

CRM Bajo demanda

Que es:

Es un sistema de gestión de relaciones con clientes que se aloja en la nube, este se puede obtener mediante una suscripción

Características:

- I. gran accesibilidad, los usuarios pueden acceder desde cualquier dispositivo mientras que tengan acceso a
- II. Bajos costos, no se necesita hacer una gran inversión inicial, ya que se obtiene por una suscripción
- III. la gestión recae en el proveedor del servicio
- IV. muy flexible, las empresas pueden adaptarse según sus necesidades
- V. mas seguro que el CRM on premise ya que añade una capa más de seguridad

Ejemplos

Salesforce

HubSpot CRM

Pipedrive

Insightly

CRM On Premise

Que es:

es un sistema d relaciones con clientes que se instala y gestiona de manera local, es decir, en la propia empresa

Características:

- I. Control total sobre los datos de los clientes
- II. gran capacidad de personalizacion

III. grandes costos iniciales

IV. requerimiento de mantenimiento continuo

Ejemplos

Microsoft Dynamics 365 (versión on-premise)

SugarCRM (versión on-premise)

SAP CRM

EspoCRM