

globalia

Meilleures plateformes CRM 2023: Comparatifs et avis



Table des matières

Introduction	3
Choix d'un CRM, comment s'y prendre?	3
Tableaux comparatifs des différents CRMs	4
Caractéristiques générales	4
Automatisation des ventes	5
Automatisation du marketing	6
Support des clients	7
Tarification	8
Aperçu des différences entre les CRMs	12
HubSpot vs Salesforce	12
HubSpot vs Zoho	12
HubSpot vs Pipedrive	12
HubSpot vs Dynamics 365	13
HubSpot vs Mailchimp	13
Conclusion	14
Récapitulatif	14

Introduction

Choix d'un CRM, comment s'y prendre?

Avant tout, définissons ce qu'est un CRM. Un CRM, soit **Customer Relationship Management**, est un outil de gestion des relations clients qui aide à récolter, suivre et mesurer la relation que vous avez avec vos clients et prospects, facilitant vos opérations quotidiennes. Cet investissement vous permet d'améliorer vos relations d'affaires pour faire grandir votre entreprise.

Votre choix d'outil CRM devrait s'arrêter sur celui qui convient le mieux à vos besoins d'entreprise et qui répondra à vos réels objectifs d'affaires.

Rendez-vous service et implémentez un CRM dans votre entreprise, vous bénéficierez notamment de...

Centraliser l'enregistrement de vos données

Un bon CRM fournit un enregistrement complet et exact de tout l'historique des interactions avec les prospects, accessible en un seul clic. Vos utilisateurs peuvent l'utiliser pour consulter leur «pipeline» de vente et ainsi savoir en permanence où ils se trouvent par rapport à leurs objectifs.

Améliorer la communication

Avec un CRM, vos utilisateurs peuvent immédiatement accéder aux interactions et actions entreprise avec un prospect et décider de la prochaine étape. Ils n'ont pas à contacter leurs collègues pour obtenir l'historique ou le contexte, car toutes les informations nécessaires sont déjà enregistrées dans la plateforme.

Faciliter le travail des utilisateurs

Grâce aux CRMs qui uniformisent la saisie des données, les utilisateurs peuvent facilement les combiner et les analyser. Dès que l'enregistrement des activités est uniformisé, le risque d'erreur est réduit et les informations pertinentes sont toutes accessibles et enregistrées de manière logique pour toute l'équipe de vente.

Cependant, trouver le CRM adéquat pour vous et votre entreprise peut s'avérer être une tâche assez complexe et à prendre au sérieux. Les données de ce guide sont basées sur les connaissances et les expériences de nos experts ainsi qu'à nos recherches. De plus, celui-ci vous offre plusieurs conseils et opinions pour vous aider à prendre une décision réfléchie en comparant les différentes options qui s'offrent à vous. Les CRMs qui vous sont présentés ci-bas sont les plus populaires et/ou les plus appréciés chez la clientèle.

Tableaux comparatifs des CRMs

Caractéristiques générales

	HubSpot	Salesforce	Zoho	Pipedrive	Dynamics 365 Sales CRM	MailChimp
Entreprise type	Start-up à grandes entreprises	Grandes entreprises	Petites à moyennes entreprises	Start-up à moyennes entreprises	Moyennes à grandes entreprises	Petites à moyennes entreprises
Facilité d'utilisation	Très bien	Bien	Très bien	Très bien	Bien	Très bien
Facilité d'installation	Très bien	Bien	Bien	Très bien	Bien	Très bien
Facilité d'administration	Très bien	Bien	Très bien	Très bien	Bien	Très bien
Qualité du soutien	Très bien	Bien	Bien	Très bien	Bien	Très bien
Personnalisation de la plateforme	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Bien
Capacité de flux de travail	Très bien	Très bien	Très bien	Bien	Bien	Très bien
Gestion des utilisateurs, des rôles et des accès	Très bien	Très bien	Bien	Très bien	Bien	Bien
Internationalisation	Très bien	Très bien	Bien	Très bien	Très bien	Très bien
Environnements de test / Sandbox	Très bien	Très bien	Bien	Très bien	Très bien	Pas assez de données disponibles
Gestion des documents et du contenu	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Bien
Gestion de projet intégré	Bien	Bien	Très bien	Bien	Très bien	Bien
Gestion et hygiène des données	Très bien	Très bien	Bien	Bien	Très bien	Bien
Performance et fiabilité	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Bien	Très bien
Outils d'importation et d'exportation de données	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Bien	Bien
API d'intégration	Très bien	Très bien	Bien	Très bien	Bien	Bien
Ampleur des applications des partenaires	Très bien	Très bien	Bien	Très bien	Bien	Très bien
Sécurité des données	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien
Respect des contraintes légales	Très bien	Très bien	Bien	Bien	Très bien	Très bien

