

بهترین نرم افزارهای CRM در سال ۲۰۲۵

خلاصه مقاله: بهترین نرم افزارهای CRM ایرانی و بین المللی اجازه دهید بی مقدمه برویم سر اصل مطلب و لیست بهترین نرم افزار CRM را در اختیارتان بگذاریم. در ادامه جزئیات هر نرم افزار را با نگاهی نقادانه بررسی می کنیم؛ ولی اگر خودتان هم علاقه داشتید، می توانید به سایت رسمی نرم افزارهای مختلف سری بزنید و...



مهدی رازع

کارشناس سئو

۱۴۰۴/۰۸/۱۴

آخرین بروز رسانی

۱۴ دقیقه

زمان مطالعه

جستجو

فهرست مطالب

بهترین نرم افزارهای CRM ایرانی و بین المللی
مقایسه امکانات و قابلیت های CRM های مختلف

اشتراک گذاری

در خبرنامه ما عضو شوید

اگر این مقاله را می خوانید، احتمالاً می خواهید برای کسب و کارتان CRM بخرید، ولی مردد هستید. همین ابتدای کار بگوییم که دنبال **بهترین نرم افزار CRM** گشتن کار درستی نیست؛ چون اصلاً هیچ بهترین با بدترینی وجود ندارد. یک نرم افزار می تواند برای شما عالی و برای شخص دیگری کاملاً بی فایده باشد!

باین اوصاف و با توجه به همه مشکلاتی که در مسیر انتخاب CRM وجود دارد، تصمیم گرفتیم در این مقاله ۱۹ نرم افزار محبوب مدیریت ارتباط با مشتری را بی طرفانه بررسی کنیم و در نهایت، تصمیم گیری را به خودتان واگذاریم.

چک لیست شروع CRM

به صورت رایگان فایل اکسل چک لیست بازاریابی درونگرا را با یک کلیک دریافت کنید.

دانلود فایل

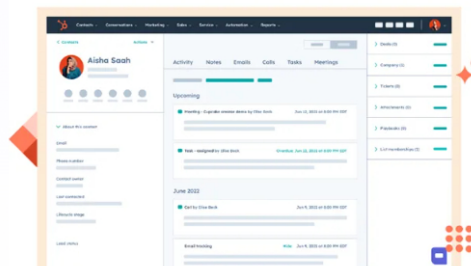
بهترین نرم افزارهای CRM ایرانی و بین المللی

اجازه دهید بی مقدمه برویم سر اصل مطلب و لیست بهترین نرم افزار CRM را در اختیارتان بگذاریم. در ادامه جزئیات هر نرم افزار را با نگاهی نقادانه بررسی می کنیم؛ ولی اگر خودتان هم علاقه داشتید، می توانید به سایت رسمی نرم افزارهای مختلف سری بزنید و از نزدیک با پلن ها و شرایط استفاده از نرم افزار آشنا شوید.

لیست بهترین نرم افزارهای CRM:

- HubSpot
- Zoho
- Bitrix24
- Insightly
- Creatio
- Monday
- Copper
- Zendesk
- Capsule
- ClickUp
- Salesforce
- Pipedrive
- Freshworks
- Nimble
- اوج ابری
- دیدار
- سرو
- پیام گستر
- پارس وی تا پگر

۱. سی آر ام HubSpot



HubSpot یکی از محبوب ترین نرم افزارهای CRM در دنیاست که از سال ها پیش به عنوان یکی از رهبران بازار شناخته می شود. این پلتفرم بیشتر به دلیل رابط کاربری ساده، طراحی بصری و ماژول های قدرتمندش برای بازاریابی، فروش و خدمات مشتری شناخته می شود.

نسخه رایگان HubSpot امکانات ابتدایی مثل مدیریت مشتریانی و ردیابی تعاملات را در اختیار کاربران می گذارد، ولی قابلیت های پیشرفته ای مانند اتوماسیون بازاریابی، آنالیز رفتار مشتری و ساخت گزارش های اختصاصی با خرید اشتراک پولی ارائه میشود.

یکی از نقاط قوت HubSpot اکوسیستم یکپارچه آن است؛ یعنی همه ماژول ها در یک محیط واحد و هماهنگ کار می کنند. باین حال، برای کسب و کارهای ایرانی استفاده از این سی آر ام چالش هایی دارد. مهم ترین چالش مربوط به پرداخت ارزی و تحریم هاست، چون پلن های پولی فقط با کارت های بین المللی فعال می شوند.

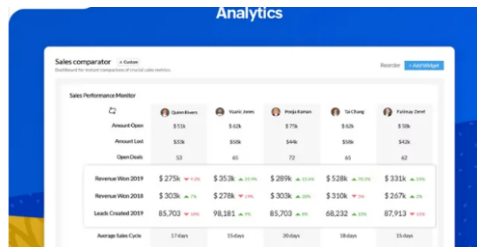
مزایای Hubspot:

- رابط کاربری بسیار ساده و حرفه ای
- اکوسیستم کامل و هماهنگ
- مناسب برای تیم های بدون تجربه فنی

معایب Hubspot:

- نیاز به پرداخت دلاری و چالش های تحریمی
- هزینه های دلاری زیاد در پلن های پیشرفته

۲. سی آر ام Zoho



Zoho CRM یکی از قدیمی‌ترین و بهترین نرم افزارهای CRM در دنیاست. این نرم‌افزار که زیرمجموعه شرکت بزرگ Zoho Corporation است، تمرکز ویژه‌ای بر سادگی، انعطاف‌پذیری و قیمت‌گذاری مقرون‌به‌صرفه دارد.

زوهو با ماژول‌های مختلف به کاربران اجازه می‌دهد تا کل چرخه فروش و تعامل با مشتری را از یک داشبورد مرکزی مدیریت کنند. یکی از ویژگی‌های جذاب آن هم قابلیت شخصی‌سازی گسترده فرم‌ها، فیلدها و گردش کارهاست که باعث می‌شود هر کسب‌وکاری بتواند سیستم را متناسب با فرایندهای داخلی خود تنظیم کند.

از منظر کاربران ایرانی، Zoho به‌دلیل ارائه پلن رایگان کوتاه‌مدت و پلن‌های پولی با قیمت مناسب گزینه‌ای وسوسه‌انگیز است. با این حال، مشابه بسیاری از سرویس‌های خارجی، ایرانیان برای پرداخت دلاری و استفاده از برخی ادغام‌ها با محدودیت مواجه می‌شوند.

