



İşletmeler ve Organizasyonlar İçin En İyi 57 CRM Yazılım Programları

CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) yazılımı, tüm müşteri ilişkilerinizi kolaylıkla yönetmenizi sağlar.

CRM sistemi nedir?

Bir CRM sistemi, iletişim bilgileri, şirket temsilcileriyle etkileşimler, satın almalar, hizmet talepleri, varlıklar ve teklifler/teklifler dahil olmak üzere toplanan tüm müşteri verilerini toplar, bağlar ve analiz eder.

Sistem daha sonra kullanıcıların bu verilere erişmesine ve her temas noktasında ne olduğunu anlamasına olanak tanır.

Bu anlayış sayesinde eksiksiz bir müşteri profili geliştirilir ve sağlam bir müşteri ilişkisi kurulur.

Müşteri verileri ayrıca teşvik tazminat modellemesini, satış tahminini, bölge segmentasyonunu, kampanya tasarımı, ürün inovasyonunu ve diğer satış, pazarlama ve müşteri hizmetleri faaliyetlerini doldurmak için toplanabilir.

CRM araçları ve yazılımları, müşteri katılımı sürecini kolaylaştırmanıza, daha fazla satış anlaşması kapatmanıza, güçlü müşteri ilişkileri kurmanıza, müşteri sadakati oluşturmanıza ve nihayetinde satışları ve karı artırmanıza yardımcı olur.

CRM ile Pazarlama kampanyalarını kişiselleştirin

Müşteriler ve potansiyel müşteriler, web siteleri, sosyal medya, e-posta, çevrimiçi/çevrimdışı etkinlikler vb. dahil olmak üzere çeşitli kanallar aracılığıyla gelir. Ne yazık ki, birçok işletme tüm bu kanallarda pazarlama çabalarını birbirine bağlamakta zorlanıyor.

Pazarlama ekipleri, CRM sistemlerinden yararlanarak dönüşümleri iyileştirebilir, müşteri ilişkilerini güçlendirebilir ve mesajlaşmayı dijital müşteri kanallarında hizalayabilir.

CRM ile Satış ve pazarlamayı hizalayabilirsiniz

Müşteri ilişkileri yönetimi ile pazarlama ve satış, satışları artırmak ve geliri artırmak için birlikte daha iyi çalışır. Satış ve pazarlama senkronize olduğunda, pazarlama yatırım getirisi ile birlikte satış verimliliği de artar. CRM özellikleri ve avantajları Müşteri ilişkileri yönetimi çözümleri, en büyük ve en hızlı büyüyen kurumsal uygulama yazılımı kategorilerinden biridir.

CRM pazar büyüklüğü

2019'da 41,93 milyar dolar değerindeydi ve 2027 yılına kadar 96,39 milyar dolara ulaşması ve 2020'den 2027'ye kadar %11,1'lik bir CAGR'de büyümesi bekleniyor.

Giderek daha fazla şirket, daha fazla satış adayı elde etmek, satış kanalını iyileştirmek, üretkenliği artırmak ve müşteri memnuniyetini artırmak için CRM çözümlerini kullanıyor.

ABD`de ticari şirketler,Amazon ve diğer E-Ticaret satışları ,Startup projeleri veya sosyal -egitim-kültürel-sivil-nonprofit NGO faaliyetleri olan kuruluşlar hedeflerine yönelik daha fazla görünürlük elde etmek, müşteri çekmek, alanında büyümek ve projelerini geliştirmek için

gunumuzde gelisen AI (Yapay zeka), Bulut teknolojileri destekli CRM sistemlerini yazilim programlarini kullandiklarinda musteri/uye acilimleri genisleyecektir.

Bulut tabanlı CRM yazılımları; Genellikle kullanıcıların internet bağlantısı aracılığıyla çevrimiçi olarak erişebilecekleri ve verilerin bulut sunucularında depolandığı yazılımlardır. Bu CRM yazılımları, kullanıcılara esneklik, erişilebilirlik ve genellikle maliyet etkin bir çözüm sunarlar. Bulut tabanlı CRM yazılımları, şirketlerin ihtiyaçlarına uyacak şekilde özelleştirilebilir ve genellikle düzenli güncellemelerle yeni özellikler sunarlar. Artık hemen hemen tüm CRM yazılımları Bulut endeksli çalışmaktadır.

CRM'in amacı, müşteri ilişkileri kurarken iş verimliliğini en üst düzeye çıkarmak ve maliyetleri düşürmektir.

CRM'i çevreleyen yazılım, bir işletmenin hayatını kolaylaştırmaya ve dolayısıyla müşterilerin hayatını da kolaylaştırmaya odaklanmalıdır. İdeal bir CRM yazılım sistemi, tüm bilgi ve kaynakları tek bir şemsiye altında toplayıp merkezileştirerek müşteri verilerini takip etmeyi kolaylaştıracaktır.

Seçtiğiniz CRM sistemi hem küçük hem de büyük işletmenize kuruluşlarınıza uyarlanabilir ve tüm müşteri-uye profillerini, satış hattını ve gelecekte daha fazla satış için fırsatları gösterirler.

İşletmenizin Neden Bir Crm Yazılımına İhtiyacı Var ¹⁰⁰

CRM, her işletmenin/Organizasyonun ve başarısının hayati bir parçasıdır. CRM yazılımı, müşterilerle olan ilişkilerinizi korumanıza, geliştirmenize ve daha güçlü hale getirmenize olanak tanır.

Bir CRM aracı, tüm müşterilerinizin ilişki geçmişinin ve müşteri kayıtlarının güvende tutulmasını ve kolayca erişilebilir olmasını sağlayacaktır.

Bu, girişiminizin veya küçük işletmenizin, bir müşterinin geçmişte ihtiyaç duyduklarına dayanarak gelecekte neye ihtiyaç duyabileceğini tahmin etmesine yardımcı olur.

👉 Sonuç olarak, etkili bir CRM aracına sahip olmak sizin ve satış ekibinizin daha fazla yeni iş üretmesine yardımcı olacaktır.

Müşteriyle iletişim kurmanız ne kadar kolay olursa ve bunun tersi de geçerli olursa, müşteri o kadar memnun olur ve sizi diğer potansiyel müşterilere tavsiye etme olasılığı artar.

Hangi CRM Özelliklerine İhtiyacınız Var? 🤖

CRM platformunuz verimli müşteri işlemleri için aşağıdaki özelliklere sahip olmalıdır.

Otomasyon

Otomasyon, sizin ve müşterilerinizin etkileşimlerini kolaylaştıran en önemli özelliktir. Özel kurallar oluşturmaya olanak tanıyan ve satış otomasyonu özellikleriyle birlikte gelen bir yazılım bulun.

Otomasyon ile bunu sağlayabilirsiniz:

Müşteri sorguları takip edilir

Tamamlanan işler not edilir ve yönetim bilgilendirilir

Satış iletişimleri takip edilir

İşletmeniz için müşterilerden gelen tamamlanmış müşteri adayı oluşturma formları, incelenmek üzere doğru departmanlara gönderilir.

Özelleştirme

İş ihtiyaçlarınız özeldir ve rakiplerinizinkinden farklıdır. Bu nedenle, bu özelliklere yer veren bir CRM aracına ihtiyacınız var.

Yazılımınızdaki özellikleri özelleştirdiğinizde, daha doğru satış analizlerinin kaydedilmesine izin verirsiniz ve bu, işletmenizin gelir hedefleri hakkında net bir fikre sahip olmasına yardımcı olabilir.

Özelleştirme ayrıca iş akışını kolaylaştıran daha kolay bir kullanıcı arayüzü sağlar.

Entegrasyonlar

CRM aracınıza entegrasyon ve üçüncü taraf entegrasyonunu dahil etmenin birçok yolu vardır.

E-posta Entegrasyonu

Popüler entegrasyonlardan biri de e-posta hizmetleridir.

Platformunuzla e-posta otomasyonunu kullanmak müşteri iletişimine yardımcı olacaktır.

Haber bültenleri ve e-posta kampanyaları aracılığıyla müşterilerden gelen yanıtlar, satış temsilcilerinin hangi müşterilerin dönüşme olasılığının yüksek olduğunu belirlemelerine ve buna göre hareket etmelerine yardımcı olur.

E-posta entegrasyonu ayrıca müşterilere yönelik hedefli kampanyalara da olanak tanır. Kampanyalar, belirli bir müşterinin ihtiyaçlarını tam olarak karşılamak için güncellenmiş CRM verilerini kullanacaktır.

Takvim Entegrasyonu

CRM aracınızda bir takvim entegrasyonu olması siz ve çalışanlarınız için faydalıdır.

CRM aracı tüm müşteri randevularını ve diğer planlanmış etkinlikleri yönetirken, entegre bir takvim çalışanlarınızın ve sizin platformlar arasında geçiş yapmak zorunda kalmadan günlük etkinlikleri planlamanıza yardımcı olacaktır.

Kanban Entegrasyonu

Kanban panoları görevlerin düzenlenmesine yardımcı olur ve tamamlanmış görevler ile tamamlanmamış görevler arasında gezinmeyi kolaylaştırır.

ELIT TECHNOSOFT Grubumuz seçtiğiniz programların kurulumunu yapmakta, eğitimini ve teknik desteği vermektedir.

33 En İyi CRM Yazılımları

En iyi CRM araçlarının her birini derinlemesine inceleyelim, böylece hangisinin size ve iş ihtiyaçlarınıza uygun olduğuna karar verebilirsiniz.

HubSpot	Zoho CRM	OnePageCRM
Salesforce	Zendesk	Teamgate
Close	Salesflare	Agile CRM
Pipedrive	Salesmate CRM	Maximizer
Copper	Apptivo CRM	Nimble
Monday.com	EngageBay	Octopus CRM
Insightly	Capsule CRM	Oracle CRM
Keap	NetHunt	ClickUp
Bitrix24	Nutshell	Funnel CRM
Freshsales	Ontraport	BigContacts
Streak	FreeAgent CRM	DashClicks

TURKCE VERSİYONLU PROGRAMLAR

Türkçe kullanım versiyonları bulunan bazı CRM programları şunlardır:

HubSpot: HubSpot, pazarlama ve satış yönetimi için kullanılan bir platformdur. Türkçe dil desteği sunar.

Salesforce: Salesforce, müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) alanında lider bir platformdur. Türkçe dil versiyonu bulunmaktadır

Pipedrive: Pipedrive, küçük işletmeler için tasarlanmış bir CRM platformudur. Türkçe dil desteği sunmaktadır

Zoho CRM: Zoho CRM, satış ve müşteri ilişkileri yönetimi için kullanılan bir yazılımdır. Türkçe dil desteği mevcuttur.

Zendesk: Zendesk, müşteri hizmetleri ve destek yönetimi için kullanılan bir platformdur. Türkçe dil versiyonu bulunmaktadır.

Microsoft Dynamics 365

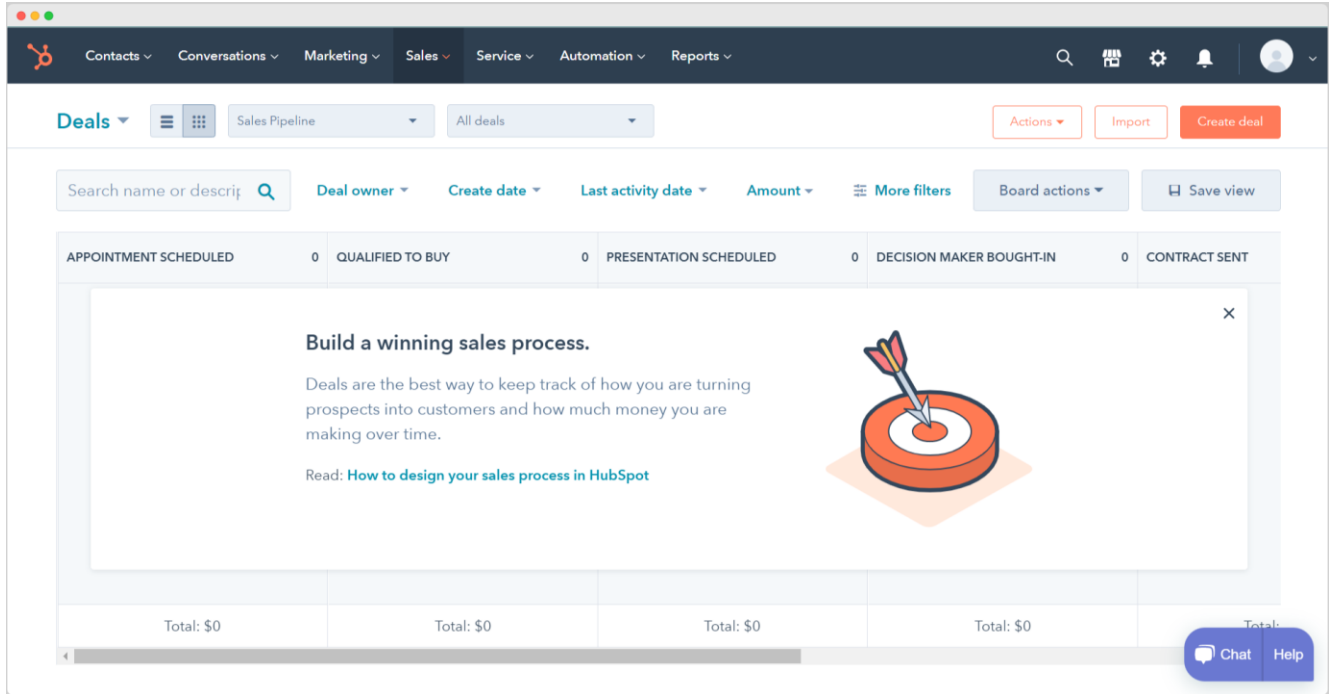
Freshsales

Insightly (Türkçe arayüz seçeneği bulunur)

Bu CRM yazılımları, Türkçe kullanıcı arayüzü ve destek sağlayarak Türkçe konuşan kullanıcıların ihtiyaçlarını karşılamak için tasarlanmıştır.

Bu platformlar, işletmenizin ihtiyaçlarına göre seçilebilir ve Türkçe dil desteği ile kullanılabilir.

1. [HubSpot](#)



Resim Kaynağı: [HubSpot](#)

Artıları

Satış elemanlarının ihtiyaçlarını anlar

Güçlü özellikler

Hubspot'un diğer araçlarıyla iyi entegre

Kullanımı kolaydır

Ücretsiz (*temel*) sürüm mevcut

İyi müşteri desteği

Eksiler

CRM yazılımının ücretli sürümü maliyetli olabilir

Pazarlamacılar için tasarlandı, daha sonra satış görevlileri için uyarlandı

Fiyat

HubSpot'un dört fiyatlandırma planı vardır.

HubSpot'un CRM'inin **ilk planı** ücretsizdir ve başlangıç için ihtiyacınız olan tüm temel bilgileri içerir.

İkinci plan aylık 45 dolardan başlıyor ve ek özelliklerle daha derinlemesine pazarlama ve satış stratejilerine odaklanıyor.

Üçüncü plan profesyonel iş ihtiyaçlarını kapsar ve 2.000 pazarlama sözleşmesi ile ayda 800 dolardan başlar.

Dördüncü plan kurumsal işletme ihtiyaçlarını kapsar ve 10.000 pazarlama sözleşmesi ile ayda 3.300 dolardan başlar.

Capterra Puanı

HubSpot 4,5/5 yıldız gibi yüksek bir kullanıcı puanına sahip ve bu da onu piyasadaki en iyi başlangıç CRM araçlarından biri yapıyor. Kullanıcılar ücretsiz sürümle gelen özellikleri beğeniyor.

HubSpot, satış ve pazarlama dünyasında bir isimdir ve CRM yazılımları her tür işletme için inbound en iyi araçlardan biridir.

Aslında HubSpot, inbound pazarlama için oluşturulmuş en iyi CRM yazılımı türlerinden biridir. Araç, sosyal medya varlığını ve içeriğinizi yönetmenize, satış huninizi düzene koymanıza ve diğer dijital etkinlikleri gerçekleştirmenize olanak tanır. Ayrıca kullanımı kolaydır ve ölçeklenebilir.

CRM yazılımı satış görevlileri, operasyon yöneticileri, pazarlamacılar, satış liderleri, müşteri destek ekipleri, işletme sahipleri için uygundur ve liste uzayıp gider.

HubSpot SaaS şirketleri için idealdir, diğer uygulamalarla entegrasyon kolaylığı onu entegre pazarlama ve satış ekipleri için cazip bir seçenek haline getirir.

HubSpot, bir müşteri ilişkileri yönetim sistemi ile ilgili ilk deneyiminiz için tercih edilebilir.

2. Salesforce

Salesforce, işletmeler için müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) alanında öncü bir platformdur. Hem büyük ölçekli şirketler hem de küçük işletmeler için cazip olabilir. İşte küçük işletmeler için Salesforce'un avantajları ve nasıl kullanıldığına dair bazı bilgiler:

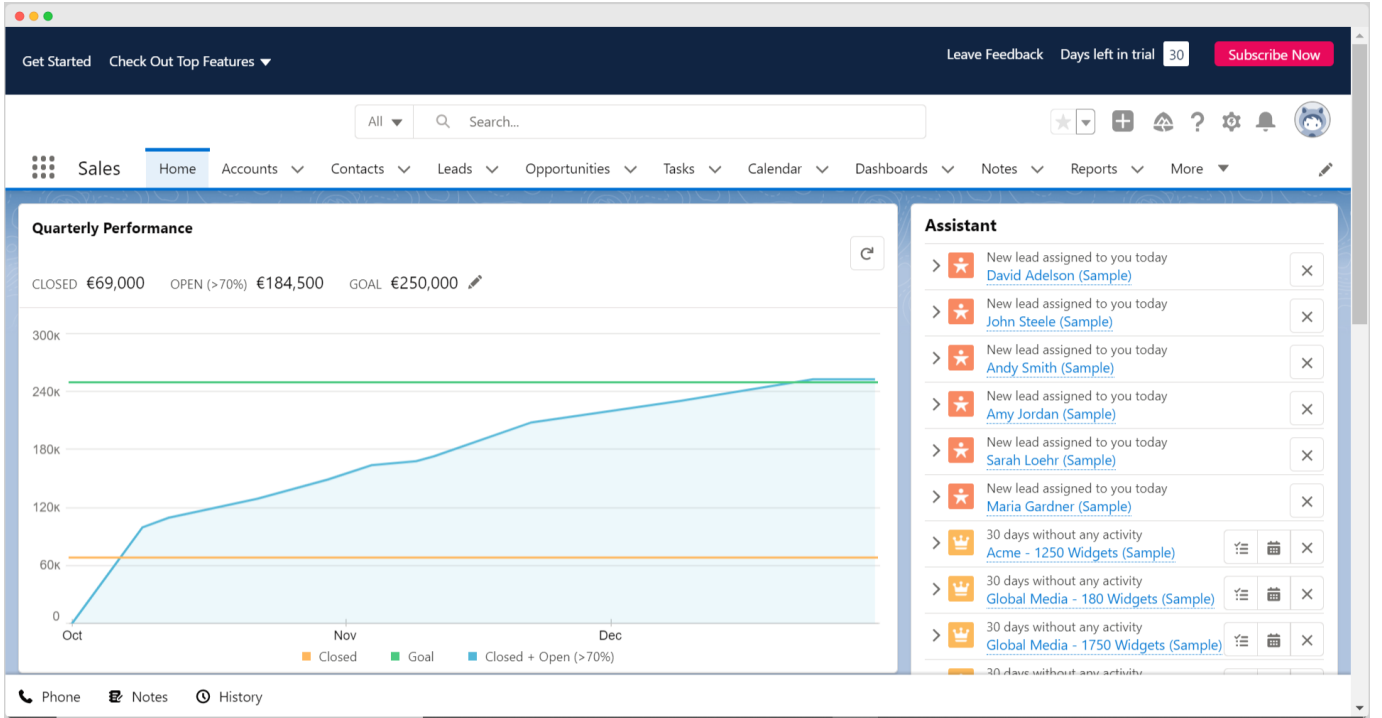
1. Salesforce'un Avantajları:

- **Ölçeklenebilirlik:** Salesforce, işletmenizin büyüdükçe ölçeklendirilebilir. İhtiyacınıza göre modüller ekleyebilir veya çıkarabilirsiniz.
- **Veri Merkezli Kararlar:** Salesforce, veri analitiği ve raporlama yetenekleri ile işletmenizin performansını izlemenizi sağlar.

- **Entegrasyon Seçenekleri:** Üçüncü taraf uygulamalarıyla entegre edilebilir. AppExchange aracılığıyla geniş bir uygulama yelpazesi sunar.
- **Müşteri Destek Modülü:** Müşteri hizmetleri ve desteği için güçlü bir modül sunar.

2. Salesforce Nasıl Kullanılır?:

- **Satış Yönetimi:** Potansiyel müşterileri takip etmek, anlaşmaları yönetmek ve satış süreçlerini optimize etmek için kullanılır.
- **Pazarlama Otomasyonu:** Pazarlama kampanyalarını yönetmek, potansiyel müşteri yaratma süreçlerini otomatikleştirmek için kullanışlıdır.
- **Müşteri Hizmetleri:** Müşteri sorunlarını hızla çözmek ve kişiselleştirilmiş hizmet sunmak için kullanılır.



Resim Kaynağı: [Salesforce](https://www.salesforce.com)

3. Salesforce Kullanımı İçin Adımlar:

- Salesforce hesabı oluşturun veya mevcut bir hesaba giriş yapın.
- İşletmenizin ihtiyaçlarına göre modülleri yapılandırın (örneğin, satış, pazarlama, müşteri hizmetleri).
- Veri girişi yapın ve müşteri bilgilerini takip edin.

- o Analitik ve raporlama araçlarını kullanarak işletmenizin performansını izleyin.

Salesforce, müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) alanında öncü bir platformdur ve birçok yazılım ile entegre edilebilir. İşte Salesforce ile entegre olabilecek bazı popüler yazılımlar:

1. **HubSpot**: HubSpot, pazarlama otomasyonu, müşteri ilişkileri yönetimi ve satış takibi için kullanılan bir platformdur.
2. **Einstein Analytics**: Salesforce'un yapay zeka ve veri analitiği yeteneklerini birleştiren bir platformdur.
3. **Zoho CRM**: Zoho CRM, satış, pazarlama ve müşteri hizmetleri süreçlerini yönetmek için kullanılan bir yazılım aracıdır.
4. **ExactTarget (Şimdi Salesforce Marketing Cloud)**: E-posta pazarlama ve dijital kampanyalar için kullanılan bir platformdur.
5. **Pardot**: B2B pazarlama otomasyonu için kullanılan bir yazılımdır. Potansiyel müşterileri takip etmek ve pazarlama kampanyalarını yönetmek için Salesforce ile entegre edilebilir .

Diğer yazılımlarda entegre olabilir.

Artıları

Özelleştirilebilir ve güçlü

Süresiz ölçeklenebilir

Sorunsuz entegrasyonlar (*üçüncü taraf entegrasyonları dahil*)

Harika müşteri takibi

Etkili e-posta pazarlama araçları

İyi müşteri desteği

Eksiler

Uzun ve pahalı kurulum

Maliyetli ve büyük şirketler için uygun

Fiyat

Salesforce'un dört fiyatlandırma planı vardır. Ayrıca 30 Günlük Ücretsiz Deneme Süresine sahiptir.

İlk plan aylık 29 ABD dolarıdır ve 10 kullanıcıya kadar olan küçük işletmeler için idealdir.

İkinci plan aylık 89 ABD dolarıdır ve eksiksiz bir CRM ile herhangi bir ekip boyutu için idealdir.

Üçüncü plan aylık 176 ABD dolarıdır, daha fazla özelleştirilebilir özelliğe sahiptir ve en popüler seçenektir.

Dördüncü ve son plan ise sınırsız CRM özelliği ile 351 dolar.

Capterra Puanı

Salesforce, 4,5/5 yıldızla etkileyici kullanıcı derecelendirmelerine sahiptir. Tüm kullanıcılar yazılımı özellikleri, özelleştirmeleri ve işlevselliği için övüyor.

