

بهترین نرم افزارهای CRM رایگان و ابری برای رشد کسب و کار شما

CRM اصلاً چیست و چرا برای کسب و کارهای کوچک مهم است؟ اگر از قبل می دانید CRM مخفف چیست و چه مفهومی دارد، پیشنهاد می کنیم از این بخش عبور کنید....

۹ دقیقه
زمان مطالعه۱۴۰۴/۸/۱۰
آخرین بروز رسانی۱۴۰۲/۱۲/۲۵
صبا ضمیری

جستجو

فهرست مطالب

CRM اصلاً چیست و چرا برای کسب و کارهای کوچ...
چرا برای شروع از نرم افزار CRM رایگان استفاده ک...
بهترین نرم افزار CRM رایگان کدام است؟
ایرانی یا خارجی؛ کدام نرم افزار CRM بهتر است؟
جمع بندی
اشتراک گذاری
خرد و قیمت Odoo در ایران | راهنمای کامل
نرم افزار باشگاه مشتریان برای فروشگاه فرش ا و...

اشتراک گذاری



اگر صاحب یک کسب و کار کوچک با استارت آپ نوپا باشید و بخواهید قدم بزرگی برای مدیریت مشتریان خود بردارید، بهتر است به دنبال نرم افزار CRM رایگان و ابری باشید؛ سیستمی که برای استفاده از آن به هیچ سخت افزار پیچیده ای نیاز ندارید و می توانید با کامپیوتر شخصی یا حتی لپ تاپ خود آن را مدیریت کنید.

ولی آیا چنین نرم افزارهایی در ایران وجود دارند؟ آیا کسب و کارهای ایرانی می توانند از نرم افزارهای خارجی استفاده کنند؟ و آیا نرم افزارهای معروف جهانی مثل Hubspot یا Zapier هم نسخه رایگان دارند؟ در ادامه می خواهیم به همه سوالات شما پاسخ دهیم.

CRM اصلاً چیست و چرا برای کسب و کارهای کوچک مهم است؟

اگر از قبل می دانید CRM مخفف چیست و چه مفهومی دارد، پیشنهاد می کنیم از این بخش عبور کنید، چون حرف هایمان تکراری است؛ ولی اگر نمی دانید چرا نرم افزار CRM برای کسب و کارهای کوچک اهمیت دارد، حتماً پاراگراف بعدی را بخوانید.

نرم افزار CRM در واقع همان مغز متفکر کسب و کار است؛ سیستمی که کمک می کند اطلاعات مشتریان، تاریخچه تماس ها، فاکتورها، پیگیری ها و حتی رفتار خرید آن ها را در یک جا ذخیره کنید. بدون CRM داده ها پراکنده می شوند، ارتباط با مشتری از حالت حرفه ای خارج می شود و فرصت های فروش از دست می روند. اما وقتی همه چیز در یک داشبورد ساده جمع شود، حتی یک تیم سه نفره هم می تواند مثل یک سازمان حرفه ای رفتار کند. برای همین است که نرم افزارهای CRM، گزینه ای ایده آل برای استارت آپ ها و فروشگاه های کوچک هستند.

حال سوال اینجاست که چرا باید به سراغ نرم افزار CRM رایگان و ابری بروید؟ در بخش بعدی این موضوع را بررسی می کنیم.

درخواست مشاوره

شماره موبایل خود را وارد کنید

ارسال

چرا برای شروع از نرم افزار CRM رایگان استفاده کنیم؟

در مراحل آغازین یک کسب و کار، هر تصمیم کوچک می تواند تفاوت بزرگی در آینده ایجاد کند. استارت آپ ها و تیم های نوپا معمولاً با منابع محدود و دغدغه های فراوانی روبرو هستند؛ بنابراین انتخاب یک ابزار سبک، قابل اعتماد و بدون هزینه برای مدیریت ارتباط با مشتری، منطقی ترین گزینه به شمار می رود.

