



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	11
Список CRM для салонов красоты	13
Список CRM для фитнес-клубов	15
Список CRM для медицинского бизнеса	17
Список CRM для туристического бизнеса	19
Список CRM для агентств недвижимости	21
Список CRM для сервисов доставки еды	23
4. Подключите пробный период и научитесь пользоваться системой	26
5. Уточните, на каких условиях работает поддержка	27
6. Сделайте выбор и начните работу в CRM-системе	27

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 управленческого 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
<p>Битрикс24[®]</p> <p><u>Битрикс 24</u></p> <p>«Более 12 000 000 компаний зарегистрировано в Битрикс24».</p>	<ul style="list-style-type: none"> База клиентов. Управление проектами и задачами. Создание сайтов и интернет-магазинов. Единое рабочее пространство для видеозвонков. Телефония. Автоматизации CRM-маркетинг. 	<p>От бесплатного до 11 190 ₺ в месяц за облачный сервис.</p> <p>От 109 000 ₺ за коробочный.</p> <p>Демо-версия на 30 дней.</p>	<p>Открытый API.</p> <p>Больше 1000 интеграций с различными сервисами.</p>
<p>Размер компании: для любых, есть тарифы для 5 пользователей. Но возможностей много – для бизнеса с небольшим количеством процессов система может оказаться сложной.</p>			
<p>amoCRM.</p> <p><u>amoCRM</u></p> <p>«Не теряйте клиентов. В amoCRM автоматически попадают все запросы из почты, по телефону, с форм на сайте и через мессенджеры».</p>	<ul style="list-style-type: none"> Воронка продаж. Постановка задач. Интеграция с мессенджерами. Мобильная CRM. Автоматизации. Аналитика. 	<p>От 499 ₺ за 1 пользователя в месяц.</p> <p>Демо-версия на 14 дней.</p>	<p>Открытый API.</p> <p>Готовые интеграции с 50 провайдерами телефонии, email-рассылщиками и мессенджерами.</p>
<p>Размер компании: для компаний любого размера. Есть решения для команд из 2 и 5 пользователей за 4 999 ₺ и 14 999 ₺ в год.</p>			
<p>Retailcrm</p> <p><u>RetailCRM</u></p> <p>«CRM для интернет-торговли».</p>	<ul style="list-style-type: none"> CRM для Instagram и мессенджеров. CRM-маркетинг. Продажа на маркетплейсах. Программа лояльности. Аналитика. Обработка заказов. Конструктор сайтов. 	<p>Есть бесплатный тариф.</p> <p>Платные от 1 500 ₺ за пользователя в месяц.</p> <p>Демо-версия на 14 дней.</p>	<p>Открытый API.</p> <p>Более 120 готовых интеграций.</p>

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
Размер компании: для компаний любого размера.			
 Мегаплан «Помогает управлять компанией эффективно».	<ul style="list-style-type: none"> База клиентов. Воронка продаж. Постановка задач. Управление командой. Автоматизации. Управление складом. 	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.
Размер компании: для любых компаний, но для небольших команд может быть много ненужных функций.			
 Клиентская база «Конструктор персональной CRM системы».	<ul style="list-style-type: none"> Создание таблиц. Создание отчётов. Разделение прав доступа. СМС-рассылки. Работа с документами. Автоматизация бизнеса. 	От 990 ₹ в месяц за облачное решение. От 13 990 ₹ за коробочное. Демо-версия на 14 дней.	Открытый API. Готовые модули для СМС-рассылок, IP-телефонии, Интеграция с DaData, почтой, Вконтакте, 1С, ЮКассой, WhatsApp, Telegram.
Размер компании: для команд любого размера, но для крупных компаний может не хватить возможностей.			
 Yclients «Все инструменты для автоматизации бизнеса интегрированы в единое целое».	<ul style="list-style-type: none"> Онлайн-запись. Электронный журнал. Модуль уведомлений. Клиентская база. Аналитика. Складской учёт. Мобильное приложение. Финансовый учёт. 	От 771 ₹ при оплате на 2 года. Демо-версия 7 дней.	Открытый API. Интеграции с картами, сервисами аналитики, онлайн-кассами, чат-ботами, конструкторами сайтов, IP-телефонией, онлайн-кассами, сервисами для чаевых, для продвижения.
Размер компании: для бизнеса в сфере красоты, медицины, спорта, обучения, досуга и отдыха, бытовых услуг, авто, и розницы.			

