

## Сколько стоит CRM для среднего бизнеса?

Существует мнение, что CRM - дорогое удовольствие и средний бизнес не может себе его позволить. К примеру, стоимость лицензий для работы 20 пользователей может доходить до 200 000 рублей. Есть ли альтернативы? Или средний бизнес вынужден мучиться с «Экселем» и пытаться своими силами сделать «нечто» на базе программы для бухгалтерского учета?

Альтернатива есть – SugarCRM, созданная специально для малого и среднего бизнеса. Небольшие компании (до 5 рабочих мест) могут использовать ее совершенно бесплатно. Для среднего бизнеса стоимость внедрения зачастую меньше, чем цена пользовательских лицензий аналогов. Оцените возможности SugarCRM на примере истории внедрения.

Компания «Альт-Инвест» объявила конкурс на установку CRM-решения. Особенность ситуации в том, что необходима система с единой базой клиентов, доступ к которой возможен из разных городов. У компании 2 офиса (в Москве и Петербурге) и штат мобильных менеджеров. CRM должна обладать гибкостью и открытостью, чтобы вносить изменения своими силами.

– После глубокого анализа мы остановили выбор на SugarCRM и компании «Ведисофт». Система полностью соответствовала нашим требованиям, а в пользу компании говорило несколько десятков внедрений и отзывы клиентов, – отмечает **генеральный директор «Альт-Инвест» Дмитрий Рябых**.  
– Решение было установлено всего за 6 недель. Теперь 20 специалистов могут работать из любой точки мира, выполнена интеграция с корпоративной почтовой системой. Менеджеры по продажам получили мощную систему для ведения клиентов и «длинных сделок», а маркетинг – гибкий аналитический инструмент.

– «Ведисофт» специализируется на работе со средним бизнесом, поэтому в качестве CRM-решения мы работаем с SugarCRM. Ее используют более 50 000 компаний по всему миру. Система не требует дорогого оборудования и лицензионного программного обеспечения, а минимальная стоимость внедрения на неограниченное число пользователей составляет 27 000 рублей, – отмечает **Николай Сурдо, генеральный директор «Ведисофт»**. – Более того, SugarCRM демократична в плане поддержки и дополнительной настройки - работы можно производить силами собственного IT-отдела. При этом компания получает мощное бизнес-решение, повышающее конкурентоспособность.