



Руководство

# Как выбрать CRM-систему

Мы подготовили чек-листы, задания и сравнили несколько десятков популярных CRM-систем, чтобы помочь выбрать подходящее решение для работы с клиентами в вашем бизнесе

# Содержание

1. Что такое CRM-система и какие бизнес-задачи она решает .....	3
2. Как понять, что бизнесу нужна CRM-система .....	5
3. Как выбрать CRM-систему .....	5
3.1 Определите, какие функции нужны в CRM .....	6
3.2 Определите, какие интеграции нужны в CRM .....	7
3.3 Изучите предложения на рынке и составьте список фаворитов .....	7
Список популярных универсальных CRM .....	8
Список CRM для ресторанов .....	10
Список CRM для салонов красоты .....	11
Список CRM для фитнес-клубов .....	12
Список CRM для медицинского бизнеса .....	13
Список CRM для туристического бизнеса .....	14
Список CRM для агентств недвижимости .....	15
Список CRM для сервисов доставки еды .....	16
4. Подключите пробный период и научитесь пользоваться системой .....	18
5. Уточните, на каких условиях работает поддержка .....	19
6. Сделайте выбор и начните работу в CRM-системе .....	19

# 1. Что такое CRM-система и какие бизнес-задачи она решает

**CRM-система** – это программа, которая помогает систематизировать работу с заявками или покупателями.

**CRM-система** – это программа, которая помогает систематизировать работу с заявками или покупателями

**CRM** расшифровывается как Customer Relation Management, то есть, управление отношениями с клиентами.

Компании, которые используют CRM-системы, могут более эффективно управлять своей клиентской базой: хранить больше информации о покупателях, собирать обратную связь, готовить персонализированные предложения.

**CRM-системы помогают больше и чаще продавать.**

В современных CRM-системах много функций: они могут заменить и планировщик задач, и мессенджер, и программу для товарного учёта. Но ключевая функция любой CRM-системы – управление клиентской базой.

**CRM-система позволяет:**

- накапливать знания о клиентах и анализировать их;
- фиксировать входящие заявки, звонки и покупки в одной базе;
- планировать звонки, встречи и другую коммуникацию с клиентами;
- хранить документы по клиентам в единой базе и автоматизировать документооборот;
- оценивать эффективность работы менеджеров по продажам;
- упростить складской и товарный учёт;
- планировать работу отдела продаж и маркетинга, давать поручения команде.

## CRM-система полезна для:



### Собственников бизнеса и руководителей

легче определять выигрышные стратегии продаж

легче понимать, кто из продавцов справляется лучше всех

легче понимать, как оптимизировать работу отдела продаж, чтобы экономить время и ресурсы



### Маркетологов

легче анализировать воронку продаж: длительность этапов и узкие места

легче планировать и запускать рекламные кампании

легче группировать клиентов и готовить индивидуальные предложения



### Продавцов

легче планировать свой день и распределять нагрузку

легче учиться — анализировать ошибки и опыт коллег

легче вспоминать, на каком этапе воронки остановились с клиентом: состоялся ли первый контакт, встреча, продажа;

## 2. Как понять, что бизнесу нужна CRM-система

Вам пока не нужна CRM-система, если вы отметили хотя бы два пункта чек-листа:

- Ваш продукт или услуга не предполагает повторных продаж: чаще всего клиенты обращаются к вам один раз.
- У вас не более 20 ключевых клиентов и небольшое количество бизнес-процессов, связанных с обработкой входящих заявок.
- В вашем бизнесе сложно собирать информацию о клиентах и общаться с ними вне физической точки продаж, например, у вас сеть продуктовых магазинов.
- Вы только начали бизнес и пока не накопили клиентскую базу: тогда траты на CRM, скорее всего, будут лишними и пока хватит Excel-таблицы.

Во всех остальных случаях CRM-система помогает больше узнать о клиентах, продавать больше и чаще.

