

Freikarten für die CRM-Expo

Microsoft Business Solution CRM

Sie planen ein CRM-Projekt und möchten sich auf der CRM-Expo am 10. und 11.11.2004 in Köln informieren? Die ersten 10 Anmeldungen erhalten jeweils eine Freikarte im Wert von € 30. Auf der Basis von Microsoft CRM präsentiert ein ausgewählter Anbieter Ihnen alles für einen schlagkräftigen Vertrieb: Mobile Auftragserfassung, automatisiertes Kontaktmanagement/Kundenprofil, eine leistungsfähige ERP-Integration mit Außendienstanbindung. Keine Zeit? Dann melden Sie sich zur kostenlosen „CRM-Expo-Nachlese“ am 17.11.2004 an oder vereinbaren Sie einen individuellen Termin. **Weitere Informationen und das Anmeldeformular erhalten Sie unter www.ititpro.com oder anfordern unter:** ▶ Kzf. 01:

Management von Informationen

Komplettlösung mit Internetauftritt...

...und viel Spielraum für Ihre Ideen.

Eine der großen Herausforderungen, vor denen klein- und mittelständische Unternehmen sowie Vereine und Verbände heute stehen, ist das Management von Informationen - hierfür gibt es nun eine .NET-basierte Komplettlösung, mit der Sie sowohl Ihren Internetauftritt, Ihren Webshop, Ihr Adress- bzw. Mitglieder-Management als auch kaufmännische Standardaufgaben spielend leicht lösen und noch Raum für eigene Ideen haben. Der Verband Deutscher Makler (VDM) setzt erfolgreich diese Lösung ein. **Fordern Sie die kostenlose Referenzstudie dazu an unter:** ▶ Kzf. 02:

Tipps durch Führungs-Profis

„Sind Sie der einzige, der an CRM glaubt?“

Trotz guter und passender Software und Aufbau kundenorientierter Prozesse laufen nicht alle CRM-Projekte ganz rund. Häufigste Ursache: Die Menschen im eigenen Unternehmen – sie haben von CRM in der Firmenzeitschrift gelesen, von ihren Führungskräften gehört. Aber sie wissen nicht, welchen Beitrag sie zum Erfolg leisten können und sollen. Das Programm „**Wie Sie ihre Mitarbeiter mit der Keilidee an der Gestaltung der Kundenbeziehung beteiligen**“, unterstützt die Verantwortlichen, aus einer „CRM-One-Man-Show“ eine „Jeder-Verkauf-Veranstaltung“ zu machen. Lassen Sie sich beraten, wie Sie dieses Programm auf Ihr Unternehmen umsetzen. Das kostet Sie keinen Euro, sondern nur ein bis zwei Stunden Ihrer Zeit. **Infos anfordern unter:** ▶ Kzf. 03:

„Ein Muss für alle IT-Firmen !“

Besser Verkaufen durch Pressearbeit

Mehr Aufmerksamkeit für Ihre Produkte stärkt aktiv Ihren Vertrieb... **Weitere Infos und Aktions unter www.ititpro.com oder** ▶ Kzf. 04:

DER PRAXIS-TIPP

Nicht Verkaufen - sondern Untersuchen!

Wenn Sie als Anbieter von Dienstleistungen einen Auftrag gewinnen möchten, brauchen Sie das Vertrauen Ihrer Kunden, dass SIE die optimale Lösung für ihre Bedürfnisse bieten. Nehmen Sie den Arzt zum Vorbild, wenn Sie sich das nächste Mal in einer Verkaufssituation befinden. Führen Sie ein "Patientengespräch".

Stellen Sie Fragen, führen Sie Tests durch und verschreiben Sie Lösungen. Sie wirken automatisch kompetent und vertrauenserweckend. Viele Ärzte sind äußerst erfolgreich, zusätzliche Dienstleistungen an Ihre Patienten zu verkaufen ohne wie Verkäufer zu wirken.

Spitzenposition ausgebaut

CRM Suite unter den TOP 4 im Servicemanagement

Eine der leistungsstärksten CRM-Lösungen im deutschsprachigen Raum wurde umfangreich in den Bereichen der mobilen Außendienststeuerung, M2M-Kommunikation, Vertragsmanagement, e-Business und Teleservice erweitert und hat damit seine Spitzenposition weiter ausgebaut. CRM Suite, die Projektlösung für Vertrieb, Marketing und Servicemanagement optimiert die gesamte Bearbeitung von Kundenkontakten. Auch für kleinere Unternehmen gibt es eine optimale Lösung: CRM Office, die netz- und mandantenfähige Lösung auf SQL-Datenbanktechnologie für bis zu 150 User. **Ausführliche Leistungsbeschreibungen zu allen Produkten finden Sie direkt kostenfrei unter www.ititpro.com oder anfordern unter:** ▶ Kzf. 05:

Kein Marketing ohne Business Intelligence

Wachsender Kundenwert: Daten vernetzen, abgleichen, bewerten

Bei immer stärker beschleunigten, gleichzeitig globaleren und damit auch anonymen Geschäftsabläufen sind Unternehmen darauf angewiesen, das eigene Bild von ihren Kunden beständig neu zu zeichnen und mit zuverlässigen Daten von dritter Seite abzugleichen. Dieser Abgleich muss oft in Sekundenschnelle erfolgen und sich auf Datenmaterial stützen, das im Unternehmen selbst nicht zur Verfügung steht. Integrierte Systeme erlauben inzwischen den Online-Zugriff aus dem eigenen System heraus auf Datenbanken externer Anbieter. Fragen wie: „Welche Stellung hat mein Kunde objektiv am Markt?“ können nun beantwortet werden. Derartige Informationen und Analysen sind für Unternehmen aller Branchen und Größen nutzbar. Schaffen Sie sich den deutlich quantifizierbaren Mehrwert bei der Pflege Ihrer Stammdaten. **Ausführliche Produktinformationen direkt unter www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern unter:** ▶ Kzf. 06:

300.000€ sind zuviel

Management- und Verkaufsprozesse optimieren

Sie erwarten mehr Nähe zu Mitarbeitern und Kunden, eine höhere Flexibilität bei operativen Entscheidungen, gesteigerte Qualität in den Mitarbeiter- und Kundenbeziehungen, eine Optimierung der Kosten und folglich mehr Erfolg. Eine Stunde unproduktiver Arbeit eines Mitarbeiters kostet am Tag Sie in 10 Jahren **bis zu 300.000€!** Wir haben einen Anbieter gefunden, der Sie bzw. Ihre Mitarbeiter bundesweit mit kreativer Unruhe, dem Abbau von Komfortzonen... unterstützt. Nach gemeinsamer Analyseerstellung erhalten Sie ein individuelles Konzept, welches praxisnah und schnell Wirkung zeigt. **Ausführliche Infos zum Anbieter finden Sie direkt unter www.ititpro.com oder anfordern unter:** ▶ Kzf. 07:

Rückantwort FAX-Nr.:

(0 72 22) – 93 63 93

Lesernummer: _____

Name: _____

Telefon: _____

Email: _____

Ja, bitte um kostenlose Information zu Kzf.:

01 02 03 04 05 06 07