نرم افزارهای CRM رایگان و ابری دقیقاً با همین هدف طراحی می شوند: فراهم کردن بستری حرفه ای برای مدیریت مشتریان، بدون نیاز به سرمایه گذاری اولیه یا زیرساخت پیچیده. بایاید با قابلیت های چنین نرم افزارهایی بیشتر آشنا شویم:

عدم نیاز به زیرساخت فنی

نرم افزارهای ابری بر پایه اینترنت فعالیت می کنند و برای استفاده از آن ها نیازی به سرورهای اختصاصی، نصب برنامه یا تیم فنی وجود ندارد. بنابراین حتی کوچک ترین استارت آپ ها می توانند در همان ابتدای مسیر با استفاده از یک **برنامه crm** مناسب، فرایند ارتباط با مشتریان را به صورت منظم و متمرکز مدیریت کنند.

صرفه جویی در هزینه ها

نرم افزارهای CRM رایگان امکانات پایه ای همچون ثبت سرخ های فروش، مدیریت مشتریان بالقوه، ثبت تعاملات و ایجاد گزارش های اولیه را بدون پرداخت هزینه در اختیار کسب و کارها قرار می دهند. این مزیت برای استارت آپ هایی که بودجه محدودی دارند و به اصطلاح «دستشان خالی است»، واقعاً راهگشاست.

بستری برای یادگیری و رشد

نسخه های رایگان فرصتی ایجاد می کنند تا تیم های کوچک با مفاهیم واقعی CRM در عمل آشنا شوند. این تجربه عملی باعث درک بهتر از نیازهای داخلی سازمان می شود و مسیر ارتقا به نسخه های حرفه ای تر را هموار می کند.

همکاری تیمی با دسترسی آبری

در نرم افزارهای CRM ابری، تمام داده ها در یک فضای متمرکز ذخیره می شود و اعضای تیم در هر مکان و زمانی به اطلاعات مورد نیاز خود دسترسی دارند. این ویژگی هماهنگی میان واحدهای فروش، پشتیبانی و بازاریابی را تقویت و از بروز خطا یا تداخل در پیگیری مشتریان جلوگیری می کند.

قابلیت ارتقا و مقیاس پذیری

بسیاری از نرم افزارهای رایگان، امکان ارتقا به نسخه های پیشرفته تر را دارند. این موضوع به استارت آپ ها اجازه می دهد متناسب با رشد کسب و کار خود، امکانات جدیدی مانند اتوماسیون بازاریابی، تحلیل داده ها یا هوش مصنوعی را به سیستم اضافه کنند، بدون آنکه نیاز به مهاجرت یا تغییر پلتفرم داشته باشند.

پیشنهاد ویژه

شروع رایگان CRM

نرم افزار CRM اوج ابری را رایگان تجربه کنید.



بهترین نرم افزار CRM رایگان کدام است؟

حال که با تعریف و مزایای نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری آشنا شدید، وقت آن است کمی وارد عمل شویم و بهترین نرم افزار CRM رایگان برای کسب و کارها را معرفی کنیم. البته بهترین نرم افزار چیزی است که احتمالاً شما به دنبال آن هستید، ولی ما به خوبی می دانیم که هیچ بهترینی وجود ندارد، نرم افزارهای مختلف با توجه به قابلیت های خود، هر کدام ممکن است برای یک بیزنس خوب و برای دیگری افتضاح باشند!

پیش از شروع این مورد را هم اضافه کنیم که نرم افزارهای مدنظر یا کاملاً رایگان هستند، یا نسخه دمو رایگانی دارند که شما می توانید قبل از خرید آن ها را تست کنید و راحت تر تصمیم بگیرید.

نرم افزار CRM	مناسب برای	مزایای کلیدی	محدودیت ها
HubSpot	استارت آپ هایی که به دنبال شروع حرفه ای هستند	رابط کاربری روان، ادغام با ابزارهای ایمیل، نسخه رایگان بدون محدودیت زمانی	امکانات پیشرفته فقط در نسخه پولی، محدودیت در تحلیل داده ها



