

# TOP 5 des erreurs à éviter lors d'une intégration CRM



01

## NE PAS DÉFINIR CLAIREMENT LES OBJECTIFS

Avant de commencer l'intégration d'un CRM, il est important de définir clairement les objectifs de l'entreprise et les résultats que l'on souhaite obtenir. Sans cette étape, il est facile de perdre le fil de la mise en œuvre et de ne pas obtenir les résultats souhaités.

02

## NE PAS IMPLIQUER TOUTES LES ÉQUIPES

Les CRM ont pour but d'impacter l'ensemble de l'entreprise : il est donc indispensable d'impliquer dès le début. Cela inclut les équipes commerciales, marketing & service client, ...

03

## NE PAS ADAPTER LE CRM À L'ENTREPRISE

Les CRM ne sont pas universels. Ils doivent être configurés pour répondre aux besoins de chaque entreprise. Ne pas configurer le CRM aux besoins de l'entreprise risque de rendre son utilisation difficile et peu efficace.



04

## NE PAS FORMER CORRECTEMENT LES UTILISATEURS

Étape essentielle pour assurer l'adoption et l'utilisation efficace du CRM. Les utilisateurs doivent comprendre comment utiliser le CRM, comment accéder aux informations, comment saisir les données, et comment tirer le meilleur parti des fonctionnalités du CRM.



05

## NE PAS PRÉVOIR D'ÉVOLUTIVITÉ

Les besoins de votre entreprise peuvent changer avec le temps. Il est nécessaire de prévoir l'évolutivité de votre système CRM afin de pouvoir y ajouter de nouvelles fonctionnalités ou de l'adapter à mesure que vos besoins évoluent.

**BOOSTEZ VOTRE  
ENTREPRISE AVEC UN  
CRM PERFORMANT !**