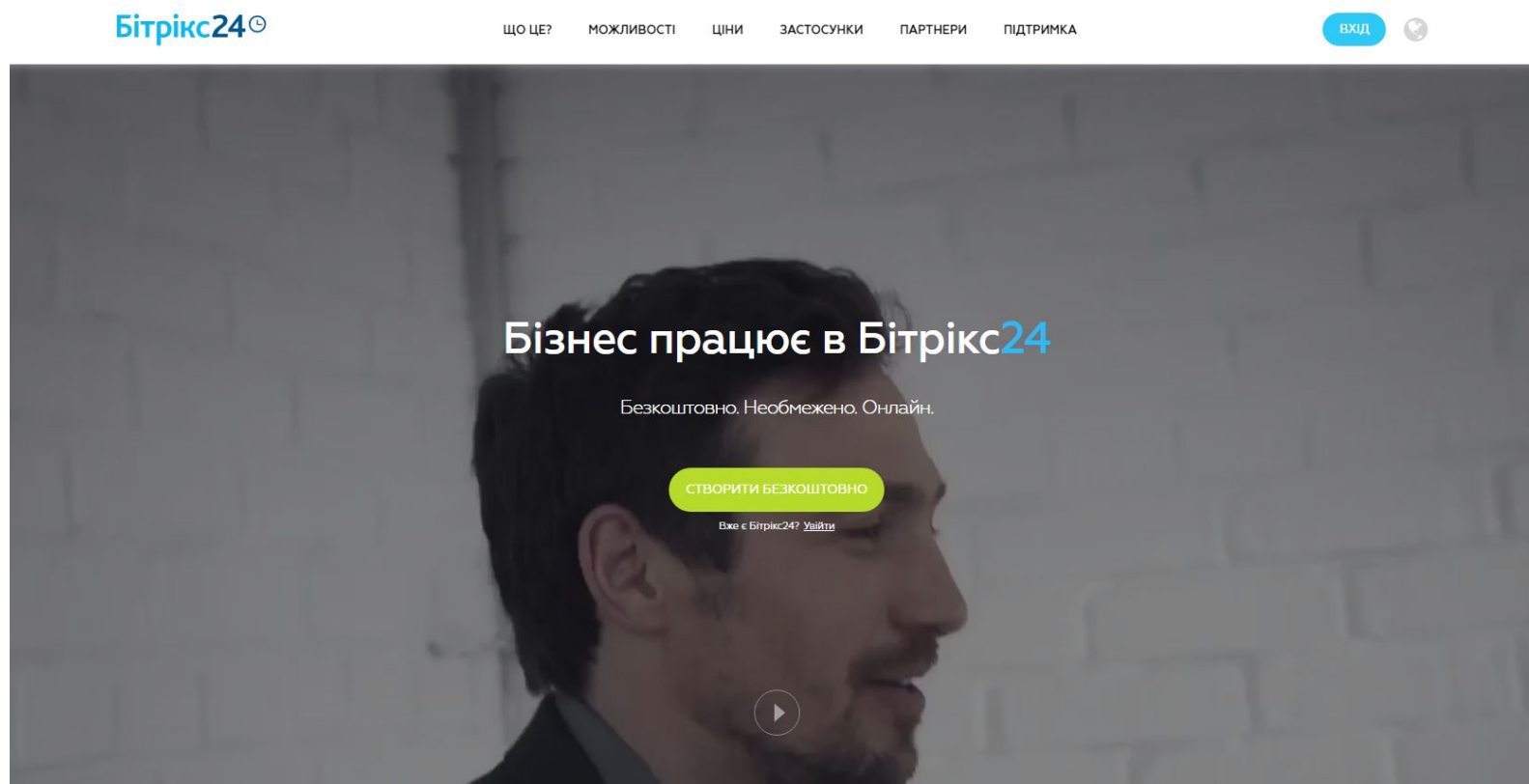


# Распространённые CRM СИСТЕМЫ

- ▶ CRM-система (Customer Relationship Management) – это инструмент для организации и контроля рабочего процесса внутри компании, управления продажами, коммуникации с лидами и клиентами.

