



Jak wybrać CRM?



**Przewodnik dla dużych firm, które porównują
możliwości systemów CRM klasy Enterprise.**



**Idealny, najlepszy dla wszystkich
system CRM nie istnieje!**

W ramach naszego programu telewizyjnego „CRM – jedna idea, tysiące możliwości” wyprodukowaliśmy odcinek, w którym omawiamy, w jaki sposób należy podejść do wyboru dostawcy systemu CRM. Poruszamy w nim jedną, szczególnie istotną kwestię dla wszystkich firm poszukujących nowego rozwiązania CRM-owego. Otóż **nie istnieje na rynku program, który można śmiało nazwać „najlepszym i idealnym dla każdej firmy”**. System CRM, który sprawdzi się w jednej firmie, może zupełnie nie odpowiadać potrzebom drugiej organizacji. I to niezależnie od faktu, że oprogramowanie to ma znaną markę, czy też jest uznawane za najbardziej rozwinięty funkcjonalnie system.

Z tego właśnie względu na łamach bloga eVolpe opublikowaliśmy osobny [wpis](#), w którym dowodzimy, jak istotną rolę podczas wyboru systemu CRM odgrywają usługi doradcze oraz analityczne. Niezwykle ważna dla powodzenia procesu implementacji nowego rozwiązania jest współpraca z firmą konsultingowo-wdrożeniową. Szczególnie na etapie definiowania celów wdrożenia. We wspomnianym artykule podkreślamy wagę pogłębionej analizy biznesowej realizowanej wspólnie z ekspertami rynku CRM. W efekcie takiej współpracy powstaje wspólnie zdefiniowana i przeanalizowana lista wymogów wobec nowego systemu. **Dopiero w dalszej kolejności powinienś dokonać świadomego wyboru konkretnej marki systemu CRM.**

Jak porównywać systemy CRM klasy Enterprise?

Systemy CRM klasy Enterprise zdecydowanie odróżniają się od innych rozwiązań do zarządzania relacjami z klientami. Szczególnie tych przeznaczonych dla mniejszych organizacji. Niewielkie i średnie firmy często decydują się na określony system CRM porównując listę dostępnych funkcji z ustalonymi wcześniej celami wdrożenia. W większych firmach, w których z systemu będzie korzystać kilkudziesięciu, lub nawet kilkuset użytkowników, tego typu proste porównanie już się nie sprawdza. Firmy te, zanim zdecydują się na konkretne rozwiązanie, potrzebują zdecydowanie więcej informacji na temat każdego systemu informatycznego.

Jak więc dokonać porównania określonych marek systemów CRM, aby wybrać mądrze? O tym właśnie jest niniejsza publikacja.

W dalszej kolejności skupimy się m.in. na takich aspektach systemów CRM jak:

- ▶ technologia,
- ▶ możliwości wdrożenia, rozwoju i rozbudowy,
- ▶ elastyczność systemu (w tym transparentność opłat licencyjnych).

Pamiętaj, że CRM wdrażasz na lata!



Wybierz odpowiednie środowisko instalacji

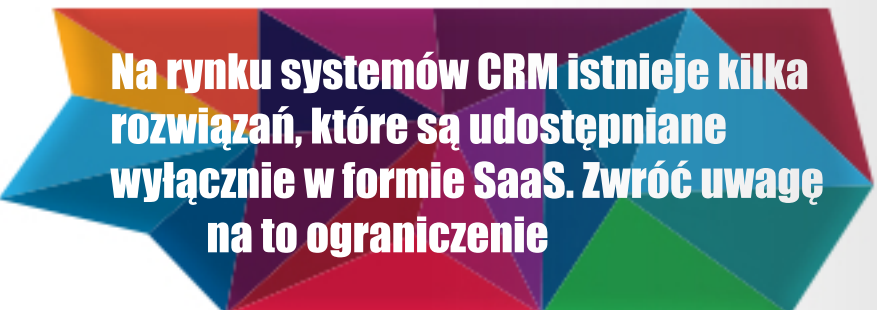
Na początku rozważań dotyczących środowiska instalacji systemu CRM, zwróć uwagę, jakie masz możliwości w tym zakresie. Są to:

- ▶ oprogramowanie jako usługa, czyli SaaS (Software as a Service);
- ▶ rozwiązania możliwe do zainstalowania na własnych serwerach lub we własnej chmurze.

