

CRM NEL CLOUD



A COLPO D'OCCHIO



Apex completa il primo progetto di CRM nel Q1 2007;

Adotta il proprio CRM per gestire il servizio clienti nel Q2 2009;

A partire dal 2011 vengono implementate le sezioni di Sales e Marketing;

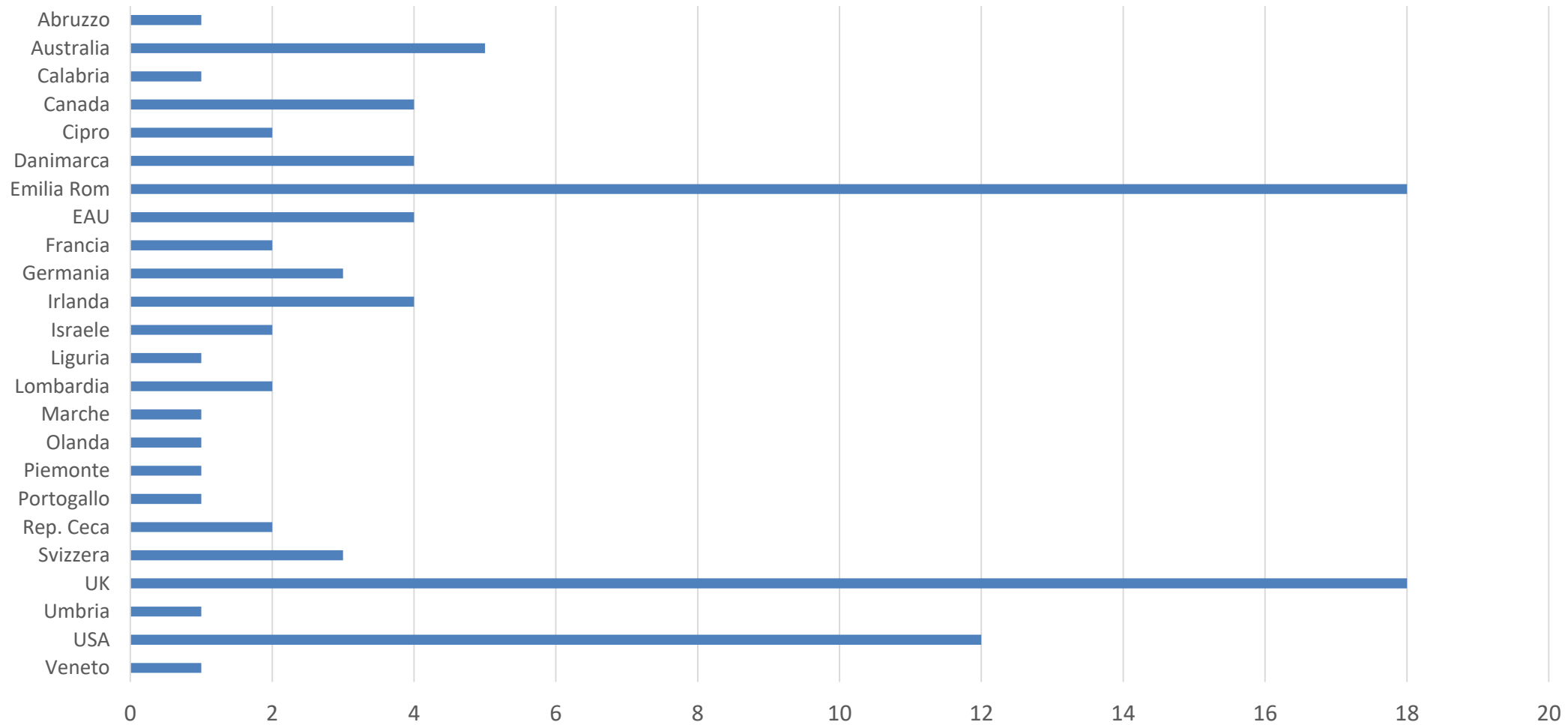
Nel 2012 viene rilasciato il primo plug-in;

Oggi siamo in grado di trasformare le vostre business priorities, nei campi sales, marketing e service, in un sistema CRM funzionante;

PUNTI DI FORZA

Governance di progetto;
Esperienza in molti settori;
Clientela internazionale con implementazioni molto estese;
Velocità di implementazione;
Scalabilità dei progetti che sfrutta la filosofia di prodotto;
Integrazioni;
Passione;

