Entscheidungsmatrix für das Sales-CRM

Vergleicht gleichwertige Vertriebsanforderungen in den vorgesehenen Editionen. Haltet Nachweise und offene Punkte vor der Auswahl fest.

Projekt / Team: _____ Zuständig: _____
Datum / Edition: _____ Pflichtziel: _____

Anforderung / Test	HubSpot Sales Hub	Salesforce Sales Cloud
Datenbeziehungen: Unternehmen, Kontakte, Verkaufschance und Einkaufsgruppe		
Pipeline: Ein-/Austrittsnachweis und erforderlicher nächster Schritt		
Zuständigkeit: Zuweisung, Wechsel und Vertretung bei Abwesenheit		
Berechtigungen: gemeinsame Sicht ohne unnötige Bearbeitungsrechte		
Migration: Kennungen, relevante Historie und Dublettenbehandlung		
Reporting: abgestimmte Phasen und nutzbare Pipeline-Ansichten		
Kosten: Edition, Nutzer, Zusatzprodukte, Aufbau und Administration		

Bei Vergleichen: 0 = nicht erfüllt, 1 = teilweise, 2 = erfüllt, 3 = sehr passend. Nachweise und Editionsabhängigkeiten festhalten; die Werte sind eure Bewertung, kein Anbieter-Rating.

Vor Entscheidung oder Livegang prüfen

Nutzt einen realistischen Vorgang und eine Ausnahme. Haltet tatsächliche Nachweise fest, nicht nur eine Erfolgsmeldung des Connectors oder der Plattform.

[ ] Eine eingehende Anfrage wird qualifiziert und zugewiesen.

[ ] Ein Deal ist mit dem richtigen Unternehmen und Kontakten verknüpft.

[ ] Meeting und nächster Schritt sind für den Zuständigen sichtbar.

[ ] Ein Fall mit fehlenden Daten und eine Dublette sind getestet.

[ ] Neuzuweisung und Teamrechte funktionieren in der vorgesehenen Edition.

[ ] Jedes Zusatzprodukt und jeder manuelle Schritt sind im Angebot genannt.

[ ] Fachverantwortlicher, Administration und Abnahmekriterien sind benannt.

Kritischer Blocker / fehlender Nachweis

Nächste Aktion / verantwortliche Person

Entscheidung / nächster Prüftermin

Reference / Referenz: https://www.hubspot.com/products/sales

Umsetzungshilfe, keine Leistungsgarantie. Aktuellen Produktumfang und Voraussetzungen vor Kauf oder Einführung prüfen.