

分

析人士预测，CRM的市场价值接近400亿美元，因此很容易假设：在未来，世界上的大多数公司都会选择购买CRM。

但有一些情况与人们普遍认为的相反，有些公司仍在犹豫是应该购买成熟的CRM，还是自己开发CRM。

有技术人员的公司自己来开发CRM当然是可能的，但是决定走这条路之前，我们要先盘算付出的努力和所得到的能否一致。

事实上，CRM系统的开发和维护成本通常会比期望的多得多。这里有六个“为什么企业会决定自己开发CRM”的原因，我们会在这些原因下给出一些意见和建议，说明为什么购买CRM更有意义。



“我们的业务模式是独特的,所以我们的CRM也应该是这样。”



第一个理由

为什么购买CRM会更好

在理论上,围绕公司的具体需求自己来构建解决方案听起来很好,但事实上,这些项目通常比预期要花费更多的时间和金钱。

成熟的CRM供应商能够根据您的业务需求来定制软件,以围绕您独特的销售流程构建功能。此外,一些优秀的CRM还提供了相当的扩展能力,这甚至能够实现您未来的需求。



“确保找到一个合格的CRM供应商,他能够准确理您的需求,将您的关切放在心上,并且有技术能力实现您的独特需求。”

您只需要找到一个合格的、能够理解和实现您独特需求的供应商。

“我们自己开发的CRM没有用户数限制，这会比买的要便宜。”



第二个理由

为什么购买CRM会更好

虽然您自己开发的CRM能够避免支付额外的用户许可费用，但这几乎不会构成成本优势。请考虑以下自己开发CRM时相关的成本驱动因素，这些往往是被忽视的。

维护和更新

您现在已经开发好了自己的CRM，但这并不代表结束，您还需要面对以下问题：

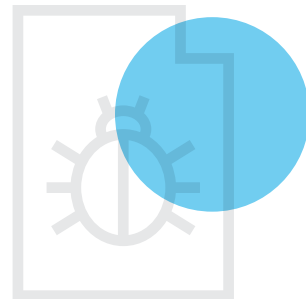
- 1、服务器环境会经常发生变化
- 2、兼容性也是一个问题
- 3、数据似乎在哪里出错了
- 4、公司很可能会扩展或改变业务模式
- 5、您需要删除、调整或添加一些功能
- 6、软件的技术框架也可能变得陈旧

所以，您需要经常维护一个技术团队的支出，这些经常性的巨大开支可能会变得难以忍受。

故障（BUG）

是软件就有BUG。CRM供应商会在上线前进行广泛的测试以解决任何错误或问题。相比之下，自己开发的CRM系统同样会有诸多缺陷，但是由于缺乏专业的测试流程和足够的应用范围，这些缺陷往往更多，更难以发现。

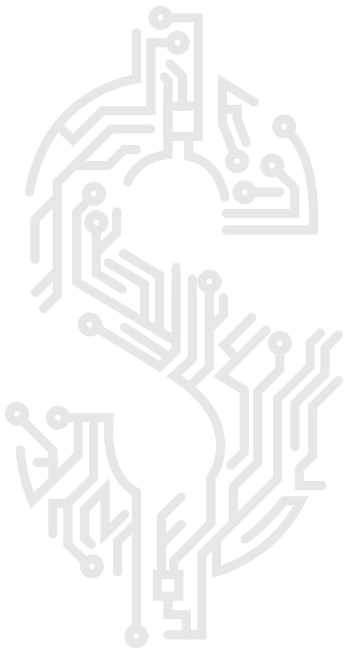
这些错误经常会影响工作甚至造成数据丢失，并最终抑制员工的生产力和效率。



“让我们继续上一个话题。”



第二个理由（继续）



员工

您节约了用户许可费和每年的服务费，但这些能抵消您必须支付的技术人员薪水吗？因为您必须保持长期的雇佣关系来处理任何更新或问题，而人工成本正在变得越来越大。

上线时间

从零开始构建CRM显然要比购买成熟的CRM花费更长的时间。在等待建立CRM的过程中，您也需要计算这段时间内的效率损失成本。

培训

您将如何确保您的CRM被您的团队有效采用？您是否需要花费额外的开发成本来创建直观的操作界面，并准备个性化的培训材料，以使软件能够成功的被销售团队使用。

“我们需要与现有的业务系统兼容。”