Rozważając różne marki oprogramowania CRM, zorientuj się jakie formy instalacji umożliwia każdy z producentów oraz jakie wiążą się z tym możliwości i/lub ograniczenia. Z jednej strony bowiem istnieją systemy, które dysponują jedynie wersją SaaS-ową, a z drugiej strony są takie, które zapewniają dowolną formę instalacji.

Oprogramowanie udostępniane jako usługa (SaaS) jest często zachwalane jako najprostsza i najbezpieczniejsza forma udostępnienia firmie nowego systemu CRM. Producenci dystrybuujący w ten sposób swoje oprogramowanie argumentują to kwestią niezawodności dostępu do systemu, czy też zwiększonym bezpieczeństwem przechowywania danych. **Ale czy zastanawiałeś się kiedyś, jaki „koszt” ponosisz korzystając z programów dystrybuowanych jako usługa (SaaS)?**

Otóż zwykle **nie będziesz mieć** żadnego wpływu na sposób przetwarzania wszelkich danych, które umieścisz w systemie CRM. Chodzi tu zarówno o dane osobowe Twoich klientów, jak i zaprojektowany, być może unikalny w branży, proces sprzedaży. Usługi SaaS-owe charakteryzują się również **najmniejszą elastycznością związaną z możliwościami rozwoju i rozbudowy systemu** pod specyficzne potrzeby każdej organizacji. Co więcej, czy zastanawiałeś się kiedykolwiek, co się stanie z Twoimi danymi, jeśli zdecydujesz się zrezygnować z systemu udostępnianego w ten sposób? **Dopytaj dostawców, jak mocno ograniczone są możliwości eksportu danych** w tym przypadku, abyś był świadomy, co będziesz w stanie przenieść w przyszłości z jednego systemu do drugiego.



Na rynku systemów CRM istnieje kilka rozwiązań, które są udostępniane wyłącznie w formie SaaS. Zwróć uwagę na to ograniczenie

TECHNOLOGIA

Język programowania

Wśród dostępnych na rynku systemów CRM, są także takie, które udostępniają zarówno usługę SaaS, jak i pozwalają na instalację we własnym środowisku serwerowym lub chmurowym. **Pozostawienie Tobie wyboru formy instalacji, czy też udostępnienia systemu, jest najbardziej uczciwym posunięciem, jakiego powinienś oczekiwać od producenta CRM.** Możesz wówczas zdecydować, w którym kierunku pójść oraz jak zarządzać swoją instancją oprogramowania. Porównując systemy zwróć jednak uwagę, czy ewentualne przeniesienie się z chmury producenta na własne serwery (lub odwrotnie), wiąże się z jakimiś kosztami lub innymi ograniczeniami. Funkcjonują bowiem na rynku systemy CRM, które z pozoru mają wersję SaaS oraz on-site, jednak okazuje się, że są to dwa oddzielne produkty, wymagające zakupu zupełnie nowych licencji oraz przeprowadzenia procesu wdrożenia raz jeszcze od początku.