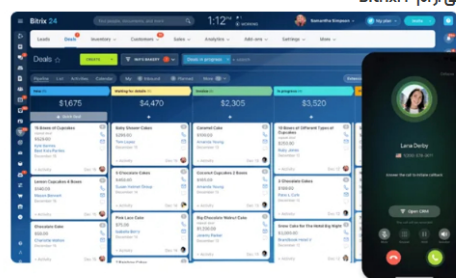
مزایای Zoho:

- قیمت رقابتی و امکان شخصی‌سازی بالا
- وجود دستیار هوش مصنوعی Zia

معایب Zoho:

- نیاز به پرداخت ارزی
- احتمال محدودیت در برخی ادغام‌های خارجی

۳. سی آر ام Bitrix24



Bitrix24 یکی از جامع‌ترین پلتفرم‌های همکاری تیمی و مدیریت مشتری است که علاوه بر قابلیت‌های CRM، ابزارهایی مانند مدیریت پروژه، چت سازمانی، تماس صوتی و ویدئویی، ساخت وب‌سایت و اتوماسیون فروش را هم دارد.

این پلتفرم در واقع یک اکوسیستم کامل برای شرکت‌هایی است که می‌خواهند تمام فعالیت‌های روزمره خود را در یک سیستم متمرکز انجام دهند. رابط کاربری Bitrix24 مدرن و مبتنی بر فضای ابری است، اما نسخه On-Premise آن هم برای سازمان‌هایی که به امنیت داده‌های داخلی اهمیت می‌دهند در دسترس است.

Bitrix24 یکی از گزینه‌های جذاب‌تر میان CRM‌های خارجی محسوب می‌شود، چون نسخه رایگان آن امکانات کاربردی زیادی دارد و حتی تیم‌های کوچک هم می‌توانند از آن استفاده کنند.

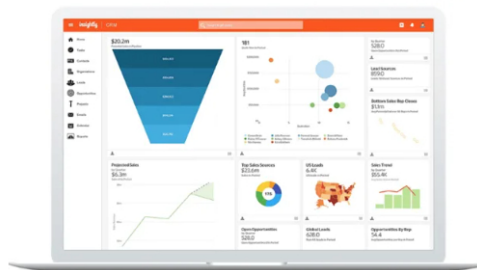
مزایای Bitrix24:

- ارائه نسخه رایگان با امکانات محدود
- یکپارچگی بالا بین ابزارهای ارتباطی

معایب Bitrix24:

- رابط کاربری سنگین و گاهی کند در نسخه ابری
- چالش در اتصال مستقیم به سرویس‌های بومی

۴. سی آر ام Insightly



Insightly یک نرم‌افزار CRM با تمرکز بر مدیریت پروژه و فروش است که تلاش می‌کند پلی میان ارتباط با مشتری و اجرای پروژه‌های پس از فروش باشد. این پلتفرم بیش از هر چیز برای کسب‌وکارهایی طراحی شده که فرایندهای پروژه‌محور دارند، مثل شرکت‌های خدمات مشاوره‌ای، آژانس‌های دیجیتال مارکتینگ و تیم‌های مهندسی.

Insightly برای کاربران ایرانی از نظر رابط کاربری ساده و سبک بودن در عملکرد، امتیاز مثبتی دارد؛ اما از سوی دیگر، به دلیل نداشتن پلن رایگان (فقط نسخه آزمایشی موقت دارد) و نیاز به پرداخت دلاری، استفاده از آن برای شرکت‌های داخل ایران دشوار است. ضمن اینکه نبود زبان فارسی و تاریخ شمسی در محیط کاربری می‌تواند کار را برای تیم‌های داخلی پیچیده کند.

مزایای Insightly:

- تمرکز ویژه بر ترکیب CRM و مدیریت پروژه در یک پلتفرم
- رابط کاربری ساده و یکپارچگی بالا

معایب Insightly:

- نداشتن پلن رایگان واقعی و نیاز به پرداخت دلاری
- نبود پشتیبانی بومی و ناسازگاری با زبان و تقویم فارسی

۵. سی آر ام Creatio





Creatio (که قبلاً با نام bpm'online شناخته می‌شد) یکی از پیشرفته‌ترین نرم‌افزارهای CRM در حوزه اتوماسیون فرایندهای تجاری است. این پلتفرم تمرکز خود را بر ترکیب مدیریت ارتباط با مشتری و ابزارهای BPM (مدیریت فرآیندهای سازمانی) قرار داده تا شرکت‌ها بتوانند جریان کاری، فرایند فروش، و خدمات مشتری را به شکل کاملاً خودکار و قابل تنظیم پیاده‌سازی کنند.

Creatio سه محصول اصلی دارد:

- Marketing Creatio
- Sales Creatio
- Service Creatio

هر کدام از این محصولات برای بخش خاصی از چرخه عمر مشتری طراحی شده‌اند. نقطه قوت اصلی آن هم ماژول‌های Drag & Drop برای طراحی فرایندهای سفارشی است؛ یعنی بدون نیاز به کدنویسی، مدیران می‌توانند دقیقاً مطابق نیاز خود جریان‌های فروش یا پشتیبانی را طراحی کنند.

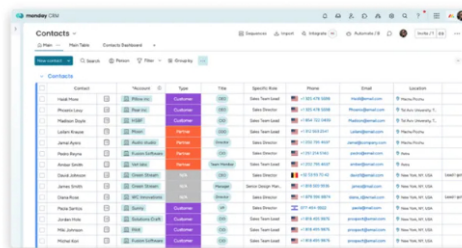
مزایای Creatio:

- طراحی فرایندها بدون نیاز به کدنویسی
- یکپارچگی کامل بین ماژول‌های فروش، بازاریابی و خدمات

معایب Creatio:

- هزینه بالای لایسنس‌ها و نیاز به پرداخت دلاری
- پیچیدگی اولیه برای پیاده‌سازی و یادگیری

۶. سی آر ام Monday



Monday CRM بخشی از اکوسیستم Monday.com است؛ پلتفرمی که در ابتدا به عنوان ابزار مدیریت پروژه شناخته می‌شد و بعدها قابلیت‌های CRM را هم به مجموعه خود اضافه کرد. این نرم‌افزار بیش از هر چیز به خاطر طراحی جذاب، تجربه کاربری روان و سیستم Drag & Drop شهرت دارد.