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
 <p>Простой бизнес</p> <p>«Функциональная CRM, которую легко освоить».</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Учёт клиентов. • Управление клиентами. • Управление персоналом. • Электронный документооборот. • Складской учёт и бухгалтерия. 	<p>От 2 990 ₽ в месяц.</p> <p>Есть бесплатный период на 1 месяц.</p>	<p>Интеграция с сервисами для СМС- и email-рассылок, также с IP-телефонией.</p>
<p>Размер компании: лучше всего подойдёт для малого и среднего бизнеса.</p>			

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
 Quick Resto <u>Quick Resto</u> «Единая система для обслуживания гостей. В зале, по предзаказу или с доставкой блюд».	<ul style="list-style-type: none">• Приложения для гостей и сотрудников.• Складской учёт.• Аналитика.• Программы лояльности.• CRM.• Кассовый терминал.	От 1 490 ₽ в месяц. Бесплатный пробный период 14 дней.	Открытый API. Готовая интеграция с 1С, онлайн-кассами Эвотор, DocsInBox, Delivery Club, Яндекс Еда, Яндекс Доставка.
Размер компании: Для любых заведений: баров, кафе, кофеен, кулинарий, ресторанов, столовых, фудтраков.			
 iiko <u>iiko</u> «Облачный сервис с использованием технологий искусственного интеллекта».	<ul style="list-style-type: none">• Управление складом.• Аналитика.• Планирование работы.• Подсказки и напоминания для сотрудников.• Прогноз продаж.• Программа лояльности.• Управление службой доставки.	От 1 295 ₽ в месяц.	Открытый API. Интеграции с системами лояльности, ЭДО, сервисами для гостей.
Оптимальный размер компании: есть решения для служб доставки, ресторанов с быстрым обслуживанием, ресторанов со столиками, кафе и сетей ресторанов.			

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
<p>DOOGLYS</p> <p><u>Dooglys</u></p> <p>«Облачная система автоматизации полного цикла работ».</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Приложение для руководителя, курьера, клиента. • Ведение отчётности и финансов. • Управление маркетингом. • Управление складом. • Управление персоналом. • Онлайн-касса. • Создание QR-кодов для оплаты и чаевых. 	<p>От 500 ₹ в месяц.</p>	<p>Интеграция с системами лояльности, сайтом, СМС-рассылками, онлайн-кассами, Яндекс.Еда, Chibbis, 1С.</p>
<p>Размер компании: для любых заведений: фудтраков, кофеен, ресторанов, столовых, служб доставки и т.д.</p>			

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
 Beauty CRM «Приведите работу салона красоты в порядок, всего за три месяца».	<ul style="list-style-type: none"> • Онлайн-запись. • Учёт клиентов. • Выдача дисконтных карт. • СМС и email-рассылки. • График работы мастеров. • Формирование отчетов. • Складской учет. • Ведение бюджета. 	На 6 месяцев – 7 600 ₽, на 12 – 13 680 ₽. Единоразовая покупка лицензии – 37 800 ₽ + 3 900 ₽ в год со второго года за аренду сервера. Есть демо-версия.	Интеграции с сервисами рассылки, бонусными системами, телефонией, календарём, с сервисами эквайринга (СберБанк, UCS), возможность взаимодействия с 1С.
<p>Размер компании: подходит салонам красоты, парикмахерским, тату-салонам и другим.</p>			
 EasyWeek «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"> • Онлайн-запись. • Электронный журнал. • База клиентов. • Виджет для сайта. • Аналитика. • Модуль зарплат. • Мобильное приложение. 	От 554 ₽ в месяц за пользователя, если платить за год. Тестовый период – 14 дней.	Интеграции с социальными сетями, мессенджерами, картами, конструкторами сайтов, сервисами аналитики, автоматизации и продвижения, СМС-рассылкой.
<p>Оптимальный размер компании: подходит для небольших салонов, которым нужны базовые функции CRM.</p>			