Wybierając system CRM, który posiada wersję SaaS oraz on-site, upewnij się, że będziesz mógł w każdej chwili zmienić formę instalacji systemu bez żadnych kosztów oraz innych ograniczeń

PHP, JavaScript, C++, C# – pod tymi niezrozumiałymi dla większości „nie informatyków” skrótami kryją się zbiory zasad, zgodnie z którymi ciągi wpisywanych znaków tworzą program komputerowy. Oczywiście żaden decydent, który wybiera system CRM do swojej firmy nie musi znać języków programowania. Jest to domena programistów. Jednakże **przy wyborze systemu dowiedz się, czy jest on napisany w znanej i często stosowanej technologii.** Listę 20 najpopularniejszych języków programowania znajdziesz na stronie TIOBE <https://www.tiobe.com/tiobe-index//>. Ma to istotne znaczenie w przypadku decyzji o zmianie partnera wdrożeniowego lub chęci samodzielnego rozwoju oprogramowania. Nie będziesz mieć wówczas większego problemu w znalezieniu programisty specjalizującego się w technologii, w której jest napisany system. Jednakże niektóre, nawet te najbardziej znane systemy CRM na świecie, są napisane w języku stworzonym wyłącznie przez producenta danego oprogramowania. Nie jest to korzystne rozwiązanie. W sporym zakresie uzależnia to Twoją firmę od dostawcy. W tej sytuacji zatrudnienie programisty znającego ten rzadki język programowania będzie dla Twojej firmy nie lada wyzwaniem.

Wybierz CRM napisany w znanej technologii. Nawet najlepszy system CRM, jednak napisany w rzadkim języku programowania, będzie ograniczał możliwości wdrożenia, rozwoju i rozbudowy!

MOŻLIWOŚCI WDROŻENIA, ROZWOJU I ROZBUDOWY

Wybierając system CRM, weź pod uwagę prędkość zmieniającego się otoczenia biznesowego firmy. Zmiany prawne (jak np. RODO), pojawienie się nowych firm konkurencyjnych, czy też ewolucja procesów sprzedaży i obsługi klienta, mogą wymagać rozwoju oraz rozbudowy wdrożonego systemu. Dlatego też każdy decydent, który wybiera system do zarządzania relacjami z klientami, powinien mieć na uwadze nie tylko aktualne potrzeby, ale również przyszłe, nieodkryte dotąd wymagania. Na co powinieneś więc zwrócić uwagę?

Podstawowe zmiany

Sformułowanie „systemy CRM” jest to niezwykle pojemna przestrzeń, w której skład wchodzi zarówno podstawowe, gotowe produkty, jak i systemy modyfikowalne i wdrażane. Większość dostępnych na polskim rynku rozwiązań CRM należy do tej pierwszej grupy. Są to systemy zwykle dystrybuowane w modelu SaaS, które są sprzedawane jako gotowe oprogramowanie możliwe do użytkowania „od zaraz”. Podstawowym, jednak bardzo istotnym ograniczeniem jest wówczas brak możliwości dokonania zmian w systemie poza bardzo ogólną konfiguracją.

Z uwagi na powyższy fakt, każda średnia i duża firma powinna zwrócić swoją uwagę w stronę **oprogramowania modyfikowalnego i wdrażanego**. Praktycznie każdy tego typu system CRM posiada pewnego rodzaju zaawansowany edytor. Umożliwia on realizację przynajmniej części prac dostosowujących system pod potrzeby Twojej firmy.

W zależności od produktu edytor ten będzie różnił się zakresem możliwych do wykonania prac konfiguracyjnych. Jednak zarówno na początku wdrożenia systemu, jak i w trakcie jego użytkowania będziesz mógł dokonywać mniejszych lub większych zmian pozwalających rozbudować zakres dostępnych funkcji. Pozwoli to Twojej firmie odpowiedzieć przynajmniej na część przyszłych potrzeb, które wynikną w trakcie użytkowania systemu.

Gotowe, „pudełkowe” systemy CRM w modelu SaaS nie są przygotowane do wprowadzania zmian pod konkretne potrzeby Twojej firmy. Poszukaj zatem systemów modyfikowalnych i wdrażanych.

