



Краткий обзор CRM в области недвижимости

Основная информация:

Заказчик	-
Вид бизнеса	Недвижимость
Задача	Дать рекомендации по выбору CRM в области недвижимости
Специфика	-
Дата	24.04.2017г.

?|Алексей Булатов
Консультант
по финансовым и
корпоративным вопросам
www.abulat.ru
alex@abulat.ru

БАЗОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ (базовое ТЗ)

Задача: подобрать простую, недорогую CRM с минимальными затратами на внедрение для компании-застройщика, организующего удаленный отдел продаж на аутсоринге.

Основные задачи создания CRM: ведение учет отношений застройщика и внешнего отдела продаж с клиентами и потенциальными клиентами – покупателями недвижимости.

Основной функционал CRM:

- роли и права доступа пользователей к CRM;
- различные объекты продаж, их статус, варианты брони;
- карточка клиента, статусы клиентов;
- работа с заявками и сделками, прохождение этапов сделки, финансовая информация о сделке, ипотечные сделки;
- простая финансовая и управленческая отчетность.

Дополнительные особенности и требования:

- доступ к системе через Интернет;
- внедрение в течение 1 месяца;
- удобный и дружелюбный интерфейс;
- поставщик решения должен иметь положительную репутацию на рынке;
- рассматривается возможность, как аренды, так и приобретение полноценного решения.

Обзор рекомендуемых CRM:

№1 – Real Estate CRM (ReCRM). Сайт <http://recrm.ru>

- Удовлетворяет заявленным требованиям ТЗ.
- Есть возможность бесплатно протестировать продукт в течение 7 дней (нужна регистрация на сайте).
- Не требуется никаких настроек и технических действий на стороне Заказчика (если не нужно сопряжение с телефонией).
- Присутствует дополнительный функционал – создание сайта и пр.
- Перечень ролей здесь: <http://demo.recrm.ru/roles/> (логин – demo, пароль - demo).
- Приемлемая арендная плата в месяц (менее 500 руб. в месяц/человек – рассчитать здесь: <http://recrm.ru/calculation>).

№2 – Kvartus. Сайт <https://kvartus.ru>

- Удовлетворяет заявленным требованиям ТЗ.
- Работа 1 пользователя бесплатно (нужно зарегистрироваться на сайте).
- Не требуется никаких настроек и технических действий на стороне Заказчика (если не нужно сопряжение с телефонией).
- Арендная плата в месяц – 10 000 руб. (тарифы [здесь](#)).

№3 - INTRUM. Сайт <https://www.intrumnet.com>

- Удовлетворяет заявленным требованиям ТЗ.
- Есть возможность бесплатно протестировать продукт в течение 14 дней (нужна регистрация на сайте).
- Неинформативный и не удобный сайт.
- Видео-презентация CRM https://www.intrumnet.com/wiki/videoinstrukcii_po_funkcionalu-10.
- Арендная плата в месяц – от 6990 руб./компания (для 10 сотрудников). Сложное ценообразование (<https://www.intrumnet.com/cost>).

CRM, которые также удовлетворяют условиям ТЗ, но которые не включены в список рекомендуемых CRM по разным причинам:

SugarTalk. Сайт <http://re.sugartalk.net> (Причина - высокая цена).

- Удовлетворяет заявленным требованиям ТЗ.
- Работа 1 пользователя бесплатно (нужно зарегистрироваться на сайте).
- Учет многофилиальности.
- Автоматизация SMS-рассылки.
- Видео-презентация CRM <https://www.youtube.com/watch?v=wfg6OU6nplA>
- Арендная плата в месяц – 1100 руб./человек (для 10-20 сотрудников), стоимость полноценного внедрения – от 150 000 руб. (без НДС).

RR5. Сайт <http://rr5.ru> (Причины – неинформативный и не удобный сайт, сложное ценообразование, требуются действия по технической настройке на стороне Заказчика, нет пробной версии)

- Удовлетворяет заявленным требованиям ТЗ.
- На сайте нет информации о бесплатной пробной версии.
- Ознакомительный ролик - <https://www.youtube.com/watch?v=lqJk5kR4mnl>.
- Арендная плата в месяц – от 10 000 руб. в месяц, стоимость полноценного внедрения – от 100 000 руб. (страница с тарифами - <http://rr5.ru/price>).

Profitbase. Сайт <http://profitbase.ru> (Причина - высокая цена, сложное ценообразование, неинформативный и не удобный сайт, сложная программа для заданного ТЗ).

- Удовлетворяет заявленным требованиям ТЗ.
- Реализована на базе amoCRM или Битрикс24.
- Много различного функционала, сложная настройка.
- Есть возможность бесплатно протестировать продукт в течение 14 дней (нужна регистрация на сайте).
- Арендная плата 1500 руб. в месяц за пользователя плюс оплата лицензий amoCRM или Битрикс24 (<http://crm.profitbase.ru>).

«ГрандИС Риэлтор». Сайт <http://grandispro.com/solutions/grandis-realtor/crm-grandis-realtor>. (Причина - сложное ценообразование, неинформативный и не удобный сайт).

— Есть возможность протестировать продукт в течение 14 дней за 1500 руб.

BMP On-line. Сайт <https://www.terrasoft.ru/real-estate> (Причина - высокая цена).

— Удовлетворяет заявленным требованиям ТЗ.

— Есть возможность бесплатно протестировать продукт в течение 14 дней (нужна регистрация на сайте).

— Разные программы для риэлторов и застройщиков.

— Цена привязана к курсу евро.

— Арендная плата в месяц – от 3500 руб./сотрудник (<https://www.terrasoft.ru/real-estate/price>)

1С:Риэлтор. Управление продажами недвижимости. Сайт <http://elias.ru/products/sale/> (Причина - высокая цена, сложность внедрения).

— Цены: <http://elias.ru/products/sale/>

Феникс. Сайт <http://fenix-systems.net/> (Причина – недружелюбный интерфейс, сложность внедрения).

— Цены: <http://fenix-systems.net/produkty-feniksa/produkty-i-stoimost-agent/>

ASoft. Сайт http://asoftcrm.com/solution/crm_realty/ (Причина – недружелюбный интерфейс, неинформативный сайт).

— Цены: http://asoftcrm.com/solution/crm_realty/price_realty.php и http://asoftcrm.com/solution/crm_realty/arenda.php

Битрикс 24. Сайт https://www.bitrix24.ru/articles/crm_estate_agency.php (Причина - высокая цена, сложность внедрения, неудобный сайт).

— Цены: <https://www.bitrix24.ru/prices/>

Инфостарт. Сайт <http://infostart.ru> (Причина – неинформационный сайт, недружелюбная техническая поддержка, сложность внедрения)