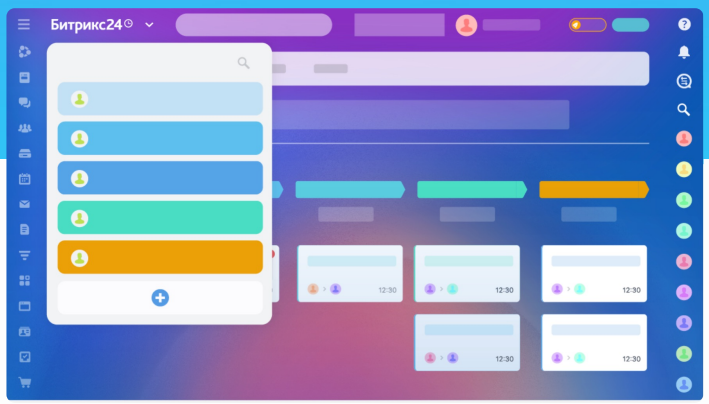
Тарифы Битрикс24

Позиционирование тарифов: как разобраться, как выбрать, как понять, почему фича добавлена именно в этот тариф



Тарифы комплектуются по трем основным критериям:

1. Этап развития бизнеса или проекта

Для каждого инструмента (CRM, Задачи и другие) возможности продукта группируются в наборы по трем категориям: набор базовых возможностей, стандартных и профессиональных. В какой набор попадет фича, зависит от того, на каком этапе развития бизнеса или проекта эта возможность нужна (и принесет пользу) клиенту. Соответственно, в Базовый тариф попадают фичи базового набора, в Стандартный - стандартные, в Профессиональный - профессиональные.

Базовый набор
здесь самые основные действия, которые необходимы небольшим компаниям или отдельным командам, чтобы начать вести продажи в CRM, сделать первый подход к управлению и контролю (фиксация задач, установка сроков) и т.д. Базовых возможностей должно быть достаточно для старта работы небольшой команды, на начальном этапе бизнеса, на уровне стартапа.

Стандартный набор
сюда добавляются возможности для совместной работы: например, наблюдатели в задачах, управление проектами, права доступа в складах, разделение на лиды и сделки в CRM и др.

Профессиональный набор
это продвинутые возможности для компаний на том этапе, когда возрастает необходимость контроля, руководители задумываются об автоматизации бизнес-процессов. Или если появляется специфика использования инструмента (для складского учета это очень характерно). Например, учет рабочего времени, отчеты сотрудников, дизайнер бизнес-процессов или дополнительные методики управления проектами или разделение по типам списания в складском учете.

2. Себестоимость

За некоторые возможности мы платим отдельно внешним операторам (например, СМС-уведомления, онлайн-редактирование документов и другие). Фича выносится в тот тариф, который позволяет окупить эти затраты.

3. Нагрузка

Часть функционала создает дополнительную нагрузку на инфраструктуру (например, поиск сделок по полям контактов или компаний). В этих случаях мы ставим ограничение и с ростом тарифа, лимит расширяется.

Бесплатный тариф

Этот тариф создан для привлечения первоначального интереса аудитории. Но, в отличие от многих конкурентов, тариф не ограничен по времени, и компания может работать в Битрикс24 всегда. Конечно, в него заложена схема монетизации. В какой-то момент клиенты бесплатного тарифа сталкиваются с необходимостью в новом, более продвинутом функционале, который поможет им расти и развивать свой бизнес.

Базовый тариф

Для организации работы отдела продаж

В этом тарифе – базовые возможности для старта продаж в CRM.

Главные отличия от бесплатного:

- **Оформление счетов:** выставляйте счета в несколько кликов, отправляйте клиентам прямо из CRM в PDF или ссылкой.
- **Автоматизация воронки продаж** с помощью роботов
- **Телефония в CRM:** каждый входящий звонок сохраняется как новая сделка, разговор с клиентом записывается
- **CRM-аналитика** показывает, кто из менеджеров эффективнее, выполняется ли план продаж, какие клиенты приносят больше выручки и другие данные для более успешных продаж

Стандартный тариф

Для совместной работы всей компании или рабочих групп

В этом тарифе – стандартные возможности для совместной работы и управления проектами.

Главные отличия от Базового:

- **Воронка лидов:** ведите отдельно воронки с лидами и сделками, чтобы точно оценивать эффективность и маркетинга, и продаж.
- **Коммерческие предложения:** создавайте индивидуальные коммерческие предложения, связывайте их со сделками и каталогом товаров, отправляйте их клиентам прямо из Битрикс24.
- **Методики управление проектами**: Скрам, Канбан, диаграмма Ганта.
- **Проектная работа:** все участники всегда будут в курсе изменений по задачам, получат доступ к файлам на диске проекта и к базе знаний, смогут обсудить детали в чате или в видеозвонке.
- **Планировщик встреч:** не нужно выяснять у коллег, когда они свободны для встречи. Планировщик сам подберет для встречи время, удобное всем участникам.
- **Документы Онлайн:** создавайте и редактируйте документы, таблицы, презентации прямо в вашем Битрикс24. Для этого вам не понадобится устанавливать никакие дополнительные программы.

Профессиональный тариф

Для максимальной автоматизации всех процессов в компании

В этом тарифе – профессиональные возможности для бизнеса.

Главные отличия от Стандартного:

- **Бизнес-процессы:** автоматизируйте продажи и другие процессы так, как нужно вашему бизнесу. Даже сложная логика легко настраивается в удобном дизайнере бизнес-процессов.
- **Смарт-процессы:** создавайте и автоматизируйте рабочие места с помощью Смарт-процессов. Например, для HR-рекрутинга или любой другой должности или направления
- **Сквозная аналитика** поможет оценить, сколько денег вам приносит каждый рекламный канал и каждое рекламное объявление. Экономьте на неэффективной рекламе и грамотно распределяйте маркетинговый бюджет.
- **BI Аналитика:** анализируйте данные, которые накапливаются в Битрикс24, с помощью Google DataStudio или Microsoft PowerBI. Создавайте отчеты любой сложности, чтобы отслеживать необходимые показатели.

Энтерпрайз-тариф

Это отдельный тариф для крупных компаний, которые работают с большими объемами данных и кому важна скорость работы. Поэтому клиенты этого тарифа работают на выделенной высокопроизводительной инфраструктуре Энтерпрайз-кластера, которая обеспечивает ускорение работы до 10 раз при высокой интенсивности работы, больших объемах данных, большого числа сотрудников.

Дополнительно, в Энтерпрайзе расширены все численные лимиты.

Главные отличия от Профессионального:

- **Сеть филиалов:** централизованное управление филиалами компании
- **SLA 99,95%:** высокая надежность и гарантированная доступность
- **В 2,5 раза** увеличена производительность REST API
- **До 10 раз** увеличены скорость и производительность
- **В 10 раз** больше места увеличено пространство на Диске: от 3 до 10 Тб и более
- **Приоритетная поддержка:** помощь выделенной команды специалистов