

Сравнительная таблица интеграций

Обновлено 22 сентября 2026 г.

В сравнительной таблице представлены основные характеристики CRM-систем и других продуктов, с которыми у нас есть интеграция.

Сравнение возможностей CRM-систем

№

Название

Профиль CRM-системы

Звонок по клику

Создание сущностей

История звонков

Прослушивание звонков

Дополнительные возможности

[Абср](#)

Платформа для автомагазинов.

Да

Да

Да

Да

Отчет по пропущенным звонкам и автоматическая обработка (перезвон) пропущенных звонков.

[Alaman CRM](#)

CRM для таксопарков.

Да

Нет

Да

Да

Всплывающая карточка при звонке.

Автоматические задачи по пропущенным звонкам.

Встроенный виджет для звонков в CRM.

[AXL](#)

Платформа для онлайн-школ.

Да

Нет

Да

Да

[EdproBiz](#)

Платформа для запуска онлайн-школы

Нет

Нет

Да

Да

[Prodamus.XL](#)

Платформа для онлайн-школ.

Да

Нет

Да

Да

[SYNERGY CRM](#)

Многофункциональная система.

Да

Создание контактов по уникальным звонкам.

Да

Да

[S2 CRM](#)

Бесплатная онлайн CRM.

Да

Автоматическое создание контакта.

Да

Да

[WMaster](#)

Платформа для автоматизации бизнеса, включающая в себя CRM.

Да

При входящем звонке возможно создать лид вручную на основании звонка.

Да

Да

Всплывающая карточка при звонке.

Создание отчёта по звонкам.

[АльфаЦРМ / AlfaCRM](#)

CRM-система для детского центра, языковой школы, музыкальных школ, подготовки к ЕГЭ, кружков робототехники и скорочтения.

Да

Автоматическое создание лидов.

Да

Да

Всплывающая карточка при звонке.

[амоЦРМ / amoCRM / Kommo](#)

CRM-система для управления продажами.

Да

Да

Да

Да

Всплывающая карточка с возможностью быстро создать контакт.
Распределение входящих вызовов по ответственным лицам.
Создание сделок при исходящих, входящих и пропущенных звонках.
Создание задач по пропущенным звонкам.
Эксклюзивная встроенная программа для звонков из amoCRM.
«Неразобранное» для входящих и пропущенных звонков.
Мультиворонки»: настройка воронок для внешних номеров.

[Битрикс24 / Bitrix24](#)

CRM-система помогает бизнесу работать.

Да

Да

Да

Да

Всплывающая карточка при входящем звонке.
Распределение звонков по ответственным.

[БризоЦРМ / BrizoCRM](#)

CRM с финансово-управленческим учетом.

Да

Создание сделок по входящим звонкам.

Да

Да

[ВайрЦРМ / WireCRM](#)

Конструктор CRM. Соберите свою CRM систему.

Да

Создание активностей для входящих и исходящих звонков.

Да

Да

Показ карточки клиента при входящем звонке.

[ГетКурс / GetCourse](#)

Платформа «всё в одном» для вашей онлайн-школы.

Да

—

Да

Да

Карточка клиента при входящем. Для работы необходима установка [виджета GetCourse для Google Chrome](#).

Идентификация клиента по номеру;

Автообзвон.

[Домопланер / Domoplaner](#)

CRM для застройщиков.

Да

Да

Да

Да

Показ карточки клиента при входящем звонке.

Создание задач по пропущенным звонкам.

[ИмпульсЦРМ / impulseCRM](#)

Система учета клиентов для спортивных и учебных центров.

Да

Автоматическое создание лидов.

Да

Да

[КлеверАп / CleverApp](#)

Платформа для повышения продаж и автоматизации маркетинга.

Да

Да

Да

Да

Разнообразие виджетов для имитации: очереди из клиентов, обращения менеджера к посетителю и т. д.

Виджет квизов — для выяснения потребностей клиента.

[ЛайвСклад ЦРМ / LiveSklad CRM](#)

CRM-система для малого бизнеса.

Да

При входящем звонке пользователь может вручную создать нового клиента на основании звонка.

Да

Да

Лилу / Leeloo.ai

Платформа для комплексной автоматизации пути клиента от первого клика до регулярных продаж.

Да

Да

Да

Да

Статистика касаний.

Автоматическая установка статусов звонка (успешно, провалено).

[МакроЦРМ / MacroCRM](#)

Платформа для застройщиков.

Да

Автоматическое создание заявок.

Да

Да

Всплывающая карточка с возможностью редактировать заявку.

Распределение входящих вызовов по ответственным сотрудникам.

[MegaЦPM / MegaCRM](#)

CRM-система призванная собрать и упорядочить все элементы бизнеса в одном окне.

