



CRM Matchmaker

Trouver le CRM adapté à votre entreprise

Étape 1 : Les indispensables

Choisir le bon CRM peut s'avérer une tâche chronophage. Avant de débiter vos recherches, économisez du temps et de l'argent en réduisant et en pré-sélectionnant vos choix grâce à une parfaite connaissance de vos « indispensables ». Les indispensables sont les qualités non négociables qui vous permettront de décider s'il vaut la peine de faire appel à tel ou tel fournisseur de CRM.

INSTRUCTIONS :

- Sélectionnez vos INDISPENSABLES dans la liste ci-dessous afin d'établir une liste succincte des fournisseurs de CRM répondant à vos critères.

Gestion des contacts	Gestion des e-mails	Champs personnalisés illimités	Microsoft Office intégré
Automatisation du marketing	Gestion des prospects	Automatisation des processus/ du flux de travail	Solution sur site
Automatisation de la force de vente	Gestion du service client	Gestion des partenaires	Solution de cloud computing sur le Web
Gestion des opportunités	Rapports et tableaux de bord	Médias sociaux intégrés	Version accessible depuis un appareil mobile

Étape 2 : Compatibilité

Il est normal de vouloir mettre en place une solution CRM le plus rapidement possible. Toutefois, cette précipitation peut parfois vous pousser à accorder trop d'importance à des qualités qui, au final, ne contribueront pas à la réussite de votre entreprise. Ces questions relatives à la compatibilité vous permettront de mieux évaluer les CRM qui vous conviennent en fonction de caractéristiques correspondant le mieux à votre entreprise.

INSTRUCTIONS :

- Ajoutez les noms des CRM que vous souhaitez comparer à la place des champs « CRM #2 » et « CRM #3 » en haut du formulaire.
- Répondez à chacune des questions dans les colonnes correspondantes pour « CRM #2 » et « CRM #3 ».
- Évaluez l'importance de chaque question pour votre entreprise en la classant dans les catégories Élevée, Moyenne ou Faible.
- À la fin de chacune des 7 catégories, attribuez un score entre 1 et 3 (3 étant le score le plus élevé) à chaque solution de CRM examinée.

		FOURNISSEUR DE SOLUTIONS CRM		
IMPORTANCE	QUESTIONS RELATIVES À LA COMPATIBILITÉ	Maximizer CRM*		
ENTREPRISE	Depuis combien de temps êtes-vous exclusivement spécialisé dans les CRM ?	25 ans		
	À quelle taille d'entreprise votre CRM est-il adapté ?	PME & divisions de grandes entreprises.		
	Avez-vous des clients dans mon secteur ?	Oui, Maximizer a vendu plus d'un million de licences à plus de 120 000 entreprises dans tous les secteurs.		
		SCORE		
COÛT	Combien coûte votre CRM ?	Sur site : 467 €- 665 € « Cloud » : 30 €- 66 €par utilisateur/mois		
	Que comprend le coût standard ?	CRM complet : ventes, marketing, service client, mobilité		
	À combien s'élèverait le coût total de votre solution de base sur cinq ans ?	Sur site : Année 1 : logiciel + 20 % pour l'assurance du logiciel Année 2-5 : 20 % pour l'assurance du logiciel. « Dans les nuages » : Année 1-5 : 30 €- 66 €par utilisateur/mois		
		SCORE		

*Réponses se référant aux éditions Maximizer CRM Group et Maximizer CRM Enterprise, ainsi qu'à Maximizer CRM Live. L'édition Maximizer CRM Entrepreneur n'est pas incluse.

