

CRM-Checkliste 2026 - für Ihr erstes CRM-System

-  Das richtige CRM auswählen
-  Risiken rechtzeitig erkennen
-  Anbieter strukturiert vergleichen



Sind Sie auf der Suche nach einem CRM-System?

Bevor Sie in Demos und Anbieter-Pitches einsteigen, prüfen Sie, ob die Lösungen wirklich zu Ihrem Vertrieb, Service und Wachstum passen.

Diese Checkliste hilft Ihnen schnell zu erkennen, welche Systeme zu Ihren Anforderungen passen – und welche Sie direkt streichen können.

Übersicht:

Seite 1: Geschäftsziele klären

Seite 2: Technische Anforderungen klären

Seite 3: Benutzerfreundlichkeit & Akzeptanz bewerten

Seite 4: Anbieter hinter dem Produkt prüfen

Seite 5: Nutzen und ROI messen

★ **Bonus!** Fragen, die Sie in jeder CRM-Demo stellen sollten.



1. Definieren Sie Ihre Geschäftsziele

Bevor Sie Anbieter vergleichen, klären Sie:

- Welche Probleme wollen Sie lösen (z.B. fehlende Pipeline-Transparenz, unsichere Forecasts, nachlassende Kundenbindung)?
 - Welche Bereiche werden das CRM nutzen – Vertrieb, Marketing, Service oder alle gemeinsam?
 - Wie sieht Erfolg nach 12 Monaten aus?
-  Skizzieren Sie Ihre heutigen Prozesse, bevor Sie ein CRM auswählen. Die Lösung sollte zu Ihren Abläufen passen – nicht umgekehrt.

2. Technische Anforderungen klären

- Lässt sich das CRM einfach in Ihre bestehenden Systeme integrieren (z. B. ERP, E-Mail, Marketing-Automation)?
 - Ist es eine Cloud-Lösung und mobil nutzbar?
 - Wächst die Lösung mit Ihrem Unternehmen mit?
 - Wie gut sind Ihre Daten geschützt (DSGVO-Konformität, Hosting, Berechtigungen)?
-  **Ein Cloud-CRM ist schnell eingerichtet, bleibt automatisch aktuell und ist von überall erreichbar – ideal für hybride Teams.**

3. Benutzerfreundlichkeit und Akzeptanz bewerten

- Ist das System für Ihr Team intuitiv bedienbar – nicht nur für Administratoren?
- Wie viel Schulung und Unterstützung gibt es beim Start?
- Gibt es lokalen Support und persönliche Ansprechpartner?
- Wie gut lässt sich die Oberfläche an den Arbeitsalltag anpassen?

 **Benutzerfreundlichkeit ist das A und O. Nutzt niemand das CRM, war die Investition umsonst.**

4. Den Anbieter hinter dem Produkt prüfen

- Versteht der Anbieter Ihre Branche und Ihre Unternehmensgröße?
- Hat er Erfahrung und belastbare Kundenreferenzen?
- Ist er als langfristiger Partner angelegt – nicht nur als Softwarelieferant?

 **Achten Sie auf einen Anbieter mit starker lokaler Präsenz, der auf echte Kundenbeziehungen setzt – statt auf Standardlösungen von der Stange.**

5. Nutzen und ROI messen

- Hilft uns das CRM, Umsatz und Produktivität zu steigern?
- Automatisiert es zentrale Aufgaben und verbessert die Datentransparenz?
- Wie unterstützt es langfristige Kundenbeziehungen?

 **Unternehmen, die ihr CRM konsequent nutzen, profitieren mehrfach – durch mehr Umsatz, effizientere Abläufe und stabilere Kundenbeziehungen.**

★ Bonus: Fragen, die Sie in jeder CRM-Demo stellen sollten

- Wann können wir mit ersten Ergebnissen und messbarem ROI rechnen?
- Wie flexibel lassen sich Dashboards und Berichte an unsere Anforderungen anpassen?
- Wie unterstützen Sie uns nach dem Go-live bei Schulung und Nutzung im Alltag?
- Wie erfüllt Ihr CRM die DSGVO, inklusive Auskunfts- und Exportanfragen?
- Können Sie konkret zeigen, wie das bei einem Unternehmen wie unserem funktioniert?



Planen Sie Ihre CRM Strategie 2026? 🤔

Wir zeigen Ihnen, wie gut Ihr aktuelles
CRM-Setup zu Ihren Zielen passt.

Buchen Sie noch heute
eine Beratung auf

www.superoffice.de