

Czym kierować się przy wyborze aplikacji typu CRM?

Rosnąca popularność aplikacji CRM sprawia, że mikro i mali przedsiębiorcy zaczęli interesować się upraszczaniem prowadzenia własnego biznesu. Na co zwracać uwagę przy ich wyborze, aby nie ponosić zbędnych kosztów, a wykup abonamentu traktować jako inwestycję?

Wierny towarzysz internetowych poszukiwań Google, niejednokrotnie wskazuje Tobie – drogi przedsiębiorco – odpowiedzi. Przeważnie dotyczą one twojej firmy. Wśród nich mogą znaleźć się te związane z aplikacjami CRM.

Trafiając na fora internetowe, pękające od pytań i odpowiedzi dotyczących polskich CRMów warto mieć świadomość, że nie wszystkie są w pełni wiarygodne. Wiele jest przypadków, gdzie po raz kolejny firma wykupuje dostęp do aplikacji. Po czasie okazuje się, że CRM nie jest w pełni wykorzystywany. Na co zwracać uwagę przy wyborze aplikacji CRM?

Do rzeczy

Musisz mieć **świadomość** tego, że aplikacja CRM została zaprojektowana z myślą o jak największej liczbie branż – usługowych i sprzedażowych. Jeśli interesuje Cię indywidualna funkcja, której nie posiada oferowany przez producenta CRM, warto zadać pytanie o koszt jej wdrożenia. Żaden, CRM nie oferuje „rozwiązań szytych na miarę”. To z kolei wiąże się z tym, że...

Mając na oku 1 lub 3 aplikacje, **warto testować**. Dokładnie sprawdzić działanie każdej z osobna, jej funkcjonalności. Czas testowania uzależniony jest często od producenta aplikacji. Większość CRMów posiada wersję trialową na 30 dni. Po tym okresie należy podjąć decyzję o zakupie. Tylko niektóre oferują mocno okrojony w funkcjonalnościach, „dożywni” dostęp. Decydując się na zakup, nie bój się testów, ponieważ trudno jest się opierać wyłącznie na treściach obecnych na forach internetowych, a **polskie** porównywarki aplikacji CRM jeszcze nie pojawiły się w sieci.

Nie bój się **zadawać pytań pomocy technicznej**. Korzystaj z adresów email podanych przez producenta aplikacji, rozmawiaj za pomocą czatu lub portali społecznościowych. Będziesz wiedział, jakiej pomocy w nagłym wypadku możesz się spodziewać oraz jakim podejściem wykazuje się producent do użytkownika.

Nie wahaj się i **sprawdź jego wiarygodność**. W końcu powierzasz dane dotyczące Twojej firmy, klientów, zleceń. Dobrze jest wiedzieć, kto zarządza aplikacją CRM – jaka firma, skąd jest, czym się zajmuje na co dzień, kto wchodzi w skład drużyny, itp. Profesjonalni producenci nie mają nic do ukrycia, podobnie, jak w przypadku...

...**Rekomendacji** – realnych, przedsiębiorczych użytkowników. Takich, którzy na co dzień używają CRM-u i prowadzą działające firmy. Dzięki temu unikniesz czytania opinii osób, które istnieją tylko na fotce z banku zdjęć. Jeśli wydaje Ci się, że sprawdziłeś już wiele informacji, to nie zapomnij jeszcze o...

Zapoznaniu się z kwestiami bezpieczeństwa powierzanych przez Ciebie danych – kontaktów, czy szczegółów zleceń. Sprawdź informacje dotyczące zabezpieczenia serwera; przeważnie znajdziesz je na stronie głównej aplikacji. Jeśli nurtują Cię inne, nawet najprostsze pytania, napisz do pomocy technicznej lub twórców. To Ty powierzasz dane swojej firmy.

Meritum

Wybór aplikacji CRM nie należy do najłatwiejszych. Lawina różnorodnych opinii obecnych w sieci, nie gwarantuje trafnego wyboru, dlatego przy jej zakupie należy brać pod uwagę pomoc techniczną, komunikację i wiarygodność producenta. W końcu Ty ani nikt inny nie chciałby korzystać z samochodu, bez podstawowego wyposażenia, czy obsługi posprzedażnej.

—

Oficer PPropagandowy minicrm.pl

Kamil Jarosz

t: +48 517 902 333

e: kamil.jarosz@ageno.pl