Zaawansowane prace

Duże firmy i korporacje bardzo często wymagają od firmy wdrożeniowej wprowadzenia wielu modyfikacji systemu CRM pod ich specyficzne potrzeby. Większość z nich zostanie zdiagnozowana podczas analizy przedwdrożeniowej i wykonana w trakcie wdrożenia. Będą natomiast także takie, które pojawią się w trakcie użytkowania systemu. Jest to absolutnie normalna sytuacja występująca w każdej firmie. Z wysokim prawdopodobieństwem spora część tych potrzeb będzie wymagać wprowadzenia zaawansowanych zmian w strukturze oprogramowania. Modyfikacje te nie będą wówczas możliwe do zrealizowania z wykorzystaniem edytora opisanego w poprzednim punkcie.

MOŻLIWOŚCI WDROŻENIA, ROZWOJU I ROZBUDOWY

W związku z powyższym, porównując, a następnie wybierając rozwiązanie CRM, **zorientuj się jak głębokie zmiany umożliwia każdy z rozpatrywanych systemów.** W przypadku zdecydowanej większości CRM-ów spotkasz się z bardzo wyraźnie nakreśloną granicą, do której producent systemu CRM pozwala wprowadzać firmom wdrożeniowym modyfikacje. Przekroczenie tej granicy jest fizycznie niemożliwe. Wymagałyby to ingerencji w zamknięty kod źródłowy oprogramowania, na co producenci większości rozwiązań kategorycznie nie pozwalają.

Alternatywą, którą docenia coraz więcej firm, jest zwrócenie się ku systemom, których producent udostępnia swoim klientom w całości kod źródłowy oprogramowania. Jest to idealna sytuacja dla zespołu implementacyjnego oraz Twojej firmy, ponieważ granice modyfikacji zostają zatarte. Wszelkie, nawet najbardziej skomplikowane zmiany rozwojowe są wówczas możliwe do wykonania przez specjalistów wdrożeniowych.

Pamiętaj, że jedynym systemem CRM, który nie będzie ograniczać Twojej firmy w zakresie możliwych do wykonania modyfikacji, jest system o otwartym kodzie źródłowym.

Jak w praktyce wygląda wykonanie zmian, których nie można zrealizować w systemie z zamkniętym kodem źródłowym przeczytasz w Case Study wdrożenia systemu Sugar dla firmy MAN Truck & Bus Polska.

Pobierz Case Study

Możliwość stworzenia nowych modułów i dodatków

Bardzo podobna sytuacja jak w poprzednim punkcie występuje u wszystkich firm wdrożeniowych, które zajmują się także tworzeniem nowych modułów i funkcji do systemu CRM. Generowanie takich rozwiązań jest na rynku bardzo pożądane. Szczególnie w sytuacji, kiedy zdecydujesz się na znany, globalny CRM. Mowa tu o dodatkach, które m.in. pozwalają w prosty sposób zaadoptować międzynarodowe rozwiązanie CRM do polskich warunków pracy. Dobrym przykładem takich działań może być moduł pobierający dane z Głównego Urzędu Statystycznego. Pozwala on na podstawie numeru NIP uzupełnić pozostałe dane o firmie w systemie CRM. Zagraniczny producent CRM-u nigdy by nie przygotował takiego dodatku na polski rynek, ale polski partner wdrożeniowy już tak.

Niemniej jednak, po raz kolejny w przypadku większości systemów CRM dostępnych na rynku spotkasz się z wyraźną granicą związaną z zamkniętym kodem źródłowym, której przekroczyć nie sposób. Tym samym firma wdrożeniowa nie będzie w stanie wykonać części przydatnych dodatków. Jeśli natomiast wybierzesz **otwarty system CRM**, możesz być pewien, że osoby implementujące oprogramowanie będą w stanie wykonać **dowolne modyfikacje** dla Twojej firmy. Co więcej, nie będą oni w żaden sposób ograniczeni przy projektowaniu dodatków do systemu możliwych do wykorzystania przez Ciebie oraz wielu innych klientów.

