



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Чек-лист для оценки эффективности цифровых инструментов тайм-менеджмента

Выбираем идеальный инструмент для владельца малого бизнеса

Определите свои потребности: Вопросы для самооценки

- ☐ Сколько времени я трачу на ручной перенос данных между разными системами (например, из CRM в таск-трекер или из почты в календарь)?
По данным Albato, автоматизация рутинных операций может сэкономить до 10 часов в неделю для малого бизнеса.
- ☐ Какие процессы я хочу автоматизировать в первую очередь?
Примеры: отправка коммерческих предложений, напоминания о задачах, сбор статистики, ведение клиентской базы.
- ☐ Какова моя текущая система управления задачами и насколько она эффективна?
Оцените по шкале от 1 (хаос) до 5 (полный контроль).
- ☐ Сколько сотрудников будет использовать инструмент?
Стоимость многих решений зависит от количества пользователей.
- ☐ Какие задачи я не могу делегировать и для них мне нужен максимально эффективный инструмент?
Например, стратегическое планирование, анализ финансовых отчетов.
- ☐ Насколько часто я работаю удаленно или в дороге?
Критичность наличия качественной мобильной версии.

Общие критерии оценки цифровых инструментов

Стоимость	Ежемесячная или годовая подписка. Сравните с потенциальной экономией времени и ростом продуктивности. Многие сервисы предлагают бесплатные тарифы для малого бизнеса (Trello, Notion, Яндекс Трекер).
Удобство интерфейса (UX/UI)	Интуитивно понятный дизайн, минимальное количество кликов для выполнения основных действий. Протестируйте бесплатные версии или пробные периоды.
Интеграции	Наличие готовых интеграций с вашими текущими инструментами (почта, календарь, CRM, мессенджеры). Сервисы-интеграторы (например, Albato) могут связать почти любые приложения без кода.
Мобильная версия	Полноценный функционал и удобство использования на смартфонах и планшетах. Важно для владельцев бизнеса, которые часто находятся вне офиса.

Поддержка и обучение

Наличие базы знаний, обучающих материалов, оперативной технической поддержки. (По данным Zendesk, 67% клиентов готовы платить больше за отличный клиентский сервис).

Масштабируемость

Способность инструмента расти вместе с вашим бизнесом, предлагая расширенный функционал по мере увеличения команды или усложнения процессов.

Специфические функции для малого бизнеса

☐ CRM-функционал

Управление клиентской базой, воронками продаж, автоматизация взаимодействия с клиентами (например, AmoCRM, Битрикс24).

☐ Таск-трекер и управление проектами

Создание задач, назначение ответственных, установка дедлайнов, отслеживание прогресса (например, Kaiten, Trello, Яндекс Трекер).

☐ Управление командой и делегирование

Возможность ставить задачи сотрудникам, контролировать их выполнение, отслеживать время (СгосоTime для автоматического учета).

☐ Отчетность и аналитика

Генерация отчетов по проектам, задачам, эффективности сотрудников. Помогает принимать взвешенные решения.

☐ База знаний / Документооборот

Хранение важных документов, инструкций, заметок (например, Notion).

☐ Автоматизация маркетинга

Рассылки, сегментация клиентов, управление рекламными кампаниями (например, Unisender).

Таблица сравнения выбранных инструментов

Критерий	Инструмент 1 (название)	Инструмент 2 (название)	Инструмент 3 (название)	Инструмент 4 (название)	Инструмент 5 (название)
Стоимость (в месяц/год)					
Удобство интерфейса (1-5)					
Наличие мобильной версии					
Ключевые интеграции					
CRM-функцио нал (да/нет)					
Таск-трекер (да/нет)					
Управление проектами (да/нет)					
Отчетность (да/нет)					

Критерий	Инструмент 1 (название)	Инструмент 2 (название)	Инструмент 3 (название)	Инструмент 4 (название)	Инструмент 5 (название)
Оценка поддержки (1-5)					
Итоговая оценка (1-5)					

Ваш текущий уровень автоматизации рутинных задач



Отметьте, где находится ваш бизнес в данный момент. Цель — двигаться вправо.

Больше интересного в нашем блоге

развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями



Получить пользу