Monday CRM جذاب است چون نیازی به دانش فنی خاص ندارد و محیط آن بسیار ساده و بصری است. اما از طرفی، نبود سرورهای محلی و الزام به پرداخت ارزی باعث می‌شود استفاده از نسخه رسمی آن برای شرکت‌های داخلی کمی دشوار باشد. البته برخی شرکت‌ها از نسخه‌های غیررسمی یا واسطه‌ها استفاده می‌کنند که ریسک امنیت داده را بالا می‌برد.

مزایای Monday:

- رابط کاربری زیبا و ساده با قابلیت Drag & Drop
- ادغام گسترده با ابزارهای ارتباطی و بازاریابی محبوب

معایب Monday:

- نیاز به پرداخت ارزی و محدودیت دسترسی از داخل ایران
- کمبود امکانات تخصصی CRM نسبت به نرم‌افزارهای حرفه‌ای

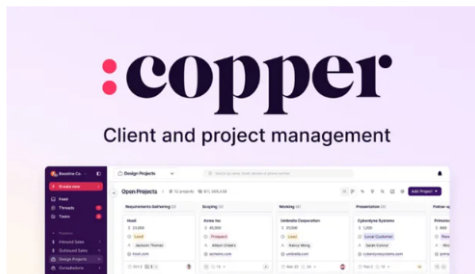
پیشنهاد ویژه

نرم‌افزار CRM اوج ابی را رایگان تجربه کنید.

شروع رایگان CRM

CRM اوج ابی

۷. سی آر ام Copper



Copper (که قبلاً با نام ProsperWorks شناخته می‌شد) هم در لیست بهترین نرم‌افزار CRM جایگاه همیشگی خود را دارد. این پلتفرم بر روی سادگی و ادغام کامل با سرویس‌های Google Workspace تمرکز دارد. این نرم‌افزار به‌طور مستقیم در Gmail، Google Calendar و Google Drive ادغام می‌شود و به کاربران اجازه می‌دهد بدون نیاز به تغییر بین ابزارها، تمام فعالیت‌های فروش و ارتباط با مشتری را از همان محیط گوگل مدیریت کنند.

Copper به‌طور خودکار ایمیل‌ها، تماس‌ها و وظایف مرتبط با هر مخاطب را ثبت کرده و نمایی یکپارچه از تعاملات مشتری ارائه می‌دهد. رابط کاربری آن بسیار تمیز و مدرن است و برای تیم‌های فروش کوچک تا متوسط طراحی شده که به دنبال سیستمی سریع و بدون پیچیدگی هستند.

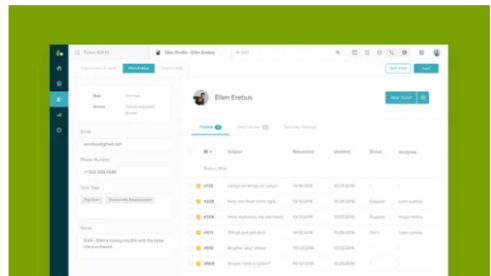
مزایای Copper:

- ادغام کامل و بدون واسطه با سرویس‌های گوگل
- رابط کاربری سریع، ساده و مناسب برای تیم‌های کوچک فروش

معایب Copper:

- نیاز به پرداخت دلاری و محدودیت‌های تحریمی برای کاربران ایرانی
- شخصی‌سازی و وابستگی به Google Workspace

۸. سی آر ام Zendesk



Zendesk بیشتر با نام پلتفرم پشتیبانی مشتری شناخته می‌شود، ولی در چند سال اخیر با اضافه کردن Zendesk Sell، عملاً وارد حوزه CRM فروش هم شده است. این نرم‌افزار تمرکز خود را بر بهبود ارتباط تیم فروش با مشتریان و ساده‌سازی فرایندهای فروش گذاشته است.

Zendesk Sell امکان مدیریت سرخ‌ها، ردیابی تماس‌ها، ثبت ایمیل‌ها و ساخت Pipeline فروش را در محیطی بسیار تمیز و کاربرپسند فراهم می‌کند. یکی از ویژگی‌های برجسته آن هم داشبوردهای لحظه‌ای برای پایش عملکرد تیم فروش و تحلیل داده‌هاست.

البته باید اضافه کنیم که ابزار Zendesk Sell طبق گفته‌ها در سال ۲۰۲۷ برای همیشه بسته خواهد شد و عملاً انتخاب این سی آر ام چندان آینده‌نگرانه نیست.

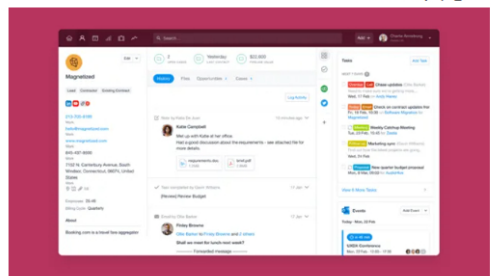
مزایای Zendesk:

- رابط کاربری بسیار تمیز، سریع و هماهنگ
- داشبوردهای تحلیلی و گزارش‌های لحظه‌ای

معایب Zendesk:

- تحریم کاربران ایرانی و نبود پشتیبانی رسمی از زبان فارسی
- امکانات محدودتر نسبت به سایر رقبا

۹. سی آر ام Capsule



Capsule CRM یکی از ساده‌ترین و درعین‌حال کارآمدترین نرم‌افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری است که تمرکز اصلی آن بر روی سادگی و سرعت در کار با داده‌های مشتریان است. این پلتفرم به تیم‌های فروش و خدمات اجازه می‌دهد مخاطبین، فرصت‌های فروش و تعاملات روزمره را در یک محیط تمیز و منظم مدیریت کنند.

Capsule از نظر ظاهری مینیمال طراحی شده و قابلیت‌هایی مثل مدیریت وظایف، تقویم کاری، یادآوری‌ها و اتصال به ابزارهایی مانند Google Workspace و Microsoft ۳۶۵ دارد. یکی از نقاط قوت Capsule این است که کاربران می‌توانند بدون آموزش خاصی در عرض چند ساعت کل تیم را به کار با سیستم عادت دهند. باین‌اوصاف برای شرکت‌های کوچک، استارت‌آپ‌ها و تیم‌های فروشی که نیاز به یک CRM سریع دارند، عالی است.