# 1. Bitrix24



Битрикс24 – CRM помогает малому и среднему бизнесу управлять продажами, берет под контроль все каналы коммуникаций с клиентами и автоматизирует продажи. Доступны облачная версия и коробочное решение.

- ▶ Возможности:
- ▶ Управление лидами и сделками
- ▶ Настройка своих стадий и воронки продаж
- ▶ Выставление счетов
- ▶ Управление проектами и задачами
- ▶ Автоматизация бизнес-процессов
- ▶ Настройка роботов, триггерных писем, смс и рекламы прямо из CRM
- ▶ Встроенная IP- телефония и интеграция с почтой
- ▶ Подключение Открытых линий (настройка вашего Facebook, Instagram, других мессенджеров к чату в Битрикс24)
- ▶ Настройка планов продаж и отчетов
- ▶ Настройка регулярных сделок
- ▶ Печать и отправка документов из CRM
- ▶ Обмен данными с 1С
- ▶ Создание сайтов, лендингов со встроенной CRM

# Цены на Bitrix24

- ▶ Команда до 12 человек может пользоваться базовыми функциями бесплатно. Для отдела продаж существует специальный тариф - CRM+ за 46\$ в месяц. Минимальный платный облачный тариф – 19\$. Интерфейс доступен на 14 языках: украинском, русском, польском, немецком, французском, китайском, английском, итальянском и др.

