью

Четвёртую

Пятую

Включить анализ: Шестую

0.00

PRO



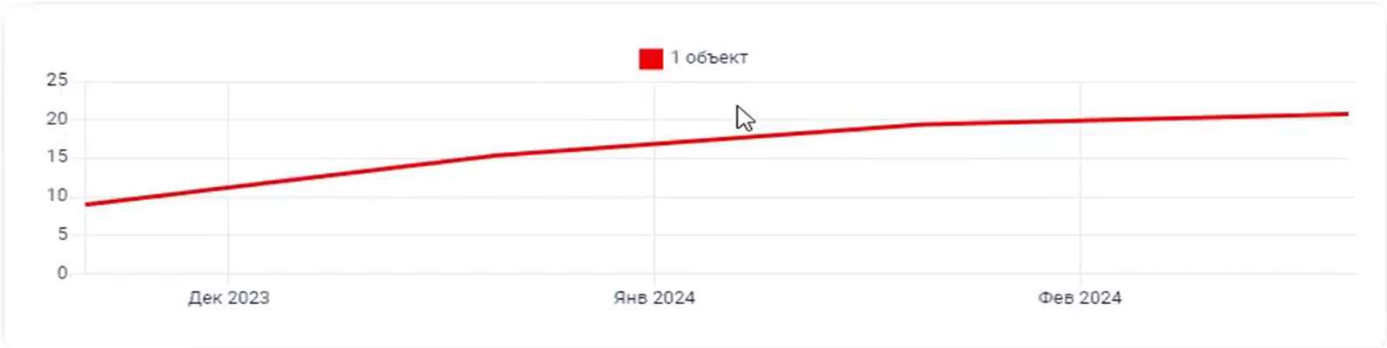
# Адаптивное ценообразование ALLIO

## Детализация

Показать результат Наилучший Наихудший Средний

### Прогноз процента повышения стоимости по месяцам

График отображает динамику повышения стоимостей помещений в объекте с учетом правил на протяжении периода продаж объекта. Для получения максимальной выгоды график должен равномерно расти без резких спадов или повышений.



### 3. Действие

Повышать через каждую

Выберите...

Изменять стоимость на

Выберите...

Знач

- Процент от общей стоимости
- Процент от стоимости м²
- Фиксированную сумму к общей стоимости
- Вкл Фиксированную сумму к стоимости м²

Назад Сохранить правило

### Цены последних проданных помещений по типам

В таблице представлены конечные стоимости помещений по типам. Дает возможность отследить какая ожидается максимальная цена помещений каждого типа.

Объект	Тип	100%	100% за м²	Базовая	Базовая
Ма6 1 очередь 1 корпус	1K	16 312 158 р.	461 186 р.	18 010 751 р.	509
Ма6 1 очередь 1 корпус	2к	17 563 134 р.	314 245 р.	20 189 089 р.	361
Ма6 1 очередь 1 корпус	XS	13 858 140 р.	654 423 р.	15 262 089 р.	727
Ма6 1 очередь 1 корпус	S	12 326 762 р.	342 315 р.	14 170 035 р.	393
Ма6 1 очередь 1 корпус	M	15 590 474 р.	260 449 р.	18 172 718 р.	303
Ма6 1 очередь 1 корпус	L	21 346 278 р.	245 614 р.	24 944 561 р.	287

# Адаптивное ценообразование ALLIO

Повышение общей стоимости объекта от правил

↑↓ Выберите...

Название правила	Срабатываний	Общая для 100%	Прогноз для 100%	Процент для 100%	Общая для базовой	Прогноз для базовой	П
№507	41	213 588 520 р.	+ 553 880 760 р.	+ 33 %	213 588 520 р.	+ 553 880 760 р.	6
№508	54	350 630 280 р.	+ 646 751 830 р.	+ 30 %	350 630 280 р.	+ 646 751 830 р.	
№509	31	106 682 397 р.	+ 65 923 230 р.	+ 6 %	106 682 397 р.	+ 65 923 230 р.	
№510	22	45 679 113 р.	+ 52 511 099 р.	+ 7 %	45 679 113 р.	+ 52 511 099 р.	
№511	7	5 027 257 р.	+ 4 263 252 р.	+ 2 %	5 027 257 р.	+ 4 263 252 р.	
№512	4	2 929 187 р.	+ 4 355 442 р.	+ 2 %	2 929 187 р.	+ 4 355 442 р.	

Включить анализ



Настроить повышение стоимости



Настроить понижения стоимости



< Назад

✓ Сохранить правило

Преимуществом ДЦО ALLIO является то, что в моменте применения условий мы получаем полноценный отчет как изменения отразятся на стоимости объектов.

# Тепловая карта объектов ALLIO



Тепловая карта объектов позволяет визуально оценить привлекательность квартир по дому и использовать эти данные для принятия решений по продвижению продукта

# Преимущества ALLIO

## Рейтинг объектов в экспозиции

№	Статус	Просмотров	В печать	На Email	Кол-во У. броней	Тип	S	Ст. м² 100%	ОТКЛОНЕНИЕ ЦЕНЫ ЗА М² ПО ТИПУ СВОБОДНЫХ		
									От средней	От мин.	От макс
№198	в резерве	39	0	0	1	Сту	27.5	488 077р.	6%	35%	-49%
№226	в резерве	36	0	0	1	Сту	23.5	571 154р.	24%	58%	-41%
№227	в резерве	36	0	0	0	Сту	23.5	571 154р.	24%	58%	-41%
№196	в резерве	33	0	0	1	Сту	23.5	571 154р.	24%	58%	-41%
№197	в резерве	33	0	0	1	Сту	23.5	571 154р.	24%	58%	-41%