Да

—

Да

Да

Карточка клиента при входящем.
Идентификация клиента по номеру.

[Мобифитнесс / Mobifitness](#)

Система автоматизации для спортивных организаций.

Нет

Возможность вручную создать карточку клиента при входящем звонке.

Да

Да

Всплывающая карточка при входящем звонке.

[Модми ЦРМ / Modme CRM](#)

Платформа для автоматизации учебных центров.

Да

—

Да

Да

Встроенный виджет для звонков в CRM-системе.

[МойСклад](#)

Торговля, склад, CRM в облаке.

Да

Ручное создание контрагентов.

Да

Да

[ОкоЦРМ](#)

CRM-система для торговли.

Да

Да

Да

Да

[ПланФикс / planfix](#)

Платформа для создания системы управления по вашим правилам. Ассоциации клиентов: лего и пластилин.

Да

Создание контактов при входящем звонке.

Да

Да

Карточка при входящем и исходящем звонках.
Возможность создать задачу во время звонка.

[ПродюсерЦРМ / ProducerCRM](#)

CRM-система для онлайн-школ.

Да

—

—

—

Встроенный виджет для звонков в CRM-системе.

[Рамекс / Ramex](#)

Программа для управления строительным и оконным бизнесом.

Да

Создание обращений из карточки звонка.

Да

Да

Идентификация клиента по номеру.

Есть возможность указывать источники обращения для номеров, зарегистрированных в onlinePBX.

[РетейлЦРМ / retailCRM](#)

CRM-система для интернет-торговли.

Да

Создание двух сущностей: клиент и заказ.

Да

Да

Всплывающее окно с информацией о клиенте при входящем звонке.

Идентификация клиента по номеру.

Вывод последнего заказа клиента.

В CRM составляются списки клиентов для исходящего обзвона по группе контактов на основе заданных пользователем правил.

[СпортЦРМ / SportCRM](#)

Система управления спортивными клубами и школами.

Да

Да

Да

Да

[СэйлБот.про / SaleBot.pro](#)

Мощная платформа для автоматизации бизнеса, увеличения вашей прибыли и эффективности.

Да

—

Да

Нет

Можно настроить функции в калькуляторе — для инициации звонков между сотрудниками и клиентами или инициации звонков группе сотрудников.

[СэйлсМакс / SalesMax \(Mawisoft\)](#)

CRM-система [SalesMax](#) от компании Mawisoft. Ставит работу с клиентами на поток

Да

Создание карточек клиента и сделок.

Да

Да

Переадресация вызова на ответственного сотрудника.
Всплывающая карточка клиента при звонке.

[СэйлсМэн ЦРМ / SalesMan CRM](#)

Возможно, лучшая CRM для B2B.

Запрос обратного звонка по клику на номер в CRM.

Создаётся три сущности: клиент, контакт, сделка.

Да

Да

Синхронизация истории звонков — загрузка информации о совершенных вызовах.

[Тезариус / Tezarius](#)

Облачная программа для автоматизации бизнеса.

Да

При поступлении звонка можно создать карточку клиента и создать запрос от клиента.

Да

Нет

[Уайклаентс / YCLIENTS](#)

Мощная и понятная в использовании облачная платформа по автоматизации бизнес-процессов компаний сферы услуг.

Нет

Создание карточки клиента.

Да

Да

Показывать всплывающую карточку с именем и номером клиента.

[Фитбэйс / FITBASE](#)

Программа для управления фитнес-клубом и спортивной студией.

Да

При входящем звонке пользователь может вручную создать нового клиента на основании звонка.

Да

Да

[ФрешОфис / FreshOffice](#)

Система управления бизнесом в режиме одного окна.

Да

Вручную создаются: компания, задача, сделка.

Да

Да

[Фридом / Freedom.bi](#)

Облачная комплексная система автоматизации бизнеса.

Да

Да

Да

Да

Интеграцию можно настроить только после оплаты сервиса.

[ХеллоуКлиент ЦРМ / HelloClient CRM](#)

Программа для автоматизации бизнеса услуг и продаж.

Нет

Возможность переходить в окно создания клиента, если номера нет в базе.

Нет

Нет

Показывать уведомление о звонке.

Переходить в карточку клиента, если номер есть в базе.

Получать уведомления о назначении заказов, об изменениях в их статусах и новых комментариях.

[ХОЛИХОП / HOLLIHOP](#)

CRM для учебных центров

Да

Возможность вручную создать карточку клиента при входящем звонке.

Да

Да

Карточка клиента при входящем.

Идентификация клиента по номеру.

Статистика пропущенных/принятых звонков.