Her işletme boyutuna uyacak şekilde özelleştirebileceğiniz ve optimize edebileceğiniz bir CRM yazılımı arıyorsanız, Salesforce'tan başkasına bakmayın.

Salesforce bir bulut CRM aracıdır ve müşterilerle iyi bir ilişki kurmanıza ve işinizi sıfırdan büyütmenize yardımcı olacak çok sayıda CRM özelliği ile birlikte geldiği için şu anda 150.000'den fazla işletme tarafından kullanılmaktadır.

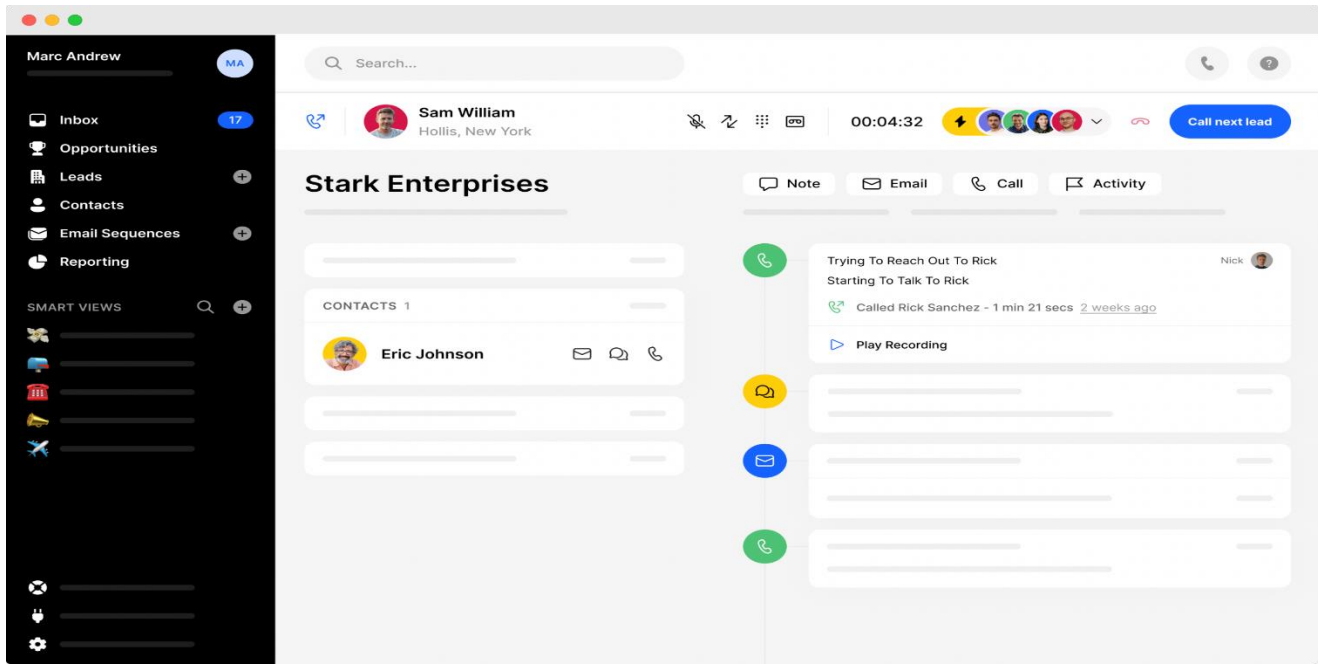
Salesforce CRM yazılımı çok yönlüdür ve işletmenizin tüm gereksinimleri için en iyi şekilde çalışır.

Customer 360 olarak da adlandırılan Salesforce Sales Cloud, pazarlama, satış, hizmet, BT ve daha fazlası için kullanılan entegre bir CRM platformudur. Bu CRM platformu, tüm ekip üyelerinin tahminleri

görüntülemesine, içgörülerini takip etmesine ve müşterinin ve ihtiyaçlarının 360 derecelik bir görünümüne sahip olmasına olanak tanır.

Hepsi bu kadar değil, Salesforce ayrıca ayrıntılı analizler, danışmanlık hizmetleri, ürün araçları sunuyor ve liste uzayıp gidiyor. Bu CRM platformu küçük işletmeler, SaaS, satış, pazarlama, ticaret ve daha fazlası için çözümler sunuyor.

3. [Close](#)



Resim Kaynağı: [Close](#)

Artıları

Kolay Kullanıcı Arayüzü

Sezgisel iş akışı

Dahili arama özelliği

Otomatik e-postalar

Eksiler

Teknik destek geliştirilebilir

Fiyat

Close'un dört fiyatlandırma planı ve 14 günlük ücretsiz deneme sürümü bulunmaktadır.

İlk plan, kullanıcı başına aylık 29 ABD doları olan 'Başlangıç' planıdır ve küçük ekipler için idealdir.

İkinci plan, kullanıcı başına aylık 69 ABD doları olan 'Temel' planıdır ve sosyal yardım çalışmaları için en iyisidir.

Üçüncü plan, kullanıcı başına aylık 99 ABD doları olan ve daha büyük ekipler için uygun olan 'Profesyonel' dir.

Dördüncü ve son plan, kullanıcı başına aylık 149 ABD doları olan 'İşletme' planıdır ve çok yönlü bir CRM çözümüne ihtiyaç duyan büyük satış ekipleri için idealdir.

Capterra Puanı

Close, 4,7/5 yıldız derecelendirmesine sahiptir ve kullanıcılar, özellikleri ve kolay kullanıcı arayüzü için platformu övmektedir.

Close, işletmelerin, özellikle de küçük işletmelerin gelir artışlarını artırmalarına yardımcı olan hepsi bir arada bir CRM'dir.

Close, satış faaliyetlerinize kapsamlı bir genel bakış sağlar ve tüm e-postalarınız, metinleriniz, hatırlatıcılarınız ve daha fazlası otomatik olarak düzenlenir, tek bir düğmeye tıklayarak önemli bilgileri nerede bulacağınızı her zaman bilirsiniz.

Close ile gelen kutunuzdan haberdar olabilirsiniz ve bir görevi tamamladığınızda o görev görünümünden kaybolur, sizin ve satış hattınızın düzenli kalmasına yardımcı olur.

👉 Close sezgiseldir ve iş akışınıza göre çalışır, satış görevlerinizi verimli bir şekilde düzenlemek mi istiyorsunuz? Close bunu yapmanıza yardımcı olacaktır.

Ekibiniz ihtiyaç duydukları her şeye erişebilir. Herkes satış sürecindeki güncellemeleri bilecek ve birbirleriyle iletişim kurabilecek ve fikir alışverişinde bulunabilecek.

Close, satış ekibinizin bu önemli aramaları yapmasını kolaylaştıran yerleşik bir arama özelliğine sahiptir.

Close, aramalarınızı daha kolay ve daha üretken hale getiren gerçek zamanlı fısıltı, dinleme ve dürtme araçlarına sahip tek CRM'dir.

4. Pipedrive

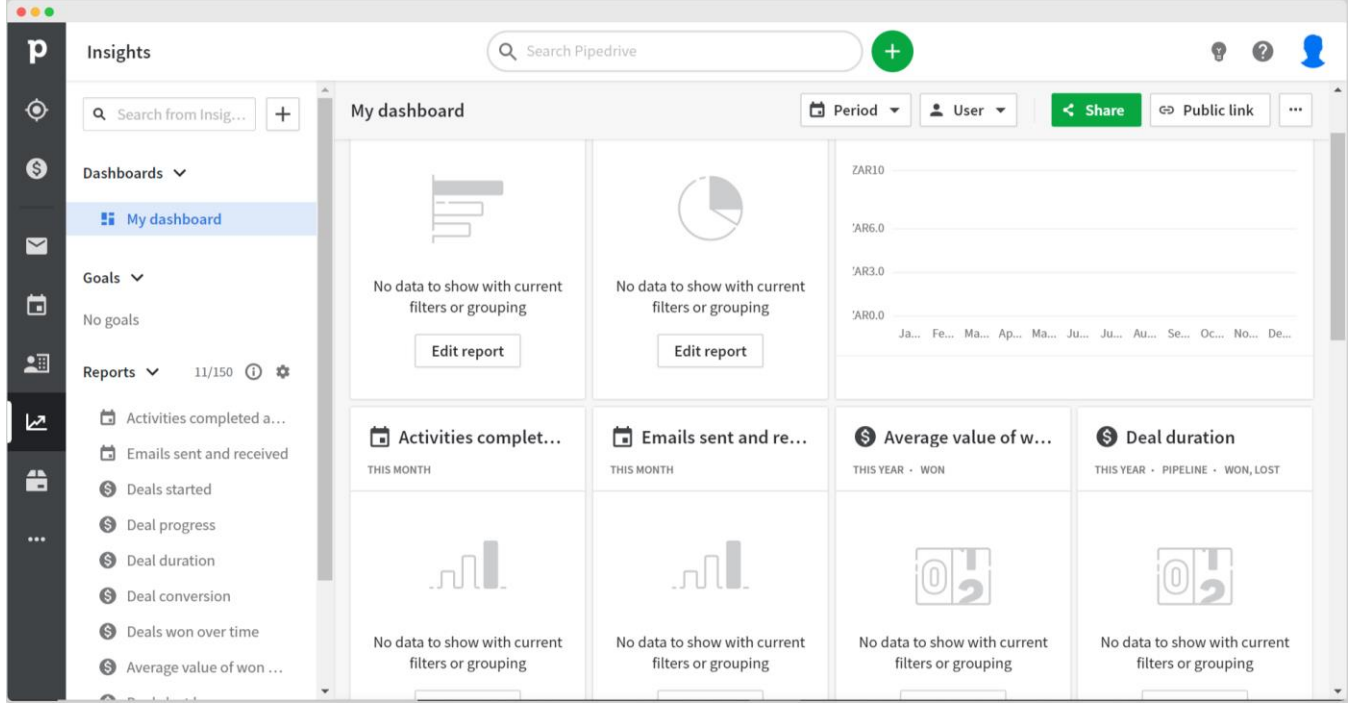
Artıları

- Basit Kullanıcı Arayüzü
- Chatbot özelliği
- Özelleştirilebilir
- Müşteri desteği
- Yeni başlayanlar ve KOBİ'ler için uygun fiyatlı

• Eksiler

- Bazı özellikleri bulmak zor

- Salesforce veya Hubspot kadar ölçeklenebilir değil



Resim Kaynağı: [Pipedrive](#)

Fiyat

Pipedrive'in dört fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan aylık 15 ABD dolarıdır ve yeni başlayanlar için harika.

İkinci plan aylık 29 ABD dolarıdır ve büyüyen ekipler için idealdir.

Üçüncü plan aylık 59 ABD dolarıdır ve gelirinizi artırmak ve iş performansınızı optimize etmek için en uygun gelişmiş özellikleri içerir.

Büyük şirketler için en iyisidir.

Dördüncü ve son plan aylık 119 ABD dolarıdır ve işletmeler için idealdir.

Capterra Puanı

Pipedrive 4,5/5 yıldız gibi etkileyici bir derecelendirmeye sahip,

kullanıcılar basit kullanıcı arayüzünün ve hızının en büyük varlıklarından bazıları olduğunu iddia ediyor.

Pipedrive hem küçük hem de orta ölçekli işletmeler için idealdir. Startup'lardaki satış ekipleri de satış sürecini basitleştirdiği için Pipedrive'ı kullanmayı severler.

Dahası, bu araç ekiplerin dönüşüm oranlarını ve geliri artırmak için satış potansiyel müşterilerini düzenlemelerine yardımcı olur. Pipedrive, işletmeniz için dönüşüm oranlarını hesaplayarak satış hedeflerinize ulaşmak için kaç müşteri adayına ihtiyacınız olduğunu belirlemenizi kolaylaştırır.

Pipedrive otomasyonları ve optimizasyonları sizin ve ekibinizin zamandan tasarruf etmenizi ve en önemli görevlere odaklanmanızı sağlar.

CRM yazılımının bazı temel özellikleri şunlardır:

Liderlik ve Anlaşma yönetimi

İletişim Takibi

Raporlar ve İlgörüler

Uygulamalar

Entegrasyonlar ve daha fazlası

5. Copper

Artıları

Otomatik veri girişi

Harika Gmail entegrasyonu

Basit Kullanıcı Arayüzü

İyi mobil versiyon

Harika müşteri desteği

Eksiler

Yavaş olabilir

Veri girişleri her zaman görülemiyor

Büyük ekipler için pahalı

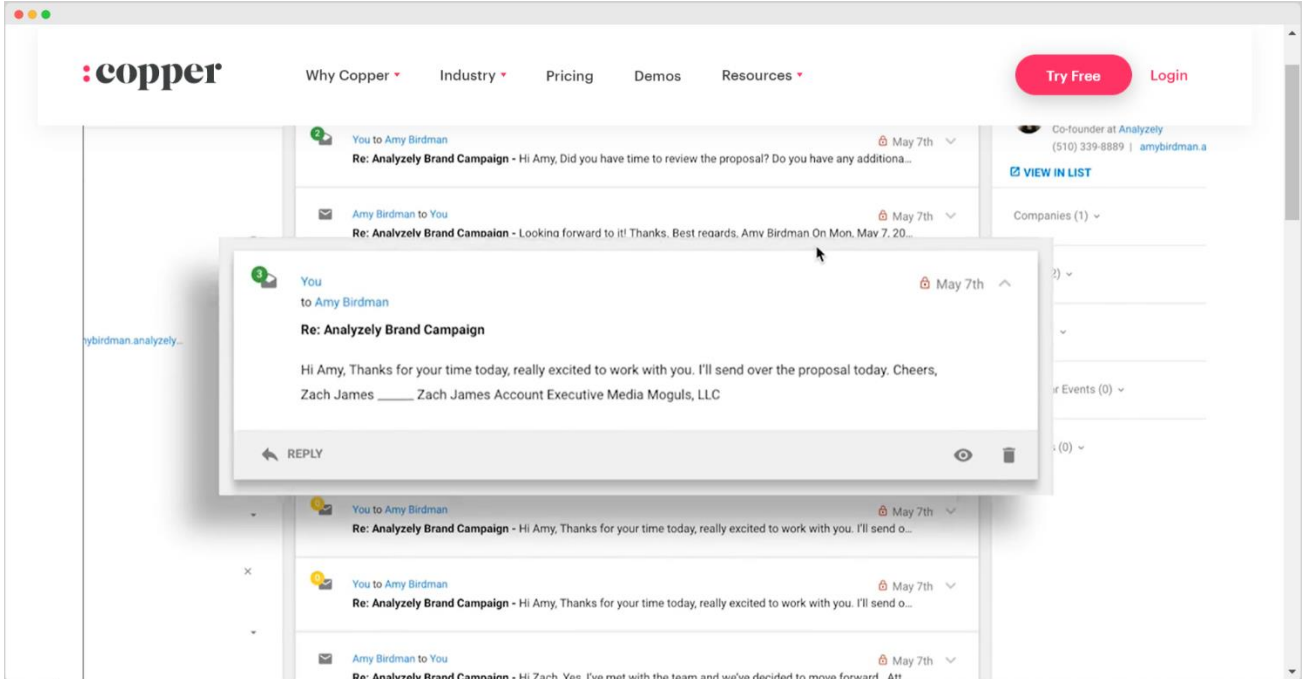
Fiyat

Copper'ın üç fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan aylık 25 ABD doları ve tam Google Workspace entegrasyonuna sahip.

İkinci plan aylık 59 ABD dolarıdır ve büyüyen ekipler için idealdir.

Üçüncü plan aylık 119 ABD dolarıdır ve platformun tam olarak özelleştirilmesine ve sınırsız kişiye izin verir.



Resim Kaynağı: [Copper](#)

Capterra Puanı

Copper 4,5/5 yıldız derecelendirmesine sahip, birçok kullanıcı kolay Gmail entegrasyonunu övüyor ve satış hakkında fazla bilginiz olmasa bile yazılımın kullanımının ne kadar basit olduğunun tadını çıkarıyor.

Copper, güçlü ancak karmaşık olmayan, girişiminiz için mükemmel bir CRM platformu istiyorsanız mükemmeldir. Etkili bir satış yönetimi aracıdır ve toplu e-postaları kolaylıkla işler.

Siz ve ekibiniz herkesin görevlerini görüntüleyebilecek ve tüm potansiyel müşterilerin takip edilmesini sağlayabileceksiniz.

Copper, basit kullanıcı arayüzü nedeniyle küçük işletmeler ve yeni başlayanlar için idealdir.

CRM, çalışma arkadaşlarınızın karmaşıklıktan bunalmasına neden olmadan güçlü entegrasyona ve müşteri ihtiyaçlarının oluşturulmasına sahiptir.

Copper ile öğrenme eğrisi yoktur, gezinmesi kolaydır, size ve işletmenize güçlü müşteri ilişkileri kurmak için ihtiyaç duyduğunuz zamanı sağlar.

6. [Monday.com](https://www.monday.com)

Artıları

Temiz kullanıcı arayüzü

Kanban panoları ve Gantt grafiklerine sahiptir

Kullanımı kolay

Çok yönlü ve özelleştirilebilir

Proje yönetimi ve CRM: hepsi bir arada

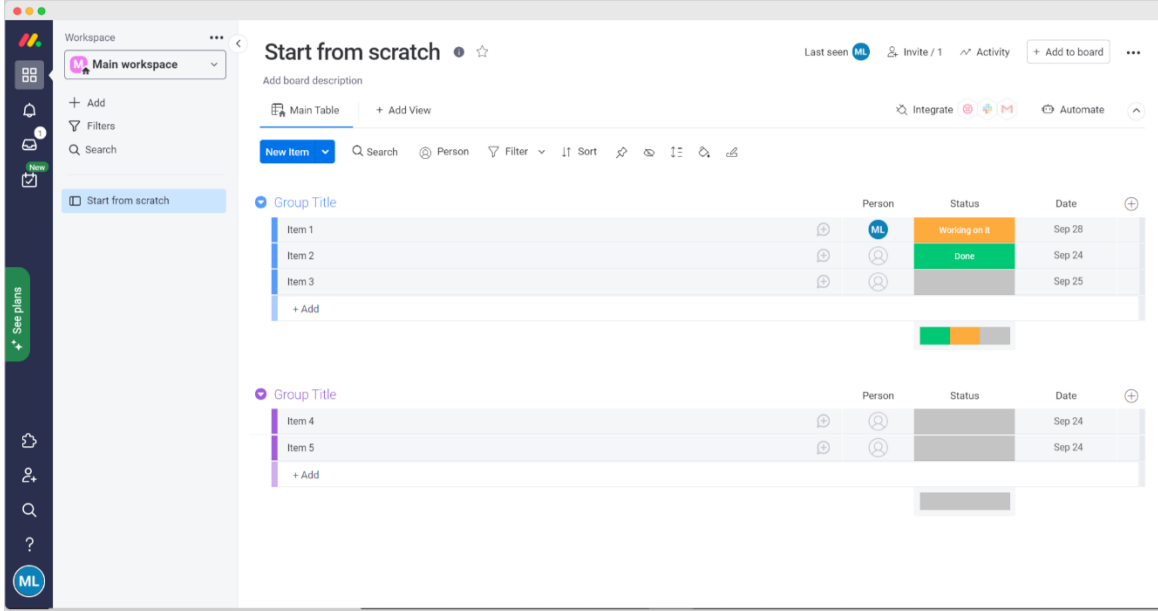
Çok sayıda entegrasyon

Eksiler

Çok sayıda kullanım senaryosu, satış ve müşteri başarısına odaklanan daha az özellik

Kurulum ve özelleştirme gerektirir

Mobil sürüm hataları



Resim Kaynağı: [Monday.com](https://www.monday.com)

Fiyat

Monday.com'un aralarından seçim yapabileceğiniz beş fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan 2 kullanıcıya kadar ücretsizdir.

İkinci plan aylık 24 ABD dolarıdır, müşterilere öncelik vermek için ideal, yeni başlayanlar için harika.

Üçüncü plan aylık 30 ABD dolarıdır ve iş ilerlemesini optimize etmek için en iyisidir.

Daha fazla entegrasyon seçeneği ve özel panolar içeren **dördüncü plan** aylık 48 ABD dolarıdır.

Beşinci ve son plan işletmeler için en uygun olanıdır ve fiyat işletme ihtiyaçları ve pazarlama hedeflerine göre belirlenir.

Capterra Puanı

Monday.com 4,5/5 yıldızlık bir kullanıcı derecelendirmesine sahiptir ve kullanıcı yorumları kullanıcı arayüzünün basit ve düzenli olduğunu iddia etmektedir. Kanban panoları ve Gantt grafikleri harika bir özelliktir ve görevleri önem sırasına göre düzenlemeye yardımcı olur.

Monday.com klasik bir CRM yazılımı değildir. Tüm ekibin projeleri yönetmesine, hangi görevlerin tamamlandığını görmesine, iş akışlarını otomatikleştirmesine ve hatta belgeler üzerinde işbirliği yapmasına olanak tanıyan çok yönlü bir platformdur.

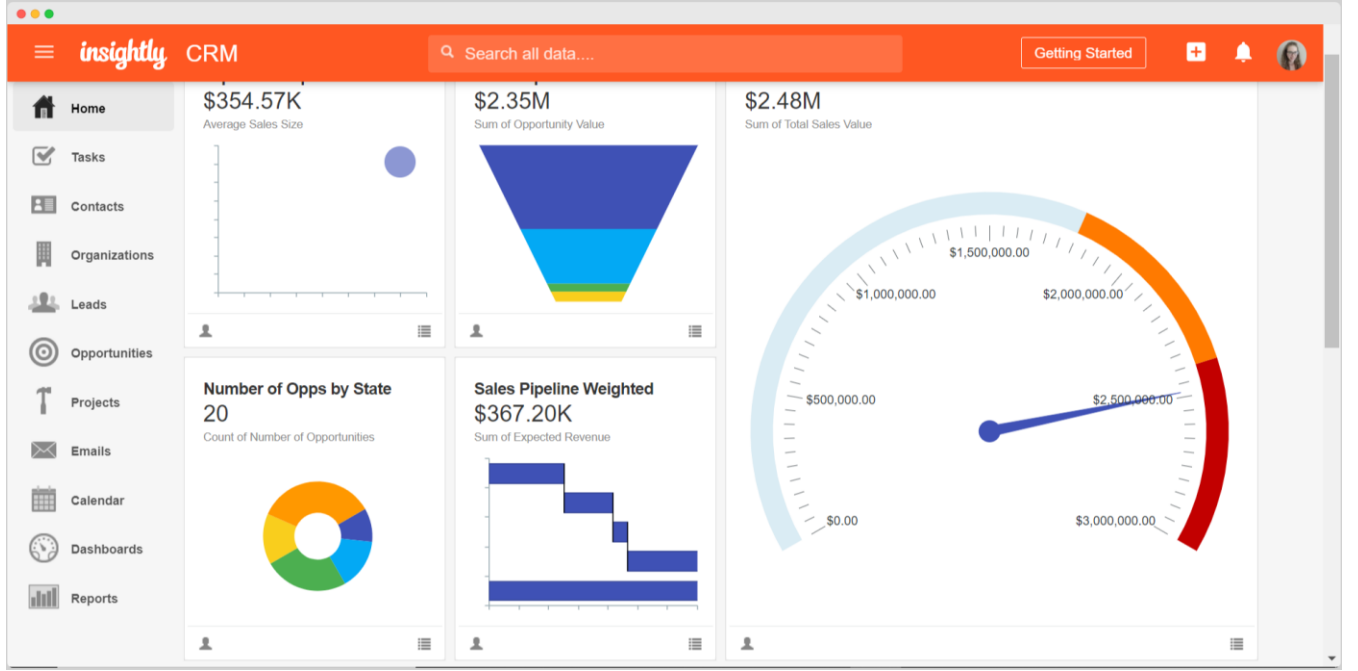
Ancak yetenekli ellerde Monday.com sağlam ve çok özelleştirilebilir bir CRM sistemine dönüştürülebilir.

Bu araç küçük ve orta ölçekli pazarlama ekipleri ve SaaS şirketleri için uygundur. Yararlı içgörüler ve çalışma alanı sütunları sayesinde ekipler hedeflerini birbirlerine iletebilir, herkes için uygun son tarihler belirleyebilir ve satış döngülerini hızlandırabilir.