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
 <p>Арника</p> <p>«Уделите время клиенту, а Арника все посчитает».</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Онлайн-запись. • Клиентская база. • Приложение для сотрудников и клиентов. • Программа лояльности. • Учёт финансов и бизнес-аналитика. • Составление расписания. 	От 1 150 ₽ в месяц.	Интеграции с Яндекс.Бизнес, Яндекс.Карты, WhatsApp, СМС-рассылкой, телефонией.
<p>Размер компании: Для салонов красоты, парикмахерских, ногтевых студий, SPA-салонов, массажных салонов.</p>			

Список CRM для фитнес-клубов



CRM-системы для фитнес-клубов похожи на системы для классических продаж: клиента нужно провести 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
<p>1С: Фитнес клуб <small>АВТОМАТИЗАЦИЯ ФИТНЕС-КЛУБОВ</small></p> <p><u>1С: Фитнес-клуб</u></p> <p>«Лидер по автоматизации фитнес-бизнеса».</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CRM-система. • Управление персоналом. • Управление маркетингом. • Складской учёт. • Расписание занятий. • Онлайн-запись. • Личный кабинет клиента. • Учет финансов. • Аналитика. 	<p>От 1 990 ₽ в месяц за облачную систему или от 50 000 ₽ за коробочное решение.</p>	<p>Открытый API.</p> <p>Интеграция с онлайн-кассами, аналитическими сервисами, мессенджерами, картами и другими.</p>
<p>Размер компании: подойдёт для клубов любого размера, но для небольших может быть слишком много функций.</p>			
<p>FITBASE</p> <p><u>Fitbase</u></p> <p>«Решение „всё в одном“: автоматизация работы управляющего, отдела продаж, администраторов и тренеров»</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Учёт клиентов. • Расписание занятий. • Работа с персоналом. • Управление складом. • Программа лояльности. • Онлайн-запись. • Управление маркетингом. • Виджеты для сайта. • Мобильное приложение для клиентов. 	<p>От 1 590 ₽ в месяц (при оплате за 2 года). Тестовый период – 7 дней.</p>	<p>Интеграции с кассами, сервисами онлайн-оплаты, сайтом, IP-телефонией, мессенджерами, СМС-сервисами, Zoom.</p>
<p>Размер компании: для фитнес-клубов, бассейнов, школ танцев, школ единоборств и спортивных студий любого размера.</p>			

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
 Fitness 365 «CRM для увеличения лояльности клиентов и роста продаж плюс клубная система для учёта абонементов, посещений и записей»	<ul style="list-style-type: none"> • CRM-система. • Учёт занятий. • Программа лояльности. • Управление персоналом. • Складской учёт. • Приложение для клиентов и тренеров. 	От 2 000 ₽ в месяц.	Интеграции с Телефонией, СМС, Tilda, мессенджерами, API, ROISTAT, Bitrix24.
<p>Размер компании: подходит как для персональных тренеров, так и для клубов и студий.</p>			

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
 <u>MedicalCRM</u> «Облачная CRM-система для медицинских центров».	<ul style="list-style-type: none">• Клиентская база.• Расписание.• Управление сотрудниками.• Составление расписания.• Рекламные инструменты.• Отчёты, документооборот.	От 2 200 ₽ в месяц.	Открытый API. Интеграция с внешними системами: телефонией, онлайн-кассами, сайтом, соцсетями, 1С.
Размер компании: для любых медицинских организаций.			
 <u>Medidea</u> «Простая автоматизация вашей клиники».	<ul style="list-style-type: none">• Складской учёт.• Расписание и онлайн-запись.• Модуль заработной платы.• Модуль истории болезни.• Модуль работы в ОМС.• Модуль листа ожидания.	От 6 900 ₽ в месяц за облачную версию. От 74 500 ₽ за коробочную версию.	Интеграция с ProDoctorov, Invitro, KDL, DaData, Asterisk, Ситилаб.
Размер компании: для любых медицинских организаций.			

