Саммари баттла amoCRM vs Bitrix24

Видеозапись

Какие технологии на базе ИИ есть в amoCRM?

- **Salesbot с GPT-интеграцией** — чат-бот, который с помощью ChatGPT ведёт диалог с клиентом, отвечает на вопросы, квалифицирует лида и автоматически переводит сделку на этап «Назначена встреча».
- **Интеграции из маркетплейса (Sensei и др.)** — готовые сценарии, где ИИ помогает автоматизировать дозвон, заполнение полей и отправку уведомлений.
- **Генерация текстов** (письма, ответы) и автозаполнение карточек через подключённые LLM-сервисы.

Различия между amoCRM и Bitrix24

- **Философия продукта**: amoCRM — лёгкая CRM «для людей» с акцентом на продажи; Bitrix24 — «комбайн» «всё-в-одном» (CRM + коммуникации + задачи + сайты).
- **Удобство старта**: amoCRM быстрее освоить; Bitrix24 требует настройки, но шире по функциям.
- **Архитектура**: amoCRM облачная; Bitrix24 доступен как облако и коробка, работает в изолированном контуре.
- **Стоимость**: amoCRM дороже по лицензии «за пользователя»; Bitrix24 дешевле пакетами и даёт больше модулей за одну цену.
- **Отчётность**: в amoCRM — базовые отчёты + внешние BI; в Bitrix24 — встроенный BI-конструктор и готовые отчёты.
- **Интеграция**: amoCRM полагается на сторонние сервисы; Bitrix24 включает чат, диск, проекты, коннектор 1С и др.
- **ИИ-функции**: amoCRM — GPT-боты и генерация контента; Bitrix24 — ассистент «Пилот», транскрибация звонков, проверка скриптов, AI-резюме встреч.

CRM для менеджера: amoCRM

- Канбан-воронки, минималистичный интерфейс.
- Подсказки следующего шага через Sensei/роботы.
- All-in-one карточка лида: контакт, сделки, задачи под рукой.
- GPT-боты обрабатывают первичные заявки.

CRM для менеджера: Bitrix24

- Настраиваемые обязательные поля при переходе этапов.
- Голосовые заметки → авто-транскрибация и заполнение карточек.
- Встроенный чат, диск, задачи и календарь.
- AI-ассистент «Пилот» для переписки и генерации ответов.

CRM для руководителя отдела продаж: Bitrix24

- BI-конструктор: сквозные отчёты, дешборды без Power BI.
- Фильтры, воронки, права доступа по нужному срезу.
- AI-помощь: проверка соответствия скрипту, резюме видеозвонков.

CRM для руководителя отдела продаж: amoCRM

- Дашборд «Анализ продаж» с конверсией по этапам.
- Фильтры «сделки без задач / с просрочкой» для быстрой дисциплины.
- Автораспределение лидов по менеджерам (ротация, учёт смен).

CRM для собственника: Bitrix24

- Единой лицензией закрывает CRM, коммуникации, сайты.
- Коробочная версия снижает риски и стоимость владения.
- Готовые отчёты + BI-конструктор без сторонних сервисов.

CRM для собственника: amoCRM

- Регулярные Telegram-отчёты «сколько заработали сегодня/месяц».
- Быстрый запуск и понятная окупаемость даже при большей цене лицензии.
- Фокус только на ключевых метриках (деньги, воронка).

Применение ИИ: Bitrix24

- Ассистент «Пилот» (чат, генерация текстов, идеи лендингов, картинки).
- Транскрибация звонков и авто-заполнение полей.
- Сверка речевых скриптов с реальным разговором.
- Резюме видеозвонков и автоматическая постановка задач.
- AI-поддержка «Марта» сократила обращения на 42 %.

Применение ИИ: amoCRM

- Salesbot с GPT для диалогов, квалификации и записи на встречу.
- Авто-ответы, помощь менеджеру в письмах/чате.
- ИИ-сценарии (Sensei) для динамического заполнения карточек и триггеров.

Итоги баттла

- По очкам: amoCRM — 20, Bitrix24 — 22.
- Разрыв минимальный; участники признали, что «победила дружба».
- Выбор зависит от цели:
  - нужен быстрый старт и максимальная простота — amoCRM;
  - нужна единая корпоративная платформа и расширенная аналитика — Bitrix24.