

GESTION-BSP

COMMENT IMPLANTER VOTRE CRM

Voyez les étapes à suivre pour
implanter le parfait CRM dans votre
entreprise.



SOLUTIONS
DE RENDEMENT
OPÉRATIONNEL

ÉTAPE 1

ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE ET DÉFINITION DES OBJECTIFS

- Identification et compréhension des attentes
- Examen des processus et outils en place en sein de l'entreprise en lien avec les meilleures pratiques CRM.
- Évaluation la disponibilité des données.
- Évaluation la qualité des données (données et champs).
- Établissement des disponibilités et des délais.
- Identification des rôles et responsabilités des utilisateurs et des gestionnaires.
- Mise sur pied de l'équipe de réalisation du projet CRM.

ÉTAPE 2

QUALIFICATION DES BESOINS

- Mesure et analyse (tableaux de bord et rapport)
- Gestion des ventes, du marketing, du support et du service à la clientèle, aux opérations communications (email et appels téléphoniques)
- Gestion des documents électroniques
- Interopérabilité avec les systèmes internes existants
- Intégration avec des systèmes externes accessibles via Internet
- Mobilité
- Autres fonctionnalités
- Pondération et priorisation des besoins identifiés
- Évaluation de la culture et de l'orientation technologique
- Contraintes
- Habilités Acquisés et capacités

ÉTAPE 3

IMPLANTATION DE L'OUTIL

- Établissement du lien avec les différentes sources de données internes et externes (connexion, téléversement, synchronisation)
- Établissement du lien avec les différents systèmes internes et externes
- Adaptation des modules et des interfaces
- Configuration des tableaux de bord et des rapports
- Configuration des processus
- Configuration de la sécurité
- Tests et validations
- Formation

Prêt à planter votre nouveau CRM?

[Demandez une soumission](#)

ÉTAPE 4

DÉPLOIEMENT

- Fournir de l'accompagnement/coaching en situation réel d'utilisation
- Répondre à des questions
- Recueillir des commentaires visant l'amélioration globale
- Identifier les acquis, et les renforcements requis
- Maximiser l'intégration des meilleures pratiques liées à l'utilisation d'un outil CRM

Prêt à implanter votre nouveau CRM?

[Demandez une soumission](#)



Premium Partner


Google for Work
Partner





**VOUS SOUHAITEZ POUSSER PLUS LOIN VOTRE PROJET CRM?
CONTACTEZ-NOUS**

**Eddie Darac – Directeur du développement et
Gestionnaire de comptes**

Sa maîtrise de l'environnement infonuagique et sa fine connaissance des besoins des entreprises québécoises font de lui un conseiller de choix.

 (418) 956-9522 poste 201

 edarac@gestion-bsp.com

 www.gestion-bsp.com

Prêt à implanter votre nouveau CRM?

Demandez une soumission