

# CRM نرم افزاری مبتنی بر پردازش ابری: یک راهنمای قطعی

**نرم افزار CRM** برای سالهای متمادی بوده است، اما در حال حاضر نقش بسیار مهم و اصلی در کسب و کارهای مختلف را در بر میگیرد. هر کس می تواند از **نرم افزار CRM** بهره مند شود، زیرا هدف آن سازماندهی داده های مشتری به گونه ای است که می تواند تجربه مشتری را بهبود بخشد، تولید کند، و هر تعامل با مشتری را شخصی سازی کند تا اطمینان حاصل شود که آنها دوباره می آیند.

پیش از این، CRM یک راه حل گران قیمت داشت اما در حال حاضر با ابر، هر کسب و کار می تواند از این سیستم عامل استفاده کند. کسب و کارهای بزرگ و شرکت ها از توسعه CRM خود برای توسعه نیاز به نیاز خود استفاده کردند، اما هزینه های قابل توجهی که هیچ کس دیگر نمی توانست هزینه آن را تامین کند. CRM مبتنی بر ابر در حال حاضر نقش مهمی در کسب و کار بازی می کند، زیرا این امر برای کسب و کارهای هر اندازه و قابل انطباق با نیازهای هر کسب و کار است.

به منظور کمک به کسب و کار شما تصمیم گیری درست، ما معتقدیم ضروری است که شکستن آنچه که نرم افزار CRM مبتنی بر ابر است، چرا مهم است و چگونه کسب و کار شما می توانید آن را به طور موثر استفاده کنید، زیرا نرم افزار CRM مبتنی بر ابر در حال توسعه برای بهتر است، و هرچه سریعتر کسب و کار شما را در بر می گیرد، بهتر است. بیایید سوار شویم



## نرم افزار CRM مبتنی بر ابر چیست؟

ما فکر می کنیم مهم است که تعریف کاری از آنچه نرم افزار CRM مبتنی بر ابر است قبل از اینکه ما بیشتر برویم. نرم افزار CRM مبتنی بر ابر به سادگی نرم افزار CRM است که در ابر میزبانی می شود، به این معنی که اطلاعات مشتری جمع آوری شده توسط شرکت ها از طریق اینترنت ذخیره شده و قابل دسترسی است.

این به این معنی است که کسب و کار شما مجبور نیست نگران مدیریت داده ها و ذخیره سازی یا پرداخت مجوزهای فردی برای چندین دستگاه باشید. تمام این سنگین سازی توسط ارائه دهندگان CRM اداره می شود، بنابراین کسب و کار شما به راحتی دسترسی آسان به راه حل را به دست می آورد.

نرم افزار CRM مبتنی بر ابر می تواند هر کاری را که بر روی نرم افزار CRM انجام می دهد انجام دهد، اما می تواند با نیازهای کسب و کار شما سازگار باشد، در دراز مدت ارزان تر است، به راحتی قابل دسترسی است، و امن تر است، که کسب و کار مهم است امروز دایما در حال تلاش برای حل و فصل هستند.

از پیش فرض نرم افزار CRM پشت سر گذاشت

CRM مبتنی بر پیش فرض هزینه بسیار بالایی دارد و در دراز مدت به دلیل نیاز به یک تیم فناوری اطلاعات برای نصب و نگهداری نرم افزار و سخت افزار خاص است. این به سادگی گزینه ای برای اکثر شرکت های کوچک و تازه کارها نیست. در واقع CRM به طور بالقوه می تواند کسب و کارهای بزرگ و شرکت ها را بیشتر کنترل آنچه که از ویژگی های استفاده می شود و آنچه که برای آنها مناسب است، به طور بالقوه، اما بهترین کار برای کل شرکت ممکن است برای هر عامل بهتر کار کند.

نرم افزار CRM دیگر ابزار خاصی برای کسانی نیست که می توانند از آن بپردازند. برخی از شرکت های بزرگ مانند Zoho، Hubspot، Freshsales، Insightly و Sugar CRM مشتریان خود را به صورت رایگان راه حل های نرم افزار CRM را ارائه می دهند. این راه حلها همه مبتنی بر ابر هستند که آنها را برای کسب و کارهای کوچک که می خواهند از مزایای مزایای مزایای نرم افزارهای CRM مانند ذخیره سازی نامحدود، پروفایل مشتری، تلفیق تلفن و ادغام رسانه های اجتماعی، قالب های حرفه ای و اتوماسیون مختلف استفاده کنند، در دسترس هستند.

