



Choisir le bon CRM : 7 questions à poser avant de s'engager

Vous recherchez un CRM ?
Il convient alors d'éviter quelques pièges courants.
Choisir le bon système nécessite d'abord de se poser les
bonnes questions...

Pièges courants	Questions utiles
✗ Objectifs peu clairs	✓ « Quels sont nos besoins réels ? » → Définissez vos objectifs et déterminez par qui le système sera utilisé.
✗ Équipe de projet non adaptée	✓ « Qui est concerné ? » → Impliquez les utilisateurs, la direction et les décideurs dès le départ.
✗ Précipitation	✓ « Quel est le strict minimum pour bien démarrer ? » → Commencez par une version minimale, puis développez-la progressivement.
✗ Mauvaise gestion du changement	✓ « Comment faire pour que tout le monde adhère à la solution ? » → Créez un plan de changement avec une formation, des commentaires et des responsables.
✗ Mauvaise qualité des données	✓ « Nos données sont-elles fiables et prêtes ? » → Attribuez la propriété des données et nettoyez-les avant la mise en service.
✗ Pas d'intégrations	✓ « Comment ce CRM va-t-il s'intégrer à nos workflows ? » → Veillez à ce que le système CRM soit adapté à votre environnement technologique : e-mails, outils d'assistance, outils financiers, etc.
✗ Pas de préparation à l'évolution	✓ « Comment allons-nous continuer à nous améliorer ? » → Créez une feuille de route et demandez leur avis aux utilisateurs pour un amélioration continue.

Choisir le bon CRM pour votre entreprise
Efficy est là pour vous aider à choisir votre CRM en toute confiance.

Téléchargez gratuitement notre guide et notre modèle d'appel d'offres pour assurer la réussite de votre projet.

Télécharger le guide et le modèle d'appel d'offres

[Ou contactez notre équipe commerciale pour obtenir de l'aide](#)



www.efficy.com