👉 Monday.com ile otomasyon fırsatları kusursuz.

Otomasyon görevlerinizi hızlıca kurun ve gerisini platforma bırakın. Görev açıklamalarına doküman ve bağlantı ekleme seçenekleriyle dosyaları istediğiniz zaman ve istediğiniz yerde paylaşın. Tüm ekibiniz güncel tutulacaktır.

7. Insightly



Resim Kaynağı: [Insightly](https://www.insightly.com/)

Artıları

Basit Kullanıcı Arayüzü

Üçüncü taraf entegrasyonu

Birçok kullanışlı özellik

Harika müşteri iletişim araçları

Eksiler

Büyük şirketler için maliyetli olabilir

Müşteri hizmetleri yetersiz

Fiyat

Insightly'nin üç CRM fiyatlandırma planı vardır. 14 Günlük Ücretsiz

Deneme Süresine sahiptir.

İlk plan aylık 29 ABD dolarıdır olup küçük ve orta ölçekli işletmeler için idealdir.

İkinci plan aylık 49 ABD dolarıdır ve daha fazla büyümek isteyen profesyoneller için uygundur.

Üçüncü ve son plan aylık 99 ABD dolarıdır ve işletmeler için en iyisidir. Bu planda ücretsiz deneme seçeneği gösterilmez, daha fazla bilgi için satış departmanı ile iletişime geçin.

Capterra Puanı

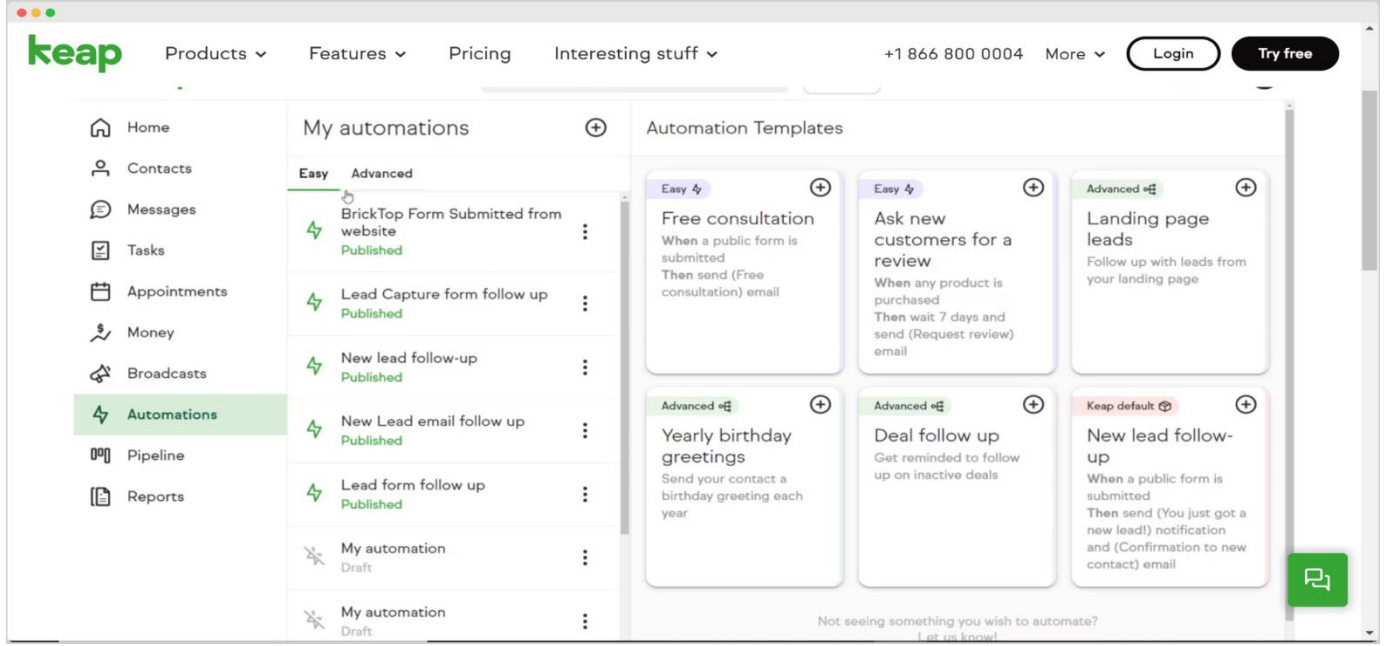
Insightly 4,5/5 yıldız derecelendirmesine sahiptir ve kullanıcılar bu platformu basit kullanıcı arayüzü ve yararlı izleme özellikleri nedeniyle övmektedir.

Insightly büyük işletmeler için kullanılabilir, ancak KOBİ'ler kişiselleştirilmiş müşteri ilişkileri özellikleri nedeniyle bu CRM aracından daha fazla yararlanabilir.

Küçük veya orta ölçekli bir işletme olarak hedef, müşteri çekmek ve mevcut müşteri ilişkilerini sürdürmektir.

Insightly, size ve ekibinize müşteri adaylarını izleme konusunda içgörü sağlar ve hızlı ve verimli satış yönetimi için müşteri adaylarını otomatik olarak doğru kişiye veya departmana yönlendirir. E-posta uyarıları, görev oluşturma, kayıt güncellemeleri ve daha fazlası ile iş akışı otomasyonunu deneyimleyin. Insightly, işinizi büyütürken aynı zamanda müşterilerle güven oluşturmanızı sağlar.

8. [Keap](#)



Resim Kaynağı: [Keap](#)

Artıları

Harika pazarlama özellikleri

Basit Kullanıcı Arayüzü

İyi müşteri adayı oluşturma ve takip

Özelleştirme

Birçok entegrasyon

Eksiler

Maliyetli

Fiyat

Keap'in üç fiyatlandırma planı ve 14 Günlük Ücretsiz Deneme seçeneği vardır.

İlk plan ilk üç ay için ayda 40 ABD dolarıdır, daha sonra ayda 79 ABD dolarıdır yükseliyor. Yeni işletmeler ve yalnız girişimciler için idealdir.

İkinci plan ilk üç ay için aylık 80 ABD dolarıdır, daha sonra aylık 159 ABD dolarıdır çıkar. Büyüyen işletmeler için en uygundur.

Üçüncü ve son plan ilk üç ay için ayda 100 ABD dolarıdır, daha sonra ayda 199 ABD dolarıdır yükseliyor. Yerleşik işletmeler ve girişimler için idealdir.

Capterra Puanı

Keap 4/5 yıldız derecelendirmesine sahiptir ve kullanıcılar yazılımı geniş özellikleri ve olası satış yaratması nedeniyle övmektedir.

Keap, yeni başlayanlar için bir başka harika satış ve pazarlama otomasyon platformudur. Keap, sizin ve işletmenizin potansiyel müşterileri daha etkili bir şekilde bulmanıza ve dönüştürmenize, daha hızlı takip etmenize, tüm araçlarınızı tek bir yerde tutmanıza yardımcı olur.

[Keap](#), işletmelerin ve girişimcilerin büyümelerine ve pazarlama hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olan 20 yıllık deneyimi ile sadık bir müşteri tabanına sahiptir.

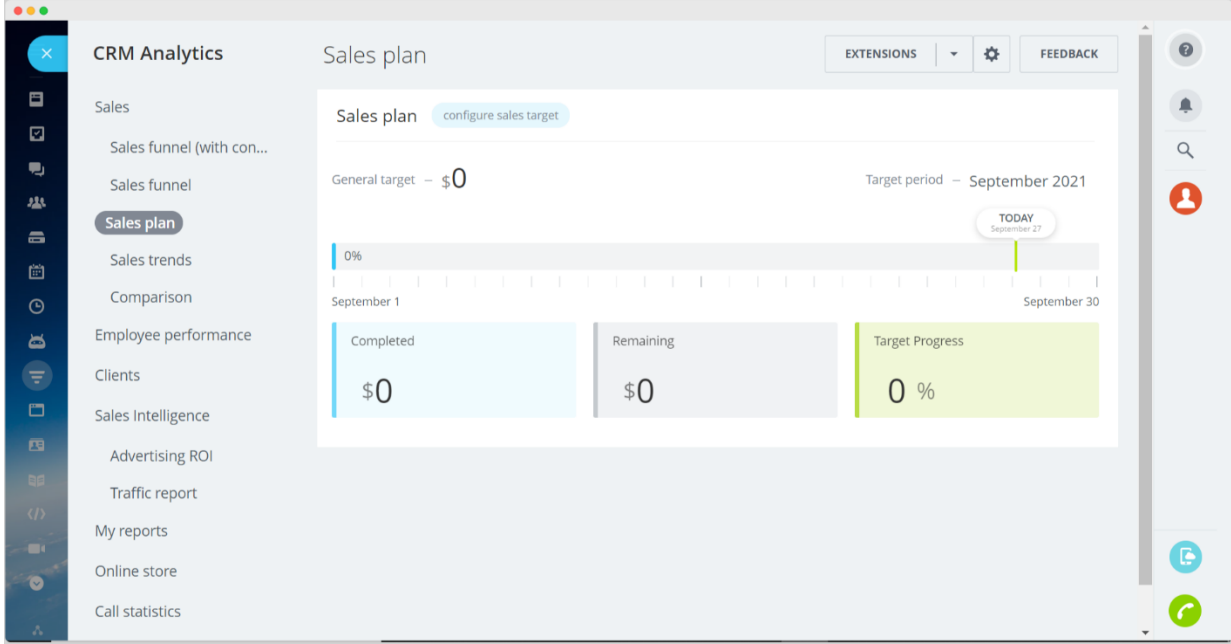
Keap ile yüzlerce entegrasyon vardır. Bazıları şunları içerir:

Zapier -Gmail -Görünüm -WordPress *ve daha fazlası*

Keap ile kişiselleştirilmiş takipler oluşturabilir ve böylece daha fazla potansiyel müşteri oluşturabilirsiniz. Müşterinizin etkinliğine ve verilerine dayanan otomasyonlar oluşturmak ve tetiklemek için kişileri etiketleyin.

Keap maliyetli olsa da, özellikler sizin ve işletmenizin elde ettiği müşteri erişimine ve memnuniyetine değer.

9. [Bitrix24](#)



Resim Kaynağı: [Bitrix24](#)

Artıları

Birçok entegrasyon

Harika özellikler

Özelleştirilebilir

Güzel işbirliği araçları

Basit Kullanıcı Arayüzü

Eksiler

Şirket içi kullanımda pahalı

Bazı araçlar gizlidir

Fiyat

Bitrix24'ün Bulut kullanımını için dört fiyatlandırma planı (*sizin için üçüncü taraf barındırıcılar*) ve *Şirket içi* kullanım için iki planı (*şirket içinde barındırıcılar*) vardır.

Bulut:

İlk plan, 5 GB depolama alanına sahip sınırsız kullanıcı ile ücretsizdir.

İkinci plan artık 5 kullanıcı ve 24 GB depolama alanı için ayda 34 ABD dolarıdır.

Üçüncü plan 50 kullanıcı ve 100 GB depolama alanı için aylık 52 ABD dolarıdır.

Dördüncü ve son plan ise sınırsız kullanıcı ve 1.024 GB depolama alanı ile ayda 104 ABD dolarıdır.

Şirket içi:

İlk plan, işletmeler için ideal olan 50 kullanıcı için yıllık 2.990 ABD dolarıdır. Daha fazla kullanıcı ile fiyat artar.

İkinci plan, 1000 kullanıcı için yıllık 24.990 ABD dolarıdır ve işletmeler için idealdir. Kullanıcı sayısı arttıkça fiyat da artar.

Bir startup olarak, büyük olasılıkla bulut kullanım seçeneğini kullanacaksınız ve işletmeniz bunu yapacak kadar büyüene kadar şirket içini asla kullanmayabilirsiniz.

Capterra Puanı

Bitrix24'ün 4/5 puanı var, kullanıcıları işbirliği araçlarını ve diğer platformlarla entegrasyon kolaylığını seviyor.

Bitrix24, görevler ve projeler, iletişimler, web siteleri ve kişiler gibi gerekli tüm CRM verilerini kontrol eder.

Bitrix24, çevrimiçi mağazalar ve göz alıcı açılış sayfaları oluşturmanıza olanak tanıyan araçlarıyla küçük işletmeler ve e-ticaret için idealdir.

Tüm ödemelerinizi ve satışlarınızı çevrimiçi mağazanızdan yönetin ve SEO'ya öncelik veren web sitesi oluşturmanın keyfini çıkarın.

Platformla video görüşmeleri ve konferanslar düzenleyin ve yazılım içinde çalışma süresini takip edin, iş arkadaşlarınızı ve yeni tartışmaları takip etmek Bitrix24 ile daha kolay.

Potansiyel müşteri oluşturma hızlıdır ve sosyal medya, telefon görüşmeleri, canlı sohbetler ve daha fazlası gibi birçok kanal aracılığıyla yapılabilir. Bitrix24, satışların en son gelişmeleri takip etmesine yardımcı olan bir müşteri aday oluşturma puanlama aracına sahiptir.

Platform, işletmenizin belirli görevleri önceliklendirmesine yardımcı olmak için Kanban panoları, Gantt çizelgeleri ve diğer görsel özellikler sunar.

10. Freshsales

Artıları

Freshdesk ve Slack ile kolay entegrasyon

Etkili özellikler

Basit kurulum

Temiz Kullanıcı Arayüzü

Eksiler

Arama motorları yeterince sezgisel değil

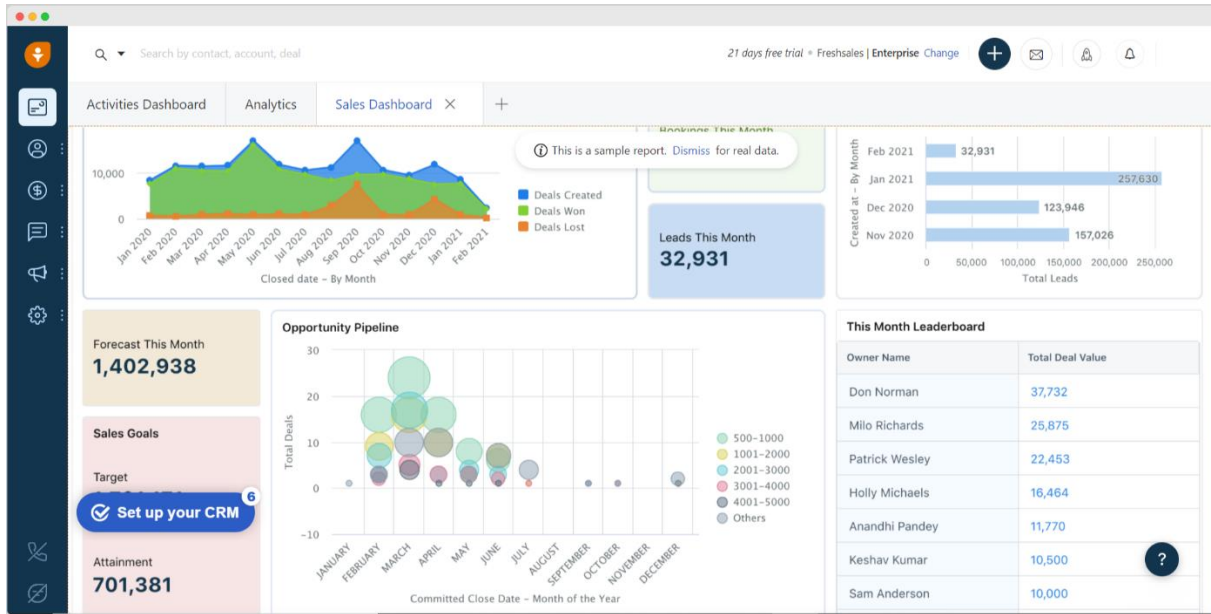
Fiyat

Freshsales'in dört fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan ücretsizdir ve yeni başlayanlar için ideal

olan organizasyon ve potansiyel müşteri oluşturmaya odaklanır.

İkinci plan, yıllık abonelik satın alındığında ayda 15 ABD dolarıdır, aylık satın alındığında ise ayda 18 ABD dolarıdır. Büyüyen satış ekipleri için idealdir.



Resim Kaynağı: [Freshsales](https://freshsales.com)

Üçüncü plan, yıllık abonelik ile 39 ABD dolarıdır/ay ve aylık satın alındığında 47 ABD dolarıdır/ay'dır. Geliri yönetmek ve büyütme için uygundur.

Dördüncü ve son plan yıllık abonelik ile 69 ABD dolarıdır/ay ve aylık satın alındığında 83 ABD dolarıdır/ay'dır. İşletmeler için en iyisidir.

Capterra Puanı

Freshsales 4,5/5 puan olarak piyasadaki en iyi CRM araçlarından biri olmuştur. Kullanıcılar, entegrasyonların ve özelliklerin satış noktaları olduğunu iddia ediyor.

[Freshsales](#) etkili bir satış otomasyon aracıdır ve tüm müşterilerinizin ihtiyaçlarına odaklanır. KOBİ'ler ve SaaS için en uygundur.

Platform, satış sürecini kolaylaştırır ve BT karmaşıklığını azaltır.

Freshsales ile yapay zeka chatbot sistemi sayesinde potansiyel müşterilerinizle canlı sohbetler yapabilirsiniz.

Web sitesi ziyaretçi bilgilerini toplamak için özelleştirilebilir web formlarını kullanın ve böylece sitenize gelen ziyaretçilerin niyetlerini anlayın.

Birden fazla kanal, e-posta, telefon, SMS ve daha fazlası aracılığıyla iletişim kurun. Freshales, müşterilerle mevcut ve potansiyel anlaşmalar hakkında yapay zeka tabanlı içgörüler sunarak hiçbir şeyi kaçırmamanızı sağlar.

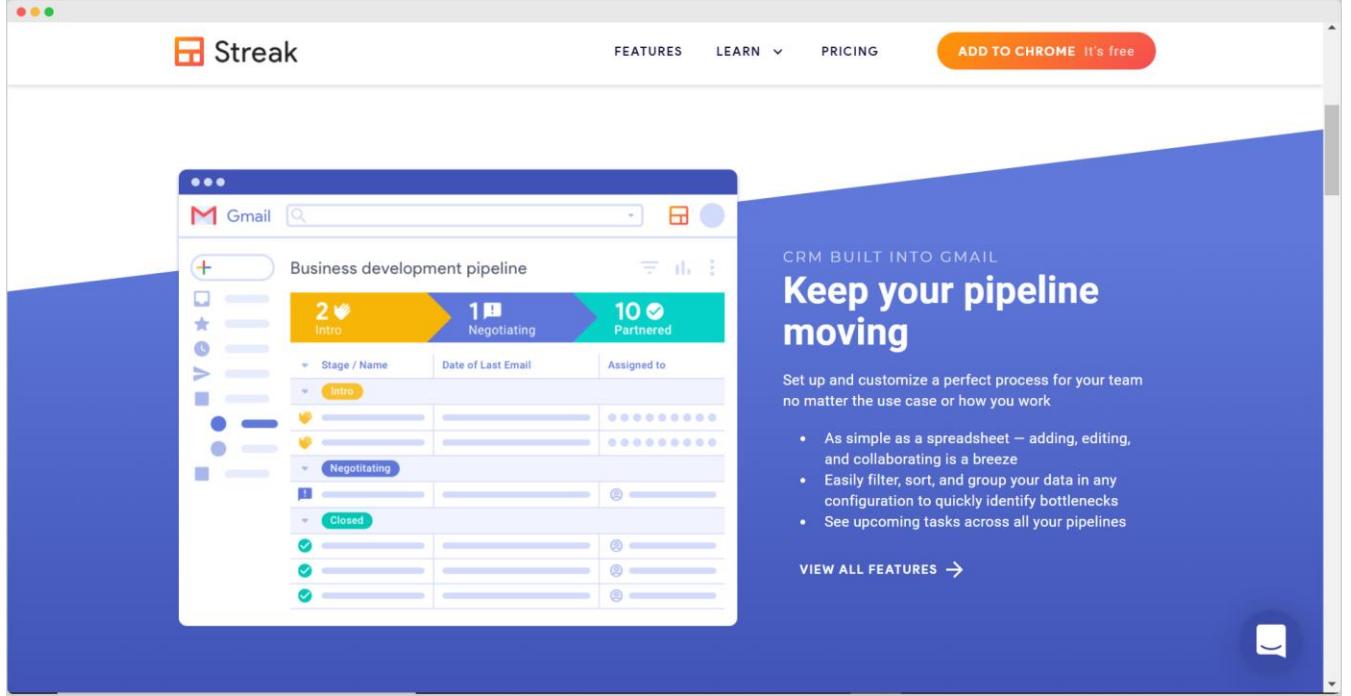
Slack entegrasyonu, ekip üyeleriyle gerçek zamanlı olarak işbirliği yapmaya ve iletişim kurmaya yardımcı olurken Freshdesk entegrasyonu müşterilerle iletişim kurmaya yardımcı olur.

11. [Streak](#)

Artıları

Harika Gmail entegrasyonu (*okundu bilgisi ile*)

Basit Kullanıcı Arayüzü
Özelleştirme seçenekleri
Ücretsiz sürüm yeterlidir



Resim Kaynağı: [Streak](#)

Eksiler

Yavaş olabilir
Bazen çöküyor

Fiyat

Streak'in dört fiyatlandırma planı vardır. Chrome uzantısını eklemek ücretsizdir.

İlk plan ücretsizdir ve temel özelliklerle birlikte gelir.

İkinci plan ayda 15 ABD dolarıdır olup, çok amaçlı bir CRM isteyen yalnız kullanıcılar için idealdir.

Üçüncü plan aylık 49 ABD dolarıdır ve işletmeler veya ekipler için en uygundur.

Dördüncü ve son plan ayda 129 ABD dolarıdır ve derinlemesine özelleştirme isteyen işletmeler için harika.

Capterra Puanı

Streak 4,5/5 puanına sahip ve kullanıcılar en çok Gmail ile entegrasyondan hoşlanıyor.

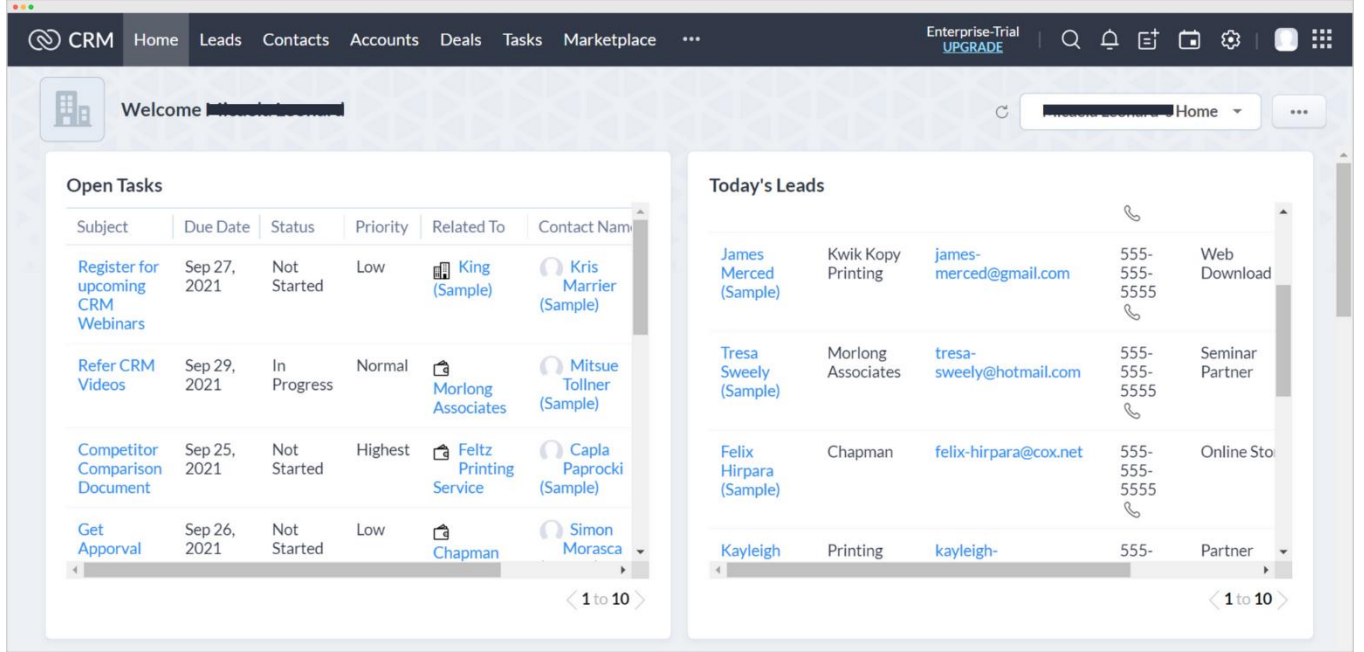
Aslında bu araç, her yeni işletmenin e-posta dizileri, belgeler vb. göndermek için Gmail Suite'i kullanmaya başladığı göz önüne alındığında, yeni başlayanlar için en iyi CRM yazılım araçlarından biridir.

