**Прощай Tilda, Bitrix24, AmoCRM. Украинский бизнес отказывается от российских интернет-платформ, конструкторов сайтов и CRM-систем.**

В силу последних военных событий в Украине весь украинский бизнес отказывается от использования российских платформ, онлайн-сервисов, конструкторов, CRM-систем и всего, что может приносить доход оккупанту. Рассмотрим альтернативные варианты замены русских CRM-систем и конструкторов сайтов.

**Вытесняем конструктор сайтов Tilda Publishing**

Это российский визуальный конструктор, с помощью которого можно создавать сайты, интернет-магазины, блоги, e-mail рассылки без знаний по программированию. Он часто использовался на украинском рынке, но его с легкостью можно заменить не менее удобными и выгодными в использовании конструкторами.

**Варианты замены**

1. **Wix**

Израильская международная платформа для создания и развития интернет-проектов. WIX богата шаблонами и удобным интерфейсом. Все образцы разбиты по категориям быстрого поиска, каждый шаблон доступен во многих цветовых вариациях.

Конструктор доступен и понятен даже новичку. Каждый элемент мастерской имеет подробную справку по использованию, а также доступные видеоуроки по работе с WIX.

**Достоинства:**

* более 500 шаблонов;
* инструменты SEO;
* оптимизированная мобильная версия;
* понятный интерфейс;
* адаптивность к разным языкам, в том числе украинскому.

**Особенности:**

* изменив шаблон придется заново вносить контент;
* в бесплатной версии очень заметна реклама самой платформы на страницах готового сайта;
* большое доменное имя сайта в бесплатной версии.

Но есть возможность устранить описанные недостатки. Достаточно подключить минимальную платную версию и можно будет убрать рекламу и выбрать более короткий домен.

1. **Weblium**

Украинский конструктор сайтов с SEO-поддержкой, СRM-модулем и доступом к более чем 300 бесплатным шаблонам.

**Важно!!!** Компания объявила о возможности создать сайт бесплатно для бизнесменов, формирующих сайт с целью противодействия военной агрессии россии.

Конструктор позволяет создать лендинг, сайт-визитку, интернет-магазин. Платформа адаптирует готовые сайты к мобильным устройствам.

**Достоинства:**

* круглосуточная клиентская поддержка;
* бесплатные SSL-сертификаты;
* неограниченное количество страниц на сайте;
* собственный pop-up конструктор;
* встроенная CRM-система;
* полноценный функционал для создания интернет-магазина;
* все быстро собирается, подключается и публикуется, есть все необходимые интеграции и сервисы для запуска любого сайта;
* есть пробный период, чтобы протестировать сервис.

**Особенности:**

* почти все фишки по платной подписке;
* реклама конструктора при бесплатном использовании.

Платный пакет стоит от $8.25 в месяц. При этом открывается масса возможностей: большой инструментарий для SEO-оптимизации, возможность использовать свой домен, встроенная CRM-система и т.д.

1. **Webflow**

Онлайн-инструментарий для проектирования, создания и запуска веб-сайтов. Это своеобразный гибрид традиционных конструкторов сайтов типа Wiх, систем управления контентом типа WordPress и написание кода сайта вручную. На платформе доступно 400 бесплатных уроков по созданию сайтов. Webflow предлагает три основных составляющих: инструмент для безкодового визуального веб-дизайна, систему управления контентом (CMS) и хостинг.

Интерфейс платформы достаточно сложный. Но когда привыкаешь, то наградой за плодотворное обучение станет обладание гораздо более гибким и более крепким инструментарием, чем у программ-аналогов. На сегодняшний день это один из самых универсальных и сильных конструкторов сайтов.

Панель дизайнера похожа на CSS, поэтому для максимальной оценки возможностей приложения нужно знать HTML/CSS. Но если при регистрации поставить заметку "я не пишу код", то значительная часть процессов построения сайта автоматизируется. Сайт можно настроить с нуля, а можно использовать один из шаблонов с готовой структурой сайта.

**Достоинства:**

* продвинутые инструменты настройки SEO;
* 30 бесплатных и 100 премиум-шаблонов с высоким уровнем детализации;
* функции электронной коммерции;
* разнообразные варианты дизайна;
* бесплатная программа обучения по работе с платформой.

**Особенности:**

* сложный интерфейс для новичка;
* высокая цена.

Платные темы варьируются в цене от 40 до 80 долларов, но широкий функционал и возможности программы полностью оправдывают свою стоимость.

**Bitrix24 и AmoCRM**

Это российские компании по разработке сервисов для управления бизнесом, охватывающих CRM, видеозвонки, документооборот, задания и проекты.