این ویژگی ها به طور کلی نیاز به سربرار اضافی داشتند و فقط برای کسب و کارهایی که می توانستند برای آنها پرداخت شود، استفاده می شد، اما دیگر این مورد نبود. هزینه دیگر در تعیین اینکه آیا نرم افزار CRM برای کسب و کار شما مناسب است یا نه، نقشی ندارد.

هر گزینه ای رایگان نیست، اما ارائه دهندگان زیادی هستند که برنامه های قابل تنظیم را به طور کامل در اطراف آنچه که برای کسب و کار شما مناسب است، ارائه می دهد که می تواند کسب و کار شما در طولانی مدت پول زیادی را ذخیره کند. تصویب نرم افزارهای CRM مبتنی بر ابر یک کسب و کار طبیعی است که نیاز به کسب و کار دارد تا بتواند رقابت را به جلو ادامه دهد. برای اطلاعات بیشتر می توانید این جدول زیر را بررسی کنید:

به طور خلاصه: نرم افزار CRM مبتنی بر ابر بهتر از تقریباً هر راه قابل تصور است. به همین دلیل سخت است که در مورد راه حل های CRM به طور آنلاین اطلاعاتی پیدا کنیم. این به سادگی از بین رفته است. این هشت مزیت توضیح دهید چرا.

---

## 1. آسان برای استفاده

ارائه دهندگان نرم افزار CRM مبتنی بر ابر از راه خود برای اولویت بندی تجربه کاربر هستند زیرا آنها درک مشکل برای عوامل برای یادگیری سیستم های جدید. وقتی نمایندگان تمایلی به پذیرش یک سیستم جدید ندارند، از این پتانسیل کامل برخوردار نیستند.

ارائه دهندگان خدمات CRM مبتنی بر ابر ویژگی های کلیک و کشیدن را برای کمک به کاربران برای ایجاد قالب های ایمیل شخصی فراهم می کنند، آنها داشبورد های تعاملی و گزارش ها را برای عوامل برای تجزیه و تحلیل داده های قابل توجه مشتری ارائه می دهند و گزینه های سرویس دهنده را برای مشتریان ارائه می دهند.

---

## 2. تحرک

نرم افزار CRM مبتنی بر [پردازش ابری](#) همچنین کسب و کار را قادر می سازد دسترسی کامل به نرم افزار خود را از هر کجا در داخل و یا خارج از دفتر. نرم افزار CRM به صورت پیش فرض فقط در دفتر می تواند دسترسی پیدا کند، که این امکان را برای مأمورانی که از خانه کار می کنند و یا اطلاعات را در محل در یک نشست مهم جمع آوری می کند حذف می کند.

تحرک اجتناب ناپذیر است چرا که بسیاری از روزها در خارج از دفتر برای نمایندگان فروش و مدیران صرف می شوند. اگر آنها در یک دیدار با یک مشتری قرار می گیرند و مشتری می خواهد آخرین گزارش ها را در رابطه با رشد شرکت ببیند، اکنون می توانید این اطلاعات را به سرعت در دسترس داشته باشید که می تواند یک خرید مهم را نیز انجام دهد.

---

## 3. بدون نیاز به سخت افزار یا نرم افزار

همه چیز از طریق اینترنت انجام می شود، بدین معنی است که ارائه دهنده خدمات CRM مبتنی بر ابر مسئول تأمین امنیت نرم افزار شما می باشد. دیگر نیاز به کسب و کار برای استخدام یک تیم فناوری اطلاعات برای راه اندازی و نگهداری یک سیستم CRM یا سرورهای داده برای میزبانی بسته های اطلاعاتی وجود ندارد.

داده های مشتری در ابر ذخیره می شود، که به راحتی توسط هر فردی در دفتر قابل دسترسی است، و تمام گزارش ها، پروفایل های مشتری، اطلاعات تماس و تجزیه و تحلیل به دست آمده می تواند از طریق یکپارچگی شخص ثالث به اشتراک گذاشته شود. به جای پرداخت ثروت برای تجهیزات جدید یا مجوزهای نرم افزاری، تمام عوامل شما نیاز به اتصال به اینترنت و مرورگر اینترنتی دارند.