ELASTYCZNOŚĆ SYSTEMU

Elastyczność systemu CRM rozumiemy poprzez odpowiedź na pytanie, jak bardzo można dostosować oprogramowanie pod wszelkie potrzeby firmy. Mogą one być związane m.in. z rozwojem i rozbudową systemu, o czym pisaliśmy w poprzednim rozdziale. Jednak powinieneś również wziąć pod uwagę kwestie integracji oraz możliwości rozwoju CRM-u wraz ze wzrostem Twojej firmy.

Integracje

W przypadku większości wdrożeń CRM w dużych firmach zakres potrzeb względem systemu jest szeroki. Bardzo często w wyniku analizy przedwdrożeniowej powstaje koncepcja platformy, która w pewnym zakresie wykracza poza funkcjonalność zarządzania relacjami z klientami. Firmy zadają sobie wówczas pytanie, czy zlecić rozbudowę CRM-u o funkcje, które bardzo często dostępne są w systemach ERP, FK, czy magazynowych. Odpowiedź na to pytanie nie zawsze jest oczywista, jednak najczęściej brzmi: „nie”. **Zwykle zdecydowanie efektywniejszym rozwiązaniem jest wykonanie dwustronnej integracji pomiędzy systemem CRM a drugim oprogramowaniem.** Przesył danych pomiędzy dwoma systemami IT jest najczęściej szybszy do wykonania oraz mniej kosztowny. Jest on także zdecydowanie prostszy przy serwisie i utrzymaniu systemu.

Najłatwiej zintegrować jest między sobą systemy o otwartym kodzie źródłowym oraz takie, które posiadają **gotowe API**. Jest to specjalnie przygotowany interfejs, który można w uproszczeniu rozumieć jako instrukcję skomunikowania się z oprogramowaniem aby pobierać z niego dane, lub je do niego transferować.

Wybierając system CRM, dowiedz się, jakie są jego możliwości integracyjne. Dopytaj, czy będziesz mieć możliwość dwustronnej integracji z innymi systemami i jak bardzo skomplikowane (czyli jednocześnie kosztowne) są to procesy.

Poziom elastyczności systemu CRM w zakresie integracji określisz dowiadując się, czy spotkasz się z ograniczeniami w przypadku chęci przeprowadzenia integracji. Systemy otwarte są najbardziej elastyczne pod tym względem, ponieważ nie posiadają ze swojej strony praktycznie żadnych przeciwwskazań. W przypadku systemów o niedostępnym kodzie źródłowym z dużym prawdopodobieństwem spotkasz się z jednym, bądź kilkoma wąskimi gardłami. Przykładowo z niemożliwością wykonania integracji dwustronnej, czy też brakiem dostępu do potrzebnych danych przez udostępnione API.

Im bardziej elastyczny jest system CRM, tym mniej nakłada ograniczeń związanych z integracjami.

ELASTYCZNOŚĆ SYSTEMU

Czy chcesz być karany za własny rozwój?

O elastyczności rozwiązania CRM możemy mówić również w kontekście tego, w jaki sposób producent systemu podchodzi do zmian, jakie niesie ze sobą **rozwój Twojej firmy**. To podejście jest przede wszystkim widoczne w przypadku CRM-ów w pełni komercyjnych, które wiążą się z koniecznością wnoszenia opłat licencyjnych za użytkowanie. Opłaty te rozliczane są najczęściej w stosunku miesięcznym lub rocznym za poszczególnego użytkownika systemu.

Wybierając system CRM, zadaj pytanie, co się stanie w sytuacji, kiedy firma będzie się rozwijać, zatrudniać nowych handlowców i potrzebować zwiększenia ilości licencji? **Dokładnie przestuduj cenniki licencyjne w poszukiwaniu tzw. ukrytych opłat, które stosują niektórzy producenci CRM.** Opłaty te są niejako karą nakładaną na firmę za jej rozwój. W efekcie zmieniają one strukturę wydatków, jakie musisz ponosić na swój system CRM.

Na co więc powinieneś zwrócić szczególną uwagę?

