

CRM 2026 – Checklistan för dig som köper för första gången

- ✓ Identifiera vad du ska leta efter i CRM
- ✓ Upptäck röda flaggor tidigt
- ✓ Jämför leverantörer med självförtroende

Letar du efter ett CRM-system? 💡

Innan du dyker in i demos och leverantörspresentationer, se till att systemet du utforskar faktiskt stöder din försäljning, kundservice och tillväxt.

Använd den här checklistan för att se till att de lösningar du utforskar faktiskt passar dina behov.

Vad som finns inuti:

Sida 1: Definiera dina affärsmål

Sida 2: Förtydliga dina tekniska behov

Sida 3: Utvärdera användbarhet och implementering

Sida 4: Bedöm leverantören bakom produkten

Sida 5: Mät värde och avkastning på investeringen

★ Bonus! Viktiga frågor att ställa i varje CRM-demo.



1. Definiera dina affärsmål

Innan du jämför leverantörer, fråga dig själv:

- ☐ Vilka problem försöker vi lösa (t.ex. pipeline-synlighet, prognoser, kundlojalitet)?
- ☐ Vilka avdelningar kommer att använda CRM? Säljteamet, marknad, service eller alla?
- ☐ Hur ser framgång ut efter 12 månader?

💡 **Tips:** Kartlägg dina nuvarande processer innan du köper. Rätt CRM-system ska passa ditt arbetsflöde, inte tvinga dig att ändra det.

2. Förtydliga dina tekniska behov

- ☐ Integreras det enkelt med era befintliga verktyg (ERP, e-post, marknadsföringsautomation)?
- ☐ Är det tillgängligt i molnet och på mobilen?
- ☐ Kan det skalas upp i takt med att ditt företag växer?
- ☐ Hur säker är informationen (GDPR-efterlevnad, hosting, behörigheter)?

💡 Cloud CRM erbjuder lägre installationskostnader, automatiska uppdateringar och åtkomst varifrån som helst, ett måste för hybridteam.

3. Utvärdera användbarhet och implementering

- ☐ Är systemet intuitivt för slutanvändare, inte bara administratörer?
- ☐ Hur mycket utbildning och introduktionsstöd ingår?
- ☐ Erbjuder leverantören lokal support och vägledning?
- ☐ Hur anpassningsbart är gränssnittet för vårt dagliga arbete?

💡 **Användarvänlighet är den enskilt största faktorn för framgångsrik implementering av CRM. Om folk inte använder det fungerar det inte.**

4. Bedöm leverantören bakom produkten

- ☐ Förstår de er bransch och er företagsstorlek?
- ☐ Har de dokumenterad erfarenhet och kundreferenser?
- ☐ Är de en långsiktig partner, inte bara en mjukvaruleverantör?

 **Leta efter en leverantör med en stark lokal närvaro och fokus på relationsbyggande, inte universalavtal.**

5. Mät värde och ROI

- ☐ Hjälper CRM-systemet oss att öka försäljningen och produktiviteten?
- ☐ Kan det automatisera viktiga uppgifter och förbättra datasynligheten?
- ☐ Hur stöder det långsiktiga kundrelationer?

 **Företag som investerar i CRM ser en genomsnittlig avkastning på ca 100 SEK för varje spenderad krona.**

(Datakälla: Nucleus Research)

★ Bonus: Frågor du bör ställa i varje CRM-demo

- ☐ Hur snabbt kan vi se avkastning på investeringen?
- ☐ Hur anpassningsbara är dashboards och rapporter?
- ☐ Hur stöder ert team implementeringen efter lanseringen?
- ☐ Hur hanterar ert CRM-system GDPR och begäranden om dataexport?
- ☐ Kan du visa hur detta fungerar för ett företag som vårt?



Planerar du din CRM-strategi för 2026? 🧐

Låt oss se hur din nuvarande lösning fungerar.

Boka en demo idag

www.superoffice.se