CLIENTI



METODOLOGIA



1. Acquisire un CRM in cloud significa, in primis, sposarne la filosofia;
2. Vendite, Marketing e Servizio Clienti, seppur nello stesso prodotto, implicano progetti diversi;
3. L'ecosistema applicativo che il vendor è in grado di esprimere va analizzato con attenzione, ma gestito nel tempo;
4. La parte di flexibility dei prodotti cloud va sfruttata solo dopo l'effettivo trasferimento delle funzionalità agli utenti (non ai key-users);
5. Un'eventuale ripresa dati deve essere valutata con attenzione. Può essere determinante in contesti con una esperienza CRM diffusa e consolidata;

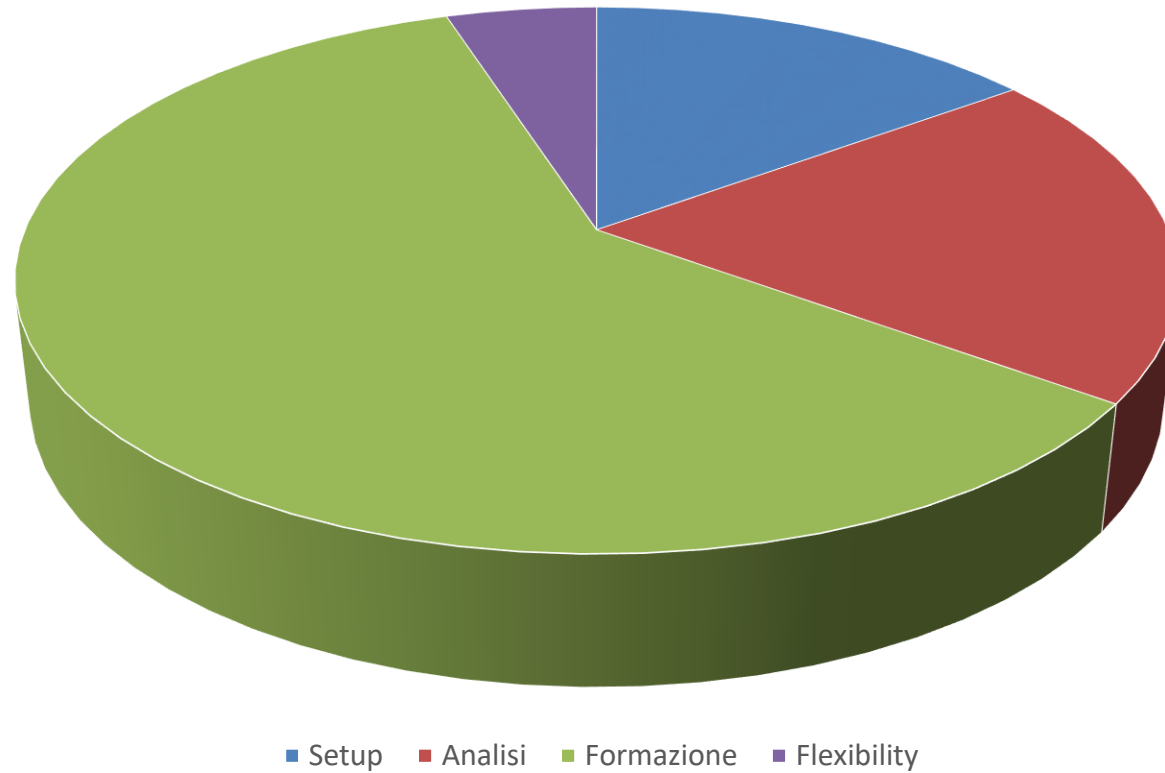
APPROCCIO



1. Nel corso del primo mese solare dal kick-off gli utenti devono essere a bordo con le entità di base configurate e la posta elettronica collegata al sistema;
2. L'utilizzo dello standard deve lasciare aperte le «finestre funzionali» in grado di indicare gli elementi di sviluppo agli utenti;
3. Le release successive vanno implementate in tempi rapidi per massimizzare il value-for-money delle fee mensili;
4. Lo sviluppo continuativo del progetto deve mirare esclusivamente a fornire informazioni utili e contestuali agli utenti;

PROGETTO

Startup CRM Cloud



Riferimenti

<http://www.apex.it>

<https://facebook.com/apexit>

<https://twitter.com/itapex>