▶ *Zwiększenie liczby licencji a edycja systemu CRM*

Cenniki niektórych producentów są skonstruowane tak, że po przekroczeniu pewnej liczby licencji następuje automatyczny upgrade edycji systemu CRM. Wiąże się to wówczas z naliczeniem wyższych opłat za każdą posiadaną licencję użytkownika; czego firma mogła nie być świadoma przy podpisywaniu umowy.

▶ *Przestrzeń dyskowa*

Kwestie związane z przestrzenią dyskową są często wykorzystywane do nieświadomego podniesienia opłat za systemy dystrybuowane w modelu SaaS. Rozwój firmy, wzrost ilości użytkowników, czy ciągły przyrost przechowywanych danych skutkuje tym, że rośnie zapotrzebowanie na przestrzeń dyskową na serwerach w chmurze producenta. Niektórzy dostawcy stosują więc ukrytą, progresywną skalę opłat za wykorzystywane miejsce na serwerach. Może to niejednokrotnie wprowadzić Cię w konsternację po otrzymaniu faktury za użytkowanie systemu CRM.

▶ *Ilość zapytań API*

Kolejną progresywną skalę opłat możesz często „odkryć” po otrzymaniu faktury za ilość wykonanych zapytań API w systemie CRM. Znów, jeśli firma się rozwija i wzrasta ilość pracowników, zwiększa się tym samym ilość osób, które korzystają z wykonanych w systemie CRM integracji. Każdorazowe otwarcie miejsca w CRM, gdzie przedstawione są dane podlegające integracji, jest związane z wykonaniem poprzez API zapytania o aktualne dane z drugiego oprogramowania. Cenniki producentów CRM często limitują ilość możliwych do wykonania miesięcznie zapytań. Jest to wykorzystywane wówczas do nieświadomego podniesienia miesięcznych opłat za system CRM, na które Twoja firma musi się zgodzić po fakcie. W innym wypadku należałoby wyłączyć potrzebne i wdrożone wcześniej integracje.

Zwróć uwagę na transparentność opłat licencyjnych, byś później nie czuł się oszukany.

Dlaczego warto współpracować z eVolpe?

Na koniec naszych rozważań o tym, jak wybrać CRM chcielibyśmy jeszcze odpowiedzieć na pytanie: czy lepiej wybrać rozwiązanie od lokalnego, polskiego producenta, czy też globalny, znany na świecie system CRM?

Polski rynek systemów IT znacznie różni się od tego, z czym możemy mieć styczność „na zachodzie”. W USA, czy w Europie Zachodniej ilość producentów systemów IT (w tym CRM) jest ograniczona. Rynek skupia się wokół kilku rozwiązań, które są implementowane przez wielu partnerów wdrożeniowych. W Polsce trend ten również występuje, lecz w ograniczonym zakresie. Oprócz niego możesz spotkać bardzo szerokie grono rodzimych producentów systemów CRM. Wykonują oni fantastyczną robotę, próbując stworzyć rozwiązania porównywalne z największymi zagranicznymi markami. I chwała im za to! Jednak zwróć uwagę na jeden bardzo istotny fakt, który niewiele firm bierze pod uwagę przy decyzji: lokalny producent, czy globalna marka?

Otóż prawie każdy polski producent systemu CRM jest jednocześnie jedyną firmą na rynku, która zajmuje się wdrożeniami tego oprogramowania. Rozbudowana sieć partnerów wdrożeniowych w tym wypadku nie funkcjonuje. Na naszym krajowym rynku możesz spotkać wyłącznie jedną firmą, która potrafiła zbudować wokół siebie grono partnerów wdrożeniowych. Jednak jest ona znana przede wszystkim z produkcji systemów klasy ERP, gdzie CRM jest jedynie pewnego rodzaju dodatkiem. Tym samym wybierając lokalne oprogramowanie, musisz być świadomy, że Twoja firma praktycznie w 100% zostanie uzależniona od producenta CRM.