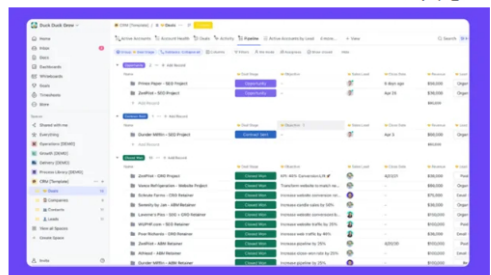
مزایای Capsule:

- رابط کاربری ساده و بدون پیچیدگی، با راه‌اندازی سریع
- ادغام با ابزارهای کاربردی مثل Gmail و Outlook

معایب Capsule:

- امکانات محدودتر در زمینه اتوماسیون و بازاریابی
- نیاز به پرداخت ارزی و عدم پشتیبانی کامل در ایران

۱۰. سی آر ام ClickUp



ClickUp در اصل یک پلتفرم مدیریت پروژه و همکاری تیمی است که در سال‌های اخیر با افزودن قابلیت‌های خاص، به ابزاری قدرتمند برای مدیریت ارتباط با مشتری تبدیل شده. در ClickUp می‌توان کل فرایند فروش را از ثبت سرخ تا پیگیری مشتری و تنظیم قراردادهای قابل بوردهای قابل سفارشی‌سازی مدیریت کرد.

کاربران می‌توانند وظایف را با تگ، وضعیت، تاریخ و اولویت تنظیم کنند و با استفاده از قابلیت‌های Automation و Dashboard گزارش‌های تحلیلی از عملکرد تیم فروش بگیرند. جالب این است که CRM در ClickUp بیشتر بر انعطاف‌پذیری و یکپارچگی تمرکز دارد تا ساختار سنتی که از نرم‌افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری توقع داریم.

این نرم‌افزار برای تیم‌های کوچک، استارت‌آپ‌ها و شرکت‌هایی که می‌خواهند CRM و مدیریت پروژه را در یک ابزار ترکیب کنند.

مزایای ClickUp:

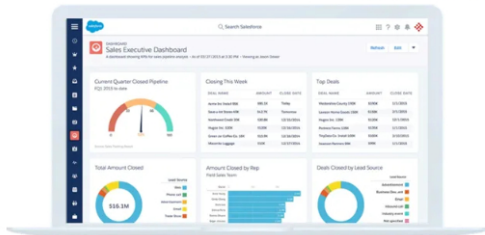
- نسخه رایگان قوی با امکانات متنوع برای تیم‌های کوچک
- انعطاف‌پذیری بالا در طراحی بوردها و گزارش‌ها

معایب ClickUp:

- تمرکز کمتر بر ویژگی‌های تخصصی مانند مدیریت کمپین‌ها یا ایمیل مارکتینگ

- محدودیت ادغام برای کاربران ایرانی

۱۱. سی آر ام Salesforce



Salesforce بی‌تردید یکی از بزرگ‌ترین و تاثیرگذارترین نرم‌افزارهای CRM جهان است. این پلتفرم با ده‌ها ماژول تخصصی در زمینه‌های فروش، بازاریابی، خدمات مشتری، تحلیل داده و اتوماسیون، عملاً به یک اکوسیستم کامل برای مدیریت روابط مشتریان تبدیل شده است.

نرم‌افزار Salesforce با هوش مصنوعی Einstein، به کاربران کمک می‌کند رفتار مشتریان را پیش‌بینی و اقدامات فروش را بر اساس داده‌های واقعی بهینه کنند. امکاناتی مانند Pipeline سفارشی، داشبوردهای پیشرفته و ادغام با بیش از ۲۵۰۰ اپلیکیشن از طریق AppExchange باعث شده این نرم‌افزار انتخاب اصلی خیلی از برندهای بزرگ جهانی باشد.

مزایای Salesforce:

- کامل‌ترین مجموعه ابزار CRM با قابلیت هوش مصنوعی و اتوماسیون پیشرفته
- اکوسیستم بزرگ AppExchange برای افزودن صدها قابلیت جانبی

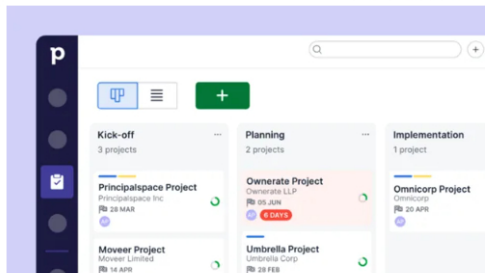
معایب Salesforce:

- هزینه بسیار بالا و نیاز به پرداخت ارزی
- دسترسی محدود برای کاربران ایرانی

[بیشتر بخوانید](#)

بهترین نرم‌افزارهای CRM رایگان و ابیری برای رشد کسب‌وکار شما - اوج ابیری

۱۲. سی آر ام Pipedrive



Pipedrive یکی از محبوب‌ترین نرم‌افزارهای CRM برای تیم‌های فروش است که با تمرکز بر سادگی، کارایی و زیبایی ظاهری طراحی شده است. فلسفه Pipedrive این است که CRM باید به فروشندگان کمک کند بیشتر بفروشند، نه اینکه صرفاً داده جمع‌آوری کنند.

رابط کاربری آن مبتنی بر «Pipeline»‌های دیداری است که وضعیت هر سرخ و فرصت فروش را خیلی شفاف نشان می‌دهد. کاربران می‌توانند تماس‌ها، ایمیل‌ها و جلسات را مستقیماً از داخل سیستم مدیریت کنند و با ابزارهایی مثل Slack، Google Workspace، Trello و هم در تماس باشند. Pipedrive همچنین امکاناتی برای اتوماسیون وظایف و گزارش‌های دقیق فروش فراهم کرده است. تیم‌های فروش کوچک تا متوسط که تمرکز آن‌ها بر مدیریت لیدها و معاملات است می‌توانند از این نرم‌افزار استفاده‌های زیادی کنند.