## 3. Как выбрать CRM-систему

Чтобы подобрать CRM-систему, нужно пройти через 6 этапов:

- 1) Определите, какие функции нужны в CRM.
- 2) Определите, какие интеграции нужны в CRM – с какими другими системами в бизнесе она должна взаимодействовать.
- 3) Изучите предложения на рынке, сравните тарифы и соберите список систем, которые подходят вам по функциональности и бюджету.
- 4) Подключите пробный период и выберите самые удобные системы.
- 5) Уточните, на каких условиях работает поддержка.
- 6) Сделайте выбор и начните работу.

В этом руководстве мы рассмотрим каждый шаг и поможем сделать выбор.

### 3.1 Определите, какие функции нужны в CRM

Решите, какие возможности нужны вам в CRM-системе. Например, если продавцы занимаются только холодным обзвоном клиентов, вам не нужны многие дополнительные функции CRM-систем.

**Задание:** Отметьте в чек-листе те функции CRM, которые точно потребуются в вашем бизнесе.

#### Функции CRM-систем:

- возможность хранить историю о звонках;
- импорт и экспорт базы контактов;
- группировка клиентов и персонализированные рекламные предложения;
- онлайн-запись на услуги;
- разделение прав доступа между продавцами и руководителями;
- планирование продаж;
- аналитика воронки продаж и источников клиентов;
- автоматизация программы лояльности;
- аналитика эффективности продавцов;
- складской учёт;
- создание штрих-кодов, ценников и этикеток;
- финансовый учёт;
- создание лендингов;
- создание чат-ботов;
- подготовка коммерческих предложений;
- подготовка отчётных документов;
- мессенджер;
- таск-трекер – функция постановки задач;
- мобильное приложение, чтобы заходить в CRM с телефона.

## 3.2 Определите, какие интеграции нужны в CRM

Решите, с какими другими системами вашего бизнеса должна связываться CRM-система. Для этого посмотрите, как вы сейчас собираете информацию о клиентах и где храните её.

Например, если собираете заявки через лендинг на Tilda, проверьте, что CRM-систему получится с ним связать.

**Задание:** Отметьте в чек-листе, с какими системами ваша CRM должна уметь обмениваться информацией.

- IP-телефония;
- ваш сайт – конструктор сайтов или CMS, которую вы используете;
- ваши социальные сети;
- ваше мобильное приложение;
- мессенджеры;
- сервисы для SMS-рассылки;
- сервисы для email-рассылки;
- платёжные системы и онлайн-касса;
- другие ИТ-системы в бизнесе:
  - системы финансового и управлеченческого учёта;
  - системы складского и товарного учёта;
  - системы учёта кадров или мотивации персонала;
  - системы постановки задач, таск-трекеры.

## 3.3 Изучите предложения на рынке и составьте список фаворитов

Интернет-магазинам и торговым компаниям, скорее всего, подойдут большинство вариантов универсальных CRM-систем. Но некоторым бизнесам, например, ресторанам, потребуются отраслевые варианты.

# Список популярных универсальных CRM

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
<b>Пачка</b> <a href="#">Пачка CRM</a>  «Заявки, общение и сделки – в одной простой CRM»	<ul style="list-style-type: none"><li>База клиентов.</li><li>Мессенджер для бизнеса.</li><li>Воронка продаж.</li><li>Постановщик задач.</li><li>Аналитика.</li><li>Автоматизации.</li></ul>	От 2 490₽ в месяц. Есть предложения для маленьких компаний за 790 ₽ в месяц. Демо-версия на 7 дней.	Открытый API. Интеграции с почтой, Tilda, телефонией, рекламным кабинетом Facebook, Yclients, Whatsapp, Taplink, Webflow, Marquiz.
<b>Размер компании:</b> для любых компаний, тарифы не зависят от количества сотрудников.			
<b>Битрикс24</b> <a href="#">Битрикс 24</a>  «Более 9 000 000 компаний зарегистрировано в Битрикс24».	<ul style="list-style-type: none"><li>База клиентов.</li><li>Управление проектами и задачами.</li><li>Создание сайтов и интернет-магазинов.</li><li>Единое рабочее пространство для видеозвонков.</li><li>Телефония.</li><li>CRM-маркетинг.</li></ul>	От бесплатного до 9 590 ₽ в месяц за облачный сервис. От 59 000 ₽ за коробочный. Демо-версия на 30 дней.	Открытый API. Больше 1000 интеграций с различными сервисами.
<b>Размер компании:</b> для любых, есть тарифы для 2 пользователей. Но возможностей много – для бизнеса с небольшим количеством процессов система может оказаться сложной.			
<b>amoCRM.</b> <a href="#">amoCRM</a>  «Не теряйте клиентов. amoCRM автоматически фиксирует все заявки и запросы клиентов по всем каналам и добавляет их в вашу воронку продаж».	<ul style="list-style-type: none"><li>Воронка продаж.</li><li>Постановка задач.</li><li>Конструктор форм.</li><li>Интеграция с мессенджерами.</li><li>Конструктор чат-ботов.</li><li>Автоматизации.</li><li>Аналитика.</li></ul>	От 499 ₽ за 1 пользователя в месяц. Демо-версия на 14 дней.	Открытый API. Более 500 готовых интеграций.
<b>Размер компании:</b> для компаний любого размера. Есть решения для команд из 2 и 5 пользователей за 4 999 ₽ и 14 999 ₽ в год.			

