



pörtner consulting: CRM-Auswahl einfach gemacht

<https://www.poertner-consulting.de/crm-softwareauswahl/>





CRM-Auswahl: Vorgehensweise

Sie sind auf der Suche nach einer neuen CRM-Software für Ihr Unternehmen?

- Wir machen Ihnen die Auswahl einfach: pörtner consulting begleitet Sie als unabhängiges Beratungsunternehmen durch den gesamten CRM-Software-Auswahlprozess
- Mit unserer Best Practice Vorgehensweise erreichen Sie in vier konkreten Schritten Ihr Ziel
- In diesem Dokument stellen wir Ihnen unseren CRM-Softwareauswahl-Prozess vor (Dynamic Software Selection Process: DSSP)



1. CRM-Ist-Analyse

- Im Rahmen der Ist-Analyse wird das Projekt-Setup durchgeführt, bereits erhobene Anforderungen hinterfragt, die IT-Infrastruktur betrachtet sowie alle notwendigen Unternehmensprozesse angesehen, welche durch die CRM-Software abgebildet werden sollen.





2. CRM-Anforderungsanalyse

- Im Rahmen der Anforderungsanalyse für ein neues CRM-System werden typischerweise folgende Themengebiete behandelt:
 - Erhebung der funktionalen, nicht-funktionalen und technologischen Anforderungen (2-3 Workshops)
 - Analyse und Definition der CRM-Prozess-Anforderungen
 - Erstellung CRM-Anforderungskatalog
 - Ableitung CRM-Architekturmodell
 - Analyse der Anforderungen an einen CRM-Integrationspartner





3. CRM-Software-Auswahl

- Zunächst wird ein CRM-Markt-Screening nach in Frage kommenden Lösungen und Implementierungspartnern durchgeführt (maximal 8 Anbieter - „Long List“)
- Anschließend erfolgt die Versendung der Anforderungsunterlagen und Einholung von Angeboten über unsere Software-Auswahl-Plattform `softwaremanager.cloud`
- Aus den Rückläufern werden maximal 4 Anbieter ausgewählt (die „Short List“)
- Mit diesen Anbietern werden dann moderierte Software-Präsentationen & Workshops durchgeführt





4. CRM-Software-Entscheidung

- Der letzte Schritt in unserem CRM-Software-Auswahlprozess ist die Entscheidung für eine CRM-Software-Lösung bzw. für einen CRM-Software-Anbieter
- Wir empfehlen folgende Vorgehensweise:
 - Definition von Test Cases für praktisches Testing der in Frage kommenden CRM-Lösungen
 - Durchführung eines Proof of Concepts (PoC)
 - Kaufmännische Bewertung, Prüfung CRM-Verträge und CRM-Vertragsverhandlung
 - Auswertung der Ergebnisse und Ableitung CRM-Empfehlung
 - Im Anschluss daran startet dann typischerweise der Beauftragungsprozess





Starten Sie jetzt Ihre CRM-Auswahl

- Mit pörtner consulting an Ihrer Seite finden Sie die richtige CRM-Software für Ihr Unternehmen
- Wir beraten Sie neutral und zielorientiert: mit unserer CRM-Software-Auswahl-Plattform `softwaremanager.cloud` führen wir CRM-Software-Ausschreibungen komplett digital durch und mit unseren CRM-Anforderungskatalogen und CRM-Marktübersichten nutzen wir bewährte Best Practice Vorlagen
- Das spart Ihnen Zeit, Geld und Nerven. Vertrauen Sie einem erfahrenen Partner mit besten Markt-Kontakten in der CRM-Software-Industrie.





Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit.

Tel. 06435/5480251
eMail info@poertner-consulting.de