Zoho	تیم‌های کوچک با نیاز به رشد تدریجی	پشتیبانی از زبان فارسی، سازگار با ابزارهای دیگر Zoho، قابل تنظیم	محدودیت کاربران در نسخه رایگان، پیچیدگی اولیه برای مبتدیان
Bitrix۲۴	شرکت‌های نوپا که چند ابزار را در یک سیستم می‌خواهند	مجموعه ابزارهای همکاری تیمی، ۵ گیگابایت فضای رایگان، اپ موبایل فارسی	پیچیدگی رابط کاربری، کندی در برخی ماژول‌ها
Capsule	تیم‌های کوچک با تمرکز بر روابط انسانی	محیط ساده و سریع، تمرکز بر پیگیری واقعی مشتریان	محدودیت کاربران و مخاطبان، نداشتن اتوماسیون پیشرفته
ClickUp	تیم‌هایی که هم‌زمان مدیریت پروژه و فروش دارند	ترکیب مدیریت پروژه و CRM، داشبورد قابل سفارشی‌سازی	نیاز به تنظیمات زیاد، شخصی‌سازی زمان‌بر
اوج ابری	کسب‌وکارهای ایرانی با نیاز به پشتیبانی محلی	کاملأً فارسی‌سازی شده، ذخیره امن داده‌ها در ایران، قیمت مناسب	تمرکز محدود بر بازار داخلی، عدم ادغام مستقیم با ابزارهای جهانی

بیشتر بخوانید

بهترین نرم افزار های CRM در سال ۲۰۲۵ | تجربه کاربران و کارشناسان سی ار ام- اوج ابری CRM

۱. نرم افزار HubSpot | انتخابی کلاسیک برای شروع حرفه‌ای



HubSpot یکی از محبوب‌ترین و شناخته‌شده‌ترین نرم‌افزارهای CRM در جهان است. نسخه رایگان آن امکاناتی مثل ثبت لید، پیگیری فروش، مدیریت تماس‌ها، ارسال ایمیل و گزارش‌گیری‌های تحلیلی را ارائه می‌دهد. نقطه قوت HubSpot در رابط کاربری ساده و قابلیت ادغام با ابزارهای دیگر مانند Gmail، Outlook، Zapier است. این نرم‌افزار برای استارت‌آپ‌هایی مناسب است که به دنبال یک سیستم قابل اعتماد و مقیاس پذیر هستند.

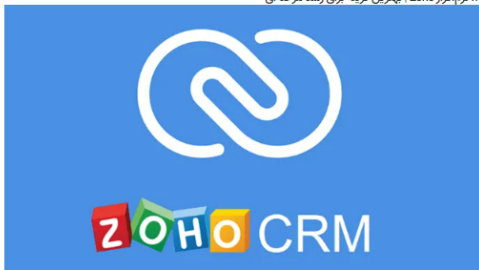
مزایا:

- رابط کاربری بسیار روان و مناسب برای مبتدیان
- پشتیبانی از ادغام با ابزارهای بازاریابی و ایمیل مارکتینگ
- دسترسی نسخه رایگان بدون محدودیت زمانی

معایب:

- برخی امکانات کلیدی فقط در نسخه‌های پولی در دسترس هستند
- محدودیت در استفاده از قابلیت‌های پیشرفته

۲. نرم افزار Zoho | بهترین گزینه برای رشد مرحله‌ای



Zoho CRM نسخه رایگانی دارد که تا سه کاربر را پشتیبانی می‌کند و ویژگی‌هایی مانند مدیریت مشتری، ثبت سرخ و اتوماسیون وظایف روزمره را فراهم می‌سازد. یکی از مزایای اصلی آن پشتیبانی از زبان فارسی و تطبیق پذیری بالا با کسب‌وکارهای محلی است. برای شرکت‌هایی که قصد دارند با نسخه پایه شروع و به مرور امکانات بیشتری فعال کنند، Zoho گزینه‌ای منطقی است.

مزایا:

- رابط کاربری مناسب و قابل تنظیم برای نیازهای مختلف
- پشتیبانی از چند زبان از جمله فارسی
- سازگار با ابزارهای داخلی Zoho مانند Books و Campaigns

معایب:

- محدودیت تعداد کاربران در نسخه رایگان
- رابط کاربری پیچیده برای تازه‌کارها

۳. نرم افزار Bitrix۲۴ | سیستمی همکاره برای تیم‌های کوچک



Bitrix۲۴ فقط یک CRM نیست، بلکه مجموعه‌ای از ابزارهای کاری مانند چت سازمانی، مدیریت پروژه، تقویم و فضای ذخیره‌سازی ابری را نیز در نسخه رایگان خود ارائه می‌دهد. همین جامع بودن، آن را به گزینه‌ای جذاب برای شرکت‌های نوپا تبدیل کرده است که می‌خواهند با یک سیستم، چند نیاز خود را برطرف کنند. نسخه ابری Bitrix۲۴ تا ۵ گیگابایت فضای رایگان دارد و از زبان فارسی هم پشتیبانی می‌کند.

