Marktrecherche

**Free CRM**

Beschreibung:

|  |  |
| --- | --- |
| **Max. Kontakte** | 1.000.000 |
| **Nutzer** | 100 |
| **Speicher** | Unbegrenzt |
| **Features** |  |
| **Plattform** | Cloudbasiert |
| **Mobile** |  |
| **Relevanten Sprachen** | Englisch |
| **Schnittstellen** |  |

Nachteil:

* Nur das erste Jahr ist umsonst.
* Es wird kein Kundensupport angeboten.

Vorteil:

* FreeCRM ist eine webbasierte Lösung. (zeitsparend -> weniger Aufwand)
* Es ist leicht bedienbar.

**Suite CRM**

Beschreibung: Es handelt sich um eine Open Source CRM Lösung, welche in der Basisversion bei eignem Hosting kostenlos ist.

|  |  |
| --- | --- |
| **Max. Kontakte** | Unbegrenzt |
| **Nutzer** | Unbegrenzt |
| **Speicher** | Unbegrenzt |
| **Features** | Kontaktverwaltung, Angebote, Marketingkampagnen, E-Mail-Kampagnen, Auswertungen, Projektverwaltung, Rechnungen, Verträge, Events usw. |
| **Plattform** | Web |
| **Mobile** | keine |
| **Relevanten Sprachen** | Englisch, (Deutsch –  von diligent kostenlos bereitgestellt) |
| **Schnittstellen** | MailChimp, Gmail, WordPress,  über einen externen Partner (Riva) Anbindung an GroupWise |

Nachteil:

* Die Kontakt- oder Accountübersicht kann bei einer sehr großen Zahl ungünstig sein.

Vorteil:

* Man kann Prozesse automatisieren.
* Ein Tool mit sehr vielen Möglichkeiten.[[1]](#footnote-1)

**Bitrix 24**

Beschreibung: Bitrix24 gehört zu einem Open Source Tool, das eine Menge von Funktionalität bietet, wie zum Beispiel Projektmanagement-Funktionen und Telefonanlage-Funktionen.

|  |  |
| --- | --- |
| **Max. Kontakte** | 1.000.000 |
| **Nutzer** | 12 für Business- Tools (z.B. CRM, Kalender, ...)  ansonsten unbegrenzt |
| **Speicher** | 5 GB, (5.000 Massen-E-Mails monatlich,  100 Anrufaufzeichnungen monatlich) |
| **Features** | Kontaktverwaltung, Aktivitäten, Aufträge erfassen und verwalten, Angebote, Rechnungen erstellen, Reports, Projekte, Produkte, Anrufe aufzeichnen, Mitarbeiter verwalten, … |
| **Plattform** | Web oder self-hosted Versionen |
| **Mobile** | iOS, Android |
| **Relevanten Sprachen** | Deutsch, Englisch |
| **Schnittstellen** | MailChimp Mailer, Zapier, Zoho, VAT Calculator, Sticky Notes, Yammer, Basecamp und viele mehr |

Nachteil:

* Nicht alle Funktionalitäten sind selbsterklärend.
* Einige empfinden die Ästhetik nicht gut gelungen.[[2]](#footnote-2)

Vorteil:

* Großer Funktionsvielfalt in der Freeversion
* Geht über den klassischen CRM- Funktionalitäten hinaus[[3]](#footnote-3)

**Vtiger CRM**

Beschreibung: Mit vtiger kann beispielsweise einfache Warenwirtschaft betrieben werden

|  |  |
| --- | --- |
| **Max. Kontakte** | 1.000.000 |
| **Nutzer** | 100 |
| **Speicher** | Unbegrenzt |
| **Features** | Die meisten Features sind kostenpflichtig |
| **Plattform** | Web |
| **Mobile** | iOS, Android |
| **Relevanten Sprachen** | Deutsch, Englisch |
| **Schnittstellen** | Quickbooks, Xero, Google Apps, Twilio, Microsoft Outlook, … |

Nachteil:

* Wenige Features
* Nicht die aktuellste Version[[4]](#footnote-4)
* Nach Benutzern gibt es Kompatibilitätsprobleme mit PHP 5.6 und höhere Versionen.[[5]](#footnote-5)

Vorteil:

* FreeCRM ist eine webbasierte Lösung. (zeitsparend -> weniger Aufwand)
* Es ist leicht bedienbar.