**Важно!!!** 2 марта Bitrix24 [заявила](https://www.facebook.com/story.php?story_fbid=5005249569588043&id=458930140886698), что за несколько дней до войны свернула все проекты развития, потому что не видит возможности думать о будущем Битрикс24 в Украине. Пользователи, которые уже используют сервис, могут работать с ним в дальнейшем, но стоит учесть, что обновляться платформа не будет. Для новых проектов следует подбирать другие сервисы. Также компания разорвала отношения с материнской компанией России и перечислила 1 млн грн на ВСУ.

**Варианты замены**

Следует учесть, что “варианты замены” не значат, что программа имеет абсолютно идентичный функционал и сможет полностью заменить своего предшественника. Каждый сервис имеет свои преимущества и недостатки, включая Bitrix и AmoCRM. Выбирая программу, прежде всего нужно знать для каких целей подключаем автоматизацию: учета рабочего времени, сбора данных о клиентах, автоматизация продаж, сбор лидов и т.д. Только зная цель, можно подобрать наиболее удобную, релевантную платформу и эффективно использовать на нужды бизнеса.

1. **Dynamics 365 Business Central**

Это приложение от Microsoft, объединяющее отделы продаж, обслуживания, финансов и операций. Данная система автоматизации, одна из самых популярных в мире, охватывает все сферы деятельности компаний. Microsoft Dynamics 365 Business Central имеет множество дополнительных модулей, которые поддерживают специфику отдельных видов деятельности предприятий и позволяют автоматизировать и упростить бизнес-процессы, более эффективно управлять бизнесом.

**Достоинства:**

* гибкая и легкая модификация системы под нужды бизнеса;
* считается одним из самых лучших сервисов для прогнозирования спроса;
* возможность прогнозировать и планировать ресурсы;
* мультивалютность;
* многоязычный, удобный интерфейс;
* возможность ведения нескольких видов учета одновременно;
* работа с мобильными устройствами.

**Особенности:**

* разработан для предприятий малого и среднего бизнеса;
* нет бесплатной пробной версии;
* более ограниченный список интеграций, если сравнивать с Bitrix: нет интеграции с Gmail, Google Disk, Google Календарь и другими упрощающими работу сервисами;
* большая зависимость от продуктов Microsoft.

Business Central легко настраивается, имеет множество полезных функций, позволяющих компаниям управлять финансами, производством, продажей, закупками, запасами, грузоперевозками и другими видами деятельности.

1. **SAP Business One**

Программное обеспечение от немецкой компании SAP AG для управления бизнесом и взаимоотношениями с клиентами.

**Особенности:**

* требует больше времени на освоение интерфейса;
* высокая стоимость: тарифный план охватывает все функции, включая те, которые не используются предприятием.

**Основные функции:**

1. **Управление деньгами.**

1.1. Бухгалтерский учет: автоматизация главных бухгалтерских действий;

1.2. Контроллинг: управление движением денежных ресурсов, контроль бюджета, мониторинг расходов;

1.3. Банковские операции: ускоряет управление запросами и банковскими выписками, платежами, переводами;

1.4. Финансовая отчетность и аналитика позволяет сформировать финансовую отчетность для оптимизации процессов планирования и аудита.

1. **Продажа и управление взаимоотношениями с клиентами.**

2.1. Управление продажами: позволяет отследить весь цикл продаж – от первого контакта до заключения сделки, отслеживает возможности для привлечения потенциальных клиентов;

2.2. Управление маркетинговыми компаниями: создание и анализ маркетинговой активности;

2.3. Управление работой с клиентами: сохранение всех данных о клиентах посредством синхронизации и управления контактами;

2.4. Управление обслуживанием клиентов: быстрый доступ к гарантийному и сервисному обслуживанию, регистрация и выполнение заявок на обслуживание;

2.5. Отчетность и аналитика: отчетность по всем процессам сбыта, от прогнозирования до отслеживания воронки продаж;

2.6. Мобильные продажи: идеальные возможности для специалистов по продажам, чтобы управлять процессами и информацией из любого места.

1. **Закупка и контроль запасов.**

3.1. Закупки: согласованная работа процессов закупки, управление процессами возврата, отслеживания информации и работа с разными валютами;

3.2. Интеграция складского и бухгалтерского учета: синхронизация поступлений материалов и объемов запасов;

3.3. Кредиторская задолженность: обработка счетов по кредиторской задолженности; оптимизация отношений в процессе поставок;

3.4. Отчетность: встроенные отчеты в режиме реального времени в различных форматах и ​​информационных панелях.

1. **Бизнес аналитика.**

4.1. Создание и настройка отчетов;

4.2. Интеркативный анализ: анализ состояния бизнеса совместно со стандартными функциями Microsoft Excel;

4.3. Сильные инструменты для визуализации данных.

