



Kontaktmanagement

Für optimale Kundenbindung

Wissen ist nicht nur Macht, sondern auch Umsatz und Erfolg! Verbessern Sie den Dialog mit Ihren Bestandskunden und gewinnen Sie neue Kunden hinzu.

Jeder weiß, dass es günstiger ist, bestehende Kunden zu halten als neue Kunden zu gewinnen. Einfacher ist es aber nicht!

Mit dem Modul Kontaktmanagement erhalten Sie die Werkzeuge zur Hand, um Ihre Kontaktdaten über Adress- und Kommunikationsdaten hinaus mit wirklich wichtigen und nützlichen Informationen anzureichern.

Verkaufen Sie: Nutzen Sie das Wissen Ihrer Interessenten und Kunden, erkennen Sie Entwicklungen des Marktes frühzeitig und reagieren Sie darauf mit adäquaten Produkten und Leistungen. Welche Ihrer Produkte oder Leistungen sind interessant? Wer hat konkrete Kaufabsichten?

Verbessern Sie den Kundendialog: Die Hinterlegung vermeintlich privater Informationen wie Hobbies oder Interessen helfen, den Dialog mit Ihren Ansprechpartnern zu verbessern und somit Ihre Kundenbindung noch enger zu gestalten.

Kategorisieren Sie Ihre Kunden auf Basis fundierter Daten und versorgen Sie sie mit wirklich interessanten Informationen.

Schätzen Sie Ihre Kunden nach den zu erwartenden Umsätzen ein und konzentrieren Sie Ihre Vertriebsaktivitäten ressourcensparend auf die wirklich aussichtsreichen Chancen.

Das geht so: Neben den Adress- und Kommunikationsdaten von Firmen und Personen, die über einen Zeitraum mehr oder weniger unverändert bleiben - den sogenannten Stammdaten - können Sie Ihren Mitarbeitern zusätzliche Informationen, die Sie in Ihren Marketing- und Vertriebsaktivitäten unterstützen sollen, einfach, flexibel und aktuell zusätzlich zur Verfügung stellen.

Flexibel anpassbare Dashboards geben Ihnen dabei immer aktuelle Informationen über alle relevanten Daten rund um Ihren Kunden.

Wenn Sie Interesse an diesem Modul oder anderen Lösungen haben, so senden wir Ihnen aus unserem CRM-System sehr gerne ein Übersichtsangebot zu.

Weitere Informationen erhalten Sie immer gerne in einem persönlichen Gespräch.