[Streak](#)'i satış ekiplerinizin Gmail hesaplarına eklemenin iyi yanı, aracın potansiyel müşterilerle olan e-postalarını düzenlemelerini ve yönetmelerini sağlayarak her şeyi daha net hale getirmesi ve satış sürecini hızlandırmasıdır.

Bu aynı zamanda potansiyel müşterilerin satış sürecinde nerede olduklarını takip etmeye de yardımcı olur.

Dahası, [Streak](#) satışları, müşteri projelerini izlemenize, programlamanıza, toplu e-postalar göndermenize ve daha pek çok şeye yardımcı olur. Bir göreve hızlı ve sorunsuz bir şekilde ulaşmanıza yardımcı olması için Streak tarayıcı uzantısını kullanabilirsiniz.

12. Zoho CRM



Resim Kaynağı: [Zoho CRM](#)

Artıları

Fonksiyonel Bulut CRM

İyi çalışan harika özellikler

Etkili iletişim araçları

Özelleştirilebilir otomasyonlar

Müşteri desteği

Eksiler

Öğrenme eğrisi

Biraz hantal olabilir

Fiyat

Zoho CRM'in dört fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan ayda 12 ABD dolarıdır ve başlamanız için yeterli özellikleri içeriyor.

İkinci plan aylık 20 ABD dolarıdır ve işletmenizin yükselişe geçmeye başladığı dönemler için idealdir.

Üçüncü plan aylık 35 ABD dolarıdır ve işletmeler için en iyisidir.

Dördüncü ve son plan aylık 45 ABD dolarıdır ve daha fazla görüntüleme panosu istiyorsanız en iyisidir.

Capterra Puanı

Zoho CRM 4/5 derecelendirmesine sahiptir ve kullanıcıları özelleştirilebilir otomasyonların ve verimli bulut sisteminin keyfini çıkarmaktadır.

Zoho CRM'in girişiminiz veya teknoloji şirketiniz için akıllıca bir seçim olmasının iki nedeni vardır.

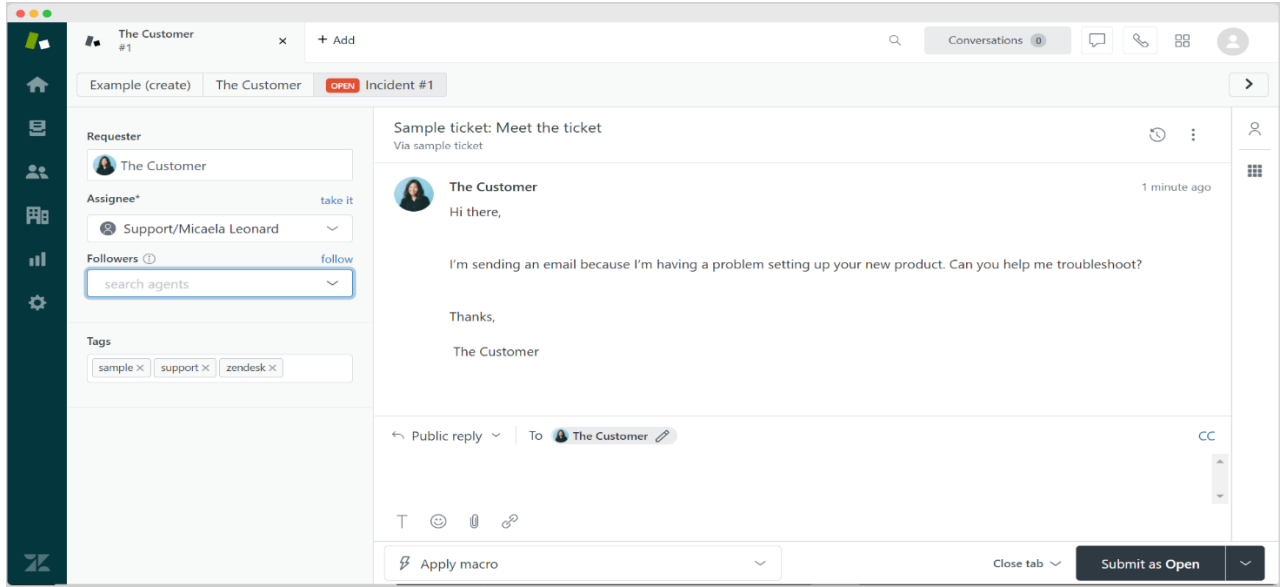
İlk olarak, Zoho CRM SaaS alanında bir isimdir. **Şu anda 250.000'den fazla işletme, iş ihtiyaçları için Zoho CRM'e güveniyor.**

İkinci olarak, CRM yazılımı potansiyel müşteri dönüşümü, müşteri katılımı konularında size yardımcı olabilir ve başlangıçta girişimlerin ana hedefi olan işletme gelirinizi kısa sürede artırabilir.

Zoho CRM ile ilgili iyi olan şey, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yanı sıra daha büyük işletmeler için de uygun olmasıdır.

Zoho CRM ile müşterileri çekebilir ve elde tutabilir, kişisel davetler dağıtabilir ve büyük ölçekte müşteri ilişkileri yönetimi yapabilirsiniz.

13. Zendesk



Resim Kaynağı: [Zendesk](#)

Artıları

Kolay kullanıcı arayüzü

Özelleştirilebilir ayarlar

Topluluk işbirlikleri

Sohbet işlevi iyi çalışıyor

Eksiler

Entegrasyonlar daha iyi olabilirdi

Fiyat

İki Zendesk fiyatlandırma kategorisi vardır.

Birincisi Zendesk Suite ve ikincisi Zendesk Support.

Zendesk'in **Zendesk Suite** seçeneğinde üç fiyatlandırma planı vardır. 14

Günlük Ücretsiz Deneme Sürümü vardır.

İlk plan aylık 49 ABD dolarıdır ve küçük ekipler için idealdir.

İkinci plan aylık 79 ABD dolarıdır ve mevcut işinizi büyütmek için uygundur.

Üçüncü ve son plan aylık 99 ABD dolarıdır ve daha derin analizlere erişmek için en iyisidir.

Zendesk Support seçeneğinde de üç fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan aylık 19 ABD dolarıdır ve müşteri taleplerini takip etmek ve çözmek için idealdir.

İkinci plan aylık 49 ABD dolarıdır ve kolay iş akışları kurmak için en iyisidir.

Üçüncü ve son plan ayda 99 ABD dolarıdır ve otomasyon araçlarını optimize etmek ve özelleştirmek için mükemmeldir.

Capterra Puanı

Zendesk, 4,5/5'lik bir derecelendirmeye sahiptir ve kullanıcıları özelleştirilebilirlik ayarlarına ve platformdaki sohbet işlevlerine hayran kalmaktadır.

Zendesk, işletmenizin ve müşterilerinizin ihtiyaçları için ölçeklenebilir ve mükemmel olan özelleştirilebilir bir yazılım sunar.

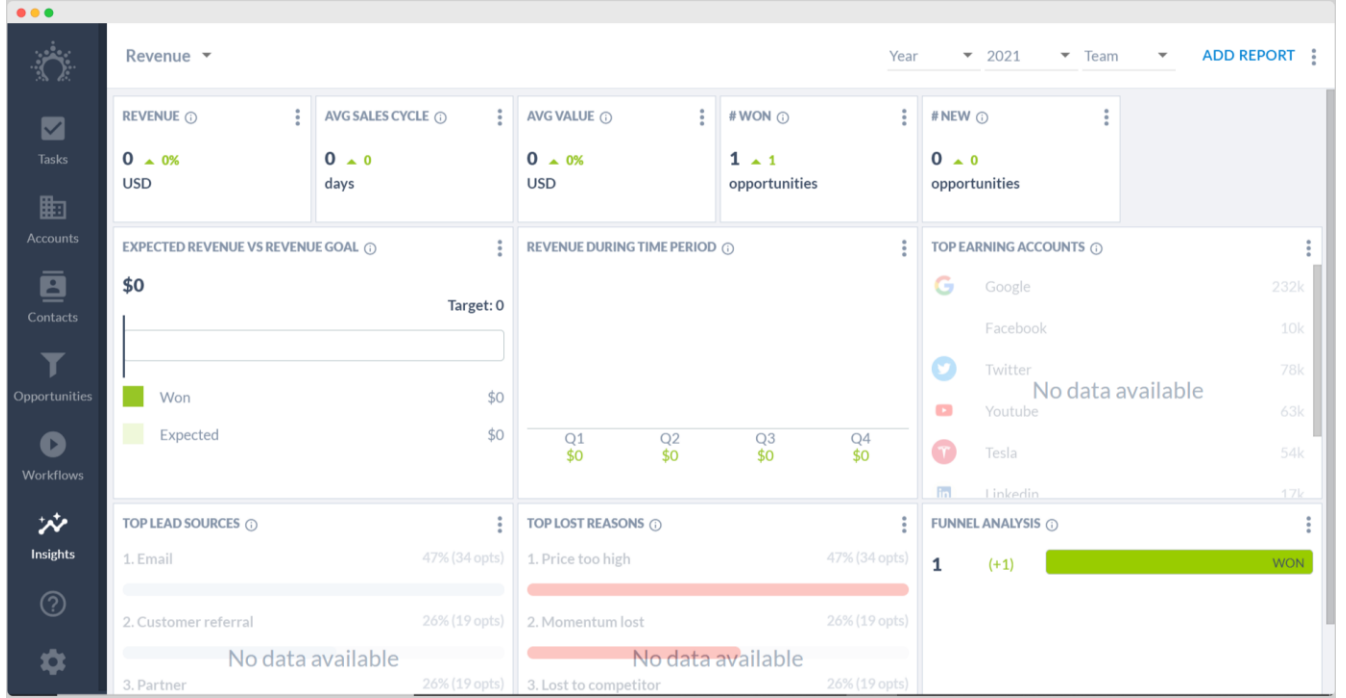
Platformdaki otomasyon, zamandan tasarruf etmenizi ve müşteri hizmetlerinin daha önemli yönleri üzerinde çalışmanızı sağlar.

Zendesk, müşteri biletlerinizi doğru kişilere göndermeye özen gösterir.

Yerleşik potansiyel müşteri araçları ile Zendesk, satış huninizi yönetmenize ve bu hayati müşteri ilişkilerini kurmanıza yardımcı olur.

Entegrasyonları arasında Slack, Shopify (e-ticaret ihtiyaçları), Uber, Airbnb ve daha fazlası bulunmaktadır.

14. Salesflare



Resim Kaynağı: [Salesflare](#)

Artıları

- Gelişmiş özellikler
- Satışları kolayca tahmin edin
- Kolay boru hattı yönetimi
- Sık sık güncellenir

Eksiler

- Düzenlemeler daha fazla seçeneğe sahip olabilir
- Zaman zaman kafa karıştırıcı navigasyon

Fiyat

Salesflare'in üç fiyatlandırma planı ve ücretsiz deneme seçeneği vardır.

İlk plan yıllık olarak satın alındığında ayda 29 ABD dolarıdır, aylık olarak satın alındığında ise ayda 35 ABD dolarıdır. Küçük girişimler için idealdir.

İkinci plan yıllık olarak satın alındığında ayda 49 ABD dolarıdır, aylık olarak satın alındığında ise ayda 55 ABD dolarıdır. Büyüyen şirketler için idealdir.

Üçüncü ve son plan ayda 99\$ olup yıllık veya aylık olarak faturalandırılır ve işletmeler için en uygun olanıdır.

Capterra Puanı

Salesflare 4,5/5'lik bir derecelendirmeye sahiptir ve kullanıcıları platformu güncellemeleri ve satış boru hatlarının kolay yönetimi için övmektedir.

Salesflare e-postalardan, toplantılardan, aramalardan, sosyal medyadan, e-posta ve web takibinden, şirket veri tabanlarından gelen bilgileri otomatik olarak entegre eder ve düzenler ve ardından bu bilgileri potansiyel müşterilerinizi takip etmenize yardımcı olmak için kullanır.

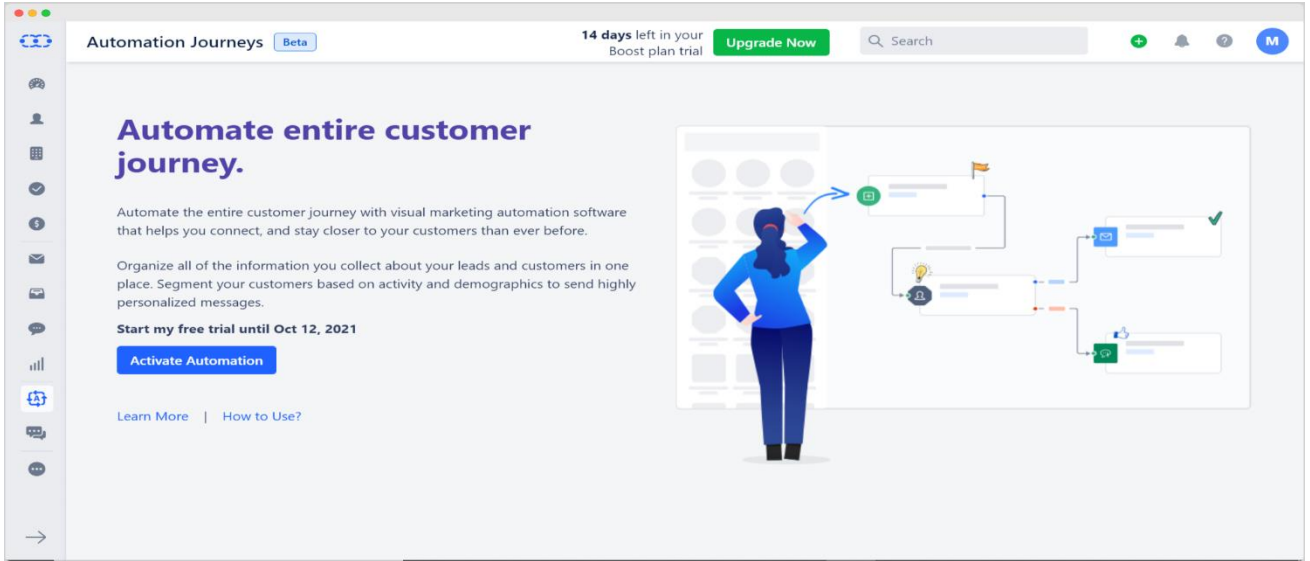
Salesflare, satış yapan küçük işletmeler B2B (*İşletmeden İşletmeye*) için mükemmeldir. CRM yazılımı güçlü, basit ve verimlidir.

Bunun da ötesinde, Salesflare'ın kurulumu gerçekten çok kolay, kullanımı daha da kolay ve uygun fiyatlı.

Diğer işletmelere satış yapan küçük veya orta ölçekli bir işletmeyseniz ve güncel tutmak için çok çalışmanıza bağlı olmayan bir sistemle potansiyel müşterileri daha iyi takip etmek istiyorsanız Salesflare sizin için ideal bir seçimdir.

Bazıları Zapier, Gmail, iCloud ve daha fazlası olmak üzere birçok platformla entegre olur.

15. Salesmate CRM



Resim Kaynağı: [Salesmate CRM](#)

Artıları

Basit Kullanıcı Arayüzü

Harika müşteri desteği

Verilen özellikler için uygun fiyatlı

Güzel entegrasyonlar

Özelleştirilebilir

Eksiler

Veri paylaşımı geliştirilebilir

Fiyat

Salesmate, ücretsiz deneme seçeneği ile birlikte dört fiyatlandırma planına sahiptir.

İlk plan yıllık olarak satın alındığında ayda 12 ABD dolarıdır olarak satın alındığında ayda 15 ABD dolarıdır. Bu plan CRM platformunuza başlamak için idealdir.

İkinci plan yıllık olarak satın alındığında ayda 24 ABD dolarıdır ve satın alındığında ayda 30 ABD dolarıdır. Satış otomasyonunuzu büyütmek için en uygun olanıdır.

Üçüncü plan, yıllık olarak satın alındığında ayda 40 ABD dolarıdır, aylık olarak satın alındığında ise ayda 50 ABD dolarıdır. Mevcut satışları artırmak ve geliri artırmak için mükemmeldir.

Dördüncü ve son plan, tam şirket gereksinimlerinize göre hesaplanır ve genellikle işletmeler için kullanılır.

Capterra Puanı

Salesmate 4.7/5 yıldız derecelendirmesine sahiptir ve kullanıcıları fiyatla birlikte gelen özelliklerden memnun olduklarını iddia etmektedir. Müşteri desteği iyi ve hızlı.

Salesmate CRM, satış ekibinize hızlı, güçlü ve kişiselleştirilmiş bir satış deneyimi sunmanızı sağlar.

Satış ekibinize rahat bir satış süreci sunmak ve potansiyel müşterilerle ilişkilerinizi geliştirmek ve satış beklentilerini görüntülemek istiyorsanız, bu CRM tam size göre.

CRM yazılımı, satış ekibinizin satışları artıran görevleri yerine getirmeye odaklanmasına yardımcı olan harika özelliklerle birlikte gelir. İyi hedeflenmiş ve özelleştirilmiş aramalar, e-postalar ve metinlerle daha fazla dönüşüm göreceksiniz.

Kullanıcılar ayrıca bu CRM yazılımını öne çıkaran şeyin satış tahmini, satış raporları, özelleştirmeler ve daha fazlası gibi gelişmiş özellikler olduğunu bildirdiler.

Yukarıdakilere ek olarak, Salesmate MailChimp, ActiveCampaign, Google, Microsoft ve diğerleri gibi üçüncü taraf yazılımlarla da entegre olur. Web uygulamasını Chrome'unuzda veya Android ve iOS cihazlarınızda kullanabilirsiniz.

16. [Apptivo CRM](#)

Artıları

Harika müşteri desteği

Kullanımı kolay CRM

Özelleştirilebilir

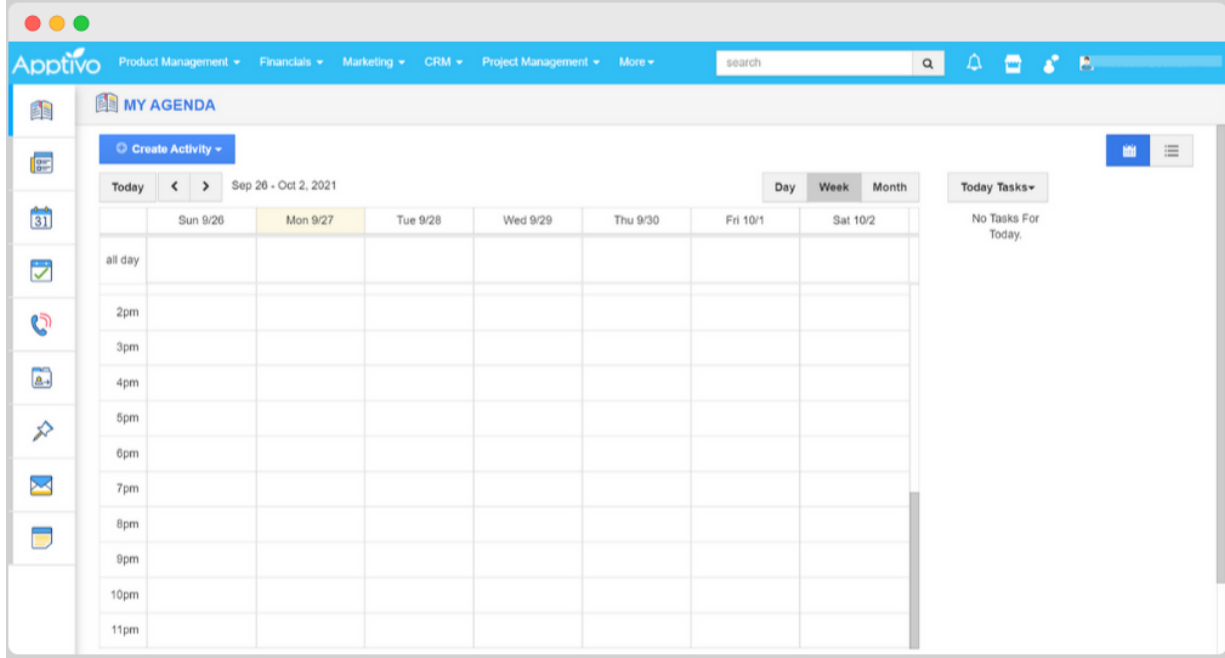
Dinamik özellikler

Başlangıç planı yeterince verimli

Eksiler

Tüm uygulamalar yeterince sezgisel değil

Mobil ve masaüstü arasında tutarsız özellikler



Resim Kaynağı: [Apptivo CRM](#)

Fiyat

Apptivo'nun dört fiyatlandırma planı ve ücretsiz deneme seçeneği vardır.

İlk plan ayda 8 ABD dolarıdır ve küçük satış ekipleri için ideal.

İkinci plan ayda 12 ABD dolarıdır ve büyüyen ekipler için uygundur.

Üçüncü plan aylık 20 ABD dolarıdır ve optimum otomasyona ihtiyaç duyan büyük ekipler içindir.

Dördüncü ve son plan işletme için en iyisidir ve fiyat işletmeye ve ihtiyaçlarına göre belirlenir.

Capterra Puanı

Apptivo 4.4/5'lik bir derecelendirmeye sahiptir ve kullanıcıları, platformu öğrenme ve planların uygun fiyatlı olması söz konusu olduğunda müşteri desteğiyle övünür.

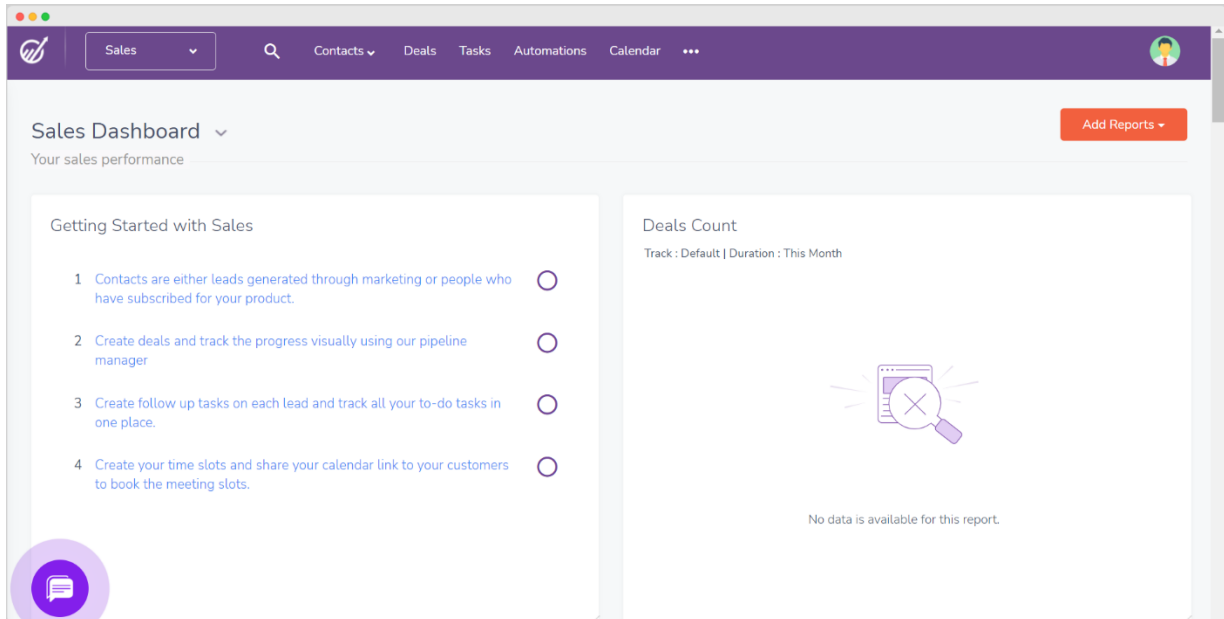
Apptivo, müşterilerin iletişim bilgilerine göre otomatik müşteri adayı oluşturmaya izin vermek için web sitenize formlar yerleştirmek, satış temsilcilerine satış hedefleri ve belirli satış stratejileri sağlamak gibi çok çeşitli iş süreçlerine yardımcı olur.