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
 <u>RetailCRM</u> «CRM для интернет-торговли».	<ul style="list-style-type: none"> <li>CRM для Instagram и мессенджеров.</li> <li>CRM-маркетинг.</li> <li>Продажа на маркетплейсах.</li> <li>Программа лояльности.</li> <li>Аналитика.</li> </ul>	Есть бесплатный тариф Платные от 1500 ₽ за пользователя в месяц. Демо-версия на 14 дней.	Открытый API. Более 90 готовых интеграций.
<b>Размер компании:</b> для компаний любого размера.			
 <u>Мегаплан</u> «Помогает управлять компанией эффективно».	<ul style="list-style-type: none"> <li>База клиентов.</li> <li>Воронка продаж.</li> <li>Постановка задач.</li> <li>Управление командой.</li> <li>Автоматизации.</li> </ul>	Облачное решение от 329 ₽ за пользователя при оплате за 2 года. Коробочное – от 45 000 ₽. Демо-версия на 14 дней.	Открытый API Готовые интеграции с почтой, телефонией, сервисами бухгалтерии, Tilda и другими – более 50 интеграций
<b>Размер компании:</b> для любых компаний, но для небольших команд может быть много ненужных функций.			
 <u>Клиентская база</u> «Платформа для разработки персональных CRM».	<ul style="list-style-type: none"> <li>Создание таблиц.</li> <li>Создание отчётов.</li> <li>Разделение прав доступа.</li> <li>СМС-рассылки.</li> <li>Работа с документами.</li> </ul>	От 300 ₽ в месяц за облачное решение. От 13 500 ₽ за коробочное.	Открытый API. Готовые модули для СМС-рассылок, IP-телефонии, Интеграция с DaData, почтой, Вконтакте, 1С, ЮКассой.
<b>Размер компании:</b> для команд любого размера, но для крупных компаний может не хватить возможностей.			

**Кстати.** Мы провели опрос среди подписчиков социальных сетей Деловой среды, чтобы узнать, какими CRM-системами они пользуются у себя в бизнесе. Большинство откликнувшихся предпринимателей указали, что используют Битрикс24.

# Список CRM для ресторанов

В сфере общественного питания обычно используют системы, которые позволяют одновременно управлять работой заведения, складом и базой клиентов.

На первый план здесь выходит возможность обрабатывать заказы, контролировать остатки и работать с техническими картами, а для управления отношениями с клиентами – возможность разрабатывать и управлять программами лояльности.