## Факт по сценарию продаж

Тип площади	Тип планировки	ВСЕГО		ПРОДАНО (СОЗДАНЫ КС + ПЛАТНЫЕ БРОНИ)			НЕ ПРОДАНО (В ПРОДАЖЕ + КОРП.РЕЗЕРВ + УСТНЫЕ БРОНИ)			В ПРОДАЖЕ			СЦЕНАРИЙ К ТЕК. МЕС		ОТКЛ. ОТ СЦЕНАРИЯ		ОТКЛ. ОТ СЦЕНАРИЯ %		ТЕМП ПРОДАЖ	
		шт.	м²	шт.	м²	%	шт.	м²	%	шт.	м²	%	шт.	м²	шт.	м²	шт.	м²	шт/мес	м²/мес
XS	Все	300	8 766.8	242	7 074.1	81%	58	1 692.7	19%	10	291.1	3%	69.48	2 030.391	172.52	5 043.709	57.51%	57.53%	4.17	121.97
1K	Все	293	10 489.5	44	8 710.2	83%	49	1 779.3	17%	9	329.5	3%	67.859	2 429.368	176.141	6 280.832	60.12%	59.88%	4.21	150.18
S	Все	165	6 773.4	138	5 656.1	84%	27	1 117.3	16%	3	135.1	2%	38.214	1 568.72	99.786	4 087.38	60.48%	60.34%	2.38	97.52
2к	Все	243	13 124.5	202	10 909.7	83%	41	2 214.8	17%	14	760.1	6%	56.279	3 039.634	145.721	7 870.066	59.97%	59.96%	3.48	188.1
3к	Все	26	1 946.1	24	1 796.1	92%	2	150	8%	0	0	0%	6.022	450.717	17.978	1 345.383	69.15%	69.13%	0.41	30.97
M	Все	126	8 310.5	109	7 185.2	87%	17	1 125.3	13%	7	463.4	6%	29.182	1 924.712	79.818	5 260.488	63.35%	63.30%	1.88	123.88
L	Все	13	1 009.3	12	931.2	92%	1	78.1	8%	1	78.1	8%	3.011	233.754	8.989	697.446	69.15%	69.10%	0.21	16.06
4к	Все	13	1 047.3	11	885.5	85%	2	161.8	15%	2	161.8	15%	3.011	242.555	7.989	642.945	61.46%	61.39%	0.19	15.27

## Саммари

Согласно сводной таблице затраты MC Dynamics с 2019 по сентябрь 2023 составили  
 Разработка: 3 722 880  
 Лицензии: 1 425 500  
 Итого: 5 148 380

Затраты на MC Dynamics			
Год	Разработка	Лицензии	Итого
2019	443 300	72 600	515 900
2020	1 202 980	143 300	1 346 280
2021	392 000	337 000	729 000
2022	982 600	402 600	1 385 200
2023	702 000	470 000	1 172 000
Итого :	3 722 880	1 425 500	5 148 380

Чтобы привести MC Dynamics к тому функционалу, который есть у конкурентов необходимо потратить по предварительным подсчетам минимум 5 705 700,00, со сроком более 9 месяцев непрерывной безошибочной работы

*Сводная таблица по затратам на внедрение и обслуживание систем*

Затраты	Внедрение	Абон плата/Месяц	Абон плата/Год
MC Dynamics + Uninum	1 182 000	232 000	2 784 000
MacroCRM	650 000	154 000	1 848 000
Битрикс24 + ProfitBase	771 800	218 900	2 626 800
Битрикс24 + ALLIO	650 000	379 250	4 551 000

С точки зрения функционала, стоит отметить MacroCRM и связку Bitrix24 + ALLIO, обе системы значительно опережают по функциональным возможностям MC Dynamics.

# MacroCRM vs Bitrix 24 +ALLIO

Если сравнивать системы между собой, то Bitrix24 +ALLIO имеет ряд существенных преимуществ:

- ❑ Работа с заявками:
  - За счет большого количества интеграций мы получаем возможность практически любые формы сбора заявок будь то ВК, квизы, формы сайта, мессенджеры.
  - Можно построить качественные цепочки взаимодействия с клиентом по воронке продаж с благодаря гибкой настройке БП
  - Можно добавить собственные поля в карточку заявки, тем самым расширив возможности по взаимодействию
- ❑ ДЦО
  - Предпродажное - позволяет задать коэффициенты в зависимости от видовых либо других характеристик объекта
  - Продажное - больше триггерных событий:
    - Повышение по мере реализации дома
    - Вывод в экспозицию квартир с повышением
    - В моменте формирования условий ДЦО мы получаем полноценный отчет по прогнозам реализации дома
- ❑ Объекты недвижимости
  - Большой выбор вариативности фидов (например ВК товары)
  - Можно самостоятельно формировать фиды

Также стоит обратить внимание на визуальную составляющую ALLIO, здесь более интуитивный интерфейс с которым приятно работать не только менеджеру по продажам но и руководителю\аналитику.

Единственным существенным недостатком ALLIO является то, что в ней нет своей CRM системы, поэтому ее необходимо интегрировать с Bitrix24, однако за счет этой интеграции мы еще сильнее увеличим отрыв от MacroCRM которая не может похвастаться гибкостью в плане работы с клиентом.

*Таким образом мы получаем лучшее решение для работы с клиентами – Bitrix24 и лучшее решение по работе с объектами недвижимости ALLIO.*