Sytuacja ta implikuje kilka zagrożeń dla firmy dokonującej wyboru systemu CRM. Przede wszystkim brak jest możliwości zmiany firmy, która wykonuje wdrożenie, czy późniejsze prace rozwojowe i serwisowe. W przypadku wyboru zagranicznego oprogramowania CRM, wdrażanego przez partnerów na terenie kraju, ta zmiana jest prawie zawsze możliwa.

Drugim istotnym zagrożeniem związanym z wyborem lokalnego producenta systemu CRM jest często pojawiający się **brak czasu na prace rozwojowe wdrożonego już w Twojej firmie rozwiązania**. Wynika to z tego, że wdrożeniowiec jest jednocześnie producentem systemu. Musi tym samym przede wszystkim dbać o całokształt rozwoju oprogramowania dla wszystkich klientów, co niekoniecznie idzie w parze z rozwojem indywidualnie zamówionych funkcji. **Zupełnie odmienna sytuacja jest w przypadku partnerów wdrożeniowych zagranicznych rozwiązań CRM, szczególnie tych z dostępem do kodu źródłowego.** Firmy te przede wszystkim zarabiają na realizowaniu indywidualnych wdrożeń i zamówień rozwojowych produktu dostarczonego przez globalnego producenta.

Podsumowując, wybór globalnego, znanego na świecie systemu CRM wydaje się być pod każdym względem korzystniejszy, niż decyzja o związaniu się na stałe z lokalnym producentem.



Dlaczego warto współpracować z eVolpe?

Specjalizujemy się w konsultingu i wdrożeniach systemów CRM dla średnich i dużych firm.

► Analiza i wsparcie przede wszystkim

Podstawę Twojego sukcesu stanowią skuteczna identyfikacja wymagań oraz konsolidacja procesu biznesowego z możliwościami rozwiązania informatycznego. W eVolpe najpierw analizujemy i rozpoznajemy indywidualne potrzeby, a następnie wybieramy i wdrażamy właściwe systemy. Nawet po zakończonej implementacji, jesteśmy nadal do Twojej dyspozycji! Zapytaj nas o serwis, rozbudowę platformy oraz integrację oprogramowania z innymi rozwiązaniami IT!

► Kreatywni pasjonaci

Dzięki naszej pasji, a także postawionym sobie ambitnym celom, nie spoczywamy na laurach, lecz nieustannie podążamy za nowymi trendami na rynku systemów CRM. Dbamy o nowoczesność i maksymalną użyteczność implementowanych rozwiązań. Stale rozwijamy swoje zainteresowania i umiejętności, tak, aby wdrożone oprogramowanie CRM realizowało wszystkie Twoje potrzeby biznesowe. Przekonaj się, ile zyskasz dzięki współpracy z eVolpe!

► Podejście Agile

Od większości firm wdrożeniowych odróżnia nas nie tylko rozbudowany pakiet usług konsultingowych z zakresu systemów CRM, ale również zwinne podejście do przeprowadzanych wdrożeń. Kilkuletnie doświadczenie w implementacji oprogramowania z wykorzystaniem metodyki Agile oraz frameworka SCRUM, sprzyja maksymalizacji ROI naszych Klientów.

► Profesjonalni i doświadczeni

Nasza kadra składa się z certyfikowanych konsultantów biznesowych, deweloperów, trenerów, inżynierów pre-sales oraz przedstawicieli handlowych. Każdy w naszym zespole pełni określoną funkcję, ale wszystkich łączy: pełen profesjonalizm oraz zaangażowanie w realizację projektów. Wspólnie pracujemy tak, aby każdy wdrożony przez eVolpe system CRM odzwierciedlał unikalne połączenie pasji, wieloletniego doświadczenia oraz Twoich indywidualnych potrzeb!



eVolpe Consulting Group Sp. z o.o. Sp. k.
Aleje Solidarności 46
61-696 Poznań

www.evolpe.pl
biuro@evolpe.pl
+48 518 105 108



SUITE CRM