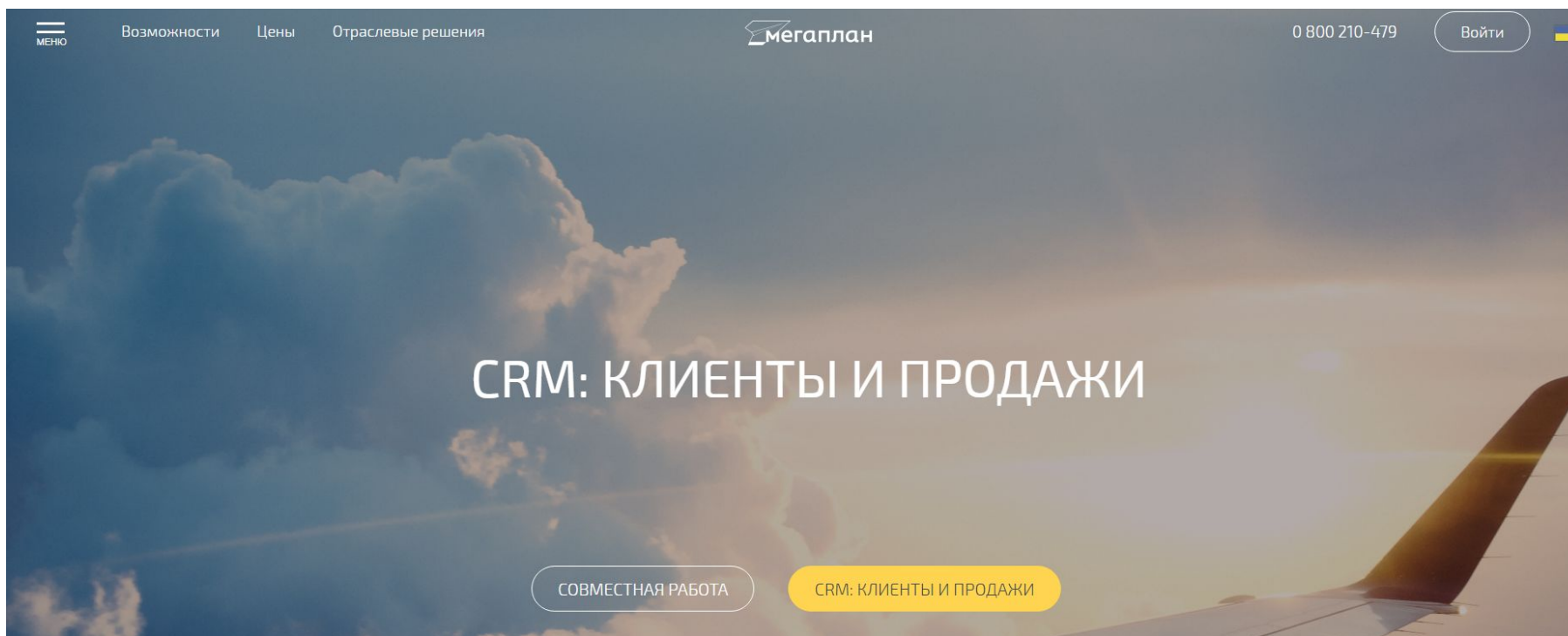
# 2. Worksection

The screenshot displays the Worksection website interface. At the top left is the Worksection logo and name. On the top right, there is a red button labeled "Спробуй безкоштовно" (Try for free), a key icon, and the language code "UA". The main heading reads "Українська система управління проектами" (Ukrainian project management system). Below this, a yellow banner says "Допомагаємо в роботі сучасним компаніям" (We help modern companies work) and a white bubble says "це легко" (it's easy). The central part of the page features a laptop and a smartphone, both displaying the project management software interface. The laptop screen shows a task list with items like "Розподілити кількість співробітників в відділах" and "Досвід керівників". The smartphone shows a mobile view of the same interface. At the bottom, a navigation bar contains icons for various features. To the right of the icons, the text reads "Контролюйте роботу" (Control work) and "Списки гарячих і важливих завдань завжди під рукою" (Hot and important task lists are always at hand).

# Worksection – CRM-сервис для систематизации проектных данных: задач, исполнителей, сроков, документации и т.п.

- ▶ Цена:
- ▶ Бесплатное пользование с ограниченным функционалом до 5 пользователей, минимальный платный тариф – 1 \$ за пользователя в месяц. Есть русский и украинский языки.
- ▶ Возможности:
- ▶ Хранилище данных
- ▶ Систематизация рабочих процессов
- ▶ Контроль сроков
- ▶ Коммуникация
- ▶ Тайм-трекинг
- ▶ Диаграмма Ганта
- ▶ Построение отчетов

