

CRM más usados

CRMS	Tipo	Ventajas	Desventajas
Salesforce	CRM on demand	<ul style="list-style-type: none">• Buen sistema de informes y reportes• Permite la Gestión integral del proceso de ventas• Posee una prueba gratuita de 30 días	<ul style="list-style-type: none">• Complejo de administrar además de requerir una formación y un administrador• Después de la prueba cuesta de 1250 a 2500€/mes
HubSpot	CRM on demand	<ul style="list-style-type: none">• Herramienta completa• Buen soporte técnico y comercial• Posee una versión gratuita	<ul style="list-style-type: none">• Funcionalidades complejas• Las opciones mas completas cuestan de 49 a 3.300€/mes
SugarCRM	CRM on premise	<ul style="list-style-type: none">• Posee una gran cantidad de funcionalidades• Flexibilidad de código abierto	<ul style="list-style-type: none">• Complejo de implementar• Interfaz lenta y fea• Pésimo soporte y reporte
Pipedrive	CRM on demand	<ul style="list-style-type: none">• Fácil de configurar y usar• Precio bajo• Prueba de 14 días y después coste de 12,5 a 99€/mes	<ul style="list-style-type: none">• Reportes limitados y no personalizables• Funciones básicas no disponibles en los planes baratos• No sirve para grandes empresas