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
 <b>Poster</b> <u>Poster</u>  «Одна POS-система решает все вопросы: онлайн-касса, склад, финансы, аналитика, CRM».	<ul style="list-style-type: none"><li>Работа с меню.</li><li>Управление складом.</li><li>Аналитика.</li><li>Финансы.</li><li>База клиентов.</li><li>Скидки и бонусы.</li></ul>	От 1 120 ₽ в месяц. Бесплатный период 15 дней.	Открытый API. Интеграции с программами лояльности, сервисами рассылок, программами видеонаблюдения.
<b>Размер компании:</b> для бизнесов любого размера.			
 <b>Quick Resto</b> <u>Quick Resto</u>  «Единая система для обслуживания гостей. В зале, по предзаказу или с доставкой блюд».	<ul style="list-style-type: none"><li>Приложения для гостей и сотрудников.</li><li>Складской учёт.</li><li>Аналитика.</li><li>Программы лояльности.</li><li>CRM.</li></ul>	От 990 ₽ в месяц – без CRM. От 2 490 ₽ в месяц – с CRM.	Открытый API. Готовая интеграция с 1С, онлайн-кассами Эвотор.
<b>Размер компании:</b> для любых заведений: от ресторанов до фудтраков.			
 <b>iiko</b>  «Облачный сервис с использованием технологий искусственного интеллекта».	<ul style="list-style-type: none"><li>Управление складом.</li><li>Аналитика.</li><li>Напоминания для сотрудников.</li><li>Прогноз продаж.</li><li>Программа лояльности.</li></ul>	От 1 490 ₽ в месяц.	Открытый API. Интеграции с системами лояльности, ЭДО, сервисами для гостей.
<b>Оптимальный размер компании:</b> для любых заведений: баров, кафе, кофеен, кулинарий, ресторанов, столовых, фудтраков.			

# Список CRM для салонов красоты

У салонов красоты тоже есть своя специфика: помимо работы с базой клиентов здесь важен модуль управления записями и сотрудниками. У таких систем иногда есть возможность онлайн-записи и автоматического расчёта зарплаты мастеров. У некоторых – управление остатками расходников на складе.

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
 <u>Beauty CRM</u>  «Приведите работу салона красоты в порядок, всего за три месяца».	<ul style="list-style-type: none"><li>• Онлайн-запись.</li><li>• Учёт клиентов.</li><li>• Выдача дисконтных карт.</li><li>• СМС и email-рассылки.</li><li>• График работы мастеров.</li></ul>	От 1 400 ₽ в месяц. Есть демо-версия.	Интеграции с сервисами рассылки, бонусными системами, телефонией, календарём.
	<b>Размер компании:</b> подходит салонам красоты, парикмахерским, тату-салонам и другим.		
 <u>YClients</u>  «Мощная и интуитивно понятная программа для управления салоном красоты»	<ul style="list-style-type: none"><li>• Онлайн-запись.</li><li>• Электронный журнал.</li><li>• Модуль уведомлений.</li><li>• Клиентская база.</li><li>• Аналитика.</li><li>• Складской учёт.</li></ul>	От 686 ₽ при оплате на 2 года. Демо-версия 7 дней.	Открытый API. Интеграции с картами, сервисами аналитики, онлайн-кассами, чат-ботами, конструкторами сайтов.
	<b>Размер компании:</b> подходит для салонов красоты и медицинских центров.		
 <u>EasyWeek</u>  «Простая CRM по управлению бизнесом, виджет онлайн-бронирования и веб-страница в каталоге для самостоятельного бронирования клиентами 24/7»	<ul style="list-style-type: none"><li>• Онлайн-запись.</li><li>• Электронный журнал.</li><li>• База клиентов.</li><li>• Виджет для сайта.</li><li>• Аналитика.</li><li>• Модуль зарплат.</li></ul>	От 593 ₽ в месяц. Тестовый период – 14 дней.	
	<b>Оптимальный размер компании:</b> подходит для небольших салонов, которым нужны базовые функции CRM.		

# Список CRM для фитнес-клубов

CRM-системы для фитнес-клубов похожи на системы для классических продаж: клиента нужно привести по воронке, вовремя напомнить о продлении абонемента. Но в зависимости от формата заведения, могут быть полезны и другие возможности, например, онлайн-запись на занятия.