---

#### 4. هزینه های پایین

به دلیل این واقعیت که نیازی به یک تیم فناوری اطلاعات وجود ندارد، هزینه ها باقی می ماند زیرا کسب و کار شما مجبور نیست که یک یا چند عامل IT را برای نصب و نگهداری نرم افزار CRM خود نصب کند. اکثر برنامه ها نیز قابل تنظیم هستند تا نیازهای کسب و کار شما را برآورده سازند، بنابراین شما مجبور نیستید برای تمام ویژگی هایی که هرگز از آن استفاده نمی کنید پرداخت کنید.

اگر چیزی اشتباه برطرف شود، گاهی اوقات اتفاق می افتد، شما نمی توانید پول خود را برای راه حل قرار دهید. ارائه دهندگان خدمات CRM مبتنی بر ابر مسئولیت اطمینان از کارکرد نرم افزار خود را دارند. پرداخت برای ذخیره داده ها در ابر اغلب ارزان تر از راه اندازی سیستم ذخیره سازی خود است که نیاز به درایوهای سخت و تعمیر و نگهداری منظم دارد.

---

#### 5. قابل برنامه ریزی برای نیازهای کسب و کار

هنگامی که شما نرم افزار CRM مبتنی بر ابر را خریداری می کنید، اغلب می توانید با خرید برنامه های ارزان تر یا سفارشی سازی طرح خود را با نیازهای واقعی کسب و کار خود کاهش دهید. به عنوان مثال، اگر کسب و کار شما تنها 10 عامل داشته باشد، نیازی به ارتقا به یک برنامه برای پنجاه نفر نیست. برخی از بنگاهها ممکن است ضبط تماس را بعنوان یک ضرورت داشته باشند، در حالی که دیگران آن را فقط به عنوان یک هزینه اضافی می بینند.

داشتن گزینه ای برای انتخاب ویژگی های مورد نظر بر اساس نیازهای کسب و کار شما مهم است زیرا به تیم های فروش و بازاریابی شما کمک می کند تا تجربه های مثبت بیشتری را برای مشتریان خود به ارمغان بیاورید. اگر آنها نرم افزاری را ارائه می دهند که در حقیقت باعث می شود که زندگی خود را در کار آسان تر کنند، بیشتر احتمال دارد که نرم افزار را در آغوش بگیرند.

---

#### 6. امن

نرم افزار CRM مبتنی بر [پردازش ابری](#) در ابر ذخیره می شود، که ممکن است به حملات سایبری آسیب پذیر باشد، زیرا داده ها از دست کسب و کار شما نیست، اما ابزاری امن برای ذخیره داده ها است که می تواند پشتیبان گیری و بازگردانی در صورت از دست رفته باشد.

ارائه دهندگان اغلب رمزنگاری SSL را ارائه می دهند و قوانین HIPAA را دنبال می کنند تا کسب و کار بتواند به مشتریان خود اطمینان دهد که داده هایشان ایمن هستند. مشتریان در اقتصاد اعتماد امروز با بی اعتنایی به اطلاعات شخصی خود به کسب و کار بیفزایند تا بتوانند به آنها اطمینان دهند که داده هایشان ایمن هستند و به شیوه ای غیرمستقیم مورد استفاده قرار نخواهند گرفت.

---

#### 7. قابل اعتماد



قابلیت اطمینان نیز یک جنبه مهم برای نرم افزار CRM مبتنی بر ابر است. اگر با سرویس دهنده در دفتر چیزی اشتباه باشد، غیرممکن است که از نرم افزار CRM استفاده شود؛ با این حال، با نرم افزار CRM مبتنی بر ابر، کاربران فقط نیاز به اتصال به اینترنت دارند. از آنجا که این راه حل توسط ارائه دهنده در مراکز داده خود میزبانی می شود، کسب و کار شما می تواند صمیمانه از ذهن داشته باشد، دانستن این که این پلتفرم به طور کلی از سرورهای خالی پشتیبانی می شود، به طوری که اگر هر چیزی اشتباه برطرف شود، کسب و کار هنوز هم می تواند به طور معمول عمل کند.

اینترنت همیشه مناسب نیست، بنابراین اگر اینترنت کاهش یابد و کسب و کار شما اطلاعات مهم مشتری را از دست می دهد، هیچ وقت کاملاً از دست نرفته است زیرا به صورت خودکار در ابر پشتیبانی می شود. ارائه دهندگان همچنین تضمین های زمان آپلود سرویس را ارائه می دهند و اغلب می توانند در موافقت نامه های سطح سرویس مذاکره کنند تا اطمینان حاصل شود پرداخت شما برای خدمات باقی می ماند تا حد ممکن قابل اعتماد باشد.