Apptivo Leads uygulaması, potansiyel müşterileri ve soruları müşterilere dönüştürmeye yardımcı olur. Potansiyel müşterileri takip edin ve satış ekibiniz için özel raporlar geliştirin.

Fırsatlar olmadan müşteri de olmaz.

Bu CRM aracı, potansiyel müşterilerin takibini kolaylaştıran ve size ve işletmenize sadık bir müşteri tabanı geliştirmeye başlamak için daha fazla şans tanıyan bir fırsat yönetimi aracına sahiptir.

17. EngageBay



Resim Kaynağı: [EngageBay](#)

Artıları

Verimli ve etkili yazılım
Basit Kullanıcı Arayüzü
Küçük işletmeler için harika
Güzel entegrasyonlar
Duyarlı müşteri desteği

Eksiler

Zaman zaman hantal
Daha fazla tasarım şablonuna ihtiyaç var

Fiyat

EngageBay'in dört kategorisi vardır: Hepsi bir arada, Pazarlama, CRM ve Satış Koyu ve Servis Koyu.

Dört fiyatlandırma planından oluşan Hepsi bir arada kategorisini ele alacağız.

İlk plan ücretsizdir ve girişiminiz için gerekli tüm özellikleri içerir.

İkinci plan aylık 14,99 ABD dolarıdır ve üçüncü taraf entegrasyonları için seçeneklere sahiptir.

Üçüncü plan aylık 49,99 ABD dolarıdır ve ekibinizi büyütmek için idealdir.

Dördüncü ve son plan aylık 79,99 ABD dolarıdır ve daha büyük şirketler/işletmeler için en iyisidir.

Capterra Puanı

EngageBay 4.7/5'lik bir derecelendirmeye sahiptir ve kullanıcı yorumları, daha ucuz planlarla gelen özelliklerin keyfini ve yazılımın verimli olduğunu vurgulamaktadır.

[EngageBay](#), piyasadaki en iyi satış CRM yazılım platformlarından biridir. Bu platform, görev yönetiminin sorunsuz çalışmasını sağlar ve küçük işletmeler ve yeni başlayanlar için mükemmeldir.

Bu CRM aracında her şeyden biraz var. Platform, tüm görevlerinizi tek bir yerde tutmanıza olanak tanır ve her zaman erişilebilir.

Daha küçük ekipler, tüm müşteri bilgilerini segmentlere ayırma konusunda ek yardım sağlayarak bilgilerle çalışmayı kolaylaştırdığı için EngageBay'den faydalanabilir.

EngageBay pazarlama, satış büyümesi ve müşteri desteğine odaklanmıştır.

Platform, müşterinizin 360 derecelik bir görünümünü sağlar ve sizin, satış ve pazarlama ekiplerinizin her müşteriyi ele almak için hangi stratejilerin en uygun olduğunu bilmenizi sağlar.

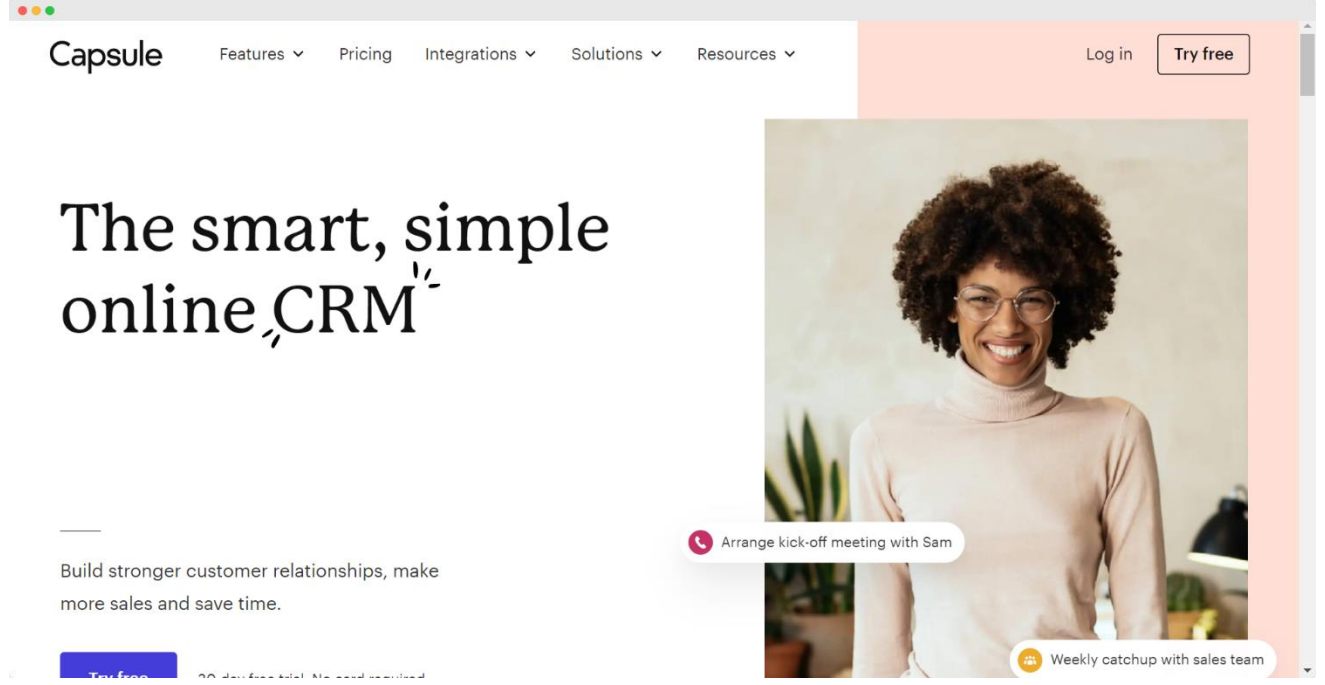
18. [Capsule CRM](#)

Artıları

Basit Kullanıcı Arayüzü
Özelleştirilebilir özellikler
Faydalı entegrasyonlar
Müşteri takibi

Eksiler

Pahalı olabilir



Resim Kaynağı: [Capsule CRM](#)

Fiyat

Capsule CRM'in üç ana fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan, küçük ekipler için ideal olan 18 ABD dolarıdır/ kullanıcı/ ay'lık 'Profesyonel'dir.

İkinci plan, büyüyen işletmeler için ideal olan ve kullanıcı başına aylık 36 ABD dolarıdır olan 'Teams' planıdır.

Üçüncü ve son plan, büyük şirketler için en iyisi olan 54 ABD dolarıdır/kullanıcı/ay olan 'Kurumsal'dır.

Capterra Puanı

Capsule 4,5/5 yıldız derecelendirmesine sahiptir ve kullanıcıları entegrasyon yeteneklerinden ve basit kullanıcı arayüzünden hoşlanmaktadır.

[Capsule CRM](#) basit ama güçlü bir CRM platformudur. Capsule ile tüm müşteri bilgileriniz kolayca elinizin altında olur.

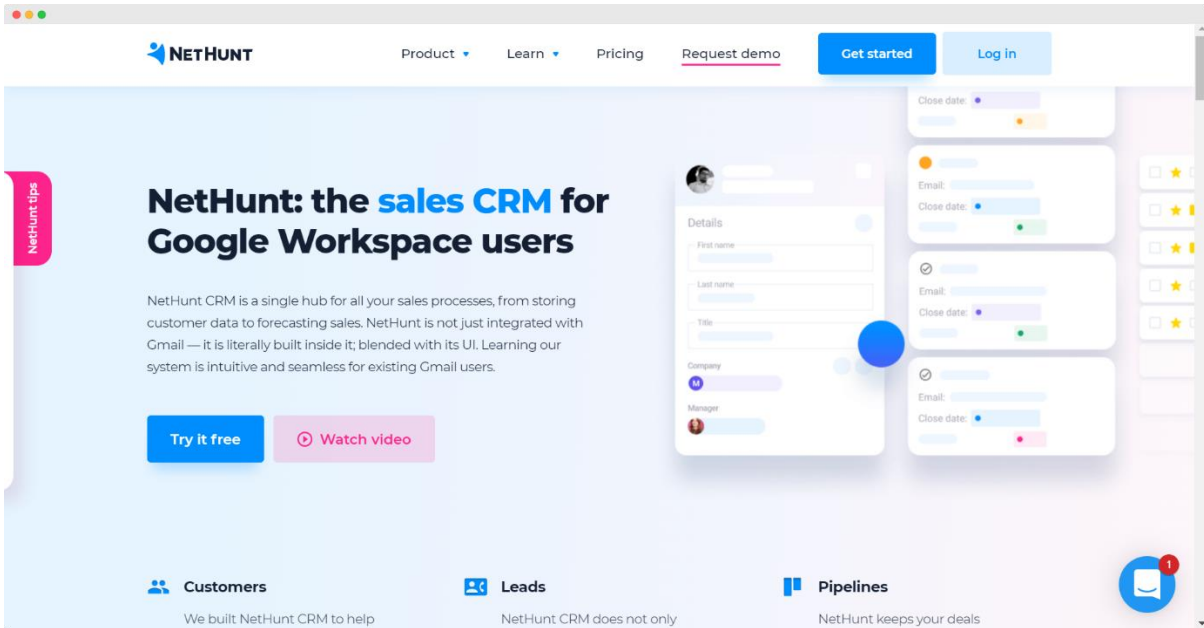
Capsule ile en iyi satış çözümlerini bulmak için müşterilerle yapılan görüşmeleri takip edin, müşteri geçmişini keşfedin, müşterilerinizi tanıyın.

Basit süreçler ve özelleştirme seçenekleriyle satış hattınızı takip edin ve gerektiğinde ayarlamalar yapın.

Satışlarınızın yarattığı etkiyi ve nasıl iyileştirebileceğinizi daha iyi anlamak için kapsamlı raporlar özelliğinden yararlanın.

👉 Capsule, Mailchimp, Gmail, Sage, Quickbooks ve daha fazlası gibi harika entegrasyon yeteneklerine sahiptir.

19. [NetHunt](#)



Resim Kaynağı: [NetHunt](#)

Artıları

E-posta otomasyonu
Satış otomasyonu
Harika entegrasyonlar
Kullanımı kolay

Eksiler

Maliyetli olabilir

Fiyat

NetHunt'ın dört fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan, kullanıcı başına aylık 24 ABD dolarıdır olan 'Temel' plandır ve daha küçük ekipler için idealdir.

İkinci plan ise kullanıcı başına aylık 48 ABD dolarıdır olan ve daha büyük satış ekipleri için uygun olan 'Business' planıdır.

Üçüncü plan, kullanıcı başına aylık 96 ABD dolarıdır olan 'Gelişmiş' plandır ve karmaşık iş akışlarına sahip ekipler için mükemmeldir.

Dördüncü ve son plan işletmeler içindir ve fiyat işletme ihtiyaçlarına göre belirlenir.

Capterra Puanı

NetHunt 4,8/5 yıldız derecelendirmesine sahiptir ve kullanıcıları otomasyon özelliklerini övmektedir.

[NetHunt](#), satış ve pazarlama ekipleri için uygun bir CRM aracıdır, NetHunt'ın ana entegrasyonları Gmail ve LinkedIn'dir.

Satış potansiyellerini yönetmenize, müşteri ilişkilerini geliştirmenize, satış ilerlemesini takip etmenize ve anlaşmaları kapatmanıza yardımcı olan bir otomasyon platformudur. NetHunt, satış sürecini otomatikleştirerek size en önemli görevlere odaklanmanız için daha fazla zaman kazandırır.

Platform, otomatikleştirmek ve yeni potansiyel müşteriler oluşturmak için LinkedIn, Gmail, Facebook ve diğerlerine bağlanır, her zaman araştırılacak yeni fırsatlar olacaktır.

NetHunt'ın e-posta otomasyonu ile potansiyel müşterileri takip edebilirsiniz, e-postalar kişiselleştirilir ve doğru müşterilere hedeflenir, sosyal yardım hiç bu kadar kolay olmamıştı.

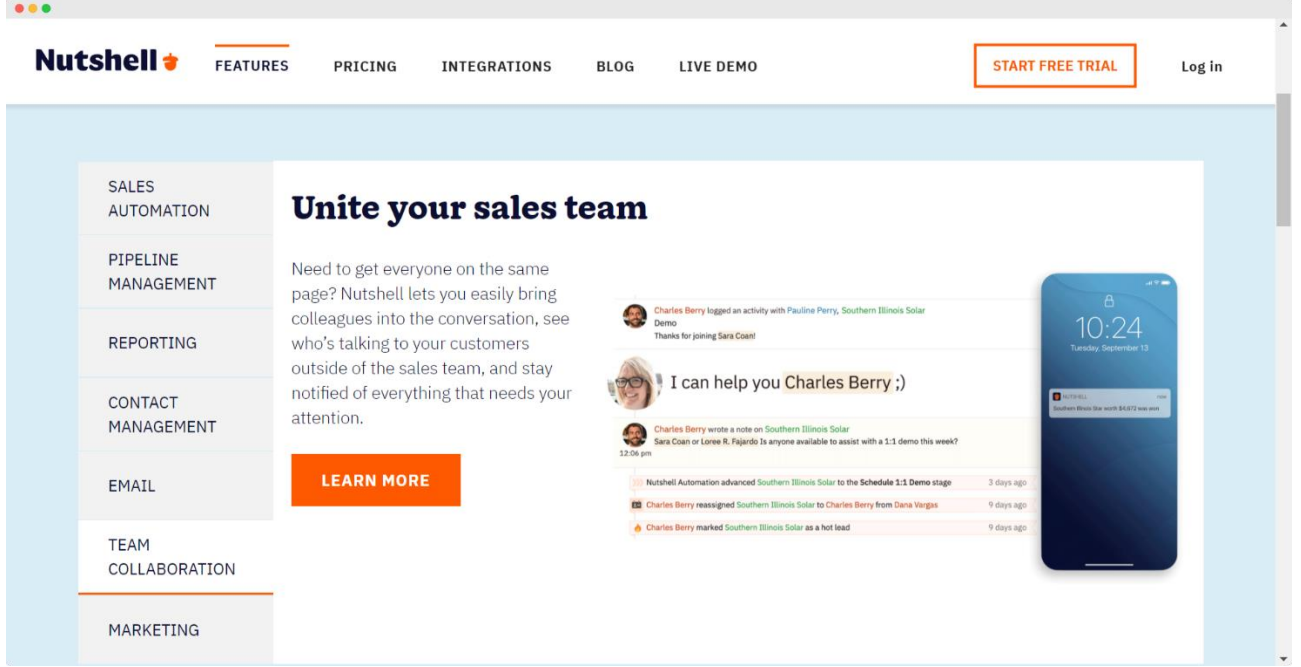
20. [Nutshell](#)

Artıları

Satış otomasyonu
Kullanımı kolay
Zengin özelliklere sahip
Veri içe aktarma seçenekleri

Eksiler

Pro sürümü pahalı
Takvim işlevi daha fazla geliştirilebilir



Resim Kaynağı: [Nutshell](https://www.nutshellcrm.com)

Fiyat

Nutshell'in iki ana fiyatlandırma planı vardır.

İlk Plan, kullanıcı başına aylık 22 ABD

dolarıdır olan 'Başlangıç' sürümüdür ve satışa öncelik vermek isteyen ekipler için idealdir.

İkincisi ise kullanıcı başına aylık 39 ABD

dolarıdır olan 'Pro' ve fırsatlarını en üst düzeye çıkarmak isteyen ekipler için uygun.

Capterra Puanı

Nutshell 4.2 /5 puanına sahip ve kullanıcıları kullanıcı arayüzünün basit ve otomasyonların sorunsuz olduğunu söylüyor.

Nutshell, hepsi bir arada bir büyüme platformu arayan B2B ekipleri için ideal olan bir CRM aracıdır.

Bu CRM'in kurulumu kolaydır ve harika bir müşteri destek ekibine sahiptir. Satış ve pazarlama görevlerinizi kolaylıkla otomatikleştirin.

Satış hattınızı özelleştirerek otomasyonu daha kolay ve daha doğru hale getirebilirsiniz.

Nutshell, potansiyel müşterilerinizi takip eder ve anlaşmaları kapatma gibi önemli bir görevde size yardımcı olur. Boru hattınızı izleyin ve neyin işe yarayıp neyin yaramadığını gözlemleyin.

Herhangi bir kaynaktan kişiler, takvim tarihleri ve e-postalar gibi verileri içe aktarabilir ve tüm hayati verilerinizi tek bir çatı altında toplayabilirsiniz.

Ekiplerle işbirliği yapın ve ileride başvurmak üzere konuşmaların kayıtlarını tutun.

👉 Nutshells pazarlama e-postası özelliği ile müşterilerinizin ve gelecekteki müşterilerinizin dikkatini çekecek e-postalar tasarlayın.

21. Ontraport

Artıları

Pazarlama ve e-posta otomasyonu

Kişiselleştirilmiş kampanyalar

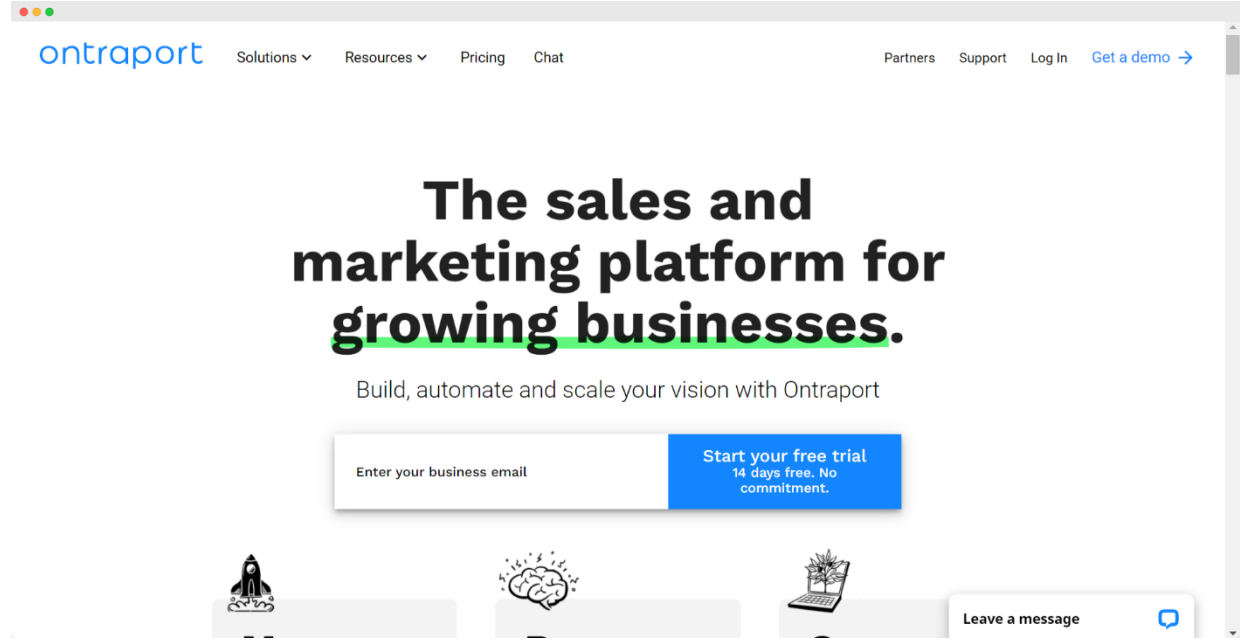
Kullanımı kolay

Güçlü ve hızlı

Eksiler

Ara sıra aksaklıklar

Maliyetli olabilir



Resim Kaynağı: [Ontraport](#)

Fiyat

Ontraport'un 14 Günlük Ücretsiz Deneme seçeneği ve dört fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan ayda 79 ABD dolarıdır 'Temel' planıdır ve tek hesap kullanıcısı için idealdir.

İkinci plan ise ayda 147 ABD dolarıdır 'Plus' planıdır ve iki kullanıcı için en iyisidir.

Üçüncü plan ise ayda 297 ABD dolarıdır 'Pro' planıdır ve üç kullanıcı için uygundur.

Dördüncü ve son plan olan 'Enterprise' ise ayda 497 ABD dolarıdır ve beş kullanıcı için ideal.

Capterra Puanı

Ontraport 4.2 /5 yıldız derecelendirmesine sahip, kullanıcıları e-posta ve pazarlama otomasyonu özelliklerinden ve kişiselleştirilmiş kampanya özelliklerinden hoşlanıyor.

Ontraport, hepsi bir arada bir satış ve pazarlama CRM platformudur. Satış boru hatlarını takip edin, potansiyel müşterileri takip edin ve anlaşmaları kapatın, pazarlama kampanyalarını, e-posta ve SMS özelliklerini ve daha fazlasını otomatikleştirin.

Ontraport ile müşteri verilerine erişebilir, mevcut ve gelecekteki müşterilerinizin dikkatini çekecek kişiselleştirilmiş e-postalar ve kampanyalar geliştirebilirsiniz.

Satış hattınızı özelleştirin ve verileri düzenli ve üretken bir bakış açısıyla görüntüleyin.

Ontraport, bir müşteri hakkında gerekli tüm ayrıntılarla bilgilendirildiğinizden emin olur, böylece her biriyle en iyi müşteri ilişkilerini kurabilirsiniz.

22. FreeAgent CRM

Artıları

Özelleştirilebilir çalışma alanları

Düzenlenmiş panolar/listeler/kartlar

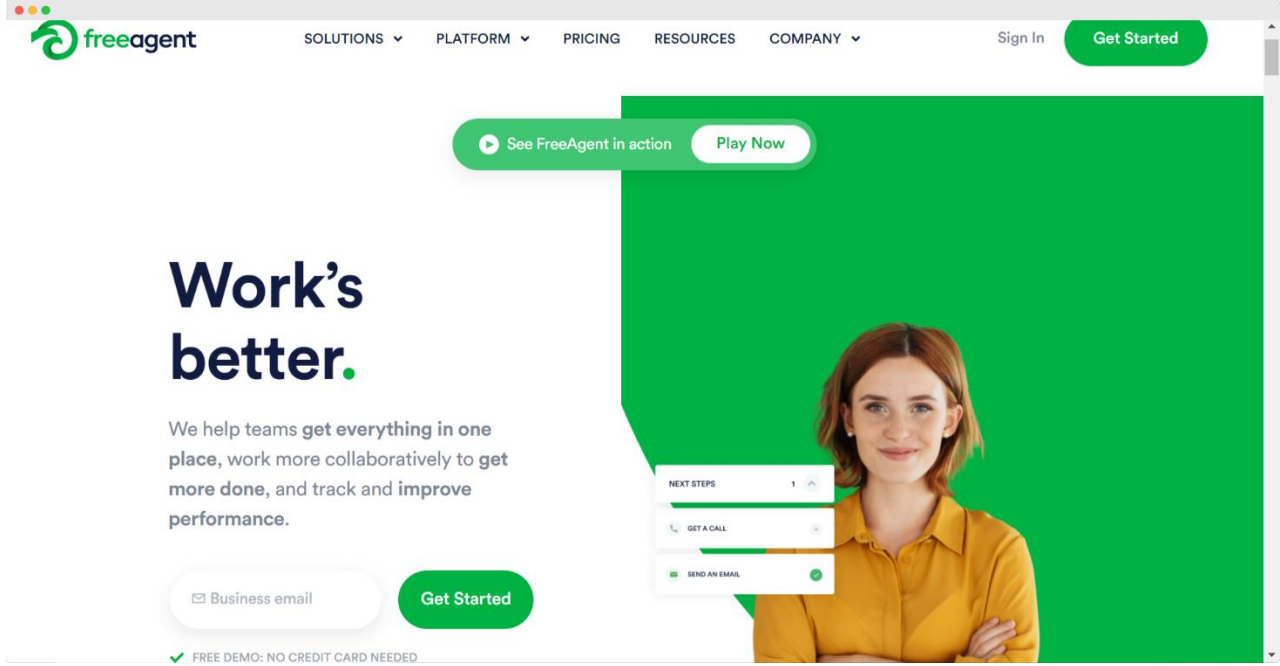
Zengin özelliklere sahip

Kullanımı kolay

Eksiler

Pahalı olabilir

Arama fonksiyonu zahmetli olabilir



Resim Kaynağı: [FreeAgent CRM](#)

Fiyat

FreeAgent'ın üç ana fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan, kullanıcı başına aylık 42 ABD doları olan 'İletişim Yönetimi' dir.