FONCTIONNALITÉS	IMPORTANCE	QUESTIONS RELATIVES À LA COMPATIBILITÉ	Maximizer CRM*		
		L'automatisation du marketing est-elle incluse ou s'agit-il d'une option occasionnant des frais supplémentaires ?	Incluse.		
		L'option service client est-elle incluse ou s'agit-il d'une option occasionnant des frais supplémentaires ?	Incluse.		
		Est-il possible d'accéder au CRM depuis un smartphone ou une tablette ?	L'accès mobile est inclus.		
		Est-il possible de créer une base de connaissances en self-service pour nos clients et nos employés ?	Oui, vous pouvez créer et fournir un accès en ligne aux services à consulter et aux informations de support à la fois pour le personnel interne et les clients.		
		Les informations peuvent-elles être partagées entre les différents services ?	Oui, les informations sur les ventes et les contacts, les demandes adressées au service client et les activités de la campagne marketing sont stockées en un seul point central facilement accessible.		
		Est-il possible de suivre les activités et performances individuelles et collectives ?	Oui, grâce à des rapports, des tableaux de bord et des alertes.		
		Puis-je facilement filtrer les données ?	Oui, toutes les données sont classées en listes et personnalisables grâce à différents affichages par colonne qui peuvent facilement être filtrés et triés.		
		Puis-je facilement partager des données ?	Oui, les tableaux de bord et les rapports peuvent être partagés, y compris avec le personnel qui n'utilise pas Maximizer CRM. Les données peuvent également être exportées dans Excel®.		
		Est-il possible de créer des rapports personnalisés ?	Des rapports personnalisés peuvent être créés par l'utilisateur de A à Z ou modifiés à partir des nombreux rapports intégrés dans les éditions sur site. (Tableaux de bord)		
		Les utilisateurs peuvent-ils éditer leurs propres tableaux de bord ?	Oui, des tableaux de bord personnalisés peuvent être créés par l'utilisateur.		

IMPORTANCE	QUESTIONS RELATIVES À LA COMPATIBILITÉ	Maximizer CRM*		
FUNCTIONALITY	Oui, des tableaux de bord personnalisés peuvent être créés par l'utilisateur.	Oui, il existe de nombreuses façons de personnaliser et de configurer le logiciel. La sauvegarde des recherches et des listes de favoris est également incluse.		
	Existe-t-il un accès à distance en temps réel aux données client et commerciales ?	Accès Web et <u>mobile</u> inclus.		
	Votre CRM répondra-t-il aux besoins spécifiques à mon secteur ?	S'adapte facilement à tous les secteurs ; possibilité de changer les libellés de champ du système.		
	Est-il possible de personnaliser et d'automatiser les processus pour répondre aux pratiques de notre secteur et de notre entreprise ?	Oui, y compris les écrans et champs personnalisés illimités.		
	SCORE			

ADOPTION	Votre solution est-elle ergonomique ?	Grâce à ses affichages classés en listes avec une configuration par colonne et récompensés pour leurs performances, Maximizer CRM est un système intuitif, configurable et modulable.		
	Le CRM est-il compatible avec Microsoft® Office® ?	Oui, des fonctionnalités d'intégration Microsoft® Outlook®, Word® & Excel® sont incluses.		
	Quel est le niveau de compétence requis ?	Utilisateur : basique Administrateur : modéré		
	En combien de temps cette solution peut-elle être déployée ?	Sur site : en un jour « Dans les nuages » : en quelques heures		
	Les utilisateurs devront-ils suivre une longue formation ?	Facile à prendre en main. <u>Guides d'utilisateurs</u> détaillés fournis. Pour obtenir de meilleurs résultats, il est recommandé de suivre une <u>formation</u> .		
	Quels types de support et d'assistance sont disponibles ?	<ul style="list-style-type: none"> • Manuels et guides • Base de connaissances • Didacticiels vidéo • Service de dépannage en direct • Services professionnels • Auto-formation ou cours animés par un formateur et webinaires 		

IMPORTANCE	QUESTIONS RELATIVES À LA COMPATIBILITÉ	Maximizer CRM*		
ADOPTION	Où puis-je trouver de la documentation, des guides d'instruction, des formations et une aide en ligne ?	Accessible à partir du logiciel ou sur www.maximier.fr/support-a-services		
	À quelle fréquence le logiciel est-il mis à jour ?	Tous les 4 à 6 mois environ		
	Des fichiers correctifs sont-ils mis à disposition ?	Oui, des fichiers correctifs et des mises à jour mineures sont mis à disposition en fonction des besoins entre chaque mise à jour majeure.		
SCORE				
SÉCURITÉ	De quels dispositifs de sécurité dispose-t-on ?	<ul style="list-style-type: none"> • Sécurité par fonction ou groupe, y compris au niveau de l'entrée et du champ • Droits de sécurité individuels, y compris ceux relatifs à l'importation/l'exportation, au transfert et à l'administration • Authentification de l'utilisateur • Accès sécurisé aux données 		
	Les données sont-elles régulièrement et correctement sauvegardées ?	La sauvegarde sur site est effectuée en fonction des préférences de l'entreprise et gérée par le serveur SQL. L'édition « dans les nuages » est construite sur la base de données sécurisée Microsoft® Windows® Azure™ SQL et aucune sauvegarde physique n'est donc nécessaire.		
	Existe-t-il des dispositions concernant la protection des informations personnelles ?	Opt-out e-mail qui met automatiquement à jour les comptes. Ne nécessite pas de fonctionnalités intégrées.		
	De quel niveau de sécurité et d'autorisations dispose-t-on pour les utilisateurs et les groupes ?	Les droits d'accès et de sécurité définis en fonction des groupes et fonctions (Lire/Insérer/Modifier/Supprimer) peuvent être configurés au niveau des entrées, des documents, des notes et des champs.		
SCORE				

