

Por Que Você Deve Solicitar uma Demonstração de um Sistema de Gerenciamento do Relacionamento com Clientes a Uma Empresa Antes de Comprar Um?

Você decidiu comprar software de Gerenciamento do Relacionamento com Clientes para a sua empresa. Todavia, você precisa de uma demonstração de um sistema Gerenciamento do Relacionamento com Clientes? O próximo passo é o processo de seleção. Certo? Bem, exatamente. Antes de prosseguir e selecionar um fornecedor, você tem de seguir alguns passos, especialmente a respeito da obtenção de uma demonstração de um sistema Gerenciamento do Relacionamento com Clientes. O primeiro passo que você tem de seguir é listar as áreas fortes e fracas de cada departamento. Os chefes de departamento precisam de se reunir com a sua equipe e listar as coisas que têm de ser melhoradas. Ao fazer isso, você estará lançando as bases para a concepção do seu modelo de Gerenciamento do Relacionamento com Clientes. O segundo passo que você tem de seguir é solicitar aos vários departamentos que listem as suas necessidades de software. Cada requisito tem de ser classificado em três categorias - urgentes, cosméticas e futuras. As necessidades urgentes representam os modelos que têm de ser incluídos sem falhas no pacote de Gerenciamento do Relacionamento com Clientes. As necessidades cosméticas representam fatores tais como o fundo, fonte e cor dos relatórios gerados pelos pacotes de Gerenciamento do Relacionamento com Clientes. A categoria de necessidades futuras representa os modelos que podem ser posteriormente adicionados consoante as necessidades e orçamentos. O passo final que você tem de seguir é preparar um documento de solicitação de orçamento. Nesse documento você precisa listar os modelos que pretende ter no pacote de Gerenciamento do Relacionamento com Clientes, assim como as suas necessidades atuais e futuras. Você também deve listar o hardware e software atual que esteja atualmente utilizando. Agora que você concluiu os três primeiros passos, o próximo passo é a obtenção de orçamentos dos fornecedores. Depois de receber os orçamentos, o passo final é a seleção do fornecedor. A maioria das empresas comete um erro fatal nesse passo. O erro que cometem é que se dependem de apresentações e não solicitam uma demonstração real do produto. Portanto, por que uma demonstração é tão importante? Atende às suas necessidades? - Um fornecedor pode realizar uma apresentação surpreendente. Isso pode convencê-lo de que o seu produto é o melhor no mercado. No entanto, o software pode falhar quando se trata de trabalho real. Você deve solicitar aos fornecedores que preparem uma demonstração do produto. Mesmo que o fornecedor não tenha uma boa apresentação, o seu produto pode atender às suas necessidades na perfeição. Compatibilidade com tecnologias existentes - A maior vantagem de uma demonstração do produto é o seu departamento de tecnologia. A manifestação faz duas coisas. A primeira é que testa as capacidades das suas tecnologias existentes contra um sistema moderno. A segunda é que mostra o modelo de Gerenciamento do Relacionamento com Clientes (baseado em software ou na web) mais adequado para você. Se uma pequena atualização tiver de ser feita à sua infraestrutura tecnológica, isso é aceitável. No entanto, se uma atualização de grande dimensão for necessária, isso significa que a tecnologia de Gerenciamento do Relacionamento com Clientes é incompatível. É fácil de utilizar? - Outra grande vantagem é a sua força de trabalho. Essa conseguir avaliar, em primeira mão, se a concepção do modelo de Gerenciamento do Relacionamento com Clientes é simples e fácil de utilizar, ou complexa e lenta. Lembre-se de que uma demonstração de um sistema Gerenciamento do Relacionamento com Clientes pode responder a todas as suas perguntas e simplificar o processo de tomada de decisão.

Sobre o Autor

Esta publicação foi escrita por Zahir Aparicio e sua escrita apaixonada sobre temas como [demonstração de um sistema Gerenciamento do Relacionamento com Clientes](#) e seu uso (a partir de sites como <http://www.webcrm.com/>).

Source: <http://www.artigopt.com>