[ЭнвиЦРМ / EnvyCRM](#)

Простая и логичная CRM-система для бизнеса и сайта, не требующая обучения менеджеров по продажам.

Да

Автоматическое создание контактов при входящем звонке.

Да

Да

Всплывающая карточка при входящем звонке.

Уведомление о задачах.

[ЮЦРМ / YUCRM](#)

CRM-система для недвижимости.

Да

Автоматическое создание контактов по входящим и исходящим звонкам.

Да

Да

Сравнение возможностей Коллтрекингов

Название

Профиль сервиса

Звонок по клику

Создание сущности

История звонков

Прослушивание разговоров

Дополнительные возможности

[АЛЛОСТАТ / ALLOSTAT](#)

Динамический коллтрекинг.

Нет

Создаются лиды.

Да

Нет

Настраиваемые отчёты.

Использование подменных номеров.

Расчёт цены клика по ключевым номерам.

[Колибри / Callibri](#)

Сервисы прокачки маркетинга.

Нет

Создание сделок в подключённой CRM- системе.

Да

Да

[Роистат / Roistat](#)

Система сквозной бизнес-аналитики.

Нет

Создание сделок.

Да

Да

[ЮТМСТАТ / UTMSTAT](#)

Сквозная и бизнес аналитика, коллтрекинг.

Нет

Автоматическое создание контактов, лидов/сделок.

Да

Да

Подключение подменных номеров.

Фиксация источника звонка.

Передача звонков в сервисы аналитики и другие подключённые CRM.

☒

Сравнение возможностей Хелпдеск сервисов

Название

Профиль сервиса

Звонок по клику

Создание сущности

История звонков

Прослушивание разговоров

[ХелпДескЭдди / HelpDeskEddy](#)

Обрабатывайте все обращения клиентов в одном месте.

Да

При входящем и исходящем звонках в системе автоматически создаются соответствующие заявки.

Да

Да

[Юзdesk / UseDesk](#)

Оmnikanальная система для классной клиентской поддержки.

Да

Автоматическое создание тикета при звонке.

Нет. На каждый звонок создаётся отдельный тикет. Можно посмотреть количество звонков.

Нет. В тикете есть кнопка для скачивания файла с записью разговора.

☒

Сравнение возможностей сервисов речевой аналитики

Название

Профиль сервиса

Звонок по клику

Создание сущности

История звонков

Прослушивание разговоров

[Имот.ио / imot.io](https://imot.io)

Речевая аналитика. Анализ всех звонков, выявление неэффективных сотрудников, увеличение продаж.

Нет

Нет

Нет

Да

[Смарт Дата Хаб / Smart Data Hub](#)

Платформа сквозной аналитики на базе искусственного интеллекта. Помимо товарной и сквозной аналитики есть: коллтрекинг, дашборды, пользовательские отчёты и др.

Нет

Создание сделок в подключённой CRM- системе.

Да

Да

[Спич Аналитикс / Speech Analytics](#)

Сервис речевой аналитики, который распознает звонки в текст, оценивает их на основе 28 параметров, строит отчеты с ключевыми показателями компании.

Нет

Нет

Нет

Да

[Kotib Analytics](#)

Речевая аналитика на базе искусственного интеллекта с поддержкой узбекского, русского и английского языков. Автоматически анализирует и оценивает звонки, формирует отчётность.

Нет

Нет

Да

Да

[SuhbatScore](#)

Система контроля качества звонков и речевой аналитики на базе искусственного интеллекта.

Нет

Нет

Да

Да

[TQM / Аналитика от Т-Банка](#)

Речевая аналитика, переводит речь в текст, может искать в разговорах стоп-слова.

Нет

Нет

Да

Да

Возможности остальных сервисов

Название

Профиль сервиса

Звонок по клику

Создание сущности

История звонков

Прослушивание разговоров

[Саша ИИ / Sasha AI](#)

ИИ-агент с возможностью отвечать на входящие звонки и инициировать исходящие для привлечения лидов

Нет

Нет

Да, в личном кабинете onlinePBX

Да, в личном кабинете onlinePBX

[Сэйбот / Saybot](#)

Интеллектуальный голосовой робот для автоматизации и увеличения продаж, снижения затрат на обслуживание ваших клиентов

Нет

Нет

Нет

Нет

[Telegram. Звонки](#)

Система для голосовых звонков между Telegram и SIP-телефонией

Да (при интеграции с CRM)

Да (при интеграции с CRM)

Да, в личном кабинете onlinePBX

Да, в личном кабинете onlinePBX

[Транскрибация звонков \(Yandex SpeechKit\)](#)

Преобразование записей звонков в текст с помощью сервиса Yandex SpeechKit

Нет

Нет

Да, в личном кабинете onlinePBX

Да, в личном кабинете onlinePBX