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
 <p>Клиентикс</p> <p>«Самая лёгкая в освоении CRM-система для бизнеса в сфере услуг, где нужна предварительная запись».</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Онлайн-запись. • СМС-напоминания. • Расчёт зарплат. • Аналитика. • Программа лояльности. • Управление складом. 	<p>Стоимость подбирается индивидуально, зависит от задач и размера бизнеса.</p> <p>Пробный период 3 дня.</p>	<p>Открытый API.</p> <p>Интеграции с телефонией, онлайн-кассами, медицинскими сервисами.</p>
<p>Размер компании: для любых организаций, которые оказывают физические услуги.</p>			

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
 ERP.travel «Онлайн-система для автоматизации работы турагентства»	<ul style="list-style-type: none"> База заказов и клиентов. Финансовый учёт средств в кассах и банках. Управленческий учёт. Аналитика продаж и отчёты. Создание договоров и других документов по туру. Проверка срока действия загранпаспорта. Планирование работы: задачи и напоминания. СМС и email-рассылки. Автоматически обновляемые справочники поставщиков и отелей. 	Есть демо-версия. От 500 ₽ на одного сотрудника в месяц, есть ограничения по функциям. Первый месяц для всех подключений бесплатно.	IP-телефония, электронная почта, сайт, типовые решения 1С.
Размер компании: подойдёт любому турагентству или туроператору.			
 U-ON.TRAVEL «Помогаем туркомпаниям становиться лучшими в отрасли»	<ul style="list-style-type: none"> База заказов и клиентов. Автоматизация документооборота, подпись договора по SMS. Система напоминаний. SMS и email-рассылки. 	Есть демо-версия на 14 дней. От 499 ₽ за месяц, есть ограничения по функциям.	Интеграции с мессенджерами и социальными сетями, сервисами СМС- и email-рассылок, с 1С и бухгалтерией, IP-телефонией, сайтом.

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
	<ul style="list-style-type: none"> • Анализ продаж. • Учёт финансов. • Поиск туров. • Быстрое бронирование. • Расчет стоимости туров. 		
<p>Размер компании: подойдёт любому турагентству, сети агентств или туроператору.</p>			
<p>САМО турагент</p> <p><u>Само-турагент</u></p> <p>«Программное обеспечение для туристических компаний».</p>	<ul style="list-style-type: none"> • База заказов и клиентов. • Поиск туров и бронирование заявок. • Аналитика продаж. • Управление финансами. • Анализ эффективности рекламы. • СМС и email-рассылки. • Автоматизация программы лояльности. 	<p>Подписка на год – от 3 000 ₽ для облачной версии.</p> <p>Лицензия на год для локальной версии – от 10 000 ₽.</p> <p>Можно запросить тестовый доступ на 14 дней.</p>	<p>IP-телефония, сайт, решения от 1С, email рассылщики.</p>
<p>Оптимальный размер компании: подойдёт любому турагентству, туроператору или экскурсионной компании.</p>			

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
 HomeCRM «Сократить рутинную работу и повысить эффективность компании с HomeCRM!»	<ul style="list-style-type: none"> База клиентов и аналитика продаж. Выгрузка на доски объявлений. Автопостинг в соцсети. Возможность создать сайт. Поиск объектов на карте. Воронка продаж. 	Есть демо-версия на 14 дней. От 1 680 ₽ в месяц.	Готовые интеграции со всеми площадками для продажи или аренды недвижимости, с картами.
Размер компании: любые агентства недвижимости и риэлторские агентства.			
 СмартАгент [база объектов и CRM-система] «Профессиональная база недвижимости».	<ul style="list-style-type: none"> База клиентов и аналитика продаж. Доступ в базу собственников и заявок. Автопубликация и выгрузка на доски объявлений. Подбор объектов для клиента. Анализ стоимости объекта. Подготовка и рассылка отчетов и презентаций для клиентов. Поиск телефона собственника, если объявление в базе от агента. 	От 2 400 ₽ в месяц, есть ограничения по функциям.	Интеграции со всеми площадками для продажи или аренды недвижимости, с соцсетями и с мессенджерами — Telegram и Whatsapp.