# 3. Мегаклан

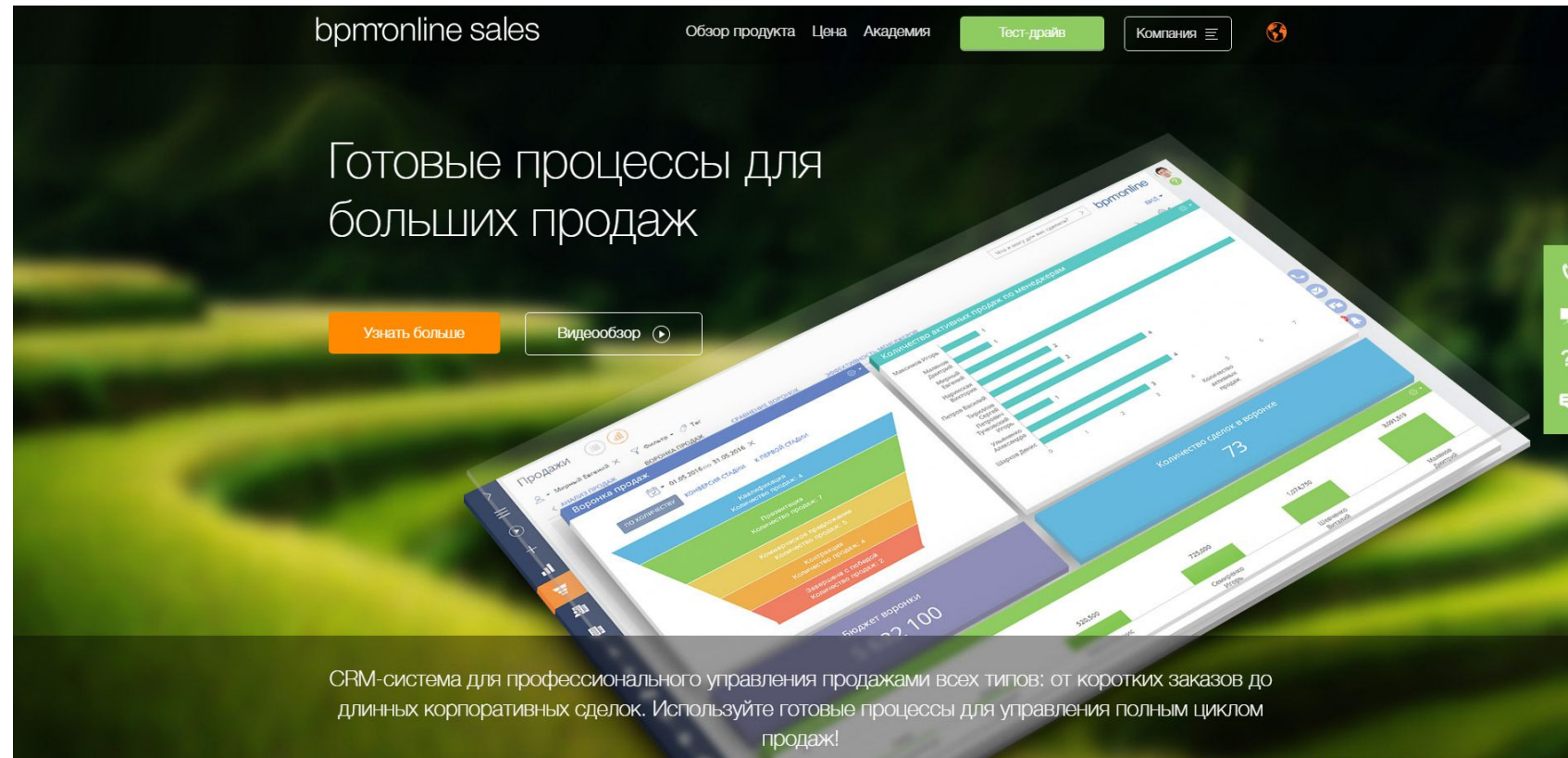




Мегаплан – CRM-система для малого и среднего бизнеса и подразделений крупных предприятий. Предназначена для управления бизнесом и повышения продаж. Мегаплан доступен и как облачная, и как коробочная система.

- ▶ Возможности:
  - ▶ Управление задачами и поручениями
  - ▶ Контроль рабочего времени сотрудников
  - ▶ Оформление отчетов
  - ▶ Обмен документами
  - ▶ Набор инструментов для командной работы
  - ▶ Интеграция с почтой и встроенная телефония
  - ▶ Выставление счетов
  - ▶ Воронка продаж
  - ▶ Интеграция с 1С
  - ▶ Учет затрат и доходов
- ▶ Цена:
  - ▶ Команда до 10 человек может пользоваться базовыми функциями бесплатной CRM для отдела продаж. Минимальный платный тариф – 5 \$. На русском языке.

## 4. bpm'online sales



The screenshot displays the bpm'online sales CRM interface. At the top, the navigation bar includes the logo 'bpm'online sales', menu items 'Обзор продукта', 'Цена', 'Академия', a green 'Тест-драйв' button, and a 'Компания' dropdown menu. The main content area features the headline 'Готовые процессы для больших продаж' and two buttons: 'Узнать больше' and 'Видеообзор'. The dashboard itself is a complex of widgets: a funnel chart for 'Продажи' with a budget of 12,100; a bar chart for 'Количество вступивших в процесс по менеджерам'; a large blue box showing 'Количество сделок в воронке' with a value of 73; and a green box showing 'Средняя стоимость' with a value of 1,214,50. A vertical sidebar on the right contains navigation icons.