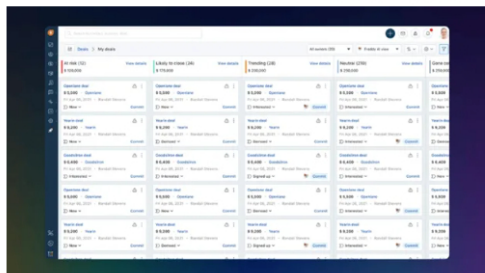
مزایای Pipedrive:

- رابط کاربری بسیار ساده و تمرکز بر مدیریت فروش
- ابزارهای اتوماسیون و گزارش‌گیری کارآمد برای تیم‌های فروش

معایب Pipedrive:

- امکانات محدودتر در زمینه بازاریابی و خدمات پس از فروش
- محدودیت‌های تحریمی در ایران

۱۳. سی آر ام Freshworks



Freshworks CRM یکی از محصولات شرکت هندی Freshworks است که با هدف ارائه یک پلتفرم ساده، سریع و مقرون‌به‌صرفه برای مدیریت فروش و ارتباط با مشتری طراحی شده. این نرم‌افزار امکاناتی مانند مدیریت لید و فرصت‌های فروش، ارسال ایمیل‌های گروهی، ردیابی فعالیت‌ها، اتوماسیون فرایندها و تماس تلفنی دیو-سیستمی را در اختیار کاربران خود می‌گذارد.

یکی از ویژگی‌های مهم Freshworks، استفاده از هوش مصنوعی Freddy AI است که می‌تواند لیدهای باارزش‌تر را شناسایی کرده و پیشنهادهایی برای افزایش نرخ تبدیل ارائه دهد. رابط کاربری آن نیز تمیز و مدرن و برای تیم‌های فروش کوچک تا متوسط واقعاً خوب است.

مزایای Freshworks:

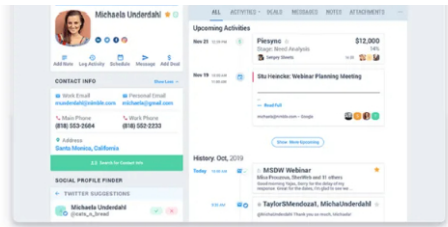
- رابط کاربری مدرن و وجود دستیار هوش مصنوعی Freddy
- قیمت‌گذاری منطقی‌تر نسبت به سایر CRM‌های بین‌المللی

معایب Freshworks:

- عدم پشتیبانی از زبان فارسی
- محدودیت در اتصال به سرویس‌های محلی و پامکی ایرانی

۱۴. سی آر ام Nimble





Nimble یکی از CRM های سبک و هوشمندی است که تمرکز خود را بر ساده سازی ارتباطات و مدیریت شبکه های اجتماعی گذاشته است. برخلاف بسیاری از CRM ها که نیاز به ورود دستی داده ها دارند، Nimble به صورت خودکار اطلاعات مشتریان را از ایمیل ها، شبکه های اجتماعی و حتی وبسایت ها استخراج می کند و پروفایل جامعی از هر مخاطب می سازد. این ویژگی باعث می شود کاربران بتوانند بدون اتلاف وقت، دید ۳۶۰ درجه ای از ارتباطات خود داشته باشند. رابط کاربری Nimble بسیار مینیمال است و برای تیم های کوچک یا فریلنسرهایی طراحی شده که می خواهند روابط حرفه ای خود را به شکل منظم مدیریت کنند.

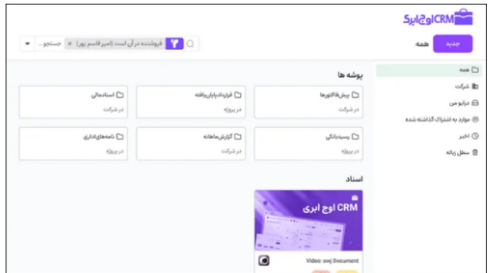
مزایای Nimble:

- جمع آوری خودکار داده های مشتری از ایمیل و شبکه های اجتماعی
- رابط کاربری ساده، سریع و بدون پیچیدگی

معایب Nimble:

- کاربرد محدود در ایران به دلیل فیلتر بودن برخی شبکه های اجتماعی
- نیاز به پرداخت دلاری و نبود زبان فارسی در رابط کاربری

۱۵. سی آر ام اوج ابری



نرم افزار اوج ابری یکی از جامع ترین سیستم های CRM ایرانی است که با درک عمیق از نیازهای واقعی کسب و کارهای بومی طراحی شده. برخلاف بسیاری از CRM های خارجی که برای بازار جهانی ساخته شده اند، اوج ابری به صورت کامل با شرایط داخلی مثل واحد پول ریال، تقویم شمسی، سامانه پيامکی و درگاه های پرداخت ایرانی سازگار است.

این نرم افزار مجموعه ای از ابزارهای مدیریتی را در اختیار کاربران قرار می دهد تا بتوانند از اولین تماس مشتری تا مرحله فروش و خدمات پس از آن را در یک مسیر منسجم مدیریت کنند. ماژول های متنوعی مانند مدیریت سرخ ها، ثبت تعاملات، اتوماسیون بازاریابی، یادآورها، گزارش گیری تحلیلی و سطح بندی دسترسی، اوج را به یک گزینه کامل برای کسب و کارهای ایرانی تبدیل کرده است.

یکی از مزیت های مهم اوج ابری، پشتیبانی سریع و فارسی است. تیم پشتیبانی نه تنها به صورت تلفنی و آنلاین در دسترس است، بلکه جلسات آموزشی و سفارشی سازی سیستم را هم متناسب با نیاز هر سازمان انجام می دهد. از سوی دیگر، زیرساخت ابری این نرم افزار باعث شده بدون نیاز به نصب یا تجهیزات خاص، بتوان از هر جایی با مرورگر به داده ها دسترسی داشت. البته برای شرکت هایی که الزامات امنیتی خاص دارند، نسخه تحت شبکه (On-Premise) هم در دسترس است.

