

- Leben Sie eine kundenorientierte und kundenzentrierte Geschäftsphilosophie?
- Gibt es eine klar definierte Kundenstrategie?
- Sind Sie bereit, Ihre bisherige Kundenstrategie an CRM-Potenziale anzupassen?
- Sind Sie bereit, Ihre Vertriebs-, Marketing- und Service-Prozesse neu zu gestalten, statt alte Prozesse in ein neues System zu übernehmen?
- Sind Ihnen die weitreichenden Möglichkeiten von Salesforce abseits des Themas CRM bekannt?
- Sind Sie bereit, Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Marketing und Service in das Einführungsprojekt miteinzubeziehen?
- Haben Sie die wichtigsten Stakeholder wie Vertriebsleiter, Marketingleiter, Betriebsräte und die IT auf Ihrer Seite?
- Wollen Sie Messbarkeit, Klarheit, Transparenz und Effektivität in Ihrem Vertrieb erhöhen?
- Kennen Sie die Schwachstellen Ihres derzeitigen Vertriebsprozesses?
- Haben Sie klare Ziele, die Sie mit der Einführung eines CRM-Systems wie Salesforce CRM verfolgen?
- Haben Sie bereits ein CRM-System im Einsatz und klare Ziele, die Sie mit der Ablösung durch Salesforce.com verfolgen?
- Leben Sie bereits ohne CRM eine kundenzentralisierte Philosophie?
- Ist Ihnen bewusst und nehmen Sie in Kauf, dass das Thema CRM einem ständigen Wandel unterzogen ist?