Готовые процессы для больших продаж

Узнать больше

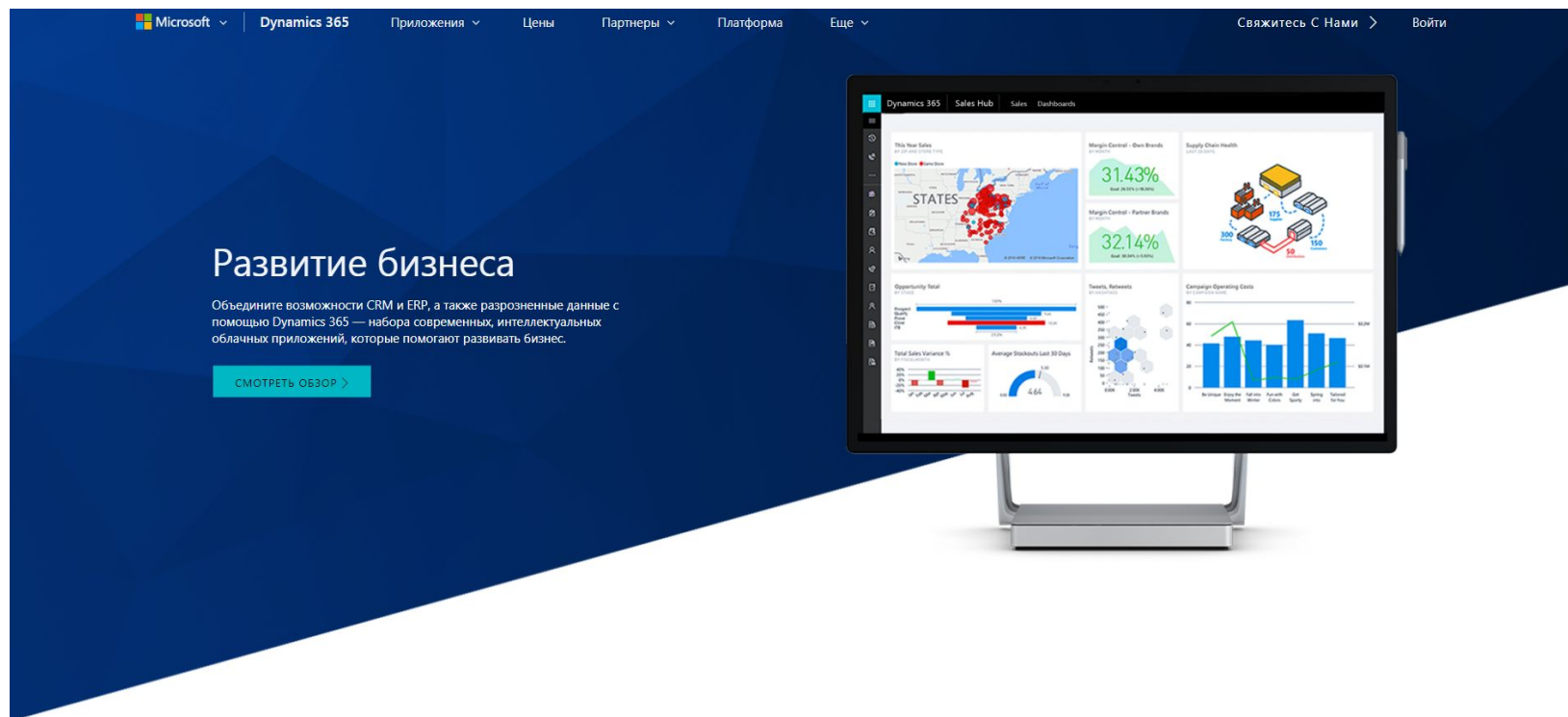
Видеообзор

CRM-система для профессионального управления продажами всех типов: от коротких заказов до длинных корпоративных сделок. Используйте готовые процессы для управления полным циклом продаж!

# bpm`online sales – облачная CRM-система для профессионального управления продажами и связанными с ними бизнес-процессами.