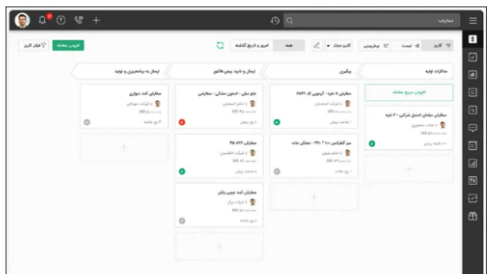
مزایای اوج ابری:

- پشتیبانی فارسی
- سازگاری کامل با زیرساخت های داخلی و رابط کاربری بومی
- امکان سفارشی سازی ماژول ها
- نسخه ابری و تحت شبکه
- هزینه منطقی نسبت به امکانات

معایب اوج ابری:

- تمرکز اصلی بر بازار ایران
- نیاز به آموزش اولیه برای استفاده از ماژول ها

۱۶. سی آر ام دیدار



نرم افزار دیدار یکی از شناخته شده ترین CRM های ایرانی است که روی سادگی و تجربه کاربری روان حساسیت زیادی دارد. این سیستم با هدف کمک به تیم های فروش و پشتیبانی طراحی شده تا بتوانند مشتریان، سرخ ها و فعالیت های روزانه را در یک محیط ساده مدیریت کنند. دیدار علاوه بر نسخه تحت وب، اپلیکیشن موبایل فعالی نیز دارد که به کاربر اجازه می دهد از هر جایی اطلاعات مشتری را مشاهده و به روزرسانی کند.

مزایای دیدار:

- رابط کاربری ساده و در دسترس،
- راه اندازی سریع بدون نیاز به زیرساخت پیچیده

معایب دیدار:

- امکانات محدودتر در زمینه اتوماسیون
- انعطاف پذیری کمتر برای کسب و کارهای بزرگ

۱۷. سی آر ام سرو

نرم افزار سرو یکی از راه حل های بومی مدیریت ارتباط با مشتری در ایران است که تمرکز خود را بر یکپارچگی اطلاعات و اتوماسیون فرایندهای فروش و پشتیبانی گذاشته است. این سیستم به شرکت ها کمک می کند تا چرخه کامل جذب سرخ، فروش و خدمات پس از فروش را در یک محیط متمرکز مدیریت کنند.

از امکانات مهم سرو می‌توان به ثبت و دسته‌بندی مشتریان، یادآوری خودکار، گزارش‌گیری تحلیلی، سطح‌بندی کاربران و مازول پیامکی اشاره کرد. همچنین، رابط کاربری آن کاملاً فارسی و مناسب برای کاربرانی است که برای اولین بار از سیستم CRM استفاده می‌کنند.

مزایای سرو:

- پشتیبانی سریع و فارسی
- رابط کاربری ساده و قریبند راه‌اندازی سریع

معایب سرو:

- محدودیت در توسعه و سفارشی‌سازی پیشرفته

۱۸. سی آر ام پیام گستر

نرم‌افزار پیام‌گستر یکی از باسابقه‌ترین CRMهای ایرانی است که بیشتر توسط شرکت‌های بزرگ و سازمان‌های دولتی مورد استفاده قرار می‌گیرد. این سیستم تمرکز خاصی بر روی ثبت تعاملات، کنترل فرایندهای فروش، مدیریت ارتباطات درون‌سازمانی و گزارش‌های مدیریتی دارد.

پیام‌گستر علاوه بر نسخه ابری، نسخه تحت شبکه (On-Premise) هم دارد که برای سازمان‌هایی با الزامات امنیتی بالا مناسب است. از ویژگی‌های مهم آن می‌توان به مازول‌های متنوع مانند اتوماسیون فروش، مدیریت تماس‌ها، گردش کار، تقویم سازمانی و گزارش‌های تحلیلی اشاره کرد.

مزایای پیام‌گستر:

- امکانات گسترده مدیریتی و مازول‌های پیشرفته
- قابلیت نصب تحت شبکه

معایب پیام‌گستر:

- رابط کاربری پیچیده و نیاز به آموزش
- هزینه اولیه بالاتر نسبت به CRMهای دیگر

۱۹. سی آر ام پارس ویتاگر

نرم‌افزار پارس ویتاگر نسخه بومی‌شده و فارسی از CRM متن‌باز Vtiger است که توسط یک تیم ایرانی توسعه و پشتیبانی می‌شود. این سیستم ترکیبی از امکانات گسترده و انعطاف‌پذیری بالاست؛ از مدیریت سرخ‌ها و مشتریان گرفته تا مازول‌های بازاریابی، اتوماسیون فروش، خدمات پس از فروش و گزارش‌گیری پیشرفته.

به‌دلیل متن‌باز بودن هسته اصلی Vtiger، پارس ویتاگر امکان نصب روی سرور داخلی را هم دارد و کاربران می‌توانند مازول‌ها را متناسب با نیاز خود تغییر دهند. رابط کاربری آن کاملاً فارسی‌سازی شده و از واحد پول، تاریخ شمسی و پیامک‌های داخلی پشتیبانی می‌کند.

مزایای پارس ویتاگر:

- متن‌باز بودن و قابلیت نصب روی سرورهای ایرانی
- پشتیبانی از زبان فارسی و تاریخ شمسی

معایب پارس ویتاگر:

- نیاز به دانش فنی برای نصب و نگهداری سیستم
- رابط کاربری کمتر مدرن نسبت به سایر نرم‌افزارها

مقایسه امکانات و قابلیت‌های CRMهای مختلف

حال‌که با ۱۹ نرم‌افزار CRM محبوب ایرانی و خارجی آشنا شدید، برای اینکه کارتان در تصمیم‌گیری آسان‌تر باشد، در ادامه جدولی برای مقایسه امکانات آن‌ها قرار می‌دهیم. البته‌که این جدول با توجه به نیاز کاربران ایرانی طراحی شده است و قطعاً اگر شرایط خاص کشور نبود، CRMهای بین‌المللی مانند Hubspot یا Salesforce حرف‌های زیادی برای گفتن داشتند.

راهنما: علامت 🟡 یعنی نرم‌افزار به قابلیت مدنظر دسترسی محدود یا با واسطه دارد.

