

## Чек-лист для провала внедрения CRM

- Не определены и не согласованы цели внедрения
- Нет плана внедрения: промежуточных этапов и сроков
- Не составлены Правила работы в CRM
- Не утвержден Алгоритм работы отделов
- Не озвучен ультиматум: саботаж равно увольнение
- Нет полного доверия собственника к ответственному за внедрение сотруднику
- Не накоплены силы: нет денег, нет ответственных людей, нет смелости и решительности довести начатое до конца