

CRM для малого бизнеса 2025: amoCRM или Битрикс24 | Rubtsov.pro

Опубликовано: 02.07.2026 · Сергей Рубцов · Rubtsov.pro

Выбор подходящей CRM для малого бизнеса в 2025 году: сравнение amoCRM и Битрикс24, их преимущества и недостатки. Узнайте, как правильно выбрать CRM для повышения эффективности бизнеса.

Почему важен правильный выбор CRM?

Выбор CRM (системы управления взаимоотношениями с клиентами) — это ключевой шаг для любого малого бизнеса. Успех вашей компании может сильно зависеть от того, насколько эффективно вы сможете управлять взаимодействием с клиентами. Но как не запутаться в обилии предложений на рынке?

Сравнение двух популярных систем: amoCRM и Битрикс24

amoCRM и Битрикс24 — два лидера на российском рынке CRM-систем. Рассмотрим их ключевые особенности.

1. amoCRM

- **Пользовательский интерфейс:** Простота и удобство в использовании, что особенно важно для малых команд.
- **Интеграции:** Легко интегрируется с различными сервисами, включая телефонию и мессенджеры.
- **Аналитика:** Предоставляет мощные инструменты для анализа продаж и взаимодействий с клиентами.

2. Битрикс24

- **Функционал:** Включает в себя не только CRM, но и инструменты управления проектами и задачами.
- **Командная работа:** Отлично подходит для больших команд, благодаря возможностям совместной работы.
- **Облачные решения:** Предлагает облачные и локальные версии, что позволяет выбрать удобный формат.

Как выбрать подходящую CRM для вашего бизнеса?

При выборе CRM необходимо учитывать несколько факторов:

- **Размер команды:** Для небольших команд лучше подойдет атоCRM с простым интерфейсом.
- **Необходимые функции:** Определите, какие функции вам нужны: только CRM или дополнительные инструменты для управления проектами.
- **Бюджет:** Рассмотрите стоимость лицензий и возможные скрытые расходы.

Пошаговый план внедрения CRM

- **Шаг 1:** Определите цели внедрения CRM.
- **Шаг 2:** Проведите аудит текущих процессов.
- **Шаг 3:** Выберите подходящую систему.
- **Шаг 4:** Настройте систему под свои нужды.
- **Шаг 5:** Проведите обучение для сотрудников.
- **Шаг 6:** Запустите CRM и начните использовать.

Услуга: [Автоматизация бизнеса под ключ](#)

Кейсы: [Автогенерация платежных ссылок](#) · [Автоматизация отдела логистики](#)
· [Системы бонусов и рефералов](#)

Источник: <https://rubtsov.pro/blog/crm-dlya-malogo-biznesa-2025.pdf>

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