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
<b>1C:Фитнес клуб</b> АВТОМАТИЗАЦИЯ ФИТНЕС-КЛУБОВ	<ul style="list-style-type: none"><li>CRM-система.</li><li>Управление персоналом.</li><li>Складской учёт.</li><li>Расписание занятий.</li><li>Онлайн-запись.</li><li>Личный кабинет</li></ul>	От 1 990 ₽ в месяц за облачную систему или от 50 000 ₽ за коробочное решение	Открытый API. Интеграция с онлайн-кассами, аналитическими сервисами, мессенджерами, картами и другими.
<b>FITBASE</b> <u>Fitbase</u>  «Решение „всё в одном“: автоматизация работы управляющего, отдела продаж, администраторов и тренеров»	<ul style="list-style-type: none"><li>Учёт клиентов.</li><li>Расписание занятий.</li><li>Работа с персоналом.</li><li>Управление складом.</li><li>Программа лояльности.</li><li>Онлайн-запись.</li></ul>	От 3 000 ₽ в месяц. Тестовый период – 7 дней.	Интеграции с кассами, amoCRM, IP-телефонией, СМС-сервисами, Zoom, ЮКассой, 1С:Бухгалтерией.
 <u>Fitness 365</u>  «CRM для увеличения лояльности клиентов и роста продаж плюс клубная система для учёта абонементов, посещений и записей»	<ul style="list-style-type: none"><li>CRM-система.</li><li>Учёт занятий.</li><li>Программа лояльности.</li><li>Складской учёт.</li><li>Приложение для клиентов и тренеров.</li></ul>	От 1000 ₽ в месяц.	<b>Оптимальный размер компании:</b> подходит как для персональных тренеров, так и для клубов и студий.

# Список CRM для медицинского бизнеса

CRM-системы для медицинских центров по функциональности похожи на приложения для салонов красоты. Помимо ведения клиентской базы, здесь важно расписание и онлайн-запись и управление сотрудниками. Некоторые системы, например Клиентикс, предлагают свои услуги как раз одновременно клиникам и салонам красоты. При этом некоторые сервисы предлагают и специфические возможности для этой сферы.

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
<b>MedicalCRM</b> <u>MedicalCRM</u>  «Облачная CRM-система: работа ведётся через браузер на любом устройстве, подключённом к интернету».	<ul style="list-style-type: none"><li>Клиентская база.</li><li>Расписание.</li><li>Управление сотрудниками.</li><li>Рекламные инструменты.</li><li>Отчёты.</li></ul>	От 1500 ₽ в месяц.	Открытый API. Интеграция с внешними системами: телефонией, онлайн-кассами, сайтом, соцсетями, 1С.
		<b>Размер компании:</b> для любых медицинских организаций.	
 <b>Medidea</b> <u>Medidea</u>  «Мы помогаем частным клиникам получить максимальную прибыль».	<ul style="list-style-type: none"><li>Складской учёт.</li><li>Онлайн-запись.</li><li>Модуль истории болезни.</li><li>Модуль работы в ОМС.</li><li>Модуль листа ожидания.</li></ul>	От 6 500 ₽ в месяц за облачную версию. От 54 500 ₽ за коробочную версию	Интеграция с ProDoctorov.
		<b>Размер компании:</b> для любых медицинских организаций.	
 <b>Клиентикс</b> <u>Клиентикс</u>  «Создана для бизнеса, где взаимодействие с клиентом начинается с записи на время оказания услуг».	<ul style="list-style-type: none"><li>Онлайн-запись.</li><li>СМС-напоминания.</li><li>Расчёт зарплат.</li><li>Аналитика.</li><li>Программа лояльности.</li><li>Управление складом.</li></ul>	От 4 100 ₽ в месяц.	Открытый API. Интеграции с телефонией, онлайн-кассами, медицинскими сервисами.
		<b>Оптимальный размер компании:</b> для любых организаций, которые оказывают физические услуги.	

# Список CRM для туристического бизнеса

Главные компоненты систем для турбизнесов: управление клиентской базой, управление финансами, создание документов и встроенные решения для рассылок – по SMS и электронной почте. У программ для турбизнесов часто меньше интеграций, чем в других отраслях, потому что они сами являются ключевой ИТ-системой в бизнесе.

