

2026 tjeklisten til førstegangss CRM-købere

- ✓ Sikker sammenligning af leverandører
- ✓ Spot røde flag tidligt
- ✓ Identificer, hvad du skal kigge efter i et CRM

På udkig efter et nyt CRM system? 💡

Før du kaster dig ud i demoer og leverandørmøder, så sørg for, at systemet rent faktisk understøtter den måde, I sælger, servicerer og vækster på.

Brug denne tjekliste til at sikre, at de løsninger, du undersøger, faktisk passer til jeres behov.

Hvad indeholder den:

Side 1: Definér jeres forretningsmål

Side 2: Afklar jeres tekniske behov

Side 3: Evaluering af brugervenlighed og adoption

Side 4: Vurdér leverandøren bag produktet

Side 5: Mål værdi og ROI

★ **Bonus!** Vigtige spørgsmål du skal stille ved hver CRM-demo.



1. Definér jeres forretningsmål

Før du sammenligner leverandører, skal du afklare:

- ☐ Hvilke problemer forsøger vi at løse (f.eks. pipeline-overblik, præcise forecasts og kundefastholdelse)?
- ☐ Hvilke afdelinger vil bruge CRM-systemet? Salg, marketing, service eller alle?
- ☐ Hvad er succeskriterierne efter 12 måneder?

 **Tip: Kortlæg jeres nuværende processer, før du køber. Det rigtige CRM skal passe til jeres arbejdsgang, ikke tvinge jer til at ændre den.**

2. Afklar jeres tekniske behov

- ☐ Er det nemt at integrere med jeres eksisterende værktøjer (ERP, email, marketing automatisering)?
- ☐ Er det tilgængeligt i skyen og på mobile enheder?
- ☐ Kan det skaleres, når virksomheden vokser?
- ☐ Hvor sikker er jeres data (GDPR, hosting, samtykke)?

 **Cloud CRM tilbyder lave opstartsomkostninger, auto-opdateringer og adgang overalt, altafgørende for hybride teams.**

3. Evaluering af brugervenlighed og adoption

- ☐ Er systemet intuitivt for slutbrugerne, og ikke bare for administratorer?
- ☐ Hvor meget uddannelse og hjælp til onboarding er inkluderet?
- ☐ Tilbyder leverandøren lokal support og vejledning?
- ☐ Hvor meget kan interfaces tilpasse til vores daglige arbejde??

💡 CRM virker kun, hvis det bliver brugt. Derfor er brugervenlighed vigtigst.

4. Vurdér leverandøren bag produktet

- ☐ Kender de jeres branche og virksomhedsstørrelse?
- ☐ Har de dokumenteret erfaring og kundereferencer?
- ☐ Er de en langsigtet partner, ikke bare en software-leverandør?

 **Gå efter en leverandør med stærk lokal tilstedeværelse og relationsfokus. Ikke en one-size-fits-all løsning.**

5. Mål værdi og ROI

☐ Hjælder dette CRM os med at øge salg og produktivitet?

☐ Kan det automatisere nøgleopgaver og forbedre data-overblik?

☐ Hvordan understøtter det langvarige kunderelationer?

 **Virksomheder, der investerer i CRM, oplever et gennemsnitligt afkast på \$8.71 for hver \$1 de bruger.**

(Data source: Nucleus Research)

★ Bonus: Spørgsmål du bør stille i hver eneste CRM demo

- ☐ Hvor hurtig kan vi se ROI?
- ☐ Hvor meget kan vi tilpasse dashboards og rapporter?
- ☐ Hvordan hjælper jeres team med adoption efter go-live?
- ☐ Hvordan håndterer jeres CRM, GDPR og forespørgsler om data-eksport?
- ☐ Kan du vise, hvordan det virker for en virksomhed som vores?



Planlæg din 2026 CRM strategi? 🧐

Lad os se på, hvordan din nuværende
opsætning fungerer.

Book en demo i dag, på
www.superoffice.dk