İkinci plan, kullanıcı başına aylık 90 ABD doları olan 'B2B Satış' planıdır.

Üçüncü ve son plan, kullanıcı başına aylık 120 ABD doları olan 'B2B Tam Dönüşüm Hunisi Satışı' dır.

Capterra Puanı

FreeAgent 4,6/5 yıldız derecelendirmesine sahiptir ve kullanıcıları iş akışı için özelleştirme özelliğini övmektedir.

[FreeAgent](#), tüm görevlerinizi kolayca erişilebilen ve görüntülenmesi veya üzerinde çalışılması kolay tek bir yere yerleştirmeye odaklanan bir CRM platformudur.

FreeAgent ile satış, pazarlama, proje yönetimi ve müşteri hizmetlerinizi optimize edin.

Her çalışan görevlerini bilir ve işin yapılmasını sağlayan organize bir ortamda çalışabilir.

Çalışmalarınızı panolar, kartlar veya listelerle düzenleyin ve basit görünümle önemli görevlere öncelik verin.

FreeAgent ayrıca özelleştirmek için alanınız olduğundan emin olur. Bu CRM'deki tüm çalışma alanları özelleştirilebilir ve ekipten herhangi biri bunu yapabilir.

23. OnePageCRM

The screenshot displays the OnePageCRM website interface. At the top, there is a navigation bar with the OnePageCRM logo, links for Features, Who is it for?, Pricing, Learn, Log In, and a Try Free button. The main content area is titled "The power of the Next Action™" and is divided into three columns: Organize, Visualize, and Sell. The Organize column features a circular diagram with icons for various tasks and a sub-section titled "Action every contact." with the text "Because companies don't sign deals—people do." The Visualize column shows a list of tasks with due dates: "Send a quote" (ASAP), "Follow up with a call" (TODAY), "Set up a demo" (TODAY), and "Schedule a meeting" (FEB 11). Below this, it states "You know what's important, we make sure you see it. We strip away the clutter, keeping your action plan crystal clear." The Sell column features a card for "JOHN BLUE New Moon LLC" with the email "john@newmoon.com" and a "Next Action Sign a contract" (ASAP) button. Below this, it says "No matter how hard a deal, it can be closed. And we help you do it. One page at a time." At the bottom right, there is a "Send us a message!" button.

Resim Kaynağı: [OnePageCRM](https://www.onepagecrm.com)

Artıları

Kullanımı kolay

E-posta otomasyonu

Kurşun Makası

Hedef Widget

Eksiler

Çok sayıda kişiyi içe aktarmak zaman zaman zor olabilir

Fiyat

OnePageCRM'in 21 günlük ücretsiz deneme seçeneği ve iki fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan, kullanıcı başına aylık 19,95 ABD doları olan 'İşletme' planıdır.

İkinci plan, kullanıcı başına aylık 9,95 ABD doları olan 'Profesyonel'dir.

Capterra Puanı

OnePageCRM 4.8/5 yıldız derecelendirmesine sahiptir ve kullanıcıları Hedef Widget'ı ve Lead Clipper gibi yerel özelliklerin tadını çıkarmaktadır.

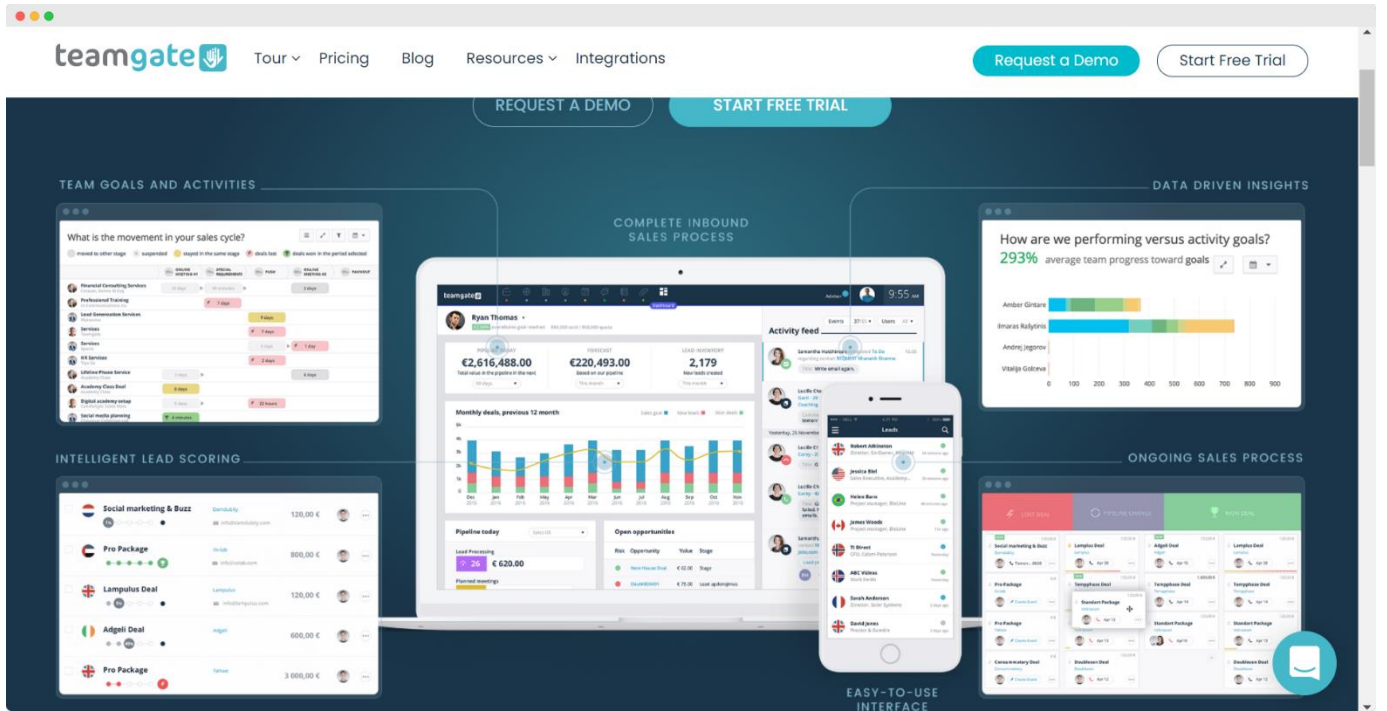
[OnePageCRM](#) bu satış anlaşmalarını kapatmaya odaklanır. Platform, her seferinde bir satış görevini ele almanıza ve her seferinde en iyi şekilde tamamlamanıza yardımcı olur.

OnePageCRM'in hedef widget'ı, satış hedeflerinizi takip etmenizi ve gereken sonraki adımlar hakkında iyi bir genel bakışa sahip olmanızı kolaylaştırır.

Platformun Lead Clipper'ı ile herhangi bir web sitesinden tek bir tıklamayla potansiyel müşterileri yakalayabilirsiniz. Bu yakalamalar kişi olarak eklenecektir.

E-posta özellikleri piyasadaki en hızlı özelliklerden biridir, müşterilerin ayrıntılarına göre otomatik olarak oluşturulan e-posta şablonlarıyla 30 saniyeden kısa sürede bir e-posta gönderin. Tek yapmanız gereken gönder'e tıklamak.

24. [Teamgate](#)



Resim Kaynağı: [Teamgate](#)

Artıları

Basit Kullanıcı Arayüzü

Otomatik doldurma özelliği

Akıllı filtreleme özelliği

İyileştirmeleri belirler

Eksiler

Mobil uygulama daha fazla özellik kullanabilir

Capterra Puanı

Teamgate 4.8/5 yıldız derecelendirmesine sahiptir, kullanıcıları otomatik doldurma işlevini ve sezgisel arayüzü sevmektedir.

[Teamgate CRM](#), satış süreçlerinizin ve pazarlamanızın tüm sektörlerini yöneterek başarılı müşteri adayları oluşturma yolunda ilerlediğinizden emin olur.

Teamgate, müşteriler ve potansiyel müşterilerle bağlantı kurmanıza ve e-posta otomasyonu ve kampanya otomasyonuna yardımcı olmak için gerekli tüm bilgileri saklamanıza yardımcı olur.

Teamgate' in akıllı filtreleme sistemini kullanın ve farklı müşteri adayları veya mevcut kişilerle ilişkili tüm ayrıntıları bulun.

Fiyat

Programın uc fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan ücretsizdir ve girişiminiz için gerekli tüm özellikleri içerir.

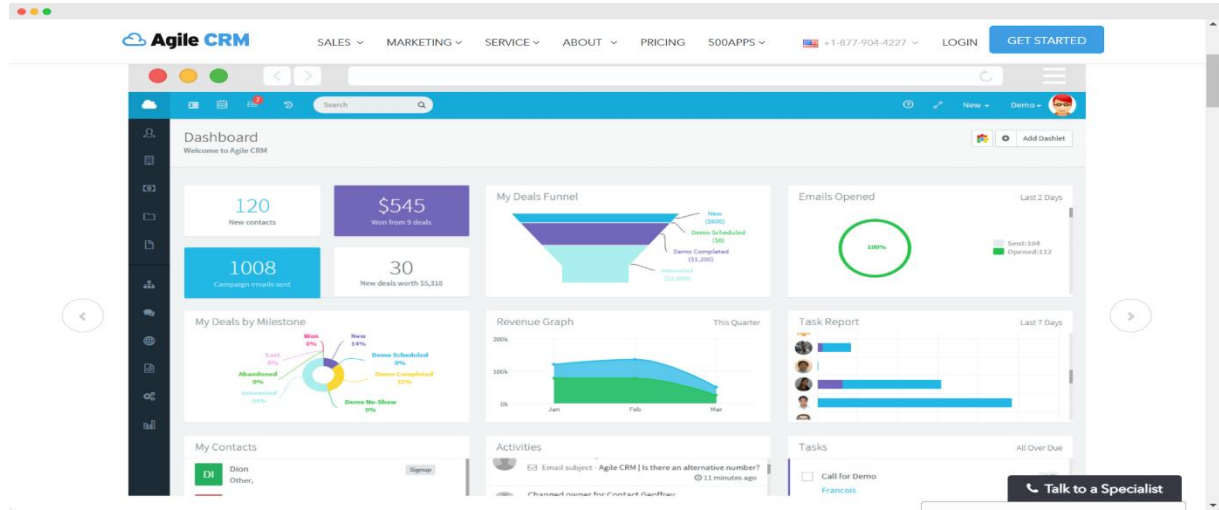
İkinci plan aylık 39,99 ABD dolarıdır ve üçüncü taraf entegrasyonları için seçeneklere sahiptir.

Üçüncü plan aylık 59,99 ABD dolarıdır ve ekibinizi büyütme için idealdir.

Sistem içinde kendi özelleştirilebilir arama alanlarınızı eklemekte de özgürsünüz, bu da işi daha da kolaylaştırıyor.

Teamgate'in otomatik doldurma fonksiyonu ile LinkedIn ve WordPress formları gibi sitelerden bilgi alarak müşteri adayı profiline ekleyebilir ve yeni güncellenmiş bilgiler oluşturabilirsiniz.

25. Agile CRM



Resim Kaynağı: [Agile CRM](#)

Artıları

Basit Kullanıcı Arayüzü

Otomatik e-postalar

Potansiyel Müşteri Puanlaması

E-posta takibi

Eksiler

Müşteri desteği geliştirilebilir

Fiyat

Agile CRM'in biri ücretsiz olmak üzere dört fiyatlandırma planı vardır.

Ücretsiz plan yalnızca 10 kullanıcıya kadar ücretsizdir.

İkinci plan, kullanıcı başına aylık 8,99 ABD

doları olan 'Başlangıç' planıdır.

Üçüncü plan, kullanıcı başına aylık 29,99 ABD doları olan 'Normal' planıdır.

Dördüncü ve son plan, kullanıcı başına aylık 47,99 ABD doları olan 'Enterprise' planıdır.

Capterra Puanı

Agile CRM 4.1 /5 yıldız derecelendirmesine sahiptir ve kullanıcıları potansiyel müşteri puanlama ve e-posta izleme yeteneklerini övmektedir.

[Agile CRM](#), tüm pazarlama, satış ve diğer hizmetlerinizi tek bir çatı altında otomatikleştiren hepsi bir arada bir CRM platformudur.

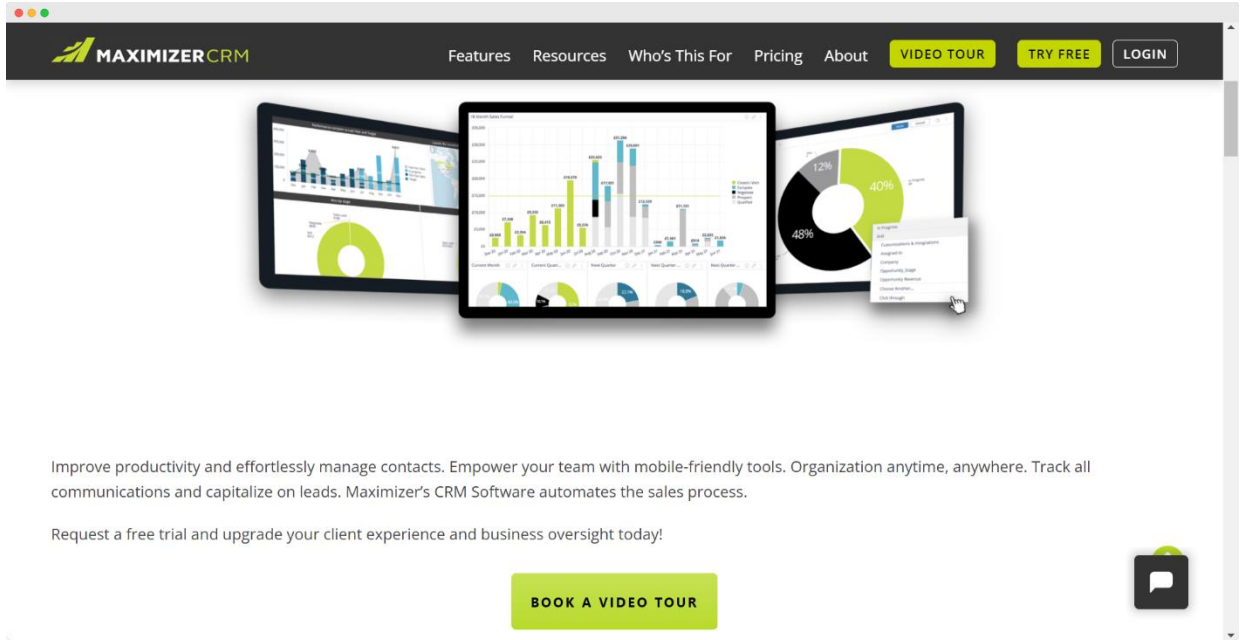
Agile CRM, hızlı, basit ve mobil cihazlarda iyi çalışan bulut tabanlı bir SaaS sistemidir.

Platform, müşterilerinizin markanızla ve şirketinizle uzun vadeli bağ kurmasına yardımcı olan etkili iletişim yönetimi özelliklerine sahiptir.

Herhangi bir programlama bilgisi gerektirmeyen profesyonel ve özelleştirilebilir e-postalar ve şablonlar oluşturun.

Agile'in otomatik e-posta Potansiyel Müşteri Puanlaması, satış ekiplerine, belirli bir potansiyel müşteriden gelen ilgi ve ayrıntılarla ilgili olarak odaklanmaları gereken en önemli potansiyel müşteriler hakkında bilgi vererek yardımcı olur.

26. [Maximizer](#)



Resim Kaynağı: [Maximizer](#)

Artıları

Kullanımı kolay

Analitik raporlar

7/24 Müşteri Hizmetleri

Otomatik satış fonksiyonları

Eksiler

Maliyetli olabilir

Ara sıra aksaklıklar

Fiyat

Maximizer'ın 30 günlük ücretsiz deneme seçeneği ve üç fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan, kullanıcı başına aylık 29 ABD doları olan 'Küçük Ofis' planıdır.

İkinci plan ise kullanıcı başına aylık 89 ABD

doları olan 'Insights' planıdır.

Üçüncü ve son plan, kullanıcı başına aylık 49 ABD doları olan 'Business Plus' planıdır.

Capterra Puanı

Maximizer 4 /5 yıldız derecelendirmesine sahiptir ve kullanıcıları, müşteri ilişkileri hakkında yararlı bilgiler sağlayan ayrıntılı analiz raporlarının keyfini çıkarmaktadır.

Maximizer, müşteri ayrıntılarını, yeni fırsatları, gelecekteki büyüme hazırlıklarını ve daha fazlasını izlemeye ve yönetmeye yardımcı olur.

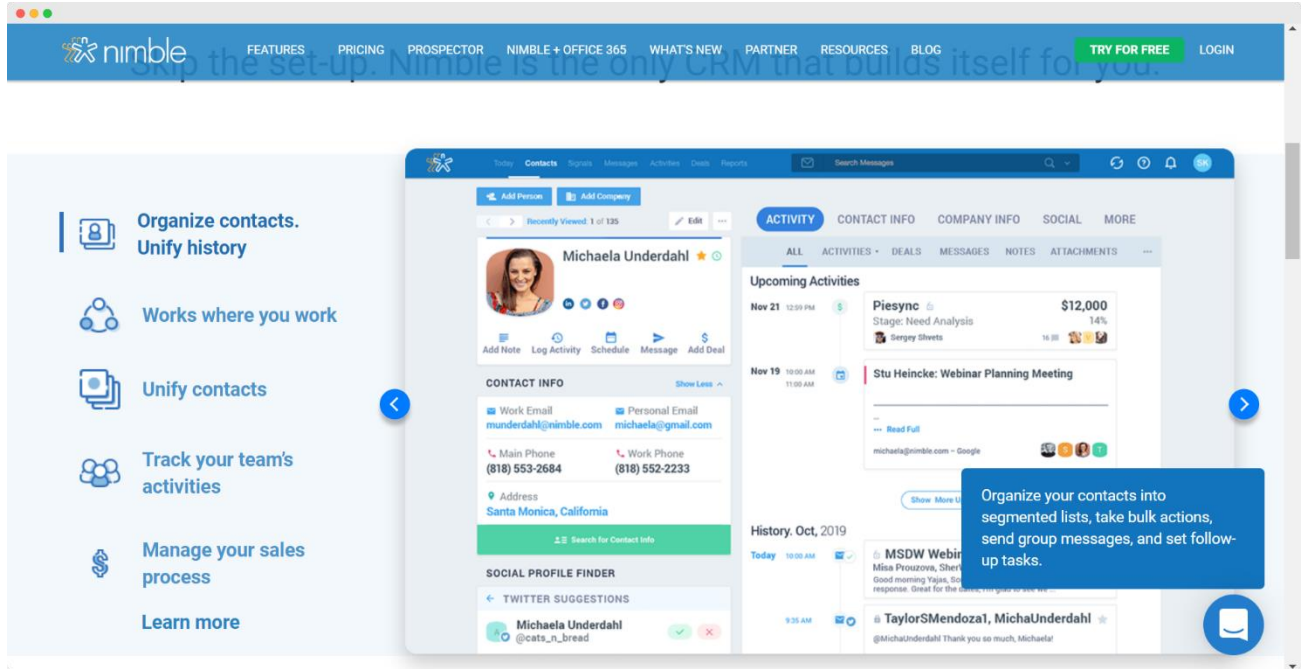
Platformun özelleştirilebilir olması, platformdaki tüm görevlerinizi ve faaliyetlerinizi işletmenizin iş akışına en uygun şekilde ayarlayabilmenizi sağlar.

Maximizer size güçlü analitik raporlar sunar ve müşterileriniz için gerçek zamanlı içgörüler ve sonuçlar ile nerede iyileştirme ve geliştirme yapılması gerektiği konusunda bilgi verir.

👉 7/24 müşteri desteği vardır, bu nedenle sıkışıp kalma konusunda endişelenmenize gerek yoktur.

Potansiyel potansiyel müşterilerle olan tüm iletişimi takip edin ve elinizdeki daha önemli görevlere öncelik vermenize odaklanan satış otomasyonunun keyfini çıkarın.

27. Nimble



Resim Kaynağı: [Nimble](#)

Artıları

- Basit Kullanıcı Arayüzü
- Otomatik görev senkronizasyonu
- Yararlı entegrasyonlar
- Düzenlenmiş kişi listeleri

Eksiler

- Zaman zaman gecikmeler
- E-posta teslim süresi iyileştirilebilir

Fiyat

Nimble'in 'Nimble Business' adı verilen ve kullanıcı başına aylık 25 ABD doları olan tek bir fiyatlandırma seçeneği vardır.

Capterra Puanı

Nimble 4,4 /5 yıldız derecelendirmesine sahip ve kullanıcıları entegrasyon seçeneklerinden ve görevleri potansiyel müşterilerle senkronize etmekten hoşlanıyor.

Nimble, müşteriler ve çalışanlar ile ilişki yönetimine odaklanan bir CRM platformudur.

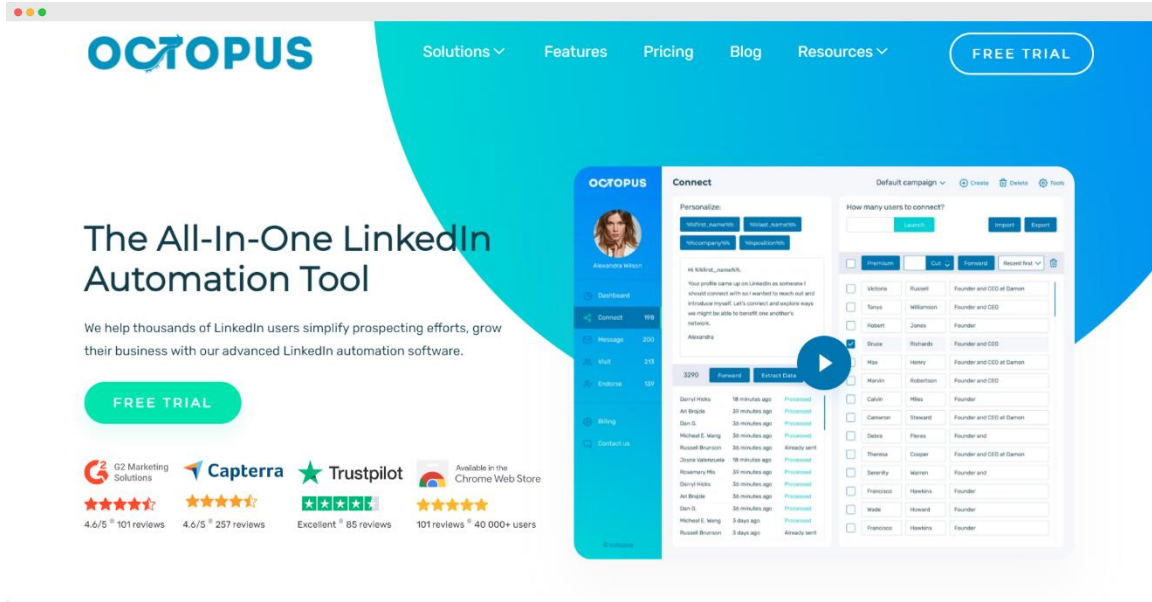
Tüm kişilerinizi listeler halinde düzenleyin ve toplu/grup mesajları gönderin, kişi listesi sayfasında takip görevleri belirlemekten çekinmeyin.

