

Jetzt das bewährte System testen:**Gezieltes Kundenmanagement steigert Umsatzchancen**

In der heutigen Zeit ist es wichtig, seine Kunden zu kennen und die Geschäftsbeziehungen kontinuierlich zu verbessern. Im alltäglichen Arbeitsstress drohen aber aus Zeitmangel wichtige Informationen verloren zu gehen. 2,8 Millionen Anwender weltweit setzen deshalb auf das Kontaktmanagement-System ACT!. Kern dieser bewährten Software ist die durchdachte Automatisierung und Protokollierung der gesamten Kommunikation. Dank eines interaktiven grafischen Cockpits hat man alle Aufgaben und Kundentermine optimal im Griff, steigert die Leistungsfähigkeit im Unternehmen und die Verkaufs- und Umsatzchancen. **Infos unter:** www.itypro.com oder:

▶ Kzf. 01: Google AdWords effektiv steuern:**KMUs profitieren von CRM-on-demand!**

CRM für KMUs muss nicht teuer sein. Das beweist die webbasierte on-demand CRM-Lösung von salesforce.com. Kennzeichen des CRM as a Service sind: schnelle Einführung und einfachste Bedienbarkeit – alles ohne Investitionen in die technische Infrastruktur. Die umfassenden Funktionalitäten lassen sich unkompliziert und ohne Programmierkenntnisse an individuelle Anforderungen anpassen. Die CRM Suite bietet Vertriebssteuerung, Marketing, Kundendienst und –service sowie Partnermanagement. Gerade für KMUs ist die Group Edition mit Google AdWords eine effektive Anwendung zur Steuerung und Messung von Suchwörtern bei Google. **Informationen unter:** www.itypro.com oder **kostenlos anfordern mit:**

▶ Kzf. 02: CRM im Mittelstand:**Ist Mittelstand anders?**

CRM im Mittelstand ist im Trend und fast alle CRM-Unternehmen positionieren ihre Lösungen entsprechend. Aber sind Lösungen für den Mittelstand tatsächlich anders? Oder nur eine Marketingblase zur Ansprache neuer Absatzsegmente? Was macht CRM-Projekte im Mittelstand zu etwas Besonderem? Grundsätzlich ist CRM für alle Unternehmen identisch und folgt denselben Regeln. Aber der Mittelstand ist bei Investitionen viel offensiver auf Effizienz ausgerichtet und erfordert Lösungen, die Schnelligkeit, Flexibilität und Individualität in den Mittelpunkt stellen. Das verlangt andere Vorgehensmodelle, Berater, die sich darauf einstellen können und Konzentration auf das Wesentliche. **Ausführliche Informationen unter:** www.itypro.com oder **anfordern mit:**

▶ Kzf. 03: Eine Revolution in der Kundenzufriedenheitsmessung!**Neuartiges System zur Erfassung der Kundenzufriedenheit**

Die Erfassung der Kundenzufriedenheit verlangt grundsätzlich ein "Feedback" von den Kunden, was bisher nur mit aufdringlichen und wenig akzeptierten Fragebögen, Interviews oder telefonischen Rückfragen möglich war. Zufriedenheit ist ein „Bauchgefühl“, das nicht pauschal mit vordefinierten Fragenkatalogen skaliert oder erfasst werden kann. Eine ganz neue, weitaus effizientere, flexiblere und auch deutlich kostengünstigere Lösung ist das neu entwickelte iX-PAD der Dr. Hüffmann GmbH, mit dem die Erfassung der Kundenzufriedenheit kontinuierlich und erstmals auch ohne jeden Grad der Belästigung erfolgt. **Ausführliche Informationen unter:** www.itypro.com oder **kostenfrei anfordern:**

▶ Kzf. 04: Unbegrenzte Möglichkeiten für begrenzte Budgets:**Professionelles CRM für Industrie-Unternehmen!**

Mittelständische Unternehmen aus der Industrie verfügen über ein hervorragendes technologisches Know-how. Erfolgreiche Unternehmen zeichnen sich durch eine profitable Vermarktung dieses enormen Potenzials bei stetig steigendem Wettbewerb aus. Hierzu bedarf es einer durchgängigen CRM-Strategie und deren nachhaltigen Umsetzung. Die Implementierung des CRMs darf nur wenig Zeit in Anspruch nehmen und die finanziellen Aufwendungen müssen kalkulierbar sein. Dies bietet "evolIndustrie Oracle Siebel CRM-Lösung": Die Lösung sichert schnell, einfach und zu festen Preisen markante Wettbewerbsvorteile. **Weitere Infos:** www.itypro.com oder **kostenfrei anfordern:**

▶ Kzf. 05: CRM kann mehr - alle Geschäftsmodelle auf einer Plattform!**Microsoft Dynamics CRM für den Versandhandel**

Im Bereich B2B-Einkaufssysteme hat die akquinet AG auf Basis von Microsoft Dynamics CRM für ein Versandhandelsunternehmen eine Lösung mit dem Namen „Prämien-Sales“ entwickelt. Die Vorgaben waren: Alle Aspekte der für das strategische Geschäftsfeld „International Business“ definierten Geschäftsmodelle auf einer Plattform zu vereinen. Mit zentral verfügbaren Informationen die Voraussetzung zu schaffen, das Geschäft aktiv planen, entscheiden und steuern zu können. Die Integration dieser eher unüblichen Funktionalitäten in ein CRM-System, konnte durch vorhandene standardisierte Funktionen im Microsoft CRM schnell und problemlos realisiert werden: **Informationen direkt unter:** www.itypro.com oder **kostenfrei anfordern mit:**

▶ Kzf. 06: CRM auf Basis Lotus Notes**Wer die Wahl hat, hat die Qual!**

Aktuelle Kunden- und Unternehmensdaten auf dem Notebook speichern und mitnehmen - das ist komfortabel, aber in der heutigen Geschäftswelt oft nicht mehr ausreichend. Neben den offline gespeicherten Daten sind häufig tagesaktuelle Daten oder Online-Zugriffe notwendig und erwünscht. Mit SNS CRM, welches auf Lotus Notes basiert und durch Zusatzmodule flexibel erweiterbar ist, müssen Sie sich nicht mehr quälen. Sie entscheiden, wie Sie auf Ihre Unternehmensdaten zugreifen. Egal, ob Offline oder Online, ob über den Lotus Notes Client oder eine moderne, templateorientierte Weboberfläche - jeder Weg steht Ihnen offen. **Ausführliche Informationen unter:** www.itypro.com oder **kostenfrei anfordern:**

▶ Kzf. 07: **Rückantwort FAX-Nr.:****(0 72 1) – 15 11 888**

Lesernummer: _____

Name: _____

Telefon: _____

Email: _____

Ja, bitte um kostenlose Information zu Kzf.: 01 02 03 04 05 06 07