مزایا:

- مجموعه‌ای کامل از ابزارهای همکاری تیمی و فروش
- فضای ابری رایگان تا ۵ گیگابایت
- پشتیبانی از زبان فارسی و اپلیکیشن موبایل

معایب:



- پیچیدگی در رابط کاربری برای تازه‌کاران
 - کندی در برخی ماژول‌ها در نسخه ابری
۴. نرم‌افزار Capsule | سادگی و تمرکز بر روابط بلندمدت



CRM Capsule برای استارت‌آپ‌هایی مناسب است که می‌خواهند تمرکز خود را روی کیفیت روابط با مشتری بگذارند. این نرم‌افزار نسخه رایگانی دارد که تا دو کاربر و ۲۵۰ تماس را پشتیبانی می‌کند. قابلیت یادداشت‌گذاری شخصی، پیگیری وظایف و مشاهده سابقه تعامل با مشتری از ویژگی‌های کلیدی آن است. Capsule CRM برای تیم‌هایی که به دنبال سادگی، سرعت و تمرکز بر روابط انسانی هستند، انتخابی هوشمندانه است.

مزایا:

- محیط ساده و یادگیری سریع
- تمرکز بر ارتباطات واقعی و پیگیری منظم مشتریان
- مناسب برای استارت‌آپ‌های دو یا سه نفره

معایب:

- محدودیت تعداد کاربران و مخاطبان در نسخه رایگان
- نبود امکانات پیشرفته اتوماسیون

۵. نرم‌افزار ClickUp | مدیریت فروش همراه با بهرهوری بالا



ClickUp در اصل یک نرم‌افزار مدیریت پروژه است، ولی با افزودن ماژول‌های CRM، به ابزاری قدرتمند برای مدیریت فروش و ارتباط با مشتری تبدیل شده است. نسخه رایگان آن قابلیت‌های ساخت داشبورد، پیگیری معاملات و گزارش‌گیری از عملکرد را دارد. برای استارت‌آپ‌هایی که هم‌زمان درگیر پروژه‌های متعدد هستند، ClickUp راهی برای ترکیب مدیریت پروژه و CRM در یک پلتفرم است.

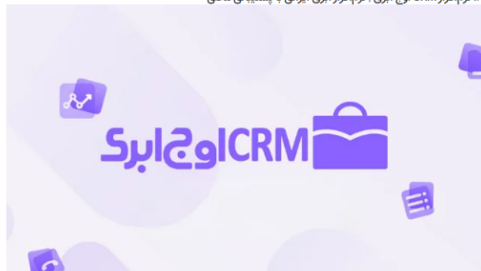
مزایا:

- ترکیب هم‌زمان مدیریت پروژه و ارتباط با مشتری
- داشبوردهای قابل سفارشی‌سازی و متنوع
- ادغام گسترده با ابزارهای کاری مانند Google Drive و Slack

معایب:

- تنظیمات اولیه نسبتاً پیچیده
- نیاز به زمان برای شخصی‌سازی کامل محیط کار

۶. نرم‌افزار CRM اوج ابری | نرم‌افزار ابری ایرانی با پشتیبانی محلی



در میان گزینه‌های بین‌المللی، نرم‌افزار CRM ابری اوج یکی از بهترین انتخاب‌ها برای کسب‌وکارهای ایرانی است. این سیستم به‌صورت کاملاً ابری طراحی شده و تمام داده‌ها را در سرورهای داخلی ذخیره می‌کند؛ بنابراین نگرانی از محدودیت‌های تحریم یا اختلال در سرویس‌های خارجی وجود ندارد. اوج با رابط کاربری فارسی، پشتیبانی تلفنی و آموزش رایگان، کار را برای تیم‌های فروش و بازاریابی بسیار ساده می‌کند.

نکته قابل‌توجه در مورد اوج، ساختار قیمت‌گذاری آن است. کاربران می‌توانند با هزینه‌ای بسیار کمتر از نرم‌افزارهای خارجی، به امکاناتی مانند مدیریت سرخ، پیگیری فروش، ارسال پیامک و ایمیل، اتوماسیون وظایف و گزارش‌های تحلیلی دسترسی پیدا کنند. علاوه بر این، نسخه آزمایشی رایگان برای شروع کار نیز در دسترس است تا شرکت‌ها پیش از خرید، عملکرد سیستم را محک بزنند.