Nimble Outlook, Word, Excel ve daha fazlası ile entegre olur. Her yerden çalışın ve Nimble'in favori uygulamalarınızın içinde çalışacağından emin olun.

Ekibinizin görevlerini ve etkinliklerini, tamamlanan etkinlikleri ve belirli etkinliğin ne olduğunu gösteren kapsamlı programlar ve tablolarla takip edin.

Nimble, ekip görevlerinizi otomatik olarak anlaşmalarla birbirine bağlar.

28. Octopus CRM



Resim Kaynağı: [Octopus CRM](#)

Artıları

- Toplu bağlantılar
- Onay otomasyonu
- Kolay ağ oluşturma
- Kullanımı kolay

Eksiler

- Sınırlı boru hattı düzenlemesi
- Sık güncelleme yok, gecikmeye neden olabilir

Fiyat

Octopus CRM'in dört fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan, aylık 6,99 ABD doları olan 'Başlangıç' planıdır.

İkinci plan ise aylık 9,99 ABD doları 'Pro' planıdır.

Üçüncü plan, ayda 14,99 ABD doları olan 'Gelişmiş' planıdır.

Dördüncü ve son plan ise ayda 24,99 ABD doları 'Sınırsız' planıdır.

Capterra Puanı

Octopus CRM 4,6/5 yıldız derecelendirmesine sahiptir ve kullanıcıları aynı anda birden fazla kişiyi yönetme ve kaliteli müşteri adayları/kişiler bulma becerilerini sevmektedir.

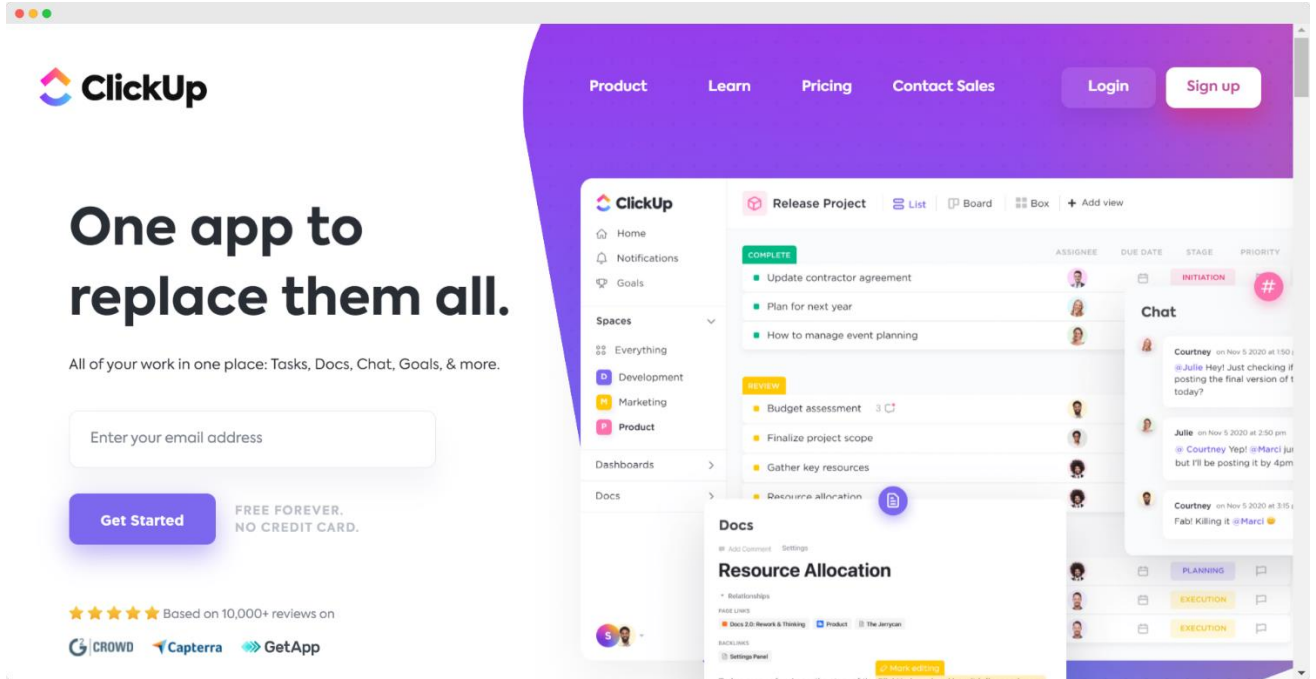
[Octopus CRM](#), LinkedIn ile otomasyon hakkında her şeydir. Platformu kullanan LinkedIn kullanıcıları, potansiyel müşterileri görüntülemeyi ve büyüme çabalarını çok daha kolay hale getirebilir.

Octopus ile LinkedIn'de otomatik, kişiselleştirilmiş bağlantı istekleri gönderebilir, 1. seviye bağlantılara toplu olarak mesaj gönderebilir ve LinkedIn kişilerinizden bazılarını 7 beceriye kadar otomatik olarak onay verebilirsiniz.

İhtiyacınız olduğunu hiç düşünmediğiniz ağ CRM'idir. Yüzlerce profili ziyaret edebilir ve seçtiğiniz hedef kitleyle otomatik olarak bağlantı kurabilirsiniz.

Kişiselleştirilmiş bir LinkedIn hunisi oluşturabilir ve bir seferde çok sayıda potansiyel müşteri oluşturabilirsiniz.

29. [ClickUp](#)



Resim Kaynağı: [ClickUp](#)

Artıları

- Hepsi bir arada CRM
- Özelleştirme seçenekleri
- Otomatik dosya içe aktarma
- Basit Kullanıcı Arayüzü

Eksiler

- Hafif öğrenme eğrisi

Fiyat

ClickUp'ın beş fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan, kişisel kullanım için en iyi olan ücretsiz seçenektir.

İkinci plan, küçük ekipler için en iyisi olan ayda 9 ABD doları 'Sınırsız' planıdır.

Üçüncü plan, orta ölçekli ekipler için en iyisi olan aylık 19 ABD doları 'İşletme' planıdır.

Dördüncü ve son plan, birden fazla ekip için en iyisi olan ve ayda 29 ABD doları olan 'Business Plus' planıdır.

Beşinci ve son plan 'Kurumsal', fiyat iş ihtiyaçlarına göre belirlenir.

Capterra Puanı

ClickUp 4.7/5 yıldıza sahip ve kullanıcıları özelleştirme seçeneklerinin ve ekip işbirliği özelliklerinin tadını çıkarıyor.

[ClickUp](#) şu anda piyasada oldukça popüler bir CRM platformudur.

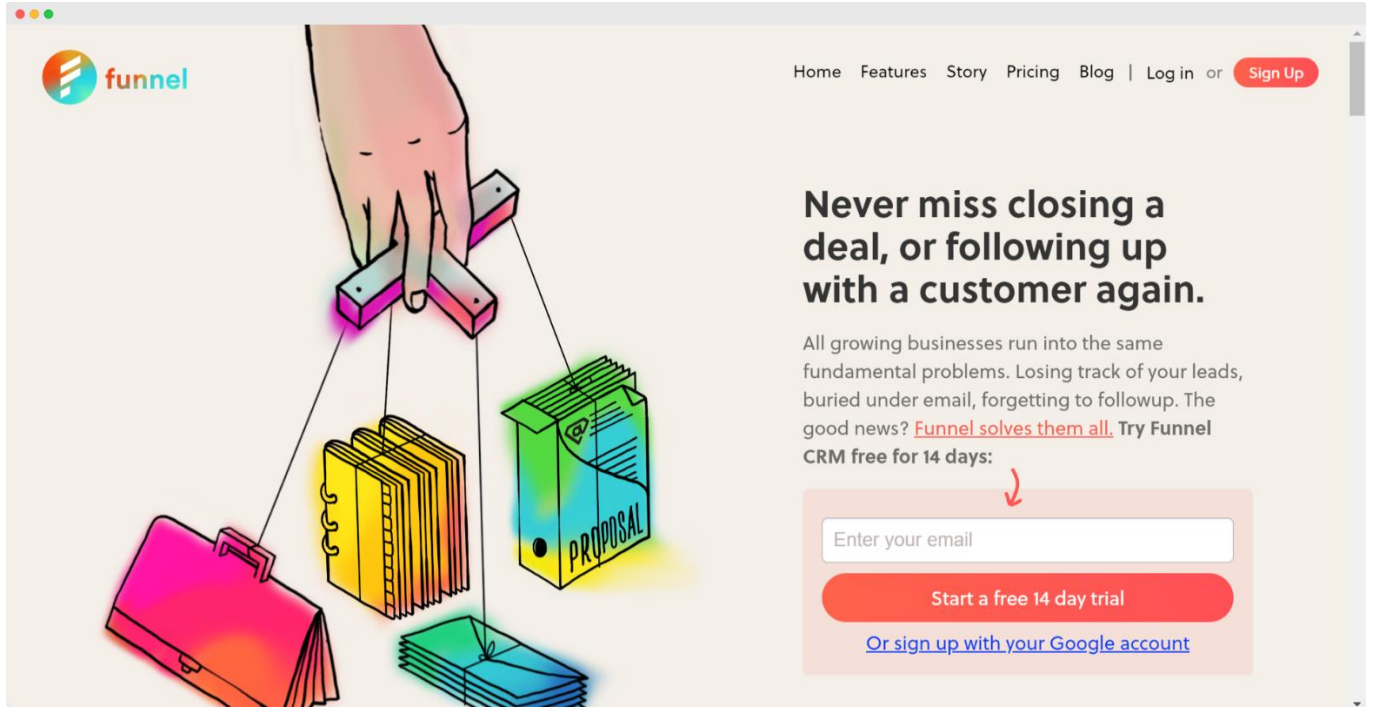
ClickUp, görevlerinizden, belgelerinizden, sohbetlerinizden, kişilerinizden, hedeflerinizden ve daha fazlasından tüm CRM ihtiyaçlarınızı karşılar.

ClickUp ile, işletmenizin ihtiyaçlarına uygun esnek proje yönetimi ile görevleri planlayabilir ve takip edebilirsiniz.

Excel, Asana, Trello ve daha fazlası gibi diğer araçlardan dosyaları otomatik olarak anında içe aktarabilirsiniz.

Proje görünümelerini özelleştirin ve ekibinizle gerçek zamanlı olarak işbirliği yapın. Farklı ekip üyelerine görevler atayın ve görevleri ve müşterilerinizin ihtiyaçlarını takip etmenize yardımcı olan izleme özellikleriyle asla geride kalmayın.

30. Funnel CRM



Resim Kaynağı: [Funnel CRM](#)

Artıları

İletişim formu oluşturma

Otomatik satış hunisi

Kullanımı kolay

Etkili müşteri iletişimi

Eksiler

Entegrasyonlarını daha iyi hale getirebilir

Fiyat

Funnel'in ücretsiz bir planı ve diğer üç fiyatlandırma planı vardır.

İlk plan ayda 10 ABD doları 'Standart' planıdır.

İkinci plan ise aylık 39 ABD doları 'Pro' planıdır.

Üçüncü ve son plan ise kullanıcı başına 20 ABD doları

'Eklentiler' eklentisidir.

Capterra Puanı

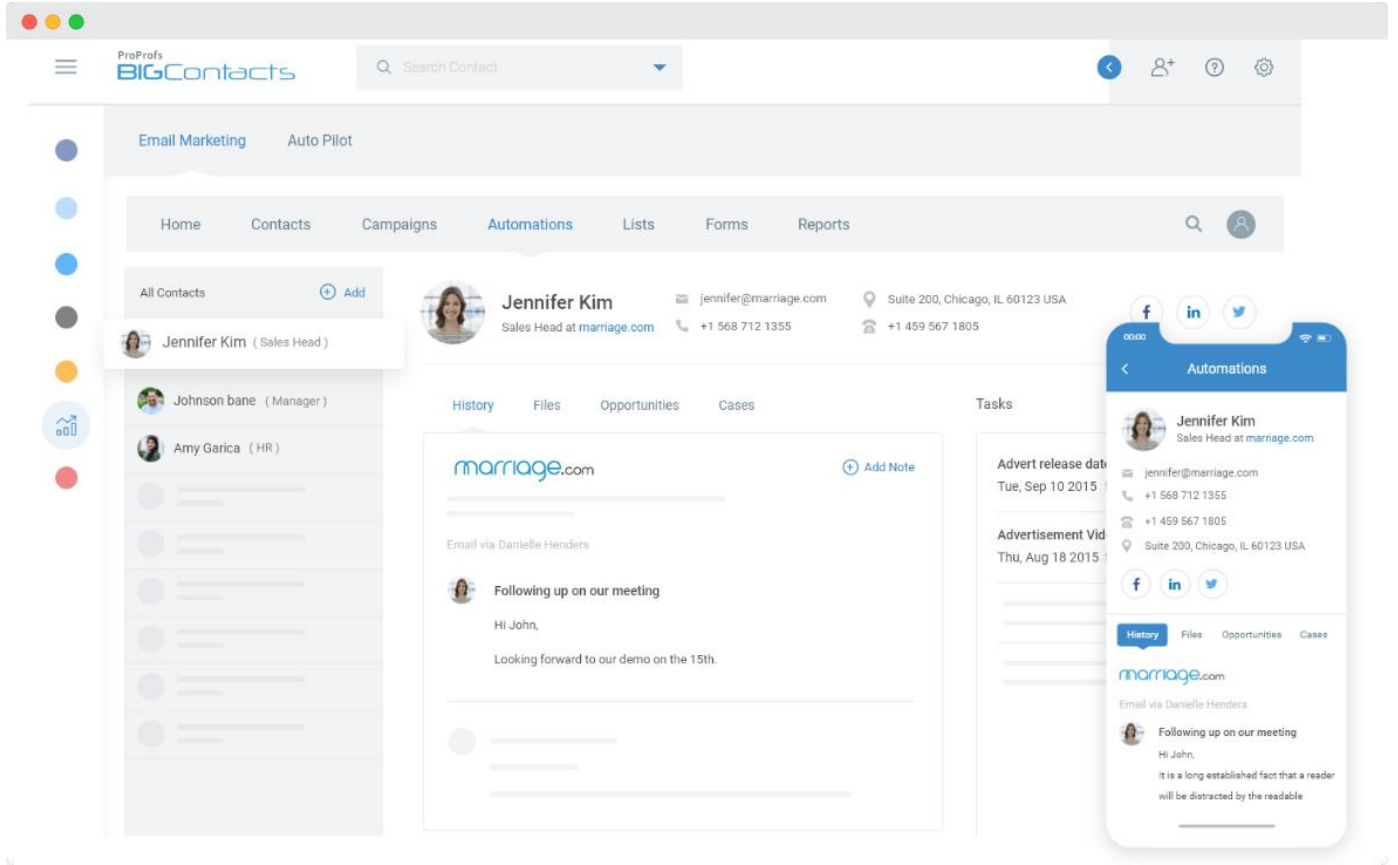
Funnel 4.6/5 yıldıza sahip ve kullanıcıları iletişim formu oluşturucusunu ve basit kullanıcı arayüzünü tavsiye ediyor ve övüyor.

[Funnel CRM](#), iletişim formları oluşturmanıza, tüm potansiyel müşterilerinizi / satışlarınızı çalışan bir satış hunisinde izlemenize, müşterilere profesyonel olarak biçimlendirilmiş belgelerle teklifler göndermenize ve daha fazlasına olanak tanır.

Funnel, tüm bilgilerin güncel ve doğru olmasını sağlayarak satış veritabanınızı korur ve sürekli olarak geliştirir.

Müşterileri takip etmek kolaydır, form oluşturma ile müşterilerinizin ne istediğini ve onlara en iyi hizmeti nasıl sunabileceğinizi hissedebilirsiniz. Funnel'in ana hedefi, iletişim formlarından satış huninize olabildiğince çok değerli bilgi sunmak, müşteri etkileşimini değerli kılmak ve aslında daha fazla potansiyel müşteri kazanmaya ve anlaşmaları kapatmaya yol açmaktır.

31. BigContacts



Resim Kaynağı: [BigContacts](#)

Artıları

Kolay arayüz

E-posta pazarlama otomasyonu

Özel alanlar

Sosyal medya takibi

Görev takibi ve hatırlatıcılar

Raporlama şablonları

Eksiler

Mobil sürümün daha iyi bir kullanıcı arayüzüne ihtiyacı var.

Fiyat

BIGContacts'ın dört fiyatlandırma seçeneği vardır. Ayrıca 30 günlük ücretsiz deneme sunuyor.

İlk plan (BIG) 5\$/kullanıcı/ay ve yeni başlayanlar için harika.

İkinci plan (BIGGER) 15\$/kullanıcı/ay'dır ve entegrasyon paketini sunar.

Üçüncü plan (BIGGEST) kullanıcı başına aylık 25 ABD dolarıdır ve özelleştirme ve sosyal profil aramaları dahil olmak üzere tüm özellikleri sunar.

Dördüncü plan özel fiyatlandırmaya sahiptir ve sınırsız depolama kapasitesi sunarak büyük işletmeler için uygun hale getirir.

Capterra Puanı

BIGContacts 4,3/5 yıldız kullanıcı puanına sahiptir. Kullanıcılar aracın sosyal profil ekleme ve kapsamlı özelleştirme özelliklerini son derece kullanışlı buluyor.

Keyifli müşteri desteği ve temiz bir arayüz, BIGContacts'in girişiminiz için mükemmel bir seçim olmasının nedenleridir. Ek olarak, özelleştirilebilir modülleri ve otomasyon yetenekleri, faydasını daha da artırır.

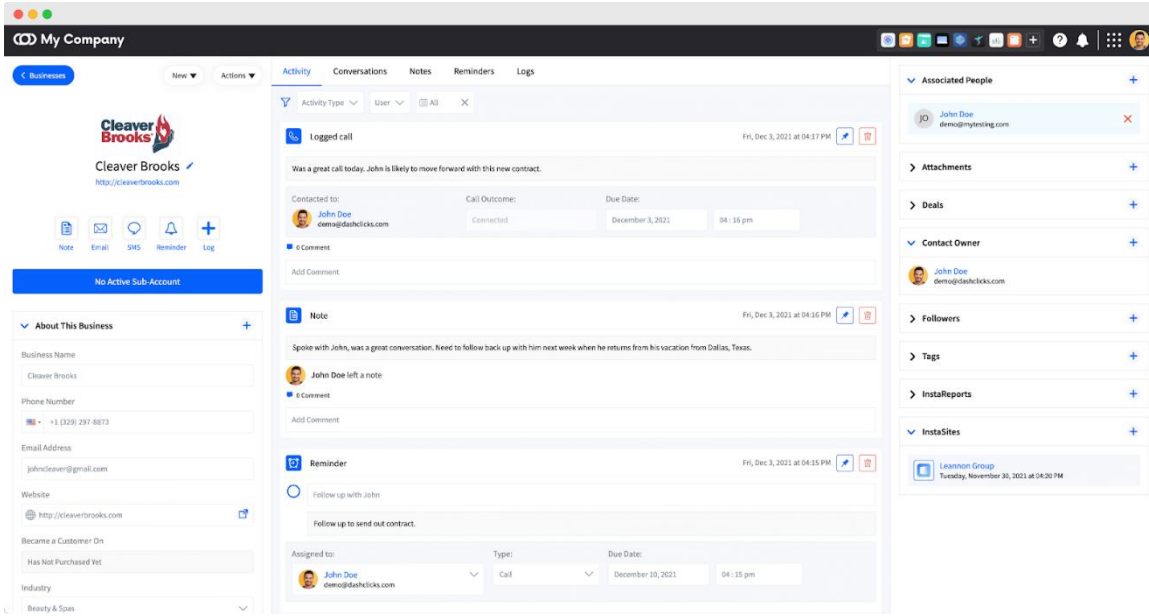
BIGContacts ile satış ve pazarlama faaliyetlerinizi takip etmek için önceden var olan şablonlar arasından seçim yapabilir veya özel raporlar oluşturabilirsiniz.

BIGContacts, tüm müşteri verilerinin ve etkinliklerinin 360° görünümünü sağlayarak ekibinizin her etkileşimi kişiselleştirmesine olanak tanır.

Gelen tüm potansiyel müşteriler ve ilgili bilgileri otomatik olarak yakalanır ve CRM sisteminde saklanır. Bu CRM aracı ayrıca tüm e-postaları tek bir yerde kaydeder.

Ekibinizin verimliliğini artırmak için satış hattı yönetimi ve işbirliği araçları sunar. Tüm veriler uzaktan kullanılabilir ve ekip üyelerinin gerektiğinde bunlara erişmesini kolaylaştırır.

32. DashClicks



Resim Kaynağı: [DashClicks](#)

Artıları

Basit ve çekici kullanıcı arayüzü

Sorunsuz üçüncü taraf entegrasyonu

Kolayca özelleştirilebilir

Proje yönetimi ve CRM: Hepsi bir arada

Eksiksiz müşteri bilgileri

Dijital pazarlama ajansları için ideal

Eksiler

Ücretsiz hesapla sınırlı kişi kayıtları mevcuttur

Fiyat

[DashClicks](#), ücretsiz bir seçenek de dahil olmak üzere dört plan sunuyor.

İlk plan ücretsizdir; kredi kartı gerekmez.

'Pro' adı verilen ikinci plan en popüler olanıdır. Aylık satın

alındığında 97 ABD doları, yıllık satın alındığında ise 1,048 ABD

doları olarak fiyatlandırılır.

'Plus' adı verilen üçüncü planın fiyatı aylık satın alındığında 297 ABD

doları, yıllık satın alındığında ise 3208 ABD dolarıdır.

'Premium' olarak adlandırılan dördüncü planın fiyatı aylık satın

alındığında 597 ABD doları, yıllık satın alındığında ise 6.448 ABD

dolarıdır.

Capterra Puanı

DashClicks, 4,9/5 puanla bugün mevcut olan en iyi CRM araçlarından biridir.

DashClicks'in İletişim Yönetimi CRM'i, tüm iş bağlantılarınızı eklemenize, yönetmenize ve segmentlere ayırmanıza ve satış sürecinizi

düzenlemenize olanak tanır. Aynı şey kişileriniz için de geçerlidir.

Kişileri ve iş bağlantılarını manuel olarak ekleyebilir, bir CSV'den toplu olarak içe aktarabilir veya diğer tanınmış satış CRM'lerinden tek tıklamayla veri aktarımı yapabilirsiniz.

DashClicks'in CRM'i ayrıca potansiyel müşteriler, müşteriler ve potansiyel müşterilerle olan tüm iletişimlerinizi doğrudan iletişim kartlarınızdan birleştirmenize olanak tanır, böylece satış ekibiniz her zaman, her yerden erişebilir.

Yazılım güçlü ve verimlidir ve dijital ajanslar, KOBİ'ler ve SaaS şirketleri için en uygundur

33.Oracle CRM

CRM yazılım çözümleri, temel olarak müşteri ilişkilerini ve satış etkileşimlerini yönetmek için kullanılır. Yine de, birçok işletme bu sistemleri bir satış ekibi otomasyonu aracı olarak kullanıyor. Ancak Oracle'ın sunduğu çözümler pazarlama, müşteri hizmetleri, satış ve iş ortağı kanalı yönetimi dahil olmak üzere pek çok pazarlama ve satış fonksiyonunu kapsayan daha değerli özellikler sunar. Oracle Advertising and Customer Experience (CX) kalıcı müşteri ilişkileri oluşturmanıza, yönetmenize, hizmet etmenize ve geliştirmenize yardımcı olmak için geleneksel CRM'nin ötesine geçen bağlantılı bir uygulama ürün grubu sunar. Oracle, müşteri deneyimi sistemlerini finans, tedarik zinciri ve İK ile tek, dinamik müşteri 360 derece görünümü için birleşik bulut platformunda birbirine bağlar. **Öne Çıkan Ürünler**

[Satış Gücü Otomasyonu](#) ,[Satış Planlaması](#) ,[Satış Performansı Yönetimi](#) ,[Müşteri Verileri Yönetimi](#)

Fiyatlar işletme kapasitesine ve müşteri taleplerine göre belirlenir.