- ▶ Возможности:
  - ▶ Управление лидами, заказами и счетами
  - ▶ Корпоративная соцсеть
  - ▶ Внутренняя телефония
  - ▶ Управление документооборотом
  - ▶ Сегментация контактной базы
  - ▶ Поиск профиля контакта в соцсетях
  - ▶ Автоматизация бизнес-процессов
  - ▶ Каталогизация товаров
- ▶ Цена:
  - ▶ от 15.5 \$ за пользователя в месяц. Бесплатная пробная версия доступна в течение 14 дней. Есть русскоязычная версия
5. Microsoft Dynamics 365

# 5. Microsoft Dynamics 365 CRM



Полный набор приложений, превосходно работающих по отдельности, — и еще лучше вместе

Microsoft Dynamics CRM помогает организовать продажи, услуги и маркетинг. Можно использовать облачное или коробочное решение. Легко интегрируется с другими продуктами Microsoft.

- ▶ Возможности:
  - ▶ Управление контактами, поддержкой, продажами, маркетингом и другими данными в одной системе
  - ▶ Визуализация данных на настраиваемом дашборде
  - ▶ Автоматизация процессов обработки данных с помощью сценариев
  - ▶ Создание шаблонов файлов Word и Excel для быстрых отчетов
  - ▶ Доступны iOS, Android, Windows и веб-приложения
- ▶ Цена:
  - ▶ От 115 \$ в месяц за пользователя. Есть русскоязычная версия.

# 6. retailCRM

## Специализированная CRM-система для интернет-торговли

Система по управлению заказами

Многообразие показателей

|                                 |             |
|---------------------------------|-------------|
| доход                           | 2 053 075 Р |
| заказы                          | 445 076 Р   |
| средний чек                     | 95 Р        |
| коэффициент конверсии           | 1 808 005 Р |
| средний срок доставки заказа    | 34 797 88 Р |
| коэффициент возврата заказов    | 0 %         |
| среднее время выполнения заказа | 11 мин. 1 с |

### АВТОМАТИЗАЦИЯ

Снизить расходы денег и времени на обработку заказов

Минимизировать ошибки и риски

### КОММУНИКАЦИИ

Повысить повторные продажи и средний чек

Повысить лояльность клиентов

### ИНТЕГРАЦИЯ

Работа с заказами и клиентами «в одном окне»

Комплексный контроль над всеми бизнес-процессами

### АНАЛИТИКА

Контроль бизнеса

Принятие верных решений

**ПОЛУЧИТЬ ДЕМО-ВЕРСИЮ**

До 300 заказов в месяц бесплатно.  
Без ограничения по функционалу

retailCRM - специализированная система для интернет-торговли. Помогает автоматизировать обработку заказов и маркетинг в магазинах.

- ▶ Возможности:
  - ▶ Работа в режиме 1 окна
  - ▶ Готовые интеграции с CMS, IP-телефониями, службами доставок, аналитикой, почтой, 1С
  - ▶ Синхронизация товарного каталога
  - ▶ Триггерная система для автоматизации действий CRM-маркетинг и персонализированные рассылки
  - ▶ Единая омниканальная история взаимодействия
  - ▶ Аналитика клиентов, сотрудников, коммуникаций
- ▶ Цена:
  - ▶ Бесплатный тариф позволяет обрабатывать до 300 заказов ежемесячно. Платный тариф обойдется в 30 \$. Есть русский, английский и испанский языки.



# 7. Pipedrive

≡ pipedrive

Войти

Попробуй бесплатно

## Мы делаем специалистов по продажам неукротимыми

CRM для максимального результата при минимальных усилиях

Попробуй бесплатно

Мгновенный доступ. Банковская карта не требуется.

The image shows a laptop displaying the Pipedrive CRM interface. The main screen shows a pipeline of deals with stages: 'Untouched contact', 'Contact made', 'Qualified', 'Proposal presented', and 'In Negotiation'. Each stage contains a list of deals with details like name, value, and dates. To the left, there's a sidebar with 'Email tracking and templates' and a list of email templates. To the right, there's a 'Smart contact data, scheduler' window showing contact details for Sally McCallion, including phone, email, and social media links. At the bottom center, there's a circular badge with a star icon and the text 'Сейчас уже с новой программой Gold'.



Pipedrive – это облачное решение для управления воронкой продаж. Предоставляет инструменты для мониторинга индивидуальных и командных уровней, анализа информации о сделках и создания визуализированных отчетов.

