

An:

Customer Value Management (CVM)

Kundenwert ist keine Einbahnstraße!

Unternehmen erwarten einen Wertzuwachs durch den Kunden, diese erwarten wiederum einen Wertzuwachs durch das Unternehmen. Die wechselseitige Beziehung besteht individuell zwischen Kunden und Unternehmen - doch nicht alle Kunden sind gleich oder generieren den gleichen Wertbeitrag. Umso wichtiger ist es, den Kundenwert zu messen: Unternehmen müssen verstehen, dass der Kundenwert der Schlüssel zu langfristigem Erfolg und Profit ist. Die meisten Unternehmen sammeln Kundendaten in Data Warehouses, doch nur wenige analysieren den jetzigen und potentiellen Kundenwert auf seinen Kundenlebenswert hin. Sowohl die Unterschiedlichkeit der Kunden als auch die gegenseitige Bewertung und Wertschätzung sind wichtige Eckpfeiler des Customer Value Management (CVM). CVM bewirkt ein besseres Kundenverständnis und darauf beruhend zielgerichtete Kundenbindungsmaßnahmen. affinis consulting GmbH bietet Beratung und Expertise für eine erfolgreiche Implementierung einer CVM-Strategie.

Erfahren Sie mehr über Customer Value Management unter <http://www.iritpro.com> oder mit der Kzf.: (1)

Raus aus dem Excel-Chaos

Optimierung von Excel für Planung und Analyse

Auswertungen, Reports, Planungen, Analysen – in den meisten Fällen nutzen Vertrieb, IT, Controlling, Management und andere Bereiche hierfür Excel, die mit 500 Mio. Anwendern die weltweit meistgenutzte Unternehmenssoftware. Doch wer kennt nicht das Excel-Chaos? Daten werden dezentral gehalten, Änderungen und Aktualisierungen erfordern einen hohen Aufwand, um alle angebotenen Bereiche auf den neuesten Stand zu bringen und Informationen erreichen nicht zeitgleich alle Anwender. Mit Palo für Excel hat Jedox eine Analyse-, Planungs- und Reporting Lösung entwickelt, die Excel Anwendungen einfach und schnell zu professionellen Business Intelligence Anwendungen macht: konsistente Zahlen, die kontrollierbar und zentral in multi-dimensionalen Würfeln gehalten werden. Somit haben alle Anwender zu jeder Zeit Zugriff zu denselben Informationen.

Palo können Sie unter <http://www.iritpro.com> kostenlos downloaden oder mit Kzf.: (2)

RFID-Abschirmung

Unerwünschte Auslesung von Karten verhindern

Schützen Sie Ihre ID-Karten vor unerwünschter Auslesung: In einfachen Zeiterfassungs- und Zutrittskontrollsystemen gibt es oftmals keine Verschlüsselungstechnik für ID-Karten oder Fixcode-Ausweise. Die Daten sind mit dem nötigen Know-How und der erforderlichen Technik "öffentlich zugänglich" und zum Teil auch reproduzierbar. Die Lösung: ein RFID-Blocker. Die Ausweisschutzhülle beinhaltet ein spezielles Abschirmungsmaterial, das die ungewollte Kommunikation der RFID-Plastikkarte effektiv verhindert. Somit kann ein unbemerktes Auslesen von ungeschützten Informationen durch Unbefugte verhindert und eine maximale Sicherheit und Kontrolle über die eigenen Daten gewährleistet werden.

Wo Sie die RFID-Schutzhüllen erhalten, erfahren Sie unter: <http://www.iritpro.com> oder mit Kzf.: (3)

Prozessmanagement

Malen Sie noch oder modellieren Sie schon?

Erwecken Sie Ihre Prozesse zum Leben! Das Ziel dieses Prozessmanagement-Tools: Es muss Spaß machen, Prozesse aufzunehmen und sie aktuell zu halten. Die auf die wesentlichen Funktionen konzentrierte und selbsterklärende Software ist in 30 Minuten erlernbar und erleichtert die effiziente und einfache Prozessdetaillierung sowie die Pflege der Prozesse. SIRIUSlogic® bietet eine standardisierte Eingabe von Aktivitäten: Über welchen Weg kommt die Information an? Wer bekommt die Information und was passiert mit ihr? Änderungen an Prozessschritten sind unkompliziert durchführbar, Subprozesse werden identifiziert und das Prozessmodell wird dabei automatisch aktualisiert.

Eine Video-Demonstration und weitere Informationen finden Sie unter <http://www.iritpro.com> oder mit Kzf. (4)

IT-Lösungen sind Vertrauenssache

Die CRM-Lösung von PomCon – einfache Pflege, maximale Flexibilität

Klare Argumente haben ihren Reiz: So setzt die CRM-Lösung von PomCon auf Schnelligkeit, einfache Handhabung und Flexibilität. Durch die Plug&Play-Fähigkeit können Potenziale sofort genutzt werden und eine Integration in die Homepage sorgt für eine schnelle Reaktionsfähigkeit. Wachsende Ansprüche werden durch stufenweise Nutzung ausgebaut: beginnend beim Kontaktmanagement über Marketing und Vertrieb bis hin zur Rechnungsstellung. Durch Wiedervorlagen wird Ihr Terminmanagement und Ihre Kommunikation optimiert. PomCon steht für exzellente Leistungen, maßgeschneiderte Lösungen und hervorragende Qualität: Alle Leistungen werden nach klar definierten Kriterien exklusiv für Ihr Unternehmen erbracht. Sorgen Sie für Professionalität bei der Korrespondenz mit Ihren Kunden – sie werden es Ihnen danken!

Perfektes Kundenmanagement: Mehr Infos unter <http://www.iritpro.com> oder mit Kzf. (5)

ANTWORT-FAX an: +49 721 15118- 11

Lesernummer:

Anrede/ Name: _____

Funktion/ Abt.: _____

E-Mail: _____

▶ Ja, senden Sie mir bitte kostenlos ausführliche Informationen zu den vorgestellten Themen mit den Kennziffern:

- 01 02 03 04 05