IMPORTANCE	QUESTIONS RELATIVES À LA COMPATIBILITÉ	Maximizer CRM*		
CONSIDÉRATIONS RELATIVES AU SYSTÈME	Puis-je facilement ajouter des utilisateurs ?	L'ajout d'utilisateurs est une opération simple et rapide effectuée par l'administrateur. Il n'existe pas de restriction quant au nombre d'utilisateurs.		
	Votre CRM convient-il aux installations de petite taille et de grande taille ?	1—nombre illimité d'utilisateurs.		
	Si notre entreprise s'accroît, cette solution correspondra-t-elle toujours à nos besoins ?	Possibilité de créer un nombre illimité de contacts et de champs personnalisés. Les fonctionnalités relatives aux ventes, au marketing et au service client sont disponibles dès le premier jour.		
	Peut-on changer les options de déploiement si notre entreprise a besoin d'évoluer ?	Oui, les deux options de déploiement sont construites selon la même architecture de données, pour que les données puissent facilement être transférées sans risque de perte.		
	Sur quel système d'exploitation fonctionne votre CRM ?	Déploiement sur site : Microsoft® Windows XP®, Vista®, Windows 7®, Windows Server® 2003, 2003 R2, 2008, ou 2008 R2 (éditions 32 bits et 64 bits mises à jour avec les service packs les plus récents).		
	Quels sont les navigateurs requis ?	Déploiement « dans les nuages » et accès Web : Microsoft® Internet Explorer 8.0 ou 9.0 ou Mozilla Firefox® 8.0 ou 9.0, Firefox pour Mac 8.0 ou 9.0.		
	Quels sont les critères requis pour la base de données ?	Déploiement sur site : Édition Enterprise - Microsoft® SQL Server 2005, 2008, 2008 R2 (mise à jour avec les service packs les plus récents). Édition Group - SQL Express 2008 R2.		

IMPORTANCE	QUESTIONS RELATIVES À LA COMPATIBILITÉ	Maximizer CRM*		
	Quel logiciel de serveur supplémentaire est requis ?	L'accès au Web nécessite IIS configuré sur Windows® Server 2003, 2003 R2, 2008, ou 2008 R2 (éditions 32 bits et 64 bits mises à jour avec les service packs les plus récents).		
	Quelles sont les spécifications matérielles ?	Exigences minimales : processeur 1 GHz, RAM 1 Go, disque dur 2 Go.		
	L'édition globale ou de masse est-elle possible ?	Oui, les fonctions d'édition globale permettent l'édition de champs multiples en une seule fois.		
		SCORE		

MES QUESTIONS				
		SCORE		

Étape 3 : Le CRM qu'il vous faut !

Quel est le CRM qu'il vous faut ? Ce que vous avez découvert peut maintenant vous aider à décider quel CRM est le mieux adapté à votre entreprise !

FOURNISSEUR DE SOLUTIONS CRM

	Maximizer CRM*		
Entreprise			
Coût			
Fonctionnalités			
Adoption			
Sécurité			
Considérations relatives au système			
Mes questions			
TOTAL			

Félicitations, le CRM qu'il vous faut est celui dont le score TOTAL est le plus élevé !

PROCHAINES ÉTAPES

- ▶ Imprimer votre [formulaire d'évaluation complété « CRM Matchmaker »](#)
- ▶ [Ajouter « CRM Matchmaker » à vos favoris et le partager](#)
- ▶ Tester dès maintenant la [démonstration interactive en ligne](#) de Maximizer CRM !

POUVONS-NOUS VOUS AIDER ?

contact@maximizer.fr
www.maximizer.fr
 +33(0)9 52 55 69 75

