

МАТРИЦА ВЫБОРА

Матрица выбора альтернатив amoCRM

Сравнение CRM по воронкам, омниканальности, автоматизации, аналитике, интеграциям и миграции.

01

Описать обязательный процесс продаж

02

Проверить автоматизацию на реальной сделке

03

Оценить перенос данных и цену внедрения

Результат после заполнения

Не рейтинг и не копия статьи, а рабочий лист: заполните критерии своими данными и возвращайтесь к живой странице за актуальными вариантами.

[Открыть исходную страницу](#)

5 страниц · версия 01.08.2026

Единый тест для вариантов

Проходите шаги сверху вниз. Если ответ нельзя подтвердить данными или тестом, пометьте его как гипотезу.

Для кого этот лист

Руководитель продаж или интегратор, меняющий CRM под реальный процесс, а не перечень функций.

ШАГ 1

Нарисовать стадии и правила перехода

☐ выполнено Ответственный: _____

ШАГ 2

Собрать карточку клиента и обязательные поля

☐ выполнено Ответственный: _____

ШАГ 3

Проверить телефонию, почту и мессенджеры

☐ выполнено Ответственный: _____

ШАГ 4

Настроить одну автоматическую цепочку

☐ выполнено Ответственный: _____

ШАГ 5

Сверить отчёт руководителя

☐ выполнено Ответственный: _____

ШАГ 6

Импортировать тестовый набор с историей

☐ выполнено Ответственный: _____

Матрица оценки

Одинаковые критерии и один тестовый сценарий защищают выбор от рекламы и привычки к знакомому интерфейсу.

Критерий / сегмент	Вес 1-3	Вариант А	Вариант В	Вариант С	Комментарий
Воронки и карточки	—	—	—	—	_____
Коммуникации	—	—	—	—	_____
Автоматизация	—	—	—	—	_____
Отчёты и прогноз	—	—	—	—	_____
Интеграции и API	—	—	—	—	_____
Миграция и сопровождение	—	—	—	—	_____

Как считать

Поставьте вес: 1 - полезно, 2 - важно, 3 - критично. Оцените варианты от 0 до 5, умножьте на вес. Любой непроверенный факт отмечайте знаком вопроса.

Риски и план внедрения

Хороший выбор можно отменить или скорректировать. Зафиксируйте красные флаги до покупки и владельцев действий до пилота.

Красные флаги

1	Копировать старый хаотичный процесс	[] исключено
2	Недооценить настройку прав	[] исключено
3	Считать лицензию полной стоимостью	[] исключено
4	Не проверять историю активностей при импорте	[] исключено

Четыре шага

01	Формализовать процесс	Владелец: _____	Срок: _____
02	Провести пилот на одной команде	Владелец: _____	Срок: _____
03	Перенести тестовый срез	Владелец: _____	Срок: _____
04	Запустить волнами с контролем качества	Владелец: _____	Срок: _____

Решение и полезные ссылки

Запишите решение так, чтобы через месяц было понятно, какие данные его подтверждали и когда нужно пересмотреть вывод.

Решение	
Почему	
Что проверить	
Дата пересмотра	

Живая страница материала

gruzdevv.ru/analogi/amocrm/

Связанный раздел

gruzdevv.ru/category-services/crm/

Дополнительный пример

gruzdevv.ru/services/

Актуальность остаётся на сайте

PDF хранит вашу логику выбора, а варианты, карточки и новые материалы обновляются на [исходной странице Gruzdevv.ru](http://gruzdevv.ru).