

Видео #006

«Внедрение CRM»

## ПАМЯТКА

### Ключевые моменты

1. Внедрение CRM — не столько техническая, сколько организационная, политическая и человеческая задача.
2. Это работа одновременно с бизнес-процессами, сотрудниками и провайдерами CRM.
3. При внедрении нужны последовательность и терпение. И хороший руководитель проекта, разбирающийся в бизнесе, IT и продажах.

### Этапы внедрения CRM

- |  |  |                                   |
|--|--|-----------------------------------|
| 1  | Создание проектной группы  | 2-3 дня                           |
| 2  | Постановка задачи  | неделя                            |
| 3  | Анализ процессов Компании, затрагиваемых CRM                                 | неделя-две                        |
| 4  | Описание необходимых процессов и оргпреобразований                           | от месяца до трёх                 |
| 5  | Уточнение задачи, создание предварительного технического задания (ТЗ) на CRM | неделя                            |
| 6  | Выбор провайдера CRM   | неделя                            |
| → начало коммуникации со своими продавцами |  |                                   |
| 7  | Создание и утверждение ТЗ  | месяц                             |
| 8  | Подключение IT-части CRM   | от недели до месяца               |
| 9  | Заведение в систему всей базы клиентов                                       | 2-4 недели                        |
| 10   | Проведение базового обучения по работе в CRM для сотрудников                 | 2-3 дня                           |
| 11   | Пробная работа в CRM   | 3 месяца                          |
| 12   | Финальные коррективы и приёмка системы                                       | через полгода от начала внедрения |

✉ [weare@gmp.business](mailto:weare@gmp.business)

🌐 <http://gmp.business>

