

los Sí & los No



de un proyecto de implementación CRM.

Un CRM puede ser muy útil para aumentar la eficiencia y efectividad de tu equipo de ventas;

Sin embargo...

Es fundamental que tomes en cuenta algunas consideraciones que aumentarán las posibilidades de éxito de tu proyecto CRM de principio a fin para potencializar el uso de la herramienta y lograr el siguiente nivel en ventas para tu empresa.

En NextUp

QUEREMOS AYUDARTE

a lograr un proyecto CRM exitoso

por lo que te compartimos una lista de lo que

SÍ Y LO QUE NO

debes hacer en tu proceso de evaluación e implementación de tu nuevo software de ventas



SÍ



Destina los recursos necesarios al proyecto CRM.



Define los objetivos y alcances para implementar el software CRM.



Asegura la calidad de los datos que se ingresarán al sistema.



Comunica a tu equipo los beneficios que obtendrán con el nuevo software.



Selecciona muy bien la empresa de consultoría de implementación CRM.



Aprovecha la función de movilidad en el CRM para lograr más efectividad.



No elijas un software CRM solamente por el precio, sino por el valor que te aporta.



No consideres el CRM sólo un software, sino una transformación enfocada en el cliente.



No utilices tu CRM como una base de datos, aprovéchalo al máximo.



No restringas recursos para la capacitación y entrenamiento de tu equipo de trabajo.



No olvides mantener actualizados y auditados los datos en el CRM.



No pienses que todo termina al implementar el CRM, busca la mejora continua.

NO

Si tu objetivo es lograr un crecimiento en ventas y establecer un proceso comercial transparente y efectivo, es momento de decidirte a implementar un software CRM que sea sencillo de utilizar, intuitivo y que te ayude a lograr más cierres de ventas.



Asegurate de trabajar en base a las mejores prácticas para que obtengas el máximo provecho de tu CRM y sea de gran utilidad para tu empresa y tu fuerza de ventas.



NEXTUP

marketing@nextup.com.mx | www.nextup.com.mx

Te ayudamos a lograr tu siguiente nivel de crecimiento en ventas y servicio al cliente.