



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Сравнение интегрированной и автономной CRM-систем

Критерий	Интегрированная CRM	Автономная CRM
Основная задача	Обеспечение единого рабочего пространства для всей компании	Максимальная автоматизация продаж и маркетинга
Функционал	Широкий, но часто базовый в каждой отдельной области	Глубокий и специализированный для работы с клиентами
Сложность внедрения	Выше, так как затрагивает множество процессов в компании	Ниже, так как сфокусирована на конкретных отделах
Гибкость	Ограничена рамками платформы	Высокая, можно выбрать лучшее решение под свою нишу
Стоимость	Часто выше на старте, но выгоднее в долгосрочной перспективе	Может быть ниже на старте, но требует затрат на интеграции

Больше интересного в нашем блоге

развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями



Получить пользу