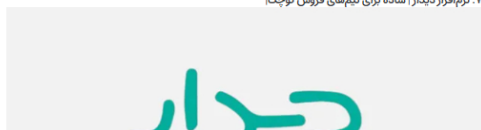
مزایا:

- کاملاً فارسی‌سازی شده با تقویم شمسی و پشتیبانی محلی
- ذخیره امن داده‌ها در سرورهای داخلی ایران
- خدمات پس از فروش و امکان آموزش سی آر ام
- سازگار با درگاه‌های پیامکی و بانکی ایرانی
- قیمت بسیار مقرون به صرفه نسبت به نمونه‌های خارجی
- رابط کاربری ساده و آموزش رایگان برای تیم‌ها

معایب:

- تمرکز اصلی بر بازار ایران با امکانات بین‌المللی محدودتر
- عدم ادغام مستقیم با برخی ابزارهای جهانی مانند Zapier

۷. نرم‌افزار دیدار | ساده برای تیم‌های فروش کوچک



دیدار برای تیم‌هایی که ایده‌های داخلی را از طریق تماس و فرم‌ها دنبال می‌کنند، تجربه خوبی فراهم می‌کند. این پلتفرم امکاناتی مثل تقویم شمسی، ارسال پیامک، فاکتور و پیگیری وظایف دارد و سرعت عملکرد آن هم خوب است. بااین‌حال برای یکپارچگی با ابزارهای بین‌المللی با گزارش‌های پیشرفته، احتمالاً کمی کارتان پیچیده باشد.

مزایا:

- راه‌اندازی آسان برای کسب‌وکارهای ایرانی
- امکان اتصال به درگاه پیامکی

معایب:

- امکان ادغام محدود با ابزارهای بین‌المللی
- گزارش‌سازی پیشرفته محدود

۸. نرم‌افزار سرو | تمرکز بر خدمات پس از فروش



سرو برای شرکت‌هایی که گردش‌کار پشتیبانی، قراردادها و تیکتینگ برایشان مهم است، نرم‌افزار خوبی خواهد بود. ثبت سوابق سرویس، ارجاع تیکت و پیگیری زمان‌بندی‌ها به شکل یک‌جا انجام می‌شود و در فروش‌های BYB پیچیده، تنظیم فرایندها کمی زمان‌بر است و اتوماسیون بازاریابی آن هم در سطح پایه قرار دارد.

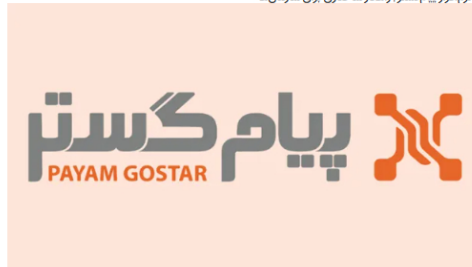
مزایا:

- فرایند تیکتینگ یکپارچه
- دسترسی به گردش‌کار خدمات و آرشو پیشرفته

معایب:

- رابط کاربری نسبتاً سنتی

۹. نرم‌افزار پیام‌گستر | راهکار ساختاری برای سازمان‌ها



سی آر ام پیام‌گستر به فرم‌ساز حرفه‌ای، قابلیت گردش‌کار و مکاتبات سازمانی شناخته می‌شود و برای سازمان‌های دولتی و نیمه‌دولتی که فرایندهای رسمی دارند مناسب است. استقرار و آموزش این CRM معمولاً زمان‌بر است و تجربه کاربری برای تیم‌های کوچک کمی سنگین خواهد بود؛ بااین‌حال مانند نرم‌افزار اوج به سیستم ابری دسترسی دارد که از این نظر واقعاً خوب است.

مزایا:

- بومی‌سازی عمیق با نیاز سازمان‌های ایرانی
- مدیریت آسان مکاتبات و مستندات

معایب:

- یادگیری کمی دشوارتر نسبت به سایر پلتفرم‌ها
- چابکی کمتر برای تیم‌های کوچک

ایرانی یا خارجی؛ کدام نرم‌افزار CRM بهتر است؟

واقعیت این است که نرم‌افزارهای CRM مانند HubSpot یا Zoho از نظر امکانات فنی، طراحی رابط کاربری و حتی هوش مصنوعی، شاید چند قدم جلوتر از نمونه‌های داخلی باشند. این پلتفرم‌ها سال‌هاست در بازارهای جهانی فعالیت می‌کنند، بودجه تحقیق و توسعه بالایی دارند و به‌طور مداوم به‌روزرسانی می‌شوند. به همین دلیل، اگر محدودیتی در پرداخت ارزی، تحریم‌ها یا پشتیبانی نداشتیم، استفاده از آن‌ها می‌توانست انتخابی بی‌نقص برای هر استارت‌آپ ایرانی باشد.