Her Şey Hazır

İşte karşınızda - aralarından seçim yapabileceğiniz 33 harika CRM yazılımı seçeneği. Açıkçası, tüm bu seçenekler harika ve birini seçmek söz konusu olduğunda, işinizin şu anda neye ihtiyacı olduğunu belirleyin.

Daha fazla satış gücü otomasyonuna mı ihtiyacınız var?

Kişiselleştirilmiş müşteri satış raporları?

E-posta pazarlama kampanyaları?

Yerel entegrasyonlar?

İhtiyaçlarınız ne olursa olsun, sizin için bir CRM aracı var.

Yukarıda belirtilen CRM araçlarının çoğu, girişiminizi haritaya koyacak mükemmel kampanya yönetimi ve etkili satış CRM yazılımı özelliklerine ve bununla birlikte uygun bir fiyat etiketine sahiptir.

Size en uygun CRM türü hangisi?

Yanıt, "A" veya "B" ya da "C"den biraz daha karmaşık olabilir ve "en iyi CRM " diye bir şey yoktur. Size en uygun çözüm, şirketinizin bugün ve gelecekteki boyutuna, bütçesine ve ihtiyaçlarına bağlı olacaktır. Uzun vadede, en etkili CRM'nin operasyonel, işbirliğine dayalı ve analitik olması gerekir. Hem B2B hem de B2C satış ortamlarını desteklemelidir. Gömülü yapay zeka, makine öğrenimi olanakları ve bunu desteklemek için

gerekli veri temeline ihtiyaç duyar. Mobil iş gücünü ve müşterilerle çalışan ancak satış ekibinizde (resmi olarak) yer almayan çalışanları desteklemesi de gerekir. Tüm bu işlemlere aynı anda ihtiyaç duymayabilir.

İşe yeni başlayan küçük bir işletmenin sadece müşterileri ve potansiyel müşterileri izlemek için bir ilgili kişi/etkileşim yönetim sistemine ihtiyacı olabilir. Ancak büyüdükçe, CRM'nin de büyümesi gerekecektir. Belki bir veya iki yıl içinde şirketin satış ve müşteri hizmetleri otomasyonunu kullanmaya başlaması gerekebilir.

QuickBooks,

QuickBooks, en çok muhasebe yazılımıyla bilinmesine rağmen, küçük işletmeler için çeşitli muhasebe ve finans çözümleri sunmaktadır. Bilanço, kâr ve zarar (K&Z) tablosu, nakit akış tabloları ve dosyalanan vergiler gibi tüm genel mali tablolara kolayca erişebilirsiniz. Muhasebeciniz için bu ekstrelerin çıktısını alıp, başvuru sırasında muhasebecinize gönderebilir veya giriş kimliğine veya şifreye ihtiyaç duymadan muhasebecinizi bu ekstreleri görüntülemeye davet edebilirsiniz.

İşte bazı örnekler:

QuickBooks Bordro: Self-servis veya tam servis çözümü olarak sunulan bu bordro, işletmelerin 50'ye kadar çalışana çek veya doğrudan para yatırma yoluyla ödeme yapmasına olanak tanır. Tam hizmet paketini tercih

ederseniz yerel, eyalet ve federal vergilere ilişkin yıl sonu W-2 vergi formlarınız otomatik olarak hesaplanır ve dosyalanır.

QuickBooks Commerce: Tüm siparişlerinizi ve envanterinizi merkezi bir kontrol paneline getirerek size her siparişin gerçek zamanlı durumunu verir. QuickBooks Commerce son derece ölçeklenebilirdir ve bunu hızlı bir şekilde yeni satış kanalları eklemek veya B2B ticaret platformunuzu oluşturmak ve çevrimiçi pazarlarla entegre etmek için kullanabilirsiniz.

QuickBooks Online: QuickBooks Online'ı kullanarak muhasebe defterlerinizi bulutta, istediğiniz zaman istediğiniz yerden erişebileceğiniz şekilde tutabilirsiniz. Bu hizmet aynı zamanda faturalandırma yeteneklerine de sahiptir.

QuickBooks Live: QuickBooks Live'ı kullanarak, tüm muhasebe ihtiyaçlarınızı karşılamana yardımcı olacak uzman bir muhasebeciyle ortak olabilirsiniz.

QuickBooks Ödemeleri: QuickBooks ödemeleri, ödeme özellikli faturalar oluşturmanıza, yinelenen faturalar oluşturmanıza ve hareket halindeyken dijital olarak ödeme almanıza olanak tanır. Müşterileriniz diledikleri yöntemle dijital ödeme yapabilirler.

QuickBooks Time: QuickBooks Time'ı kullanarak çalışanlarınız, müşterileriniz veya projeleriniz için faturalandırılabilir saatleri takip edin. QuickBooks Bordro ve ödemelerle takip ettiğiniz süre kolaydır.

Tüm bu uygulamalar birbirleriyle ve QuickBooks muhasebe yazılımıyla sorunsuz bir şekilde bütünleşerek küçük ve orta ölçekli işletmeniz için çok yönlü bir muhasebe ve ödeme ekosistemi oluşturur.

QuickBooks Nasıl Çalışır?

Pek çok seçenek mevcut olsa da, tüm QuickBooks hizmetlerine aynı anda kaydolmanıza gerek yoktur. Muhasebe veya bordro yazılımı gibi tek bir

uygulamayla başlayabilir ve genişlettikçe başkalarını da ekleyebilirsiniz. Herhangi bir hizmetin kullanım süresi aşılsa, gerektiği şekilde onu kaldırmayı veya yükseltmeyi seçebilirsiniz.

Tipik bir QuickBooks kurulumu şu şekilde görünebilir: muhasebe yazılımına kaydolarak başlarsınız ve ardından kurulumunuzu tamamen özelleştirmenize yardımcı olmak için QuickBooks Live'ı eklersiniz. İşletmeniz büyüdükçe tam zamanlı çalışanları, yüklenicileri ve serbest çalışanları işe alırsınız. Daha sonra aylık ödemeleri kolaylaştırmak için QuickBooks Bordro'ya ve faturalandırılabilir saatleri takip etmek için QuickBooks Time'a kaydolabilirsiniz.

Quickbooks İşletmenize Nasıl Fayda Sağlayabilir?

Muhasebe yazılımı endüstrisinin en büyük isimlerinden biri olarak QuickBooks'a kaydolmak, müşteri ilişkileri yönetimi yazılımı (CRM) gibi işletmenizin kullanabileceği diğer platformların onunla entegre olma ve süreçleri kolaylaştırma olasılığını büyük ölçüde artırır.

QuickBooks dışında entegre olabileceğiniz veya ayrıca yükleyebileceğiniz bazı yazılım programları ve iş alanları:

1.İşletim Yönetimi Yazılımları:

o**Trello:** Görev yönetimi, iş akışı ve takım işbirliği için kullanışlıdır.

o**Asana:** Proje yönetimi ve iş takibi için idealdir.

o**Monday.com:** Ekip işbirliği ve görev takibi için uygundur.

2.Pazarlama Yazılımları:

o**HubSpot:** Pazarlama otomasyonu, müşteri ilişkileri yönetimi ve satış takibi için kullanılır.

o**Mailchimp:** E-posta pazarlama ve kampanya yönetimi için popülerdir.

o**Hootsuite:** Sosyal medya yönetimi ve içerik paylaşımı için uygundur.

3.İnsan Kaynakları Yazılımları:

BambooHR: Personel yönetimi, işe alım ve performans değerlendirmesi için kullanılır.

Gusto: Maaş yönetimi, vergi beyannameleri ve çalışan avantajları için idealdir.

Zenefits: İşletme sigortası, izin yönetimi ve personel bilgileri için kullanışlıdır.

4.Sosyal Medya Yönetimi Yazılımları:

o **Buffer:** Sosyal medya paylaşımlarını zamanlamak ve takip etmek için kullanılır.

o **Sprout Social:** Sosyal medya analitiği, takipçi yönetimi ve içerik planlaması için uygundur.

o **Later:** Instagram için görsel içerik planlaması ve otomasyonu sağlar.

5.Diğer Yazılım Alanları:

o **Salesforce:** Müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) ve satış takibi için kullanılır.

o **Slack:** İletişim ve işbirliği için anlık mesajlaşma platformudur.

o **Google Workspace (eski adıyla G Suite):** E-posta, belge paylaşımı, takvim ve işbirliği araçları içerir.

Bu yazılımlar, işletmenizin ihtiyaçlarına ve önceliklerinize bağlı olarak seçilebilir. Her biri farklı iş alanlarını destekler ve QuickBooks ile entegre edilebilir.

İşletme sahipleri ve finansal kullanıcılar için kullanımı genellikle kolaydır Yukarıda belirtilen 33 işletim-yönetim yazılım programlarını QuickBooks ile entegre etmek, işletme süreçlerinizi daha verimli hale getirir.

Entegrasyonu Avantajları:

o Müşteri Verilerini Senkronize Etme: Destek yazılım programlarındaki müşteri bilgilerini QuickBooks ile paylaşabilirsiniz.

- o Faturaları Oluşturma: Destek yazılım programlarındaki anlaşma kayıtlarından doğrudan fatura oluşturabilirsiniz.
- o Ödeme Takibi: Anlaşma zaman çizelgesinde ödeme etkinliklerini görüntüleyebilirsiniz.

ERP (Kurumsal Kaynak Planlama)

Kurumsal Kaynak Planlama (ERP), işletmelerin muhasebe, satın alma, proje yönetimi, risk yönetimi, mevzuat uyumu ve tedarik zinciri operasyonları gibi günlük iş faaliyetlerini yönetmek için kullandığı bir yazılım türüdür.

Eksiksiz bir ERP ürün seti, finansal sonuçları planlamaya, bütçelemeye, tahmin etmeye ve raporlamaya yardımcı olan **Enterprise Performance Management (EPM)** yazılımını da içerir.

ERP sistemleri, birden fazla iş sürecini bir araya getirir ve bu iş süreçleri arasında veri akışı sağlar. Aynı zamanda veri bütünlüğünü korur ve organizasyonun ortak işlemsel verilerini toplar.

- Amerika'da, her sektörden binlerce işletme için ERP sistemleri kritik öneme sahiptir.
- Kurumsal kaynak planlama (ERP) sistemi modern bir işletmenin kalbidir. Çalışanlar yaygın görülen iş operasyonlarını yürütmek için sistemi kullandıkça veriler kuruluş genelinde dolaşır. İş performansını ölçmeye ve karar alma süreçlerini yönlendirmeye yardımcı olan içgörüler, ERP sisteminden dışarı akar.

- ERP işlevleri, genellikle modüller olarak adlandırılan belirli olanaklar çerçevesinde organize edilir. Bu modüller finans, tedarik, tedarik zinciri ve insan kaynakları gibi, işletmenin belirli departmanlarına hizmet edecek şekilde tasarlanmıştır. Dağınık durumdaki ekipler merkezi bir ERP platformuna erişir ve herkes aynı sistemi kullanır. Böylece iş operasyonlarının paylaşılan bir görünümü ve merkezi havuzda toplanan verilerden tek doğruluk kaynağı oluşturulur.

Dolaysız olarak Teklif Modülü, Sipariş Modülü, Sevkiyat ve İrsaliye Modülü, Fatura Modülü ve Tahsilat Modülü var. İşin detayına girildiğinde tüm bu modüller temelde stok modülü, cari modülü, çek-senet-banka-kasa modülü üzerinden bunlarla ilişkili çalışır

Finans yönetimi, temel modüldür. Bunun yanında tedarik, tedarik zinciri ve kurumsal performans yönetimi gibi yakından ilişkili modüller de bulunur. Temel modülleri satış (CRM), insan kaynakları veya analitik gibi daha özel olanaklara sahip yazılımlarla güçlendirebilirsiniz.

ERP içindeki modüllerin bir alt kümesi olan **finans**, organizasyonun finans departmanı ile ilgili iş fonksiyonlarını ifade eder. Bu fonksiyonlar finansal muhasebe, yardımcı defter muhasebesi, muhasebe merkezi, borçlar ve alacaklar, gelir yönetimi, faturalandırma, hibeler, gider yönetimi, proje yönetimi, varlık yönetimi ve ortak girişim muhasebesini içerir.

Finansman yazılımı, yönetim organlarının raporlama gerekliliklerine uygunluk için raporlama ve analitik yeteneklerini kullanır.

ERP (Kurumsal Kaynak Planlama) yazılımı, bir organizasyonun farklı iş

fonksiyonlarını entegre etmek için kullanılan kritik bir sistemdir. İşte ERP kullanımının yaygın olduğu bazı sektörler:

1. Üretim (İmalat) Sektörü:

- Üretim şirketleri, ERP yazılımını en yaygın kullanan sektördür. Bu sektör, ERP pazarının %47'sini temsil eder.
- Üretim işletmeleri, tedarik zinciri yönetimi, envanter takibi, üretim planlaması ve finansal işlemler için ERP sistemlerini benimser.

2. Dağıtım ve Toptan Satış Sektörü:

- Dağıtıcılar ve toptancılar da ERP sistemlerini sıkça kullanır. Bu sektör, ERP pazarının %18'ini oluşturur.
- Stok yönetimi, sipariş takibi ve müşteri ilişkileri yönetimi için ERP çözümleri tercih edilir.

3. Hizmet Sektörü:

- Hizmet sektörü, iş süreçlerini optimize etmek ve verimliliği artırmak amacıyla ERP sistemlerini kullanır. Bu sektörün ERP kullanım oranı %12'dir.
- İnsan kaynakları yönetimi, finansal muhasebe ve proje yönetimi gibi alanlarda ERP uygulamaları yaygındır.

4. İnşaat Sektörü:

- İnşaat şirketleri, projeleri yönetmek, maliyetleri takip etmek ve kaynakları etkin kullanmak için ERP yazılımını benimser.
- İnşaat sektörü, ERP pazarının %4'ünü oluşturur.

5. Sağlık Sektörü:

- Sağlık kuruluşları, hastane yönetimi, hasta bilgileri, envanter takibi ve finansal işlemler için ERP sistemlerini kullanır.

- Sağlık sektörü, son yıllarda ERP kullanımında artış göstermektedir.

6. Bilgi Teknolojileri (BT) Sektörü:

- BT şirketleri, iş süreçlerini entegre etmek ve veri yönetimini sağlamak için ERP yazılımını tercih eder.
- ERP, BT hizmet sağlayıcıları için önemli bir araçtır.

ELIT TECHNOSOFT Grubumuz seçtiğiniz programların kurulumunu yapmakta, eğitimini ve teknik desteği vermektedir.

CRM yazılım programları danışmanlığımızda şirketlere kurulum, genellikle şu adımları içerir:

1. İhtiyaç Analizi: Şirketin ihtiyaçları (siparis bilgi formu ve on görüşmelerle) belirlenir ve hangi CRM programının en uygun olduğu tespit edilir.
2. Yazılım Seçimi: Şirketin ihtiyaçlarına en uygun CRM yazılımı seçilir. Bu seçim, özellikler, maliyet, kullanılabilirlik ve ölçeklenebilirlik gibi faktörlere dayanır.
3. Kurulum Planı: Kurulum süreci için bir plan oluşturulur. Bu plan, yazılımın kurulumu, veri aktarımı, kullanıcı eğitimi ve test süreçlerini içerir.
4. Kurulum: Seçilen CRM yazılımı, şirketin gereksinimlerine göre yapılandırılır ve kurulur. Bu adımda, uzmanlarımız ve yazılım sağlayıcısı rehberliğinde gerçekleştirilir.

5. Veri Aktarımı: Varolan müşteri verileri, CRM sistemine aktarılır. Bu adım, müşteri ilişkileri verilerinin doğru ve güvenilir bir şekilde taşınmasını sağlamak için dikkatlice yapılır.

6. Kullanıcı Eğitimi: Şirket çalışanları, CRM yazılımını etkili bir şekilde kullanabilmeleri için eğitilir. Kullanıcı eğitimi, yazılımın tam potansiyelini ortaya çıkarmak için önemlidir.

7. Test ve Doğrulama: Kurulum tamamlandıktan sonra, CRM sistemi test edilir ve doğrulanır. Bu adım, sistemin doğru çalıştığından emin olmak için gereklidir.

Listelediğimiz en çok kullanılan CRM yazılım programları farklı özellikler ve fiyatlandırma seçenekleri sunar, bu nedenle şirketin ihtiyaçlarına en uygun olanı seçmek önemlidir.

Kurulum genellikle iki şekilde yapılabilir: online uzaktan kurulum veya bizzat şirketin bilgisayarından kurulum.

1. Online Uzaktan Kurulum: Bu yöntemde, CRM yazılımını bulut tabanlı olduğu için, kurulum genellikle uzaktan yapılır. Yazılım sağlayıcısı veya bir uzman, uzaktan erişim yoluyla şirketin sistemine giriş yapar ve CRM yazılımını kurar, yapılandırır ve gerektiğinde eğitim sağlar. Bu yöntem, kurulum sürecini hızlandırabilir ve fiziksel mekana bağlı kalmadan kurulum yapılmasını sağlar.

2. Bizzat Şirketin Bilgisayarından Kurulum: Bazı durumlarda, şirketin güvenlik politikaları veya veri gizliliği endişeleri nedeniyle kurulum bizzat şirketin bilgisayarları üzerinden yapılabilir. Bu durumda, yazılım sağlayıcısının veya uzmanın fiziksel olarak şirketin ofisine gelmesi ve kurulumu yerinde gerçekleştirmesi gerekebilir. Bu yöntem, şirketin iç

kontrolünü artırabilir ancak kurulum süresini uzatabilir ve ek maliyetler gerektirebilir.

Hangi kurulum yönteminin tercih edileceği, şirketin ihtiyaçlarına, güvenlik politikalarına ve kaynaklarına bağlıdır.

Bulut tabanlı CRM yazılımları genellikle online uzaktan kurulumu desteklerken, yerel sunucu tabanlı yazılımlar daha genellikle yerinde kurulum gerektirebilir.

CRM kurulumu, eğitimi ve teknik destek ücretleri genellikle birçok değişkene bağlıdır ve ABD piyasasında şirketten şirkete büyük farklılıklar gösterebilir. Ancak, genel olarak aşağıdaki faktörler fiyatları etkileyebilir:

1. Kullanıcı Sayısı: Kurulum, eğitim ve teknik destek genellikle kullanıcı sayısına göre fiyatlandırılır. Daha fazla kullanıcı için daha yüksek maliyetler olabilir.

2. CRM Yazılımı: Kullanılan CRM yazılımının markası, özellikleri ve lisans maliyetleri fiyatları etkiler.

3. Özelleştirme: CRM yazılımının şirketin ihtiyaçlarına özelleştirilmesi ek maliyetlere neden olabilir.

4. Uzaktan veya Yerinde Kurulum: Uzaktan veya yerinde kurulum seçenekleri farklı maliyetlere sahiptir. Yerinde kurulum genellikle daha fazla maliyetlidir.

5. Eğitim: Kullanıcı eğitimi süresi ve kapsamı fiyatları etkiler. Daha kapsamlı eğitimler genellikle daha yüksek maliyetlidir.

6. Teknik Destek: Teknik destek hizmetlerinin kapsamı, saatlik veya aylık ücretlendirme gibi faktörlere bağlı olarak farklılık gösterebilir.

Tam olarak belirli bir fiyat almak için, ekteki sipariş formunu doldurabilirsiniz. Bu şekilde, size özel bir fiyatlandırma gönderilir.

ELITTECHNOSOFT grubumuz müşteri ilişkilerinizden elde ettiğiniz getiriye artırmanıza yardımcı olacaktır. Kazanan müşteri deneyimi stratejilerini destekleyen ve pazarlama pazarlama, potansiyel müşteri yaratma, satışı etkinleştirme, müşteri sadakati oluşturma ve müşteri iletişim merkezi için iş akışlarınızı otomatikleştiren CRM çözümlerini şirketinize sağlıyoruz.

Kurulum, eğitim ve teknik destek ortaklarımız; CRM/ERP/QUICKBOOKS ve dijital teknolojiler alanında 20 yıllık deneyime sahiptir. Müşterilerimizin talep ettiği veya büyüttüğümüz onerdigi en uygun CRM çözümüne rehberlik etmek için CRM bakım hizmetlerini yenilemek.

100'den fazla CRM projesinden oluşan portföy, farklı veri depolarının kurumsallaştırılması bir CRM'ye aktarımı, CRM platformlarının seçilmesi, özel CRM geliştirmeyi ve dağıtılmış çok kanallı veri kaynaklarıyla CRM entegrasyonu içerir. Veri analizindeki sağlam geçmişimiz, bol miktardaki CRM'nin etkili bir şekilde düzenlenmesi ve güvenli bir şekilde saklanmasına yardımcı olur.

Destek ekiplerimiz Dünya çapında ABD-AB-ASSIAN-Körfez Ülkeleri endeksli ofislerde 650 tam zamanlı çalışandan oluşuyor.

Şirket, şirketlere ve küçük şirketlere yönelik yazılımlar portföyü, güvenilir yazılım çözümleri sağlamakta, her sektöre uygun etkili mobil uygulama yönetimi ve yeni teknolojiler uygulamaktadır.

ELITTECHNOSOFT Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) ve Pazarlama Otomasyonu gibi temel teknolojiler tarafından satış, pazarlama ve müşteri hizmetleri operasyonlarını ve süreçlerini dönüştürmek için kuruluşlarla ortaklık kuran bir iş ve teknoloji danışmanlığı şirkettir.

ELITTECHNOSOFT grubumuz aşağıdaki alanlarda destek hizmetleri vermektedir. On siparis formu ekdedir. Talep edilen programlarla ilgili uzmanlarımız başvuranlarla birebir görüşerek işlemlerin detaylarını görüşecekler.

Uzmanlarımız program kapasitesi ve kullanıcı adetlerine göre kurulum eğitim Teknik destek ücreti almaktadır. Program ücretleri listedeki istediğiniz belirtildiği gibidir. Diğer alternatif CRM ücretlerini de değerlendirebilirsiniz.

[57-Customer-Relationship-Management-Software-Alternatives.xlsx \(live.com\)](#)

(Detaylı bilgi paylaşımı için adviser@globalfinanceplatform.com, ve financialservices@investorconnectus.com adresine e-posta gönderebilirsiniz)

İlk bilgilendirme toplantısı için talep eden kişilerin emailine gönderilecek Bilgilendirme Görüşmesi Randevu formunu kullanabilirsiniz.

Text message için +1737-302-4017

ELIT TechnoSoft Programlarına gösterdiğiniz ilgi için teşekkür ederiz.

ELIT BUSINESS GROUP

US SHARE FUND GULFUS CAPITAL GLOBAL FINANCE PLATFORM GLOBAL ASSET BASED TOKEN PLATFORM INVESTOR CONNECTUS MY INVEST SUPPORT

ELIT SHOPING GLOBAL TRADER BENEFICIAL FINANCE ELIT REAL ESTATE-MORTGAGE ELIT TECHNOSOFT

ELITE BUSINESS GROUP

▶ **One Liberty Plaza, 165 Broadway 23rd Floor, New York, NY 10006**
301 Route 7 North Suite 800, Rutherford, 07070, New Jersey, U S
www.globalfinanceplatform.com, www.investorconnectus.com, www.myinvestsupport.com
financialservices@globalfinanceplatform.com

200 Continental Drive, Christiana Corporate Business Center, Newark, DE, US
197131, Northumberland Avenue, London WC2N 6BW
Westhafen-tower-2759 Frankfurt/Germany/
53 Bd Royal, 2449 Luxembourg Luxembourg
6 Toa Payoh Central, Singapore 319191

▶ Standard Chartered Tower, Level 5, Emaar Square, Dubai, UAE
▶ Beybi Giz Plaza ,26th Floors ,Maslak CBD, Istanbul TURKEY