---

#### 8. یکپارچگی شخص ثالث

یکپارچگی به ما اجازه می دهد که دو بخش جداگانه از نرم افزار را به هم متصل کنیم، صرفه جویی در زمان حیاتی و ساده سازی وظایف معمول ما. سیستم عامل CRM قادر به ادغام با رسانه های اجتماعی، سیستم های تلفن، راه حل های ایمیل و حتی برنامه های کسب و کار دیگری مانند Slack یا Trello می باشد. راه حل های ابر به طور خاص برای یکپارچه سازی فوق العاده ساده از طریق استفاده از API ها و یا SDK ها، به جای نیاز به یک تیم فناوری اطلاعات برای ایجاد یک قطعه جدید از نرم افزار از ابتدا، و یا تلاش برای تغییر منبع دلخواه بر روی پیش فرض اجازه می دهد.

یکپارچگی شخص ثالث برای نرم افزارهای مبتنی بر ابر مبتنی بر CRM کاملاً ضروری است زیرا اغلب آنها نرم افزاری را به طور قابل توجهی قوی تر و سازگار با نیازهای کسب و کار شما می سازد. رسانه های اجتماعی، تلفنی و ادغام ایمیل با نرم افزار CRM مبتنی بر ابر همراه هستند که همچنین باعث کاهش هزینه ها می شود.

---

#### انواع ادغام های شخص ثالث

انواع مختلفی از یکپارچگی وجود دارد که نرم افزار CRM مبتنی بر ابر را مؤثرتر می کند، به همین دلیل است که بخش اختصاصی خود را می گیرند. ما قبلاً یک مقاله کامل بر اساس یکپارچگی ضروری را نوشته ایم، اما ما قصد داریم آنها را حتی بیشتر از هم بشکنیم.

---

#### رسانه های اجتماعی

ادغام رسانه های اجتماعی در اقتصاد اعتماد امروز ضروری است، زیرا مردم بیشتر از هر زمان دیگری به کمک نیاز دارند تا از خرید رسانه ها و کسب و کار در کسب و کار استفاده کنند. این ادغامها به نمایندگان شما اجازه می دهد رسانه های اجتماعی را مستقیماً به داشبورد CRM خود متصل کند تا همیشه در بالای آخرین پست قرار بگیرد و برای کمک به همسرانش ماندگار می شود.

هنگامی که نرم افزار CRM کسب و کار شما در حال حاضر آنلاین است، آن را به یکپارچه سازی با وب سایت های شخص ثالث مانند فیس بوک، توئیتر، نمایش مشخصات عمومی، LinkedIn و Pinterest ساده تر، زیرا هیچ تلاش در پایان کاربر، نصب نرم افزار و یا توسعه از کد خراش

---

### بازاریابی ایمیلی

نرم افزار ایمیل بازاریابی مانند MailChimp نیز مهم است، زیرا کمپین های بازاریابی ایمیل برای کسب و کارهایی که علاقه مند به دسترسی به مشتریان خود از طریق چندین کانال هستند بسیار سودمند هستند.

رسیدن به ایمیل از طریق ایمیل بسیار ضروری است زیرا بسیاری از مردم آنلاین را خریداری می کنند - مخصوصاً در اطراف تعطیلات. از آنجایی که ما ایمیل خود را به طور مرتب بررسی می کنیم و قصد خرید آنلاین را نیز داریم، راه حلی برای استفاده از نرم افزار CRM مبتنی بر ابر با استفاده از ادغام های بازاریابی ایمیل ساخته شده است.

---

### سرویس VOIP

ادغام سرویس VoIP کسب و کار خود را به پلت فرم CRM خود را قادر می سازد عوامل خود را به طور کاملاً جدید. با دو راه حل یکپارچه، عوامل می توانند تماس های تلفنی برقرار کنند، تماس گیرندگان را در حالت تعویق بیندازند، انتقال تماس ها و استفاده از کنترل های تماس دیگر بدون خروج از پلت فرم CRM.

این موجب صرفه جویی در عوامل زمان حیاتی می شود و به آنها اجازه می دهد تا همیشه اطلاعات مشتریان و تلفن های خود را در مقابل و مرکز در زمانی که بیشترین نیاز را دارند، مانند در وسط یک تماس تلفنی مهم با مشتری یا تیم داشته باشند.

