

Raport z wykonania Audytu ZOHO CRM

dla

Firmy XYZ

Raport wykonał:

dnia,

Opis działań:

1. Przegląd techniczny aplikacji CRM.

Podczas tego procesu sprawdzimy:

- zabezpieczenia (role, profile, dostępy do produktów, modułów itp.);
- moduły (namiary, kontakty, firmy i 2 moduły dodatkowe w zależności od specyfiki klienta);
- relacje między modułami (odpowiedni przepływ danych i ich aktualizacja np. czy zamówienia sprzedaży pobierają dane kontrahentów itd.);
- jakość kodu w funkcjach;
- czy CRM nie zawiera zbędnych funkcji i czy ustawienia przepływów pracy działają bez zakłóceń.

2. Audyt licencji oprogramowania

Sprawdzamy wykorzystanie posiadanych licencji. Dzięki temu dowiesz się:

- Czy optymalnie korzystasz z wszystkich możliwych funkcji?
- Czy opłaca się zostać na obecnej wersji systemu, czy może lepiej wybrać pakiet lub zakupić dodatkowe aplikacje i w jakiej wersji?
- Czy wszyscy użytkownicy za których płacisz w systemie CRM korzystają z systemu i czy nie ma tzw. "pustych licencji"?

3. Przegląd procesu sprzedażowego.

Podczas tego procesu:

- Analizujemy formularze na stronie, źródła namiarów, konwersja; szablony mailowe i katalogi produktów, moduł szans sprzedażowych i ofert.
- Dostosowujemy stronę główną aplikacji CRM, optymalizujemy aktualność raportów i kokpitów do aktualnego procesu sprzedaży.

Przegląd techniczny aplikacji CRM.		
Obszar do poprawy	Wnioski	Inne uwagi
- - -	- - -	- - -
Audyt licencji oprogramowania		
Obszar do poprawy	Wnioski	Inne uwagi
- - -	- - -	- - -
Przegląd procesu sprzedażowego.		
Obszar do poprawy	Wnioski	Inne uwagi
- - -	- - -	- - -

Podsumowanie po przeprowadzonym audycie CRM.

.....
.....