نرم‌افزار CRM	نسخه ابری	نسخه تحت شبکه	رابط فارسی	تقویم شمسی	مازول پیامکی	پرداخت رایانی	اتوماسیون فروش	هوش مصنوعی	گزارش تحلیلی	پشتیبانی فارسی
HubSpot	✔️	❌	❌	❌	❌	❌	✔️	✔️	✔️	❌
Zoho	✔️	❌	❌	❌	❌	❌	✔️	✔️	✔️	❌
Bitrix۲۴	✔️	✔️	❌	🟡	🟡	❌	✔️	🟡	✔️	🟡
Insightly	✔️	❌	❌	❌	❌	❌	✔️	✔️	✔️	❌
Creatio	✔️	✔️	❌	❌	❌	❌	✔️	✔️	✔️	❌
Monday	✔️	❌	❌	❌	❌	❌	✔️	🟡	✔️	❌
Copper	✔️	❌	❌	❌	❌	❌	✔️	🟡	✔️	❌
Zendesk	✔️	❌	❌	❌	❌	❌	✔️	✔️	✔️	❌
Capsule	✔️	❌	❌	❌	❌	❌	🟡	✔️	✔️	❌
ClickUp	✔️	❌	❌	❌	❌	❌	🟡	✔️	✔️	❌
Salesforce	✔️	❌	❌	❌	❌	❌	✔️	✔️	✔️	❌
Pipedrive	✔️	❌	❌	❌	❌	❌	✔️	✔️	✔️	❌
Freshworks	✔️	❌	❌	❌	❌	❌	✔️	✔️	✔️	❌
Nimble	✔️	❌	❌	❌	✔️	❌	🟡	✔️	✔️	❌
اوج ابری	✔️	✔️	✔️	✔️	✔️	✔️	✔️	✔️	✔️	✔️
دیدار	✔️	❌	✔️	✔️	✔️	✔️	🟡	❌	✔️	✔️
سرو	✔️	❌	✔️	✔️	✔️	✔️	✔️	❌	✔️	✔️
پیام‌گستر	✔️	✔️	✔️	✔️	✔️	✔️	✔️	❌	✔️	✔️

حرف آخر

در این مقاله با لیستی از CRMهای محبوب و امکانات هر کدام آشنا شدید. در نهایت انتخاب اینکه بهترین نرم‌افزار CRM کدام است، به نیازهای شما بستگی دارد. پیشنهاد می‌کنیم قبل از خرید دائمی هر نرم‌افزاری ابتدا نسخه رایگان یا آزمایشی آن را تهیه کنید و قابلیت‌های آن را در عمل مشاهده کنید، سپس تصمیم بگیرید. در نهایت اگر سابقه کار با هر کدام از CRMهای این مقاله را دارید، خوشحال می‌شوم تجربه خود را در بخش نظرات با ما و دیگری که می‌خواهند با مطالعه این مقاله نرم‌افزار مناسب خود را پیدا کنند، به اشتراک بگذارید.



دریافت PDF

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

دانلود PDF

سوالات متداول

اگر پاسخ سوالاتی را در بخش سوالات متداول پیدا نکردید، می‌توانید با تیم پشتیبانی ما تماس بگیرید.

- کنفرانس تصویری اوج ابری و Google Meet چه تفاوتی در کاربرد دارند؟
- از نظر کیفیت صدا و تصویر، کدام گزینه عملکرد بهتری دارد؟
- آیا برای استفاده از کنفرانس اوج نیاز به نصب نرم‌افزار است؟
- از نظر امنیت و حفظ داده، چه تفاوتی وجود دارد؟
- کدام گزینه برای جلسات سازمانی مناسب‌تر است؟
- در برقراری ارتباط تصویری، تفاوتی در سرعت اتصال وجود دارد؟
- آیا امکان اشتراک‌گذاری صفحه در کنفرانس اوج وجود دارد؟
- کدام سرویس از نظر هزینه استفاده به‌صرفه‌تر است؟
- آیا کنفرانس اوج از مرورگرهای مختلف پشتیبانی می‌کند؟
- آیا کنفرانس اوج می‌تواند جایگزین Google Meet در سازمان‌ها باشد؟

مهدی زارع / کارشناس سنو



مختوا نویسی یعنی انتقال تجربه های ارزشمند به مخاطب؛ من مهدی زارع از طرف تیم اوج سعی می کنم بهترین ها را برای شما ارائه دهم. بازخورد و نظرات مثبت شما برای من خیلی مهم است، پس از اظهار آن دریغ نکنید.

نظرات کاربران

نام

ایمیل

دیدگاه *

☐ ذخیره نام، ایمیل و وبسایت من در مرورگر برای زمانی که دوباره دیدگاهی می‌نویسم.

فرستادن دیدگاه

zahra yousefili

۱۴۰۴/۰۹/۱۲ در ۱۲:۵۵ ب.ظ

ممنون از راهنمایی خوبتون من بین گزینه‌های ایرانی و خارجی شک دارم. به نظرتون CRM ابری اوج چقدر می‌تونه با نمونه‌های خارجی مثل hubspot رقابت کنه؟

پاسخ

پشتیبانی اوج

۱۴۰۴/۰۹/۱۲ در ۱۲:۰۲ ب.ظ

انتخاب بین CRM ابری اوج و گزینه‌های خارجی مثل HubSpot به نیازهای شما بستگی دارد. CRM ابری اوج با تمرکز بر بازار و نیازهای داخلی ایران، پشتیبانی فارسی و قیمت مناسب، یک راه‌حل بومی و قدرتمند است. این مزایا به آن اجازه می‌دهد که یک رقیب جدی برای نمونه‌های خارجی باشد و به کسب‌وکارهای ایرانی کمک کند تا با چالش‌های داخلی راحت‌تر کنار بیایند.

پاسخ

نوبد

۱۴۰۴/۰۹/۱۲ در ۱۳:۵۴ ب.ظ

سلام مقاله شما عالی و اطلاعات خیلی کاملی داره ممنونم. اگه ممکنه یک مقاله هم درباره اینکه چطور می‌تونیم از قابلیت‌های نرم افزار مدیریت کسب و کار برای افزایش فروش استفاده کنیم بنویسید فکر کنم این موضوع هم خیلی کاربردییه.

پاسخ

پشتیبانی اوج

۱۴۰۴/۰۹/۱۲ در ۱۵:۰۹ ب.ظ

خوشحالیم که مقاله مورد پسند شماست تیم ما حتماً این پیشنهاد رو بررسی خواهد کرد و در آینده نزدیک مقاله‌ای جامع در این مورد منتشر می‌شود. ممنون از بازخورد سازنده و عالی‌شما!