---

### جیمیل

هر کس از جیمیل استفاده می کند حتی کسانی که نرم افزار CRM دارند. از آنجا که جیمیل خیلی رایج است، برای نرم افزارهای مبتنی بر ابر مبتنی بر CRM، شامل یکپارچگی Gmail نیز مناسب است. باز هم داده ها آنلاین هستند، بنابراین انتقال اطلاعات مشتری و دسترسی به آن ساده تر و ارزان تر است. ادغام Gmail به CRM شما اجازه می دهد تا نمایندگان در بالای آخرین درخواست های ایمیل مشتریان قرار گیرند.

راه حل های ابر به راحتی با قدرت API ها یکپارچه سازی می کنند. نرم افزار CRM مبتنی بر پیش فرض می تواند با Gmail کار کند، در صورتی که این نرم افزار برای پیش طراحی شده است. ممکن است کسب و کارتان مجبور باشد آنها را جداگانه نگه دارد، خوب است، اما اگر گزینه ای برای یکپارچه سازی آنها به صورت یکپارچه وجود داشته باشد، چرا این کار را نمی کنید؟

---

### سایر محصولات نرم افزاری CRM

راه حل های مبتنی بر ابر مبتنی بر CRM نیز می توانند با سایر ویژگی های نرم افزار CRM، مانند ابزار بازاریابی یا راه حل های مدیریت نیروی کار، ادغام شوند. بگوئید که کسب و کار شما از Zoho استفاده می کند، اما شما احساس می کنید نیاز به گزینه های پشتیبانی بهتر مشتری را دارید. Zoho یکپارچه سازی را ارائه می دهد که به شما امکان می دهد گزینه های پشتیبانی چند کاناله خود را به مشتریان خود ارائه دهید. ایده این است که شما می توانید راه حل CRM خود را فراتر از توابع اساسی خود را به نیازهای کسب و کار خود را گسترش دهید.

داده های اضافی که از سایر محصولات نرم افزاری CRM جمع آوری شده نیز در ابر ذخیره می شوند، که همه چیز را امن تر و قابل دسترس تر می کند. تجربه کاربر اولویت اصلی است، زیرا زمانی که عوامل دارای ابزار مناسب در اختیار دارند، می توانند مشتریان خود را با تجربه مشتری بهتر ارائه دهند.

چرا کسب و کار شما مفید خواهد بود

هیچ چیز بدیهی با نرم افزار CRM قابل قبول نیست، اما نرم افزار CRM مبتنی بر ابر، صرف نظر از اندازه کسب و کار شما، از نظر قابلیت اطمینان، هزینه، امنیت، مقیاس پذیری و قابلیت دسترسی، بسیار بیشتر از کسب و کار است.

اگر SMB هستید ...

نرم افزار CRM مبتنی بر پردازش ابری برای کسب و کارهای کوچک بسیار سودمند است. هزینه ها باقی می ماند کم، برنامه ها می توانند مقیاس پذیر باشند بسته به اینکه چقدر مایل هستید هزینه کنید و ویژگی های مورد نیاز کسب و کار شما را واقعاً مورد نیاز، و نیاز به یک تیم IT اختصاصی وجود ندارد. SMB ها فضای و یا وجوه خود را برای توسعه سیستم CRM خود را که متناسب با نیازهای خاص خود را ندارند. خوشبختانه، ارائه دهندگان نرم افزار CRM مبتنی بر ابر می دانند که SMB ها نیاز دارند، و شرکت ها دارای گزینه های زیادی برای انتخاب هستند.

اگر شما یک کسب و کار یا شرکت بزرگتر هستید ...

راه حل های مبتنی بر ابر مبتنی بر CRM با تعداد قابل توجهی از برنامه های کاربردی و نرم افزار های شخص ثالث مانند جیمیل، مایکروسافت و دیگر راه حل های بازاریابی ایمیل ادغام می شوند. این باعث می شود که سیستم هایی را که قبلاً در دست داشته اید را حفظ کنید، که به تیم های فروش و بازاریابی شما کمک می کند تا به راه حل جدید تبدیل شوند. کل پلتفرم نیز پشتیبانی شده و ذخیره شده در ابر است که می تواند به طور چشمگیری هزینه ها را کاهش دهد.

