

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

🌐 <http://gmp.business>