**Zoho CRM**

Beschreibung: Der Anbieter Zoho ist bekannt für seine Import-Funktionen sowie für die einfache Bedienung. Somit könne zwischen verschiedenen Zoho Tools Importe geteilt werden.

|  |  |
| --- | --- |
| **Max. Kontakte** | 25.000 |
| **Nutzer** | 10 |
| **Speicher** | 1 GB |
| **Features** | Kontaktverwaltung, Angebote, Reports, Aktivitäten, Projektverwaltung, Automatisierung, … |
| **Plattform** | Web |
| **Mobile** | iOS, Android |
| **Relevanten Sprachen** | Deutsch, Englisch |
| **Schnittstellen** | Google Apps, Outlook, WordPress, Joomla, MailChimp, ConstantContact, GetResponse, Unbounce, Wufoo und einige mehr |

Nachteil:

* Optisch gesehen nicht die beste Lösung

Vorteil:

* Große Funktionsvielfalt
* Aktivitäten sind übersichtlich

**HubSpot CRM**

Beschreibung:

|  |  |
| --- | --- |
| **Max. Kontakte** | 1.000.000 |
| **Nutzer** | Unbegrenzt |
| **Speicher** | Unbegrenzt |
| **Features** | Kontaktverwaltung, , Angebote, Reporting, Aktivitäten |
| **Plattform** | Web |
| **Mobile** | iOS |
| **Relevanten Sprachen** | Englisch |
| **Schnittstellen** | Google, Outlook, Zapier, GoToWebinar, UberConference (diese Angaben stammen aus den Settings), auf der Webseite steht noch: Salesforce, SugarCRM, Zoho, NetSuite, Pipedrive, Base CRM, Twitter, Facebook, LinkedIn, Signals , Google Chrome, WordPress, Eventbrite, Magento, Wufoo-Formulare, Uberflip, Gravity-Formulare, Pocket & Instapaper |

Nachteil:

* Bei zu großer Kontaktanzahl kann es unübersichtlich sein.

Vorteil:

* gut gestaltete übersichtliche Optik

**Zurmo**

Beschreibung: Zurmo erinnert ein wenig an ein Spiel, wo man gedrillt wird Punkte zu sammeln. Da man für jede durchgeführte Aktion („Mission“) Punkte bekommt. Es ist kostenlos bei Betrieb auf eigenem Server / Webspace.

|  |  |
| --- | --- |
| **Max. Kontakte** | Unbegrenzt |
| **Nutzer** | Unbegrenzt |
| **Speicher** | Unbegrenzt |
| **Features** | Kontaktverwaltung, Angebot, Aktivitäten, Projekte, Produktverwaltung, Reports,  E-Mail-Marketing, .. |
| **Plattform** | Web |
| **Mobile** | keine |
| **Relevanten Sprachen** | Deutsch, Englisch |
| **Schnittstellen** | - |

Nachteil:

* ziemlich neu am Markt
* mangelt an Basisfunktionen wie Social CRM[[6]](#footnote-6)
* Bei der Demo- Version gibt es paar Probleme (Datenimport)[[7]](#footnote-7)

Vorteil:

* Gamification-Elemente, die versucht aus Nutzern bessere Mitarbeiter zu machen

**Agile CRM**

Beschreibung: Agile CRM wird wegen seinen breiten Funktionsumfang als „All-in-One CRM“ genannt und fokussiert eher auf kleinere Unternehmen.

|  |  |
| --- | --- |
| **Max. Kontakte** | 1.000 |
| **Nutzer** | 10 |
| **Speicher** | Unbegrenzt |
| **Features** | Kontaktverwaltung. Aktivitäten verwalten, Reports, E-Mail-Sync, Lead Scoring, Ticketsystem, Web-to-Lead, Wiki, … |
| **Plattform** | Web |
| **Mobile** |  |
| **Relevanten Sprachen** | Englisch |
| **Schnittstellen** | Zendesk, Google Apps, Microsoft Exchange, Twilio, Stripe, usw. |

Nachteil:

* Etwas unübersichtlich

Vorteil:

* Es bietet eine Reihe von vielen verschiedenen Funktionalitäten, wie z.B. Trigger festlegen (Aktionen wenn bestimmte Bedingungen erfüllt sind)

1. https://www.crmmanager.de/crm/freeware/ [↑](#footnote-ref-1)
2. https://www.capterra.com.de/blog/16/die-13-top-kostenlosen-und-open-source-crm-tools [↑](#footnote-ref-2)
3. https://www.crmmanager.de/crm/freeware/# [↑](#footnote-ref-3)
4. https://www.crmmanager.de/crm/freeware/# [↑](#footnote-ref-4)
5. https://www.capterra.com.de/blog/16/die-13-top-kostenlosen-und-open-source-crm-tools [↑](#footnote-ref-5)
6. https://www.capterra.com.de/blog/16/die-13-top-kostenlosen-und-open-source-crm-tools [↑](#footnote-ref-6)
7. https://www.crmmanager.de/crm/freeware/# [↑](#footnote-ref-7)