

5 préjugés sur l'outil CRM

01

LES COMMERCIAUX N'ADHÉRERONT JAMAIS À CET OUTIL

Premier préjugé complètement faux ! Vos équipes mettront peut-être un peu de temps au début à prendre l'outil en main et à l'intégrer dans leurs routines, mais la finalité reste que cet outil est essentiel pour suivre les leads et clients tout au long de la vie du contact.

02



UN CRM VA ME COÛTER TROP CHER

Véritable investissement pour booster la croissance de l'entreprise, le CRM est loin d'être un achat dit "caprice". Plus il est installé tôt, plus la gestion va être simple et intégrée au processus de vente.

De plus le prix d'un CRM peut varier pour bien des raisons !

03

JE VAIS PERDRE TROP DE TEMPS

Certes la mise en place du CRM, l'appréhension de l'outil et la prise en main par les commerciaux prend du temps, mais sur le long terme, cet outil va offrir une visibilité sur les prospects complète et permettra de générer de nombreuses opportunités.



04

IL N'Y A AUCUN AVANTAGE POUR MON ÉQUIPE MARKETING

L'outil CRM n'est pas réservé aux commerciaux ! Les éléments renseignés permettront d'avoir des informations sur les prospects et donc les cibler et traiter avec des campagnes marketing par exemple.

05

LA TECHNOLOGIE FAIT LE CRM

Le logiciel CRM est certes une solution technologique, mais n'oubliez pas qu'il s'agit surtout de trouver l'outil le plus efficace, simple et performant pour vos besoins relatifs à votre gestion de la relation client.

**CHOISIR LE CRM
ADAPTÉ À VOS BESOINS
EST LA CLÉ D'UNE
CROISSANCE BOOSTÉE !**