1. **Отраслевая специфика**

5.1. Потребительские товары: прогнозы спроса, быстрое удовлетворение потребностей клиентов;

5.2. Производство: управление затратами, сокращение циклов продаж, минимизация отходов – все это можно отследить и рассчитать с помощью системы;

5.3. Профессиональные услуги: формирование процесса обслуживания клиентов, повышение эффективности планирования ресурсов, управление проектами;

5.4. Розничная торговля: сбор аналитических данных по клиентам, точкам продаж и оптимизация всех операций;

5.5. Оптовая торговля: оптимизация всей деятельности, от планирования до управления запасами и цепочкой поставок.

Как видим, данная платформа имеет очень широкий функционал и позволяет оптимизировать работу бизнеса в любой отрасли.

**3. Worksection**

Украинский сервис по управлению проектами, контролирующий командную работу и процессы выполнения задач. Очень упрощает работу команды и помогает эффективнее реализовывать проекты. Платформа имеет ограниченный круг возможностей. Worksection предназначена исключительно для оптимизации работы команды, но очень хорошо выполняет это предназначение. Помогает управлять персоналом, бизнес-процессами, отношениями с клиентами. Сервис не только интуитивно понятен, но и имеет приятное эстетическое оформление.

**Достоинства:**

* гибкий подход к управлению проектами;
* фиксация затрат времени и финансов;
* структурированная информация по эл. почте и мессенджерах в зависимости от проектов;
* быстрая адаптация благодаря легкому и удобному интерфейсу;
* безопасное хранение файлов, закрепленных за конкретной задачей;
* сообщение в удобный месседж о любых изменениях в проектной работе.

**Для руководителей** Worksection облегчает контроль за проектами, экономит время, позволяет планировать и организовывать работу команды более эффективно.

**Для сотрудников** сервис полезен четкой постановкой задач в зависимости от сроков выполнения и приоритетов. Дисциплинирует команду, ускоряет коммуникацию, контролирует затраты времени на выполнение задач.

**Для клиентов** – это прозрачные отношения. Клиент может ставить задания, комментировать и следить за работой.

**4. Pipedrive**

Платформа для управления проектами, которая стала популярной благодаря удобному интерфейсу и простому использованию. Pipedrive очень популярна на рынке CRM. Мало инструментов, которые могли бы сравниться по функционалу и универсальности для обыденного торговца. Приложение хорошо работает на Android, iOS, что обеспечивает мобильность SRM.

**Преимущества:**

* проста в настройке;
* доступная цена ввиду интерактивности, комплексности и богатого функционала;
* видео уроки в разделе “помощи”, благодаря которым можно легко и быстро научиться использовать программу;
* возможность настроиться под собственную воронку продаж и сферу деятельности;
* можно пользоваться где угодно при наличии интернета;
* доступная статистика продаж.

**Особенности:**

* ограниченный список программ для интеграции;
* идеальное решение, чтобы наладить четкую работу отдела продаж НЕБОЛЬШИХ компаний;
* без функции отделения "мертвых" лидов от новых.

**Pipedrive обеспечивает:**

1. Визуализацию продаж. Каждый потенциальный клиент проходит через определенные этапы: с момента звонка до первой покупки. Можно отслеживать прогресс с каждым клиентом по мере продвижения его по воронке продаж.

2. Оптимизация потраченного времени на каждого клиента. Программа отслеживает звонки, электронные письма, историю контактов, чтобы понимать, сколько усилий и времени было потрачено на конкретного клиента и насколько это было эффективно. Можно связывать людей с их организацией, чтобы упростить поиск.

3. Помощь по продажам. Система автоматизирует все процессы и задачи. Это повышает производительность, экономит время и оптимизирует все рабочие процессы.

4. Подробная отчетность. Сервис анализирует введенные данные и дает понимание насколько эффективна работа или почему вы теряете клиентов. Кроме этого, приложение дает рекомендации как улучшить процесс продаж и работать эффективнее.

5. Безопасность. Далеко не все аналогичные платформы заботятся о безопасности информационных данных. Чтобы получить доступ, нужно пройти не один этап проверок. Кроме того, в режиме реального времени можно увидеть всех, кто имеет доступ к данным компании. Вы можете получать сообщения о входе в систему, действиях пользователей и контролировать безопасность данных ваших клиентов.

6. Интеграция и совместимость. Pipedrive имеет множество интеграций со сторонними платформами, которые могут упростить работу.

Мы описали только самые популярные варианты замены. Есть еще много разных программ-аналогов, таких как ClickUp, Squarespace, BigCommerce, NetHunt и другие, которые не только заменят российские платформы, но и улучшат работу бизнеса. Если тщательно подобрать программу, вмещающую наиболее релевантный функционал для конкретного бизнеса, можно легко оптимизировать все процессы работы компании и улучшить эффективность работы. Незаменимых программ, сервисов, платформ нет. Но есть украинское достоинство, свобода и любовь к родной земле. Все будет Украина!