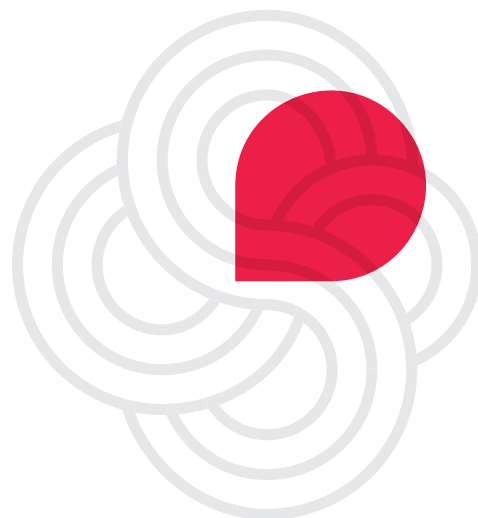


第三个理由

为什么购买CRM会更好

保持整体的客户视图并与业务系统同步至关重要。但是，选择一个能够提供一体化的CRM、同时提供定制开发服务和开放式API的CRM供应商，比在异构系统之间建立单独的集成要好。

这不仅使您可以轻松地在不断增长的技术生态系统中连接各个点，而且还省去了随着时间推移必须更新每个信息孤岛的麻烦。



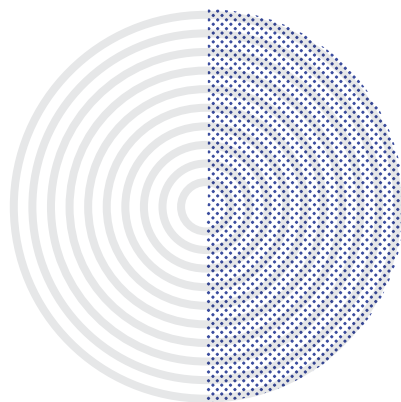
“我们的管理和销售过程非常复杂，所以我们宁愿自己来开发我们的销售流程。”



第四个理由

为什么购买CRM会更好

俗话说，“不坏就不修”。但如果由于销售过程的复杂和臃肿影响到效率甚至成功率时，您可能就需要重新梳理您的业务。现在，您有机会与一个有着深厚业务沉淀的CRM供应商合作，帮助您简化日常工作流程，从而使整个销售团队受益。



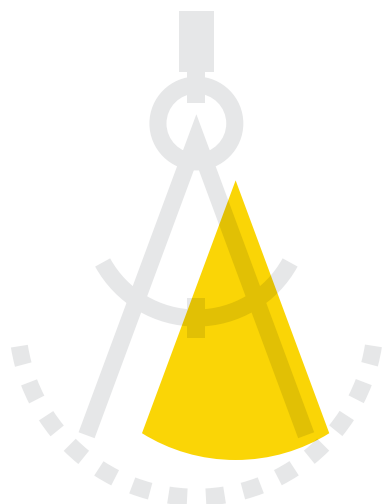
50%

50%的客户认为知客CRM对其销售流程的结构和有效性产生了重大影响。

“我们自己开发的CRM可能更容易使用”



第五个理由



为什么购买CRM会更好

如果你想让你的CRM更容易使用，比如销售人员可以不费吹灰之力地用移动设备来查询和创建业务数据，你就需要创建一个本地移动应用程序来配合你的CRM。当然，这需要将近两倍的时间、金钱和努力——众所周知，开发移动App的成本更高。

专业的CRM提供商除了基于浏览器的Web解决方案，还会提供其CRM的移动版本——专门针对苹果或安卓设备的功能（比如基于移动设备的语音、拍照和位置），旨在提高现场销售团队的生产效率。

最后，优秀的CRM通常拥有直观的界面和较小的学习曲线，并且有丰富的培训材料，这些都确保您的销售人员可以更快掌握CRM的使用。

“我们需要自己掌控所有数据，也许有些CRM供应商会拿走我们的数据。”



第六个理由

为什么购买CRM会更好

事实上，知客CRM是私有云的系统，所有CRM数据都存储在您所掌控的服务器上，本地化安装部署能够确保您的系统在安全、受控的环境下运行。

另外，当涉及到销售时，只是得到数据并没有太大的价值，您还需要快速分析这些数据，并以易于所有人访问和理解的方式呈现这些数据。

为了给您的团队一个真正的竞争优势，您的CRM还应该能够实时为销售团队提供关键的数据洞察力。构建这些类型的数据分析和报告功能比简单地将销售信息存储在数据库中要复杂得多。



“就像您自己掌握钥匙，知客CRM整个软件和数据都可以安装您在所掌握的服务器上。”

知客CRM私有云部署



想与一个以销售团队的最大利益为核心的CRM提供商合作吗？

访问www.zkcrm.com 或
拨打400-618-0987

免费试用