- ▶ Возможности:
  - ▶ Графический интерфейс для управления воронкой
  - ▶ Интеграция с электронной почтой
  - ▶ Система оповещений и уведомлений
  - ▶ Отчетность по продажам
  - ▶ Прогнозирование продаж
  - ▶ Совместимость с мобильными приложениями для Android и iOS
- ▶ Цена:
  - ▶ От 14 \$ за пользователя в месяц. Доступна пробная версия. На русском языке.

# 8. “Клиентская база”

**K6 Клиентская база**

[О программе](#) [Купить](#) [Конфигурации](#) [Помощь](#) [Партнерам](#) [Форум](#) [Бесплатная версия](#)

• Автоматизируй свой бизнес без программистов уже сегодня!

*CRM, которая может всё!  
Клиенты, задания, счета, отчёты и многое другое!*

**+ 22 сегодня**  
**115610**  
компаний выбрали нас!

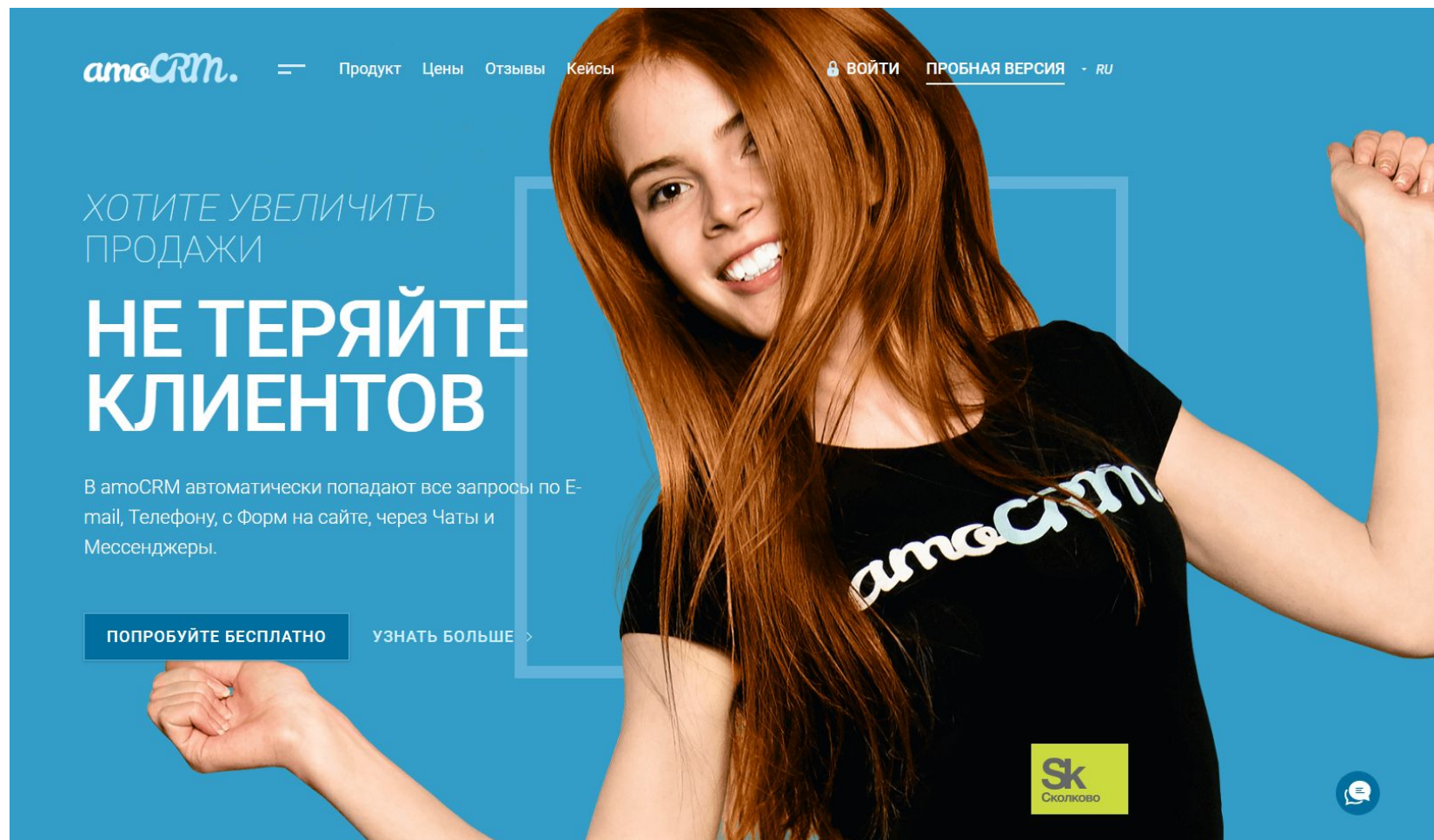
[Создать аккаунт](#) [Коробочная версия](#)

