

Pourquoi choisir le logiciel de gestion des parties prenantes Boréalisis plutôt qu'un CRM personnalisé?

Révolutionnez
la gestion des
données de votre
entreprise

Dans un environnement professionnel en constante évolution, il est essentiel d'utiliser les bons outils pour gérer vos données. S'appuyer sur des feuilles de calcul, des CRM (Système de gestion des relations client) inadaptés ou envisager des personnalisations coûteuses ou même coder son propre système est très risqué et peut conduire à des lacunes, des erreurs et des opportunités manquées.

Les CRM ne sont pas adaptés à la mobilisation des parties prenantes

- Les CRM tels que Salesforce et Microsoft Dynamics sont conçus pour des processus de vente linéaires.
- Les futures mises à jour risquent de ne pas correspondre à vos besoins.
- La personnalisation excessive a un impact sur la mise à jour de la plateforme et l'adoption par les utilisateurs.
- Les CRM manquent d'outils essentiels tels que le suivi des courriels, la fonctionnalité SMS, le SIG intégré et la gestion des engagements.

Les risques liés à la personnalisation des CRM

Taux d'échec élevé et faible adoption par les utilisateurs

- La personnalisation des CRM pour l'engagement des parties prenantes peut entraîner un taux d'échec allant jusqu'à 70 %.
- Une faible adoption par les utilisateurs en raison de la complexité et du manque de facilité d'utilisation.

Des solutions prêtes à l'emploi limitées

- Les systèmes de gestion de la relation client ne proposent pas de rapports et de tableaux de bord prédéfinis pour la mobilisation des parties prenantes.
- Il est rare qu'un service de soutien technique soit disponible pour les défis spécifiques liés aux relations et à l'engagement des parties prenantes.

Défis en matière de coûts et de mise à jour

- La personnalisation et les développements par des tiers entraînent des coûts imprévisibles et des délais prolongés.
- La maintenance continue surcharge les équipes TI et complique les processus.

Les 3 raisons principales pour lesquelles les clients adoptent BoréalIS plutôt qu'un CRM

1. **Facilité d'utilisation:** BoréalIS est convivial, ce qui garantit une meilleure adoption par les utilisateurs et une mise en œuvre plus rapide.
2. **Un soutien fiable:** Un support client complet adapté à la gestion des parties prenantes.
3. **Rentabilité:** Des coûts plus faibles et prévisibles.

Pourquoi BoréalIS est-il le choix le plus avantageux?

Une expertise éprouvée

- Plus de **500** clients, dont certaines des plus grandes compagnies des secteurs minier, pétrolier et de l'énergie renouvelable.
- **600 000 heures** investies dans le développement du produit.
- Plus de **20 ans** d'amélioration constante du produit et de collaboration avec des experts de la gestion des parties prenantes.

Des fonctionnalités adaptées

- Outils tels que [l'intégration du courriel](#), les [communications intelligentes](#), les [applications mobiles](#) et [l'extension Chrome](#).
- Intégration transparente avec Salesforce et Microsoft Dynamics par le biais [d'API](#).

Évolutivité et flexibilité

- Les fonctions intuitives prêtes à l'emploi permettent une personnalisation rapide pour une fraction du coût et du temps.
- Conçu pour évoluer avec votre entreprise et s'adapter à l'évolution de vos besoins.

10 arguments contre la personnalisation d'un CRM ou le développement de votre propre outil

1. **Exigeant en termes de ressources :** Demande beaucoup de temps, d'argent et d'expertise.
2. **Cauchemar de la maintenance :** Les mises à jour perpétuelles pèsent sur les services informatiques.
3. **Dépassement des coûts :** Les projets personnalisés dépassent souvent les budgets initiaux.
4. **Longue mise en œuvre :** Les projets personnalisés peuvent prendre des mois, voire des années.
5. **Problèmes d'évolutivité :** Les outils personnalisés ont du mal à s'adapter à la croissance de l'entreprise.
6. **Manque de flexibilité :** Il est difficile et coûteux de mettre en œuvre des changements.
7. **Risques pour la sécurité :** Vulnérabilités potentielles liées au codage personnalisé.
8. **Dépendance à l'égard du personnel clé :** Risque en cas de départ de développeurs clés.
9. **Coûts d'opportunité :** Le temps consacré aux projets personnalisés détourne des initiatives stratégiques.
10. **Solutions non éprouvées :** Les outils personnalisés n'ont pas la fiabilité des plateformes SaaS jouissant d'une réputation établie.

Bref, BoréalIS offre une solution éprouvée, évolutive et spécialisée, conçue pour répondre à vos besoins en matière de gestion des parties prenantes, tout en garantissant efficacité, fiabilité et rentabilité. Épargnez à votre équipe les tracas et faites confiance à BoréalIS pour vous fournir ce dont vous avez besoin avec un minimum d'aide extérieure.

CONTACTEZ-NOUS DÈS AUJOURD'HUI >