**ALCANCE DEL PROYECTO CRM**

**PLANTILLA**

NOMBRE DEL PROYECTOID

DE

PROYECTONOMBRE DE EMPRESADirección

 de

calleCiudad, estado y código postal

webaddress.com

versión 0.0.000

/00/0000

| HISTORIAL DE VERSIONES |
| --- |
| VERSIÓN | APROBADO POR | FECHA DE REVISIÓN | DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO | AUTOR |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PREPARADO POR** |  | **TÍTULO** |  | **FECHA** |  |
| **APROBADO POR** |  | **TÍTULO** |  | **FECHA** |  |

Tabla de contenidos

[1.RESUMEN EJECUTIVO4](#_Toc10404797)

[2.EVALUACIÓN ESTRATÉGICA DE CRM5](#_Toc10404798)

[2.1DINÁMICA DEL MERCADO5](#_Toc10404799)

[2.2DINÁMICA ORGANIZATIVA5](#_Toc10404800)

[3.EVALUACIÓN DE OPORTUNIDADES6](#_Toc10404801)

[4.MITIGACIÓN DE RIESGOS6](#_Toc10404802)

[5.RECOMENDACIONES DEL PROYECTO6](#_Toc10404803)

[5.1BENEFICIOS Y RIESGOS6](#_Toc10404804)

[5.2COSTES ESTIMADOS DEL PROYECTO6](#_Toc10404805)

[5.3PROCESOS DE APROBACIÓN6](#_Toc10404806)

[5.4PROCESO DE REVISIÓN Y PROGRAMACIÓN6](#_Toc10404807)

[5.5RECOMENDACIONES6](#_Toc10404808)

[6.RESUMEN FINANCIERO6](#_Toc10404809)

[6.1CRM SUITES6](#_Toc10404810)

[6.1SOLUCIONES PUNTUALES6](#_Toc10404811)

[7.FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES6](#_Toc10404812)

[8.ARCHIVOS ADJUNTOS6](#_Toc10404813)

 [9.APROBACIÓN6](#_Toc10404814)

# RESUMEN EJECUTIVO

Una vez completadas las otras secciones de Alcance del Proyecto, resuma cada sección con una colección sucinta de declaraciones y conclusiones, incluyendo un claro llamado a la acción en forma de un Resumen Ejecutivo.

|  |
| --- |
|  |

# EVALUACIÓN ESTRATÉGICA DE CRM

## DINÁMICA DEL MERCADO

|  |
| --- |
|  |

## DINÁMICA ORGANIZACIONAL

|  |
| --- |
|  |

# EVALUACIÓN DE OPORTUNIDADES

Detallar las oportunidades disponibles para realizar un ROI. Las categorías a discutir pueden incluir lo siguiente: Complejidad de la interacción con el cliente, Efectividad organizacional, Ofertas basadas en personas, Diferenciación competitiva, Mensajería y posicionamiento, Generación de demanda, Proceso de ventas, Adquisición de clientes y generación de clientes potenciales, Retención de clientes y Administración de bases de datos de CRM.

|  |
| --- |
|  |

# MITIGACIÓN DE RIESGOS

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| CATEGORÍA DE RIESGO | PROBABILIDAD | RIESGO | ESTRATEGIA DE MITIGACIÓN |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# RECOMENDACIONES DEL PROYECTO

##  5.1BENEFICIOS Y RIESGOS

|  |
| --- |
|  |

## 5.2COSTES ESTIMADOS DEL PROYECTO

|  |
| --- |
|  |

## 5.3PROCESOS DE APROBACIÓN

|  |
| --- |
|  |

## 5.4PROCESO DE REVISIÓN Y PROGRAMACIÓN

|  |
| --- |
|  |

##  5.5RECOMENDACIONES

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| DOMINIO | OPORTUNIDAD | HERRAMIENTAS | DESCRIPCIÓN |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# RESUMEN FINANCIERO

## 6.1CRM SUITES

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| CRM SUITES | TOTAL | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
| HARDWARE |  |  |  |  |
| LICENCIAS DE SOFTWARE |  |  |  |  |
| SOFTWARE DE TERCEROS |  |  |  |  |
| LICENCIAS DE APLICACIONES |  |  |  |  |
| DOCUMENTACIÓN Y FORMACIÓN |  |  |  |  |
| MANTENIMIENTO |  |  |  |  |
| INSTALACIÓN |  |  |  |  |
| INTEGRACIÓN |  |  |  |  |
| CARGA DE DATOS HEREDADOS |  |  |  |  |
| GESTIÓN DE PROYECTOS |  |  |  |  |
| DOTACIÓN DE PERSONAL DE APLICACIONES |  |  |  |  |
| MISCELÁNEO |  |  |  |  |
| OTRO (especificar) |  |  |  |  |
| TOTAL |  |  |  |  |

## 6.1SOLUCIONES PUNTUALES

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| SOLUCIONES PUNTUALES | TOTAL | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
| HARDWARE |  |  |  |  |
| LICENCIAS DE SOFTWARE |  |  |  |  |
| SOFTWARE DE TERCEROS |  |  |  |  |
| LICENCIAS DE APLICACIONES |  |  |  |  |
| DOCUMENTACIÓN Y FORMACIÓN |  |  |  |  |
| MANTENIMIENTO |  |  |  |  |
| INSTALACIÓN |  |  |  |  |
| INTEGRACIÓN |  |  |  |  |
| CARGA DE DATOS HEREDADOS |  |  |  |  |
| GESTIÓN DE PROYECTOS |  |  |  |  |
| DOTACIÓN DE PERSONAL DE APLICACIONES |  |  |  |  |
| MISCELÁNEO |  |  |  |  |
| OTRO (especificar) |  |  |  |  |
| TOTAL |  |  |  |  |

# FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ROL | DUEÑO | COLABORADORES ADICIONALES |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# ACCESORIOS

|  |  |
| --- | --- |
| NOMBRE ADJUNTO | UBICACIÓN / ENLACE |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# APROBACIÓN

|  |
| --- |
|  |
| *Nombre y título del aprobador del proyecto (impreso)* |
|  |  |
| *Firma del aprobador del proyecto* | *Fecha* |

|  |
| --- |
|  |
| *Patrocinador del proyecto / Nombre y título del líder (impreso)* |
|  |  |
| *Patrocinador del proyecto / Firma principal* | *Fecha* |

|  |
| --- |
|  |
| *Nombre del gerente de proyecto (impreso)* |
|  |  |
| *Firma del Gerente de Proyecto* | *Fecha* |

|  |
| --- |
| **RENUNCIA**Cualquier artículo, plantilla o información proporcionada por Smartsheet en el sitio web es solo para referencia. Si bien nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, no hacemos representaciones o garantías de ningún tipo, expresas o implícitas, sobre la integridad, precisión, confiabilidad, idoneidad o disponibilidad con respecto al sitio web o la información, artículos, plantillas o gráficos relacionados contenidos en el sitio web. Por lo tanto, cualquier confianza que deposite en dicha información es estrictamente bajo su propio riesgo. |