

4 raisons de passer au CRM sur-mesure



1. Dimensionnez votre CRM pour vos besoins exacts

Les solutions prêt-à-porter peuvent contenir nombres de **fonctionnalités inutiles** pour vous entraînant lourdeur et complexité de prise en main.

Vous payez pour des fonctions que **vous n'utilisez pas**.

En cas d'erreur les **diagnostics** peuvent être **complexes**.

Avec du **sur-mesure**, le CRM vous fait gagner du temps de formation, à la mise en place comme à l'arrivée de tout nouveau collaborateur. L'interface s'adapte à vos utilisateurs.

Le CRM peut aussi corriger spécifiquement des process internes chronophages. Saisies d'informations, édition de rapport, communications périodiques, **de nombreuses tâches peuvent être automatisées**.

Votre entreprise ne ressemble à aucune autre, pourquoi utiliser le CRM d'un autre ?



2. Centralisez vos outils commerciaux ou marketing

Votre CRM peut être connecté à votre boutique en ligne, votre comptabilité, votre outil d'emailing, etc.

Vous intégrez une nouvelle application dans votre parc informatique ? pas besoin d'attendre une mise à jour majeure de votre CRM.

Il vous suffit de demander une nouvelle interconnexion.

Ce n'est plus à vous d'embaucher un expert du CRM choisi (processus déjà complexe) pour faire entrer votre entreprise et ses outils dans le CRM.

C'est le CRM qui se glisse dans votre environnement. Il devient le **chef d'orchestre** de vos multiples applications.

Vous pouvez même envisager de **réduire le nombre de licences et abonnements** que vous avez souscrit pour intégrer les fonctionnalités directement dans votre CRM.



3. Réduisez vos coûts initiaux et récurrents

Les CRM sont souvent facturés au nombre d'utilisateurs ou à la fréquence d'utilisation. Il vous faut un «expert» pour le paramétrage.

Difficile de budgétiser.

Budget trop petit, vous évitez de vous en servir pour ne pas alourdir la facture.
Budget trop gros, vous payez pour rien.

Calculons le coût d'un abonnement CRM prêt à l'emploi :

Supposons que vous dirigez une entreprise de taille moyenne avec plus de 25 employés.

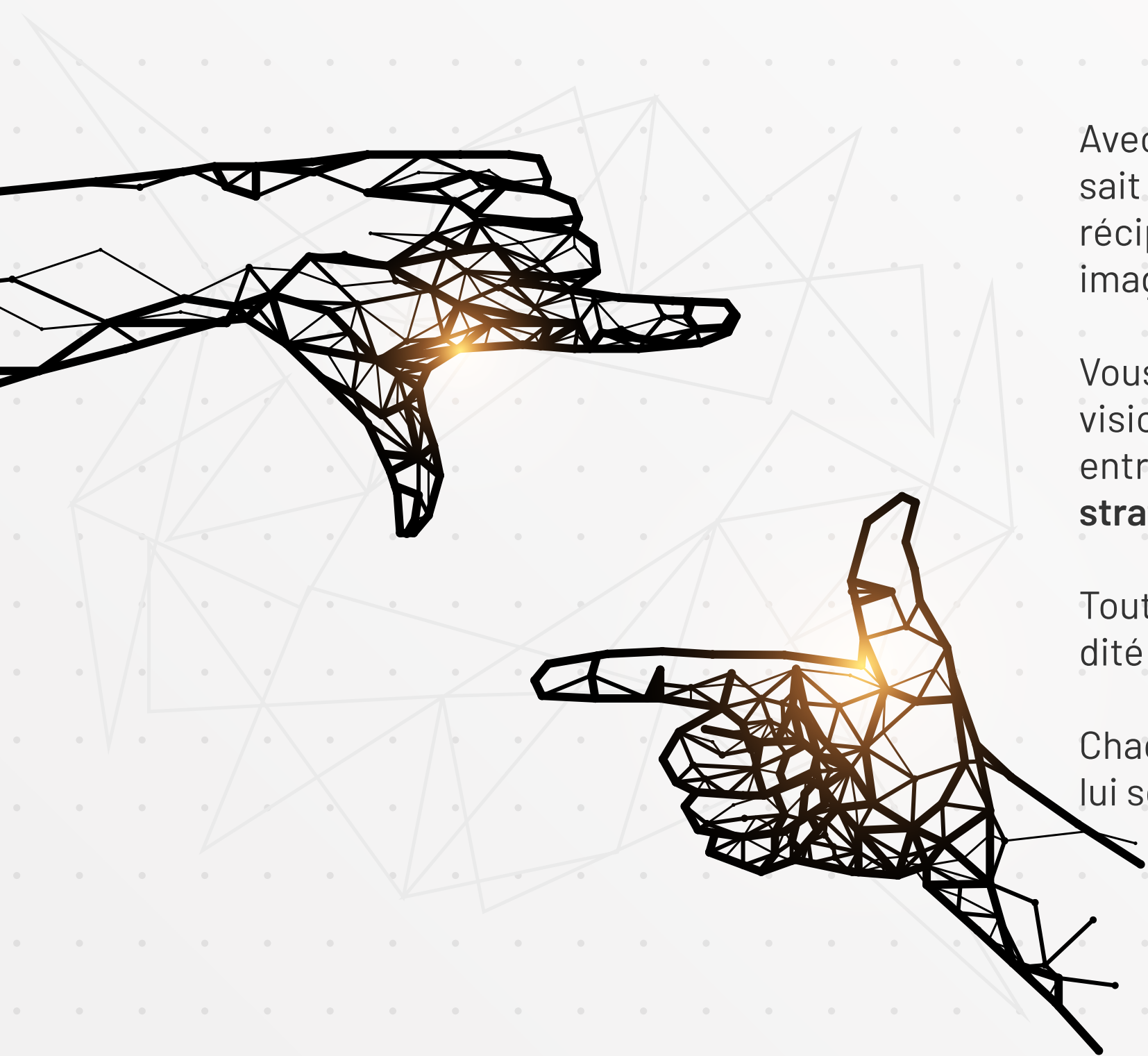
Votre package d'entreprise CRM coûte 99€ par utilisateur et par mois.
 $25 \text{ utilisateurs} \times 99\text{€} = 2\,475\text{€}$ par mois = $29\,700$ par an = **148 500€ pour 5 ans.**

Avec le même budget, vous pouvez personnaliser un **système CRM plus avancé** pour votre entreprise avec un support technique performant.

4. Mettez le client au cœur de vos applicatifs

Données comptables, marketing, commerciales... les informations sur vos clients se multiplient et ne sont pas détenues par les mêmes collaborateurs. Chacun a demandé son logiciel et l'ensemble n'a **aucune cohérence**.

Au final, vous avez des **doublons**, données incomplètes, risque de pertes de données, **données obsolètes**. Vous manquez alors inévitablement d'efficacité dans la personnalisation de la relation client.



Avec un **CRM personnalisé**, le comptable sait où en est la relation commerciale et réciproquement. Le marketing a une image plus juste de votre clientèle.

Vous pouvez à tout moment avoir une vision d'ensemble du potentiel de votre entreprise pour **piloter au mieux votre stratégie**.

Tout le monde contrôle facilement la validité des données clients.

Chacun possède les tableaux de bord qui lui sont utiles.