

CRM - Comparativa

Busca información sobre los CRM más usuales según su tecnología y realiza un cuadro comparativo.

CRM ON PREMISE vs CRM ON DEMAND

Cuadro comparativo CRM on premise vs on demand:

CRM on premise	CRM on demand
-Sistema "in house" alojada para el cliente. Servidores de la empresa	-Contrata el derecho de usar el software instalado en servidores de terceros. Propiedad de Cloud Computing
-Mantenimiento llevado a cabo por especialistas IT	-Soporte, actualización y mantenimiento es responsabilidad de la empresa que presta el servicio
-Sistema gestionado por los empleados	-Usuarios hacen uso del software mediante el acceso a Internet
-Habitual en empresas grandes	-Habitual en pequeñas y medianas empresas
-Mayor personalización	-Menor personalización
-Gestión controlada de flujos de trabajo predefinidos	-Gran accesibilidad.
-Sistema diseñado a las necesidades de la empresa	-Simplifica procesos
-Considerado más seguro	-Reducción de costes

- CRM on demand

Cuadro comparativo distintos CRM on demand:

	Integración de chat interno	Marketing por correo electrónico	Gestión del territorio	Gestión de tareas	Automatización de marketing	Sistema de calendarios o recordatorios
monday.com		x	x	x	x	x
Exact para CRM	x		x	x	x	x
Pipedrive	x	x	x	x	x	x
Freshsales	x	x	x	x	x	x
Zadarma				x		x
In Mind Cloud	x		x	x		x
billage	x	x		x	x	x
Rofftop				x		
SmartSales			x	x		x
Zoho CRM	x	x	x	x	x	x
ActiveCampaign		x		x	x	x
Britix24	x	x		x	x	x
NetSuite	x	x	x	x	x	x
HubSpot CRM	x	x		x	x	x
Smartsheet			x			

- CRM on premise

Propios de las empresas grandes y diseñados para las necesidades específicas de cada una de ellas, no tiene sentido hacer un cuadro comparativo entre ejemplos ya que las funcionalidades que presentan cada una de ellas serán muy diversas.

TIPOS DE CRM

- CRM Analítico

Los CRM analíticos se basan en la recopilación y el análisis de datos para ayudar a las empresas a servir mejor a sus clientes. Estos CRM generalmente se utilizan para analizar datos como las preferencias y propiedades del cliente, los datos de contacto y otra información recopilada de los clientes tanto online como offline.

- CRM Colaborativo

Con un CRM colaborativo, los departamentos de marketing, ventas y servicios de una empresa comparten la información del cliente libremente entre ellos. La esperanza es que este sistema mejore la simultaneidad dentro del negocio y brinde a cada departamento una mejor comprensión de las necesidades, deseos e intereses de sus clientes.

- CRM Operativo

Con un CRM colaborativo, los departamentos de marketing, ventas y servicios de una empresa comparten la información del cliente libremente entre ellos. La esperanza es que este sistema mejore la simultaneidad dentro del negocio y brinde a cada departamento una mejor comprensión de las necesidades, deseos e intereses de sus clientes.

Cuadro comparativo tecnologías distintos tipos CRM:

CRM Analítico	CRM Colaborativo	CRM Operativo
-Almacenamiento de datos	-Gestión de interacción: rastrea cada interacción entre una empresa y sus clientes	-Automatización de marketing
-Minería de datos	-Gestión de canales: utiliza la información recopilada y analizada durante la gestión de la interacción para identificar y buscar los canales de comunicación que mejor se adapten a las preferencias de los clientes	-Automatización de ventas
-Herramientas de procesamiento analítico en línea		-Automatización de servicios