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
<b>ERPtravel</b> Аutomатизация турбизнеса <a href="http://ERP.travel">ERP.travel</a>  «Онлайн-система для автоматизации работы турагентства»	<ul style="list-style-type: none"><li>База клиентов.</li><li>Финансовый учёт.</li><li>Управленческий учёт.</li><li>Аналитика продаж.</li><li>Создание документов по туру.</li></ul>	<p>Есть демо-версия.</p> <p>От 500 ₽ на одного сотрудника в месяц, есть ограничения по функциям.</p>	IP-телефония, электронная почта, сайт, типовые решения 1С.
<b>Размер компании:</b> подойдёт любому турагентству или туроператору.			
<b>U-ON Travel</b> <a href="http://U-ON.TRAVEL">U-ON.TRAVEL</a>  «Помогаем туркомпаниям становиться лучшими в отрасли»	<ul style="list-style-type: none"><li>База клиентов.</li><li>Автоматизация документооборота.</li><li>Система напоминаний.</li><li>Анализ продаж.</li><li>Учёт финансов.</li><li>Поиск туров.</li></ul>	<p>Есть демо-версия на 14 дней.</p> <p>От 699 ₽ за месяц, есть ограничения по функциям.</p>	IP-телефония, сайт.
<b>Размер компании:</b> подойдёт любому турагентству, сети или туроператору.			
<b>CAMO</b> турагент <a href="http://Само-турагент">Само-турагент</a>  «Полная автоматизация турагентства: от звонка туриста до получения отзыва о поездке»	<ul style="list-style-type: none"><li>База заказов и клиентов.</li><li>Бронирование заявок.</li><li>Аналитика продаж.</li><li>Анализ эффективности рекламы.</li></ul>	<p>Подписка на год – от 4 000 ₽.</p> <p>Лицензия навсегда – от 30 000 ₽.</p> <p>Можно запросить тестовый доступ.</p>	IP-телефония, сайт, решения от 1С.
<b>Оптимальный размер компании:</b> подойдёт любому турагентству, туроператору или экскурсионной компании.			

# Список CRM для агентств недвижимости

Основная функция систем для агентств недвижимости – работа с объявлениями о продаже или сдаче объектов в аренду. Обычно системы умеют либо собирать их с маркетплейсов, либо размещать там, собирать информацию о них и представлять объекты с разных площадок на общей карте, а также помогают быстро соотносить объекты с запросами клиентов.

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
 <u>HomeCRM</u>  «Надёжная и доступная CRM для агентств недвижимости»	<ul style="list-style-type: none"><li>База клиентов.</li><li>Выгрузка на доски объявлений.</li><li>Автопостинг в соцсети.</li><li>Создание сайта.</li><li>Поиск объектов на карте.</li></ul>	Есть демо-версия на 14 дней. От 1400 ₽ в месяц.	Готовые интеграции со всеми площадками для продажи или аренды недвижимости.
<b>Размер компании:</b> любые агентства недвижимости и риэлторские агентства.			
 <u>СмартАгент</u>  «Профессиональная база недвижимости».	<ul style="list-style-type: none"><li>База клиентов.</li><li>Доступ в базу заявок.</li><li>Выгрузка на доски объявлений.</li><li>Анализ стоимости объекта.</li><li>Создание сайта.</li></ul>	От 5 850 ₽ в месяц, есть ограничения по функциям.	Интеграции со всеми площадками для продажи или аренды недвижимости, с соцсетями и с мессенджерами – Telegram и Whatsapp
<b>Размер компании:</b> любые агентства недвижимости, особенно выиграют крупные или быстрорастущие агентства.			
 <u>AT Realt</u>  [дополнение к Битрикс24]  «Отраслевое решение для Битрикс24, разработанное специально для агентств недвижимости»	<ul style="list-style-type: none"><li>Возможности Битрикс24</li><li>Парсер объектов недвижимости</li><li>Выгрузка XML объектов</li><li>Подборка объектов по параметрам клиента.</li></ul>	От 2 500 ₽ в месяц.	Готовые интеграции с Яндекс.Недвижимостью, Циан, Авито, ДомКлик. По запросу можно подготовить доп. решение по интеграции.
<b>Оптимальный размер компании:</b> подойдёт любому турагентству, туроператору или экскурсионной компании.			

