

### 1. Busca información sobre CRM on demand (bajo demanda)

Elimina el cambio en la información de la empresa, no obstante añade una dependencia total a una conexión a internet para utilizar el sistema.

#### Un sistema on Demand

- Contrata el derecho de usar el software que encuentra instalado un servidor de terceros (no existen en los servicios mediante el acceso a Internet).

### 2. Busca información sobre CRM on premise

Es un sistema “in house” alojada para el cliente, su instalación, integración, administración y mantenimiento es llevada a cabo por especialistas IT. Este sistema es gestionado por los propios empleados.

Es habitual ver este tipo de soluciones On Premise en empresas grandes debido a su mayor personalización y para evitar sobrecargar el servidor por carga de información.

Ofrecen una gestión contrada con flujos de trabajo predefinidos y una configuración y formación personalizada al modelo de la empresa. Es decir cada sistema está diseñado a las necesidades de la empresa.

#### Características CRM On Demand/On Premise

ON DEMAND	ON PREMISE
1- CLOUD COMPUTING	1 – IN HOUSE
2- REDUCCIÓN DE COSTES	2- INSTALACIÓN ESPECIALISTAS IT.
3- SIMPLICACIÓN DE PROCESOS.	3- MAYOR PERSONALIZACIÓN
4- ACCESIBILIDAD UNIVERSAL	5 – ORIENTADO A GRANDES EMPRESAS

#### Diferencias entre On Demand/On Premise

- **On demand:** Las aplicaciones on demand, también conocidas como soluciones SaaS, están basadas en un modelo cloud computing.
- **On premise:** Las soluciones on premise son aquellas que se encuentran alojadas en el propio servidor del cliente y, por ende, son gestionadas por los mismos usuarios.

CRM On Premise	CRM On Demand
Servicio in-house	Propiedad de Cloud
Por especialistas IT	El SaaS puede tener propiedad On Demand
Orientado a grandes empresas	Accesibilidad Universal
Considerado más seguro	Reducción de costes
Adaptado a negocios que crecen	Simplifica Procesos

## **Razones para elegir entre CRM On Premise/On Demand**

### **CRM On Premise**

- Las grandes empresas suelen elegir este sistema porque les parece mucho más fiable y seguro -por ser una aplicación local-. Se evitan riesgos asociados a terceros.

- 

### **CRM On Demand**

- Permite ahorrar tiempo y costes. Ofrece una gran facilidad de uso, puesto que la aplicación es accesible desde cualquier equipo que tenga conexión a Internet.

## **Ejemplos CRM On Demand/On Premise**

Salesforce. Este CRM te permite sacar el máximo partido a la parte más comunicativa del software con Chatter, la “red social” de dicho software. ...

Base. ...

Microsoft Dynamics. ...

Salesnet. ...

Netsuite. ...

AllProWebTools. ...

Sugar.

monday sales CRM

Pipedrive

Capsule

Creatio CRM

HubSpot CRM

InConcert Marketing Automation & CRM

Onpipeline

Zoho CRM

NetSuite