اما واقعیت بازار ایران با تئوری تفاوت دارد. بسیاری از نرم‌افزارهای خارجی برای کاربران ایرانی محدود شده‌اند؛ یا در زمان پرداخت، به‌دلیل تحریم‌ها دچار مشکل می‌شوید، یا به‌صورت ناگهانی دسترسی شما مسدود می‌شود. از طرفی، نبود پشتیبانی فارسی و ناسازگاری با زیرساخت‌های داخلی مثل درگاه‌های پیامکی، شماره‌های تلفن و تاریخ شمسی، کار را برای تیم‌های ایرانی دشوار می‌کند. به همین دلیل، انتخاب نرم‌افزارهای ایرانی مثل CRM اوج، در عمل منطقی‌تر و کم‌ریسک‌تر است.

بااین‌اوصاف، در بازار ایران مزیت واقعی در بومی‌سازی نهفته است؛ یعنی سیستمی که زبان و فرهنگ کاربرانش را درک کند، با ابزارهای داخلی هماهنگ باشد و در صورت نیاز، پشتیبانی سریع و محلی ارائه دهد. شاید به‌ظاهر ساده‌تر باشد، اما در عمل، این سادگی همان چیزی است که دناوم کار و رشد واقعی کسب‌وکار را تضمین می‌کند.

جمع‌بندی

در این مقاله با ابزارهایی آشنا شدید که اگرچه توسط بزرگترین برندهای ایران و جهان استفاده می‌شوند، ولی برای کسب‌وکارهای کوچک هم کاربردهای زیادی دارند. اگر شما هم استارت‌آپ کوچکی دارید و بودجه‌تان برای راه‌اندازی سیستم‌های پیچیده و گران‌قیمت کفایت نمی‌کند، حتماً چند نرم‌افزار CRM رایگان و ابری را امتحان کنید تا ببینید کدام یک با کسب‌وکار شما سازگاری دارد. در این میان از نرم‌افزارهای چابک و تماماً فارسی ایرانی، مثل CRM اوج ابری، غافل نشوید.



بهترین نرم‌افزار CRM رایگان کدام است؟

ایرانی یا خارجی؛ کدام نرم‌افزار CRM بهتر است؟

جمع‌بندی

اشتراک گذاری

خرید و قیمت Odoo در ایران | راهنمای کامل

نرم‌افزار باشگاه مشتریان برای فروشگاه فرش | و...

اشتراک گذاری

در خیزانه ما عضو شوید

ایمیل

ارسال

دانلود PDF

دریافت PDF

پی دی اف این مقاله را می‌توانید جهت مطالعه در زمان دیگر با یک کلیک دانلود کنید.



Odoo ERP

تا به حال چند بار نام نرم افزارهای قدرتمند مختلف مثل Odoo به گوشتان خورده است؟ حتما شما هم به دنبال بهترین گزینه ها برای رشد و ...

با ما در شبکه‌های اجتماعی در ارتباط باشید.

مشارکت‌کنندگان	منابع و راهنما	شرکت	راه‌های ارتباطی
مطابقین	مقالات	پشتیبانی	مشهد، دستگیرب ۳۵، بین بیستون ۶ و ۸، پلاک ۳۴، طبقه ۲
معماریات	کتاب‌ها	تماس با ما	ایمیل: info@amootsoft.com
مشتبانی	ویدئوها	مشاوره رایگان	شماره تماس: ۰۵۱-۳۱۷۷۷۰۰۰
ارمندان	مقایسه‌ها	درباره اوج انرژی	   
صنعت کارکرد	آکادمی اوج	توافق نامه	    
مدیریت فروش	CRM چیست	قوانین و مقررات	    
مشاهده تمام مازول‌ها	مشاهده CRM برای شغل شما	سیاست حریم خصوصی	