

## SugarCRM – oszczędność bez kosztów

CRM to narzędzie do pełnego zarządzania relacjami z klientami (dostawcami, partnerami, itp.) – od podstawowych danych adresowych, przez czas i sposoby kontaktu z osobami, wysyłkę newsletterów, aż do ról w poszczególnych projektach. Dzięki współdzieleniu informacji i bieżącemu sprawdzaniu wprowadzanych danych, firmy mogą znacznie oszczędzić czas i zoptymalizować koszty (unikanie powielania tych samych czynności w stosunku do tych samych firm, czy osób), a dzięki archiwizacji historii współpracy mogą zwiększyć skuteczność i ujednoczyć przekaz informacji, nawet w przypadku zmian kadrowych.

Argumentem dla wielu małych firm przeciwko wdrożeniu CRM, są koszty – 3-8 tysięcy złotych. Tymczasem istnieje w pełni funkcjonalne, bezpieczne i... darmowe narzędzie CRM – Sugar CRM (<http://www.sugarcrm.com>), w wersji Open Source (na stronie dostępne są również wersje Professional – płatne).

Instalacja wymaga jedynie konta www z obsługą PHP i bazy danych (np. MySQL), co w tej chwili oferują wszyscy dostawcy hostingu. Po procesie instalacji (ok. 20 minut), wystarczy założyć użytkownikom konta (każdy użytkownik ma swój login i hasło) i program jest gotowy do użycia. Jego atutem jest niemal intuicyjna obsługa i dostęp do programu przez przeglądarkę internetową (zarówno Internet Explorer, jak i alternatywne – np. Firefox, czy Opera).

Program oferuje nie tylko zarządzanie kontaktami, ale również pozwala na zarządzanie projektami, zarządzanie czasem oraz łatwe raportowanie wyników sprzedaży, a dzięki odpowiednim rozszerzeniom może nawet zostać zintegrowany z programem pocztowym.

Dodatkową zaletą jest możliwość zmian wizualnych – zarówno kolorystycznych, jak i ułożenia poszczególnych modułów na stronach.

Anna Watza