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
	<ul style="list-style-type: none"> Возможность создать сайт. 		
<p>Размер компании: любые агентства недвижимости, особенно выиграют крупные или быстрорастущие агентства.</p>			
 ATRealt <u>AT Realt</u> [дополнение к Битрикс24] «Решение для агентств недвижимости, которое помогает увеличить продажи, сэкономить на ресурсах и сократить время подбора объектов».	<ul style="list-style-type: none"> Возможности Битрикс24 Парсер объектов недвижимости – робот, который собирает новые объявления от собственников. Выгрузка XML объектов – быстрое размещение объявлений на 20 сайтах недвижимости. Подборка объектов по параметрам клиента. Поиск объектов на карте. 	<p>От 140 рублей в месяц за пользователя + стоимость парсера от 1 500 ₺ в месяц.</p> <p>Есть бесплатный тестовый период на 3 дня для версии без CRM и на 15 дней для версии с Битрикс24.</p>	<p>Готовые интеграции с Яндекс.Недвижимостью, Циан, Авито, Домклик, mail.ru.</p> <p>По запросу можно подготовить дополнительное решение по интеграции.</p>
<p>Оптимальный размер компании: любые агентства недвижимости, особенно те, кто уже используют Битрикс24, amoCRM.</p>			

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
Deliverest <u>Deliverest</u> «Облачная платформа для службы доставки еды, которая выведет ваш бизнес на новую высоту».	<ul style="list-style-type: none">• Приём заказов, управление курьерами и загрузкой кухни.• Учёт продуктов.• Учёт финансов.• Автоматизация программы лояльности.• Аналитика продаж.• Управление маркетингом.	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 r_keeper, Poster и iiko.
Размер компании: ресторан, доставка или сеть общепита любого размера.			
 JITMeal <u>JITMeal</u> «Управляйте заказами от получения до доставки».	<ul style="list-style-type: none">• Приём заказов в заведении и на доставку.• Мобильное приложение для курьеров.• Финансы, включая учёт заработной платы.• Складской учёт.• Маркетинг и аналитика.• Можно создать сайт, приложение и QR-меню.• Управление отзывами.• Автоматизация программы лояльности.	Есть демо-версия. От 19 евро в месяц есть ограничение по количеству заказов и функциям.	Открытый API. Интеграции с Bolt Food и Wolt. Но пока мало интеграций, которые не требуют участия разработчиков.

Название	Возможности	Тарифы	Интеграции
	<ul style="list-style-type: none"> Создание клиентской базы. 		
Размер компании: ресторан, доставка или сеть общепита любого размера.			
 Трактирь Front Office «Решает управленческие и маркетинговые задачи ресторана».	<ul style="list-style-type: none"> Полный спектр функций для работы с залом и кухней. Приём заказов. Мобильное приложение для курьеров. Автоматизация программы лояльности. Кадровый учёт. Решение для ресторана при отёле. Аналитика продаж. Управление маркетингом. Формирование отчётов. Управление финансами. Складской учёт. 	Есть демо-версия на 7 дней. Аренда от 2 150 ₽ в месяц. Лицензия на год от 4 900 ₽. Лицензия навсегда от 9 900 ₽.	Открытый API. Модуль интеграции с Яндекс.Едой и Delivery Club.
Оптимальный размер компании: ресторан, доставка или сеть общепита любого размера, особенно удобно для ресторанов при отелях или компаниях.			

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.