

Карта рынка CRM-систем

Мини-отчёт по типам CRM, сценариям выбора, стоимости внедрения и вопросам для короткого списка.

01

Выбрать подходящий
тип CRM

02

Сформировать короткий
список по процессу

03

Подготовить пилот и
расчёт 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

Профиль задачи

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

Для кого этот лист

Руководитель продаж или собственник, который выбирает класс CRM до сравнения конкретных карточек.

ШАГ 1

Описать цикл сделки и участников

☐ выполнено Ответственный: _____

ШАГ 2

Разделить продажи, маркетинг и поддержку

☐ выполнено Ответственный: _____

ШАГ 3

Определить обязательные каналы

☐ выполнено Ответственный: _____

ШАГ 4

Посчитать пользователей и роли

☐ выполнено Ответственный: _____

ШАГ 5

Выделить интеграции первой очереди

☐ выполнено Ответственный: _____

ШАГ 6

Назначить владельца внедрения

☐ выполнено Ответственный: _____

Карта сегментов рынка

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
Готовая отраслевая CRM	—	—	—	—	_____
Гибкая low-code CRM	—	—	—	—	_____
CRM внутри экосистемы	—	—	—	—	_____
Корпоративная платформа	—	—	—	—	_____
Лёгкая CRM для малого бизнеса	—	—	—	—	_____
Специализированное решение	—	—	—	—	_____

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	Выбирать по числу функций	[] исключено
2	Автоматизировать неописанный процесс	[] исключено
3	Недооценить миграцию	[] исключено
4	Не заложить обучение и контроль качества данных	[] исключено

Четыре шага

01	Сегментировать требования	Владелец: _____	Срок: _____
02	Собрать короткий список из трёх классов	Владелец: _____	Срок: _____
03	Провести пилот на одной воронке	Владелец: _____	Срок: _____
04	Посчитать трёхлетнюю стоимость владения	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/category-services/crm/

Связанный раздел
gruzdevv.ru/analogi/amocrm/

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](https://gruzdevv.ru).