Légende:

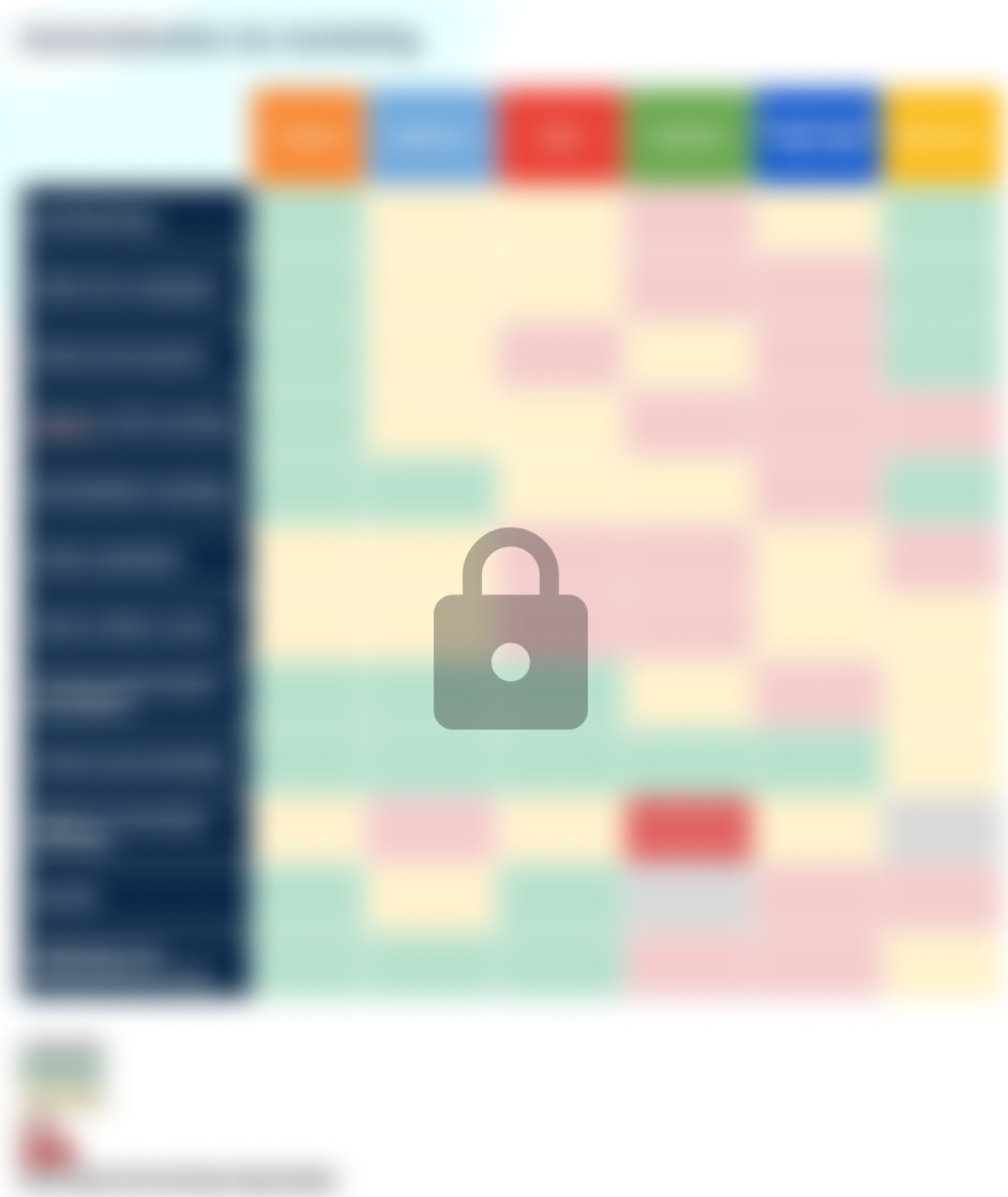
Excellent

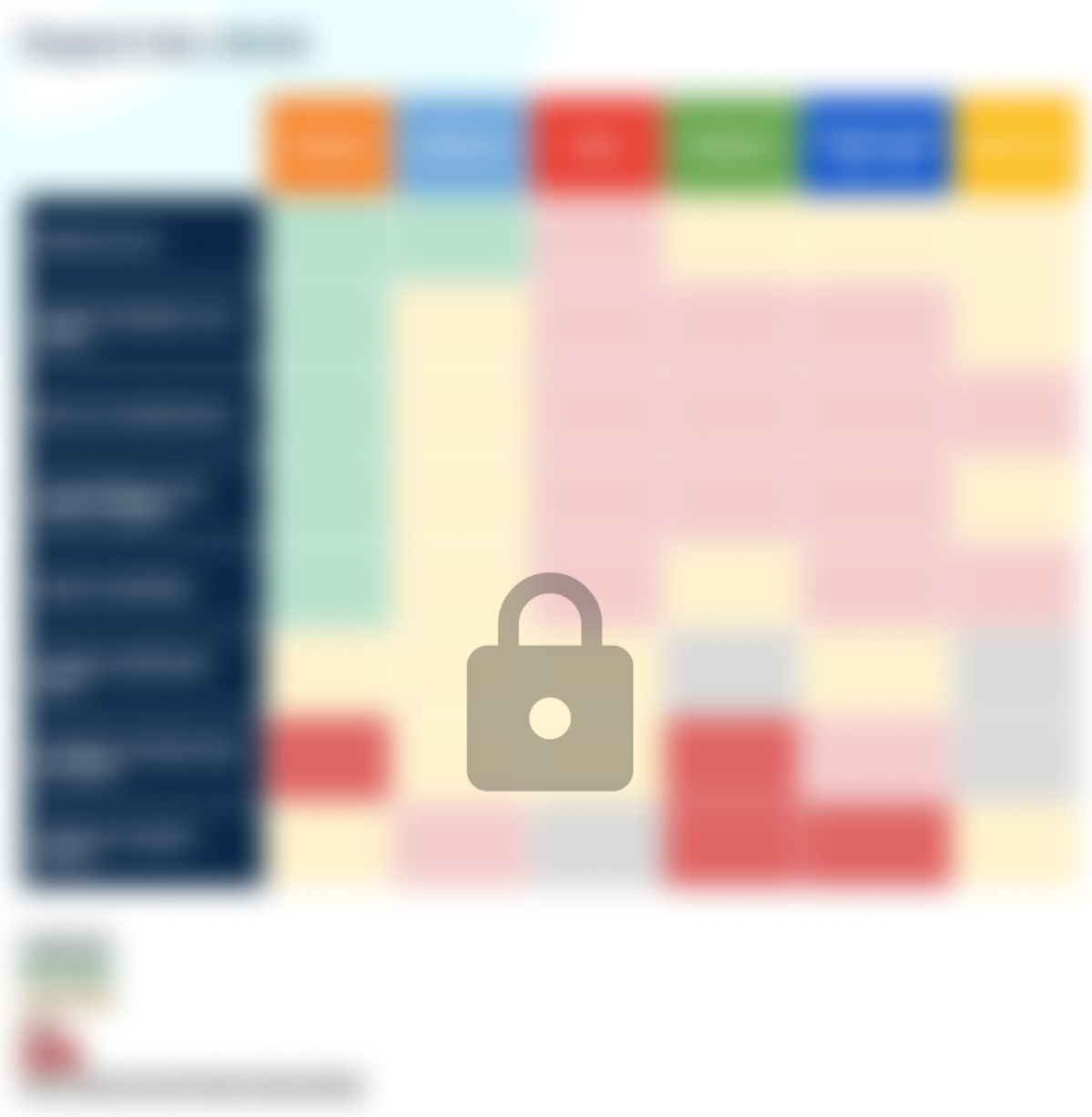
Très bien

Bien

Faible


Pas assez de données disponibles



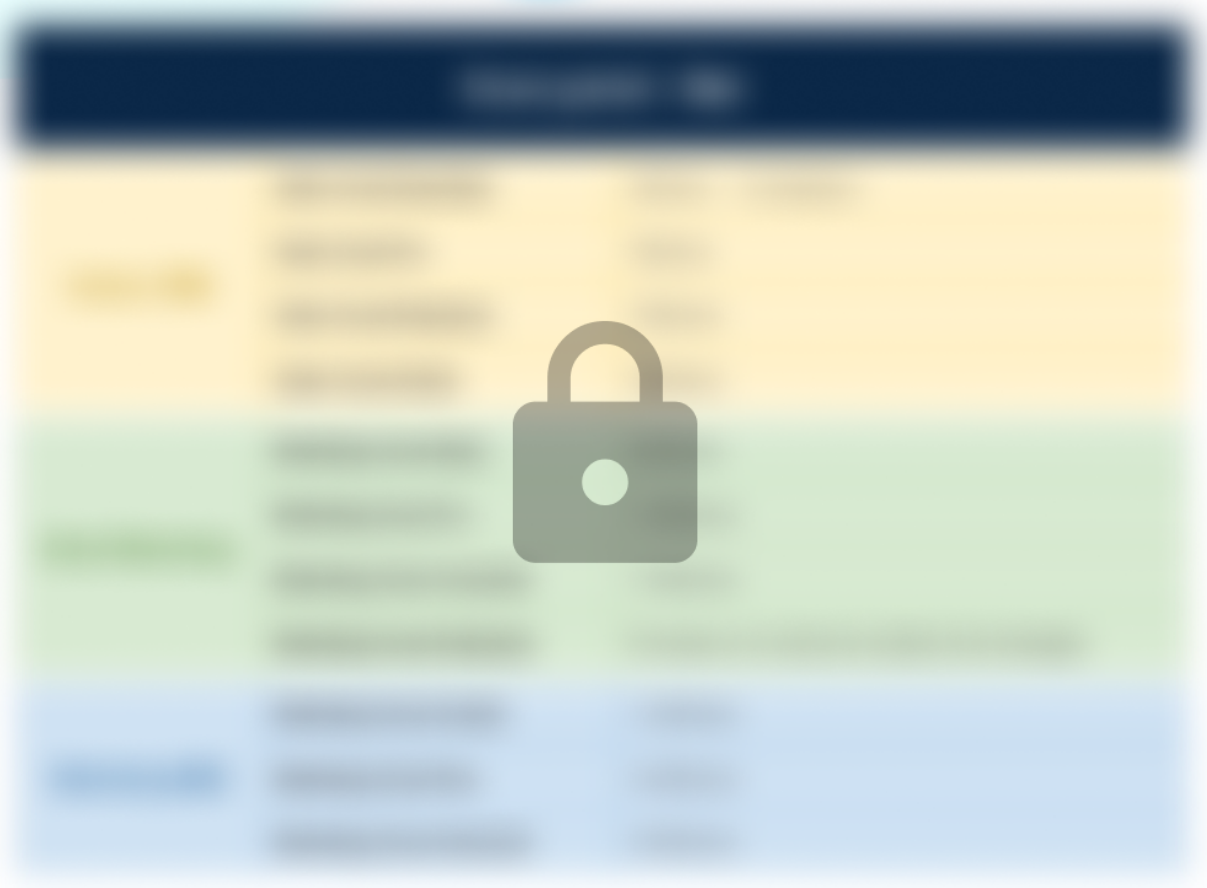


Business
Development

HRMSp



Employee Information	
NAME	John Doe
EMAIL	john.doe@company.com
PHONE	+1 555 123 4567
ADDRESS	123 Main St, New York, NY 10001
STATUS	Active
DEPARTMENT	Engineering
POSITION	Software Engineer
START DATE	2020-01-15
END DATE	2023-12-31



A blurred screenshot of a table with a dark blue header. The table has multiple rows with different background colors: pink, yellow, green, and blue. A large, semi-transparent lock icon is centered over the table, indicating that the content is locked or restricted. The text within the table is illegible.



Table 1	
Item 1	Value 1
Item 2	Value 2
Item 3	Value 3
Item 4	Value 4

Algorithm

Table 2	
Item 1	Value 1
Item 2	Value 2
Item 3	Value 3
Item 4	Value 4



Table 3	
Item 1	Value 1
Item 2	Value 2
Item 3	Value 3
Item 4	Value 4

REPORTES DEL GOBIERNO SOBRE LOS DROGAS

INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene como objetivo analizar el impacto de las políticas de drogas en el país, considerando los aspectos económicos, sociales y de salud pública. Se revisa el contexto internacional y nacional, así como los desafíos actuales y las perspectivas futuras.

Este documento es una herramienta para la toma de decisiones y el diseño de políticas públicas.

ANÁLISIS DE POLÍTICAS

Se evalúan las políticas de drogas implementadas en los últimos años, considerando su efectividad y los recursos asignados. Se identifican áreas de oportunidad y se proponen medidas para mejorar el abordaje del problema.



Las políticas deben ser integrales y basadas en evidencia científica.

CONCLUSIONES

Se concluye que es necesario fortalecer la coordinación entre los diferentes niveles de gobierno y promover enfoques innovadores para abordar el problema de las drogas de manera efectiva y sostenible.

Se recomienda continuar con el monitoreo y la evaluación de las políticas implementadas.



Introduction

The purpose of this document is to provide a comprehensive overview of the project's objectives, scope, and deliverables. It is intended for all stakeholders involved in the project, including the project manager, team members, and sponsors.

Objectives

The primary objective of this project is to develop a new software application that meets the requirements of the client. The project will be completed within a budget of \$1,000,000 and a timeline of 12 months. The project manager will be responsible for ensuring that the project is completed on time and within budget.



The project will be managed using a project management software tool. The project manager will be responsible for ensuring that the project is completed on time and within budget.

The project will be managed using a project management software tool. The project manager will be responsible for ensuring that the project is completed on time and within budget.

The project will be managed using a project management software tool. The project manager will be responsible for ensuring that the project is completed on time and within budget.

The project will be managed using a project management software tool. The project manager will be responsible for ensuring that the project is completed on time and within budget.

Conclusion