

Checkliste: Das geeignete CRM im Handwerk

Leichte Integration?

Das CRM-System lässt sich einfach in Ihre bestehende IT-Infrastruktur integrieren. Erkundigen Sie sich im Zweifelsfall beim IT-Support des Herstellers.

Einfache Nutzung auch unterwegs?

Das CRM-System lässt sich mobil nutzen, sodass Ihre Mitarbeiter vor Ort Zugriff auf die relevanten Auftragsdaten haben. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, diese Forderung zu erfüllen: Die Software kann zum Beispiel auch als App für Android und iOS verfügbar oder aber systemunabhängig über den Browser zugänglich sein.

Geringer Verwaltungsaufwand?

Die angebotenen Funktionen des CRM entsprechen den täglichen Anforderungen Ihres Betriebs.

Übersichtliche Benutzeroberfläche?

Die Benutzeroberfläche ist übersichtlich, Ihre Mitarbeiter finden sich intuitiv zurecht, wichtige Eingabemasken sind mit wenigen Klicks zugänglich.

Hoher Sicherheitsstandard?

Nicht jeder Mitarbeiter braucht Zugriff auf alle Funktionen des Systems. Klug konzipierte CRM-Software erlaubt es darum, die Bearbeitungsrechte für verschiedene Rollen (Außenmitarbeiter, Verwaltung, Buchhaltung, etc.) zu definieren. Derart angepasste Zugriffsrollen erhöhen die Sicherheit des Systems.

Erweiterungen und Anpassungen?

Ein einmal implementiertes und zufriedenstellendes CRM-System wollen Sie jahrelang nutzen – und bei verändertem Bedarf im Betrieb auch erweitern. Was hat der Hersteller dazu im Angebot?

Support und Updates?

Gibt es technischen Support seitens des Herstellers? Wie viel kostet ein Wartungsvertrag mit dem Software-Anbieter? Wird die Software regelmäßig aktualisiert, um eventuell Bugs und Sicherheitslücken zu schließen?

Ausgeglichenes Preis-Leistungsverhältnis?

Bezahlen Sie für die Funktionen, die Sie auch nutzen – oder liegen viele Funktionen brach, werden aber bezahlt? Manche CRM-Systeme erlauben es, Module hinzu zu buchen bzw. abzubestellen. So zahlen Sie nur für die Programmteile, die Sie auch verwenden.