**چگونه می توان گفت که آیا کسب و کار شما نیاز به آن دارد؟**

اگر در حال حاضر نرم افزار CRM را داشته باشید و کسب و کار شما سوئیچ به نرم افزار CRM مبتنی بر ابر را نداشته باشد یا اگر شما یک مالک جدید کسب و کار هستید و نرم افزار CRM یک مفهوم کاملاً جدید است، بگویید اگر وقت آن است که CRM خود را تغییر دهید:

**آیا شما یک شرکت کوچک هستید یا شروع به کار میکنید؟**

اگر بله، شما هزینه های قابل توجهی را کاهش می دهید، شما نیازی به یک تیم فناوری اطلاعات ندارید، لازم نیست نگرانی در مورد ذخیره سازی برای تمام اطلاعات خود داشته باشید و نیازی به میزبانی مراکز داده گران برای اداره این پلت فرم نیست. تمام جنبه های فنی نرم افزار CRM از دست شما نیست.

**آیا کسب و کار شما به طور عمده در اینترنت اجرا می شود؟**

اگر بله، منطقی است که اطلاعات شما را به صورت آنلاین ذخیره کنید. بدون نیاز به خرید سخت افزار یا نرم افزار که فقط در یک دفتر سنتی کار می کند، اگر کسب و کار شما یک سنت آجر و ملات سنتی نیست.

**آیا تحرک اولویت است؟**

اگر بله، و شما و تیم شما اغلب خود را در خارج از دفتر پیدا می کنید، چه در جلسات و چه در خانه، اطلاعات باید دسترسی داشته باشند. راه حل های مبتنی بر CRM معمولاً گزینه های تحرک را ارائه نمی دهند، که به نرم افزار CRM مبتنی بر ابر، مخصوصاً برای کسب و کارهای کوچک، اهمیت می دهد.

### میخواهید یک شبکه امن و مطمئن داشته باشید؟

شما انجام می دهید با عرض پوزش، اما این غیر قابل بحث است. نرم افزار CRM مبتنی بر ابر به طور معمول شرکت های تجاری SSL را ارائه می دهد و پروتکل های HIPAA را دنبال می کند که به این معنی است که اطلاعات مشتری خصوصی می شود. این در اقتصاد اعتماد امروزه مهم است که هک کردن یک مسئله جدی است.

### آیا می توانید مشکلات فنی ایجاد کنید که به ناچار مواجه می شوند؟

حتی اگر شما می توانید، چرا شما می خواهید زمان خود را به مسائل فنی هدر رفتن زمانی که شما می توانید با تمرکز بر مسائل مهم مانند تشخیص چگونگی افزایش فروش و درآمد؟ ارائه دهندگان نرم افزار CRM مبتنی بر ابر تمام کارهای فنی را انجام می دهند و گزینه های پشتیبانی مشتریان قدرتمند را برای مسائل کوچک و قابل کنترل تر ارائه می دهند.

### هزینه های نرم افزار CRM مبتنی بر ابر

ما چندین بار از هزینه ها ذکر کرده ایم، اما هنوز آنها را پوشش نمی دهیم. در اینجا، ما نمونه کوچکی از برخی از گزینه های شما را به شما ارائه می دهیم. اگر می خواهید نمونه های دیگری از ارائه دهندگان نرم افزاری قدرتمند مبتنی بر ابر مبتنی بر CRM را مشاهده کنید، از راهنمای خرید CRM نرم افزار ما دیدن کنید.

### کلمه نهایی

نرم افزار CRM مبتنی بر ابر، دلیلی برای دقت در کسب و کار دنیای کسب و کار است. این گزینه قابل اعتماد، امن و قابل انعطاف برای کسب و کارهای هر اندازه است که هزینه کمتری دارد. آسان برای نصب، آسان برای نگهداری و دسترسی آسان به مقایسه با نرم افزار CRM، که برای نیازهای خاص کسب و کار ساخته شده است، آسان است.

این چیزی است که نرم افزارهای مبتنی بر ابر مبتنی بر CRM را برجسته می کند، این واقعیت است که نرم افزار CRM را برای کسب و کارهایی که نمی توانند هزینه تیم های فناوری اطلاعات و توسعه دهندگان را جذب کنند، قابل دسترسی تر می سازد. با این حال، SMB ها و شرکت های بزرگ می توانند هر دو از مزایای استفاده از مزایای نرم افزار CRM مبتنی بر ابر بهره مند شوند.