پاسخ

nznin raof

۱۴۰۴/۰۹/۱۲ در ۱۴:۴۹ ب.ظ

سلام. دنبال نرم افزار مدیریت کسب‌وکار رایگان بودم که به این مقاله رسیدم. خیلی خوب بود که به گزینه‌هایی مثل وب‌تایگر و crm فارسی هم اشاره کردید.

پاسخ

پشتیبانی اوج

۱۴۰۴/۰۹/۱۲ در ۱۵:۰۹ ب.ظ

بله دقیقاً، نرم‌افزار مدیریت کسب‌وکار رایگان مثل وب‌تایگر می‌تواند برای شروع مناسب باشد.

پاسخ



ahmad.۲۸

۱۴۰۴/۰۸/۲۲ در ۱۲:۴۸ ب.ظ

مطلب جامعی بود. برای شروع کار، به نظرون بهترین نرم افزار crm رایگان کدامه؟ آیا واقعا امکانات crm رایگان می‌تونه نیازهای کسب‌وکار کوچیک رو پوشش بده؟

پاسخ

پشتیبانی اوج

۱۴۰۴/۰۸/۲۲ در ۱۵:۰۴ ب.ظ

انتخاب بهترین نرم‌افزار CRM رایگان برای شروع کار مناسب است زیرا نیازهای اولیه شما را پوشش می‌دهد. اما برای امکانات پیشرفته و رشد کسب‌وکارهایی، بهتر است به سراغ نسخه‌های پولی و کامل‌تر مانند CRM ابری اوج بروید.

پاسخ

شما امیری

۱۴۰۴/۰۸/۲۲ در ۱۲:۴۹ ب.ظ

من دنبال بهترین نرم افزار crm برای کسب‌وکارم می‌گشتم و این لیست خیلی کمک کرد. خصوصاً بخش نرم افزارهای crm ایرانی خیلی به دردم خورد. ممنون.

پاسخ

پشتیبانی اوج

۱۴۰۴/۰۸/۲۲ در ۱۵:۰۴ ب.ظ

خواهش می‌کنم. خوشحالیم که مقاله برای شما مفید واقع شده.

پاسخ

سازر محمدخانی

۱۴۰۳/۰۵/۲۳ در ۱۵:۴۲ ب.ظ

از مرامی crm اطلاع داشتم اما تو انتخاب crm مشکل دارم. با خوندن این مقاله درسه با چگونگی انتخاب بهترین crm برای کسب و کارهای کوچک آشنا شدم اما نیاز به مشاوره و راهنمایی حضوری دارم. چگونه می‌تونم با شما در ارتباط باشم؟

پاسخ

سلمان صمدی

۱۴۰۳/۰۵/۲۹ در ۱۲:۵۶ ب.ظ

راهنمای راه اندازیش رو از کجا می‌تونیم بگا کنیم یا خودتون پشتیبانی دارید؟

پاسخ

کیان مقدسی

۱۴۰۳/۰۸/۲۹ در ۲۰:۳۳ ب.ظ

این نرم افزاری که دارین خدمتاش عالیه. من اولین بارمه که مسبینم اینقدر برنامه داری یک نرم افزار، که میتونه کسب و کارهرو رونق بده.

پاسخ

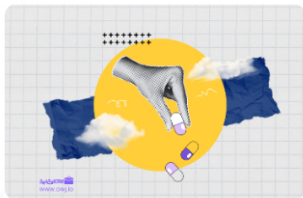
نادر قولنجی

۱۴۰۳/۰۸/۲۹ در ۱۲:۱۸ ب.ظ

سلام، می‌خواستم برای کسب و کارم که تولید عسل طبیعی است یک crm خریداری کنم. مراحل انتخاب crm و نحوه خرید سی ار ام رو لطفاً بفرمایید. با تشکر

پاسخ

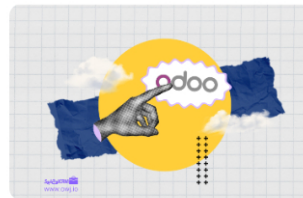
مقالات پیشنهادی



باشگاه مشتریان ۸ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۷/۲۶



باشگاه مشتریان ۸ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۷/۲۶



Odoo ERP ۸ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۷/۲۷

نرم افزار باشگاه مشتریان برای داروخانه | بررسی و معرفی

خلاصه مقاله: شاید این طور به نظر برسد که فروش در مجموعه‌های خاص مثل مراکز سلامت محور یا داروخانه‌ها محدود است و افزایش آن ممکن نیست. اما ...

نرم‌افزار باشگاه مشتریان برای فروشگاه فرش | ویژگی‌ها

خلاصه مقاله: صنعت فرش ایران، با تمام اصالت و ارزش فرهنگی خود امروزه در دوره‌ای حساس قرار گرفته است. البته نه به‌دلیل کاهش کیفیت یا از بین ...

خرید و قیمت Odoo در ایران | راهنمای کامل

خلاصه مقاله: تا به حال چند بار نام نرم‌افزارهای قدرتمند مختلف مثل Odoo خورده است؟ حتماً شما هم به دنبال بهترین گزینه‌ها برای رشد و ...



با ما در شبکه‌های اجتماعی در ارتباط باشید.

راه‌های ارتباطی

مشهد، دستقیب ۳۵، بین بیستون ۶ و ۸، پلاک ۳۴، طبقه ۲
ایمیل: info@amootsoft.com
شماره تماس: ۰۵۱-۳۷۷۷۰۰۰
آپارات
گیت‌هاب
لینکدین
اسکایپ
تلگرام
اینستاگرام
یوتیوب
سایت

شرکت

پشتیبانی
تماس با ما
مشاوره رایگان
درباره اوج ابری
توافق نامه
قوانین و مقررات
سیاست حریم خصوصی

منابع و راهنما

مقالات
کتاب‌ها
ویدیوها
مقایسه‌ها
آکادمی اوج
CRM چیست
وبینار

CRM برای مشاغل

شرکت‌های بیمه
آژانس‌های مسافرتی
بنگاه‌های معاملاتی
شرکت‌های بازرگانی
رستوران‌ها و کافی‌شاپ‌ها
سالی‌ها و کلینیک‌های زیبایی
مشاهده CRM برای شغل شما

ماژول‌ها و امکانات

مخاطبین
معاملات
پشتیبانی
کارمندان
ساعت کارکرد
مدیریت فروش
مشاهده تمام ماژول‌ها