Посмотрите видеопрезентацию

“Клиентская база” – CRM-система для автоматизации бизнес-процессов без участия программистов, можно выбрать облачный или коробочный вариант.

- ▶ Возможности:
  - ▶ Учет клиентов и другой информации
  - ▶ Прием заявок с сайта непосредственно в базу
  - ▶ Контроль за выполнением задач  
Емейл и SMS-рассылки
  - ▶ IP-телефония
  - ▶ Выписка и отправка счетов
- ▶ Цена:
  - ▶ Бесплатный аккаунт в облаке – 14 дней, минимальный платный – 15 \$ в месяц за пользователя. Минимальная цена за лицензию на коробочную версию – 215 \$. На русском языке.

# 9. amoCRM



**amoCRM.** — Продукт Цены Отзывы Кейсы [ВОЙТИ](#) [ПРОБНАЯ ВЕРСИЯ](#) - RU


ХОТИТЕ УВЕЛИЧИТЬ  
ПРОДАЖИ

## НЕ ТЕРЯЙТЕ КЛИЕНТОВ

В amoCRM автоматически попадают все запросы по E-mail, Телефону, с Форм на сайте, через Чаты и Мессенджеры.

[ПОПРОБУЙТЕ БЕСПЛАТНО](#) [УЗНАТЬ БОЛЬШЕ >](#)

**sk**  
Сколково






amoCRM отличается простым интерфейсом, с помощью которого можно настраивать систему под нужды конкретного бизнеса и легко интегрировать ее с другими сервисами.

- ▶ Возможности:
  - ▶ Управление воронкой
  - ▶ Интеграция с почтой и телефонией
  - ▶ Поиск и объединение информации по дублированным контактам
  - ▶ Бэкап данных
  - ▶ Мониторинг активности контактов
- ▶ Цена:
  - ▶ 8 \$ в месяц за пользователя, есть пробная версия. На русском языке.

# 10. Keepin CRM


Keepin CRM    О нас    Цены    Новости    Документация    Контакты

Регистрация    Вход      

## Keepin CRM

- **Автоматизируйте бизнес уже сегодня**

Умная и простая онлайн CRM система для малого и среднего бизнеса. Все что нужно для организации работы с клиентами, сделками и задачами. Будьте в курсе всего происходящего в компании.



Зарегистрироваться бесплатно



KeepinCRM — онлайн-система для оптимизации работы малого и среднего бизнеса. Главный фокус разработчиков — на простоте и удобстве, при этом гибкость настроек позволяет кастомизировать KeepinCRM под специфику разных бизнес-моделей.

- ▶ Возможности:
  - ▶ Создание карточки клиента в один клик
  - ▶ Управление доходами и расходами
  - ▶ Управление задачами, контроль выполнения
  - ▶ Автоматизация работы со складом и подрядчиками
  - ▶ Визуализация продаж
  - ▶ Интеграции
- ▶ Цена:
  - ▶ Бесплатно до двух пользователей, дальше цена увеличивается в зависимости от дополнительных пользователей. Минимальный тариф — 25 \$ за 3-х пользователей в год. Есть русский и украинский языки.