

2026 checklist voor CRM-kopers

- ✓ Bepaal waar je op moet letten bij CRM
- ✓ Inventariseer tijdig risico's
- ✓ Vergelijk leveranciers

Hoe ga je op zoek naar een CRM-systeem? 💡

Het is belangrijk om eerst te controleren of het systeem dat je onderzoekt aansluit bij hoe je verkoopt, service levert en wilt groeien, voordat je aan de slag gaat met demo's en presentaties.

Gebruik deze checklist en zie of de oplossing die je zoekt voldoet aan je eisen en wensen.

Inhoud:

Pagina 1: definieer je bedrijfsdoelen

Pagina 2: verduidelijk je technische behoeften

Pagina 3: evalueer de bruikbaarheid en acceptatie

Pagina 4: beoordeel de leverancier achter het product

Pagina 5: meet de waarde en ROI

★ **Bonus! Belangrijke vragen om te stellen in elke CRM-demo.**



1. Definieer je bedrijfsdoelen

Voordat je leveranciers vergelijkt, vraag je jezelf het volgende af:

- ☐ Welke uitdagingen proberen we op te lossen (bijv. zichtbaarheid van verkoopkansen, prognoses, klantenbehoud)?
- ☐ Welke afdelingen gaan de CRM-oplossing gebruiken? Verkoop, marketing, service of alle afdelingen?
- ☐ Hoe ziet succes eruit na 12 maanden?

💡 Tip: breng je huidige processen in kaart voordat je tot aankoop overgaat. Het juiste CRM-systeem moet passen bij je bedrijfsprocessen.

2. Verduidelijk je technische behoeften

- ☐ Kan het systeem eenvoudig worden geïntegreerd met bestaande tools (ERP, e-mail, marketingautomatisering)?
- ☐ Is het beschikbaar in de cloud en op mobiel?
- ☐ Kan het meeschalen met de groei van je bedrijf?
- ☐ Hoe veilig zijn de gegevens (AVG-naleving, hosting, machtigingen)?

💡 **Cloud CRM biedt lagere installatiekosten, automatische updates en toegang vanaf elke locatie, een must voor hybride teams.**

3. Evalueer bruikbaarheid & acceptatie

- ☐ Is het systeem intuïtief voor eindgebruikers, niet alleen voor beheerders?
- ☐ Hoeveel training en onboarding-ondersteuning is inbegrepen?
- ☐ Biedt de leverancier lokale ondersteuning en begeleiding?
- ☐ Hoe aanpasbaar is de interface voor ons dagelijks werk?

 **Gebruiksgemak is de allerbelangrijkste factor voor een succesvolle CRM-implementatie. Als mensen het niet gebruiken, werkt het niet.**

4. Beoordeel de leverancier achter het product

- ☐ Begrijpen ze jouw branche en de omvang van jouw bedrijf?
- ☐ Hebben ze bewezen ervaring en klantreferenties?
- ☐ Zijn ze een langetermijnpartner en niet alleen een softwareleverancier?

 **Zoek een leverancier met een lokale aanwezigheid die zich richt op het opbouwen van relaties.**

5. Meet waarde en ROI

- ☐ Helpt het CRM-systeem ons de omzet en productiviteit te verhogen?
- ☐ Kan het systeem belangrijke taken automatiseren en de zichtbaarheid van gegevens verbeteren?
- ☐ Hoe ondersteunt het systeem langdurige klantrelaties?

Bedrijven die investeren in CRM zien een gemiddeld rendement van 11,5% op hun investering.

(Gegevensbron: Nucleus Research)

★ Bonus: vragen die je bij elke CRM-demo kunt stellen

- ☐ Wat is de ROI verwachting?
- ☐ Zijn dashboards en rapporten eenvoudig aanpasbaar?
- ☐ Hoe zorgen jullie ervoor dat gebruikers het systeem accepteren na de livegang?
- ☐ Hoe gaan jullie om met AVG- en gegevensexportverzoeken?
- ☐ Kan je laten zien hoe het systeem werkt voor een bedrijf in onze branche?



**Ben je bezig met het plannen
van jouw CRM-strategie
voor 2026? 🧐**

**We denken graag met je mee!
Boek vandaag nog een demo op**

www.superoffice.nl