# Список CRM для сервисов доставки еды

Системы для доставки совмещают в себе большинство функций систем для ресторанов с возможностью принимать заказы онлайн или по телефону. Также они, как правило, имеют мобильное приложение для курьеров, которое хранит информацию о заказах.

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
<b>Deliverest</b> <u>Deliverest</u>  «Облачная платформа для службы доставки еды»	<ul style="list-style-type: none"><li>Приём заказов, управление курьерами и загрузкой кухни.</li><li>Учёт продуктов.</li><li>Учёт финансов.</li><li>Аналитика продаж.</li></ul>	1% от оборота, но не менее 10 000 ₽ в месяц.  Внедрение системы – от 30 000 ₽.	Открытый API.  Интеграции с большинством платёжных сервисов, онлайн-кассами Эвотор и Атол, с ресторанными системами QuickResto, Poster и iiko.
<b>Размер компании:</b> ресторан, доставка или сеть общепита любого размера.			
 <b>JITMeal</b> <u>JITMeal</u>  «Обрабатывайте заказы в заведении и управляйте собственной доставкой»	<ul style="list-style-type: none"><li>Приём заказов.</li><li>Приложение для курьеров.</li><li>Складской учёт.</li><li>Маркетинг/аналитика.</li><li>Создание сайта и QR-меню.</li></ul>	Есть демо-версия на месяц.  От 10 \$ в месяц есть ограничение по количеству заказов и функциям.	Открытый API.  Но пока мало интеграций, которые не требуют участия разработчиков.
<b>Размер компании:</b> ресторан, доставка или сеть общепита любого размера.			
 <b>Трактиръ Front Office</b> <u>Трактиръ Front Office</u>  «Автоматизация всего процесса обслуживания гостей»	<ul style="list-style-type: none"><li>Полный спектр функций для работы с залом и кухней.</li><li>Приложение для курьеров.</li><li>Кадровый учёт.</li><li>Решение для ресторана при отеле.</li></ul>	Есть демо-версия.  Аренда от 2 500 ₽ в месяц.  Лицензия на год от 4 500 ₽.  Лицензия навсегда от 9 900 ₽.	Открытый API.  Модуль интеграции с Яндекс.Едой и Delivery Club.
<b>Оптимальный размер компании:</b> ресторан, доставка или сеть общепита любого размера, особенно удобно для ресторанов при отелях или компаниях.			

**Задание:** Составьте список фаворитов: выберите несколько вариантов CRM-систем, которые подходят вам по возможностям, интеграциям и бюджету.

## 4. Подключите пробный период и научитесь пользоваться системой

Если есть возможность, проверьте каждую из выбранных CRM на бесплатном пробном периоде.

**Оцените:**

- соответствие заявленным возможностям: корректно ли работают нужные функции и интеграции;
- выгодность тарифа: нет ли существенных ограничений на вашем тарифе, хватает ли вам доступного количества клиентов / заказов и возможностей системы;
- удобство интерфейса;
- гибкость настроек;
- скорость работы;

**Задание:** Оцените выбранные CRM параметрам в таблице по шкале от 1 до 5.

Название	Соответствие задачам	Выгодность тарифа	Удобство интерфейса	Гибкость настроек	Скорость

## 5. Уточните, на каких условиях работает поддержка

Польза CRM-системы раскрывается только на длинной дистанции. Поэтому важно, чтобы с программой было удобно работать ближайшие несколько лет.

**Проверьте условия поддержки с помощью чек-листа:**

- доступна ли поддержка на русском и отвечает ли она круглосуточно;
- можно ли заказать доработку CRM под вас и сколько это стоит;
- можно ли заказать обучение для сотрудников компании;
- нужно ли платить за обновления CRM;

## 6. Сделайте выбор и начните работу в CRM-системе

Оплатите тариф для самой подходящей программы, подключите её к другим системам в вашем бизнесе и обучите продавцов.

Принимайте заявки и храните информацию о клиентах в единой базе.