

## Сравнение версий

В линейке решений "1С:CRM" представлены программы для различного масштаба и сферы деятельности бизнеса:

- **"1С:CRM. Базовая версия"** - версия для использования на одном рабочем месте без возможности расширения количества рабочих мест. Решение предназначено для автоматизации рабочего места руководителя, менеджера по продажам и сервисному обслуживанию, маркетолога, а также индивидуального или частного предпринимателя. Решение также может быть использовано для индивидуального ознакомления с основными возможностями CRM-технологии.
- **"1С:CRM СТАНДАРТ"** - предназначено для тех компаний, которым возможностей Базовой версии недостаточно, а возможностей "1С:CRM ПРОФ" на данном этапе не требуется. Продукт позволяет создавать единую информационную базу компании с возможностью разграничения доступа к информации по основным ролям в организации: руководителя и менеджеров. Решение позволяет по достоинству оценить все преимущества от использования CRM-технологии в едином информационном пространстве для компаний малого бизнеса, а также для отдельных подразделений среднего бизнеса с количеством пользователей до 5 сотрудников.
- **"1С:CRM ПРОФ"** - аналитическая CRM-система с возможностью расширения количества рабочих мест пользователей в зависимости от потребностей организации. Решение предназначено для компаний среднего бизнеса, а также для компаний малого бизнеса с потребностью совместной работы более 5 пользователей в единой информационной базе. Решение позволяет автоматизировать все бизнес-процессы компании в соответствии с концепцией CRM, включая отделы закупок, продаж, маркетинга, сервисного обслуживания и службы качества, а также управлять бизнес-процессами на всех этапах взаимодействия с клиентами и внутри организации.
- **"1С:CRM КОРП"** - аналитическая CRM-система для компаний крупного бизнеса. В решении реализован ряд дополнительных функций относительно версии "ПРОФ", учитывающих потребности компаний крупного бизнеса: инструменты управления рабочим временем групп сотрудников; расширенная аналитика по маркетинговым мероприятиям; интеграция со средствами телекоммуникаций; интеграция с Интернет-технологиями и другая функциональность. Решение также предназначено для создания единого информационного пространства организации или холдинга совместно с другими конфигурациями разработанными на платформе 1С:Предприятие: "1С:Управление производственным предприятием", "Управление торговлей" и т.д.

При выборе решения для автоматизации процессов взаимоотношений с клиентами рекомендуется руководствоваться количеством мест и какие задачи необходимо автоматизировать.

### Сравнение функциональных возможностей различных версий «1С:CRM»

Наименование подсистемы	1С:CRM Базовая	1С:CRM СТАНДАРТ	1С:CRM ПРОФ Ред. 2.0	1С:CRM КОРП Ред. 2.0
<b>Функционал</b>				
Клиентская база	+	+	+	+
Расширенная аналитика по клиентам	+	+	+	+
Визуальная настройка списка клиентов от значения их характеристик	-	-	+	+
Динамические и статические сегменты клиентов	-	-	+	+

Наименование подсистемы	1С:CRM Базовая	1С:CRM СТАНДАРТ	1С:CRM ПРОФ Ред. 2.0	1С:CRM КОРП Ред. 2.0
Управление контактами, история контактов	+	+	+	+
Обработка обращений клиентов, рабочие места для массовой обработки обращений	-	-	+	+
Диспетчеризация обращений в зависимости от компетенции, загрузки сотрудников	-	-	-	+
Календарь и напоминания	+	+	+	+
Управление временем (тайм-менеджмент)	-	-	+	+
Подсистема оповещений	-	-	+	+
Управление стадиями и этапами продаж	-	+	+	+
Управления продажами на основе бизнес-процессов	-	-	+	+
Планирование продаж, контактов	-	-	+	+
Электронные и sms рассылки	+	+	+	+
Встроенный E-mail клиент	+	+	+	+
Управление поручениями	-	+	+	+
Управление бизнес-процессами (BPM)	-	-	+	+
Воронка продаж	-	+	+	+
Создание и анализ различных воронок продаж по имеющимся бизнес-процессам	-	-	+	+
Создание собственных бизнес-процессов и их настройка	-	-	+	+
Управление маркетингом	-	-	+	+
Телемаркетинг	-	-	+	+
ABC XYZ, анализ эффективности маркетинга (ROI)	-	-	+	+
Обновляемые методики по управлению взаимоотношениями с клиентами	-	-	+	+
Управление проектами: планирование, план-факт	-	-	-	+
Оперативное управление выполнением этапов проектов	-	-	-	+
Взаимодействие с корпоративными системами	-	-	-	+
Подсистема управления показателями	-	-	-	+
Интеграция с MS Outlook, MS Exchange	-	-	-	+
Интеграция с OpenOffice	-	+	+	+
Интеграция с MS Word	-	+	+	+

Наименование подсистемы	1С:CRM Базовая	1С:CRM СТАНДАРТ	1С:CRM ПРОФ Ред. 2.0	1С:CRM КОРП Ред. 2.0
Настраиваемые фильтры рабочих мест	–	–	+	+
<b>Технические особенности</b>				
Возможность расширения числа рабочих мест	–	–	+	+
Распределенные базы данных (репликация)	–	–	+	+
Возможность изменения и добавления нового функционала (конфигурирование)	–	+	+	+
Возможность работы через web-клиент (через Интернет)	–	+	+	+
Возможность работы через тонкий клиент	–	+	+	+

Если в качестве учетной системы Вами используются программные продукты 1С:Управление торговлей (редакция 10.3), 1С:Комплексная автоматизация (редакции 1.0 и 1.1), 1С:Управление производственным предприятием (редакции 1.2 и 1.3) и их отраслевые версии, то при автоматизации управления взаимоотношениями с клиентами можно использовать решения «1С:CRM ПРОФ» и «1С:CRM КОРП» редакции 1.4 для создания единой информационной системы предприятия.

В комплект поставки программных продуктов «1С:CRM 8 ПРОФ. Редакция 2.0» и «1С:CRM 8 КОРП. Редакция 2.0» включен дистрибутив конфигураций «1С:CRM ПРОФ» и «1С:CRM КОРП» редакции 1.4. Это позволяет самостоятельно принимать решение, какую из редакций (1.4 или 2.0) использовать для автоматизации процесса управления взаимоотношениями с клиентами.

При переходе на новое поколение управленческих решений фирмы 1С (1С:Управление торговлей 8. ред.11 и т.д.) рекомендуется использовать решения «1С:CRM ПРОФ, редакция 2.0» и «1С:CRM КОРП, редакция 2.0».