

CUSTOMER RELATION MANAGEMENT.

Kundendaten sammeln und clever verwerten.

Für die Bereiche Service, Verkauf und Marketing ist es unablässig, möglichst viele qualifizierte Informationen über Ihre Kunden zu halten und zu verwalten. Sie geben Ihnen die Möglichkeit, proaktiv auf Ihre Kunden zuzugehen und diese so zu bedienen, wie Sie sich das wünschen.

Prozesse im Zentrum.

Wir zeigen Ihnen anhand unserer Standardlösung bestehende Prozesse und die Vorteile deren Nutzung auf. Zudem analysieren wir Ihre Anforderungen und machen Ihnen konzeptionelle Vorschläge, wie Sie mit Hilfe einer eCRM Lösung Ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern können.

Analytisches und operatives CRM.

Neben den operativen Vorteilen einer solchen Lösung stellt die so gewonnene Datenbasis Informationen bereit, aus welchen man mittels analytischen CRMs Eigenschaften, Wertschöpfungspotentiale und Verhaltensweisen der Kunden einschätzen kann.