

¿Debo contratar a un *partner* para la implementación de un **CRM**?



etcloud.com.mx

Implementar un sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM – por sus siglas en inglés) es un paso importante y existen dos caminos para hacerlo posible: desarrollarlo de manera interna – en la medida que se tenga la capacidad interna para hacerlo – o bien contratar a un partner implementador. Ambos caminos tienen pros y contras, a largo plazo siempre será mejor apoyarse en expertos certificados y aprobados; por muchas razones: expertise, continuidad, conocimientos técnicos, buenas prácticas y reducción de riesgos.

Aunque el costo inicial de contratarlo puede parecer elevado, el ahorro de tiempo, dinero y reducción de la curva de aprendizaje para una correcta adopción, a largo plazo, lo convierte en una inversión rentable y segura.

Antes de tomar la decisión de asociarte con un *partner* implementador es importante plantearse lo siguiente:



1. ¿Por qué implementar un CRM?

Definir claramente los objetivos es el primer paso. ¿Necesitan un mejor seguimiento de prospectos, una mejor atención al cliente o mayores capacidades de marketing? Entender bien los objetivos permitirá adaptar el CRM a sus necesidades específicas y determinar si necesitas ayuda de un experto para una implementación personalizada o integraciones avanzadas.



2. ¿Cuentan con un presupuesto?

El presupuesto juega un rol fundamental. Al contratar un *partner* implementador tendrán un ahorro en tiempo y recursos. Ya que reducirán la curva de aprendizaje de su equipo y proyecto se llevará de manera más ágil, evitando errores comunes y optimizando los recursos.



3. ¿La implementación requerirá personalización?

Si tu empresa tiene flujos de trabajo únicos o requiere funciones personalizadas, un *partner* implementador tendrá las habilidades para personalizar el sistema adaptándolo a sus necesidades. Esta experiencia ayuda a evitar fallas de configuración que podrían obstaculizar el rendimiento del sistema.



4. ¿Necesitarán soporte y entrenamientos al terminar el proyecto?

Un *partner* implementador también ofrece servicios de soporte y formación que son cruciales para el éxito a largo plazo de la plataforma. Si tu equipo necesita ayuda para adaptarse al nuevo CRM o para resolver problemas futuros, asociarse con un experto garantiza un soporte continuo y minimiza las interrupciones.



Francisco Slim
 Director General
 francisco.slim@etcloudmx.com
 55 1473 2993

Olga García
 Directora Comercial
 olga@etcloudmx.com
 55 4795 0914



etcloud.com.mx