

Что такое CRM и зачем она нужна

CRM — это система для учета клиентов, заявок и продаж.

Она помогает:

- не терять клиентов
- видеть историю общения
- контролировать сделки и оплаты
- систематизировать работу бизнеса
- CRM особенно полезна, когда клиентов становится много или появляется команда.

Когда CRM нужна

- Есть поток заявок
- Несколько клиентов одновременно
- Нужно видеть, на каком этапе продаж клиент

Когда можно без CRM

- Самый старт бизнеса
- Небольшое количество клиентов
- Продажи ведутся вручную (мессенджеры, таблицы)

Плюсы SberCRM	Минусы SberCRM
Интеграция с экосистемой Сбера (РКО, эквайринг, кассы)	Меньше функций, чем у специализированных CRM
Подходит для малого бизнеса и старта	Ограниченные возможности кастомизации
Простая настройка и интерфейс	Слабее аналитика и автоматизация
Удобна для клиентов СберБизнес	Меньше интеграций со сторонними сервисами

Часто выгоднее по цене	Не подходит для сложных воронок продаж
------------------------	--

Плюсы amoCRM	Минусы amoCRM
Отлично подходит для продаж и работы с лидами	Высокая стоимость подписки
Удобная и наглядная воронка продаж	Не универсальна для непро sales-бизнеса
Много интеграций (мессенджеры, телефония, сайты)	Почти всё — за доплату
Хорошая автоматизация коммуникаций	Ограничена для бухгалтерии и документооборота
Быстро внедряется	Зависимость от платных интеграций

Плюсы Битрикс24	Минусы Битрикс24
Универсальная CRM + задачи + чаты + документы	Сложный и перегруженный интерфейс
Подходит для среднего и крупного бизнеса	Долгая настройка и внедрение
Гибкая настройка бизнес-процессов	Часто требуется специалист
Есть бесплатный тариф	Высокая стоимость на продвинутых тарифах
Много встроенных инструментов	Избыточна для малого бизнеса