



## **Ratgeber zum Thema CRM**

*Neutrale Tipps zur Evaluierung von CRM Systemen*

Ein neuer CRM Ratgeber ist seit Kurzem unter <http://www.crmtool.de> online, der über alle Grundlagen des Customer Relationship Managements informiert, dieses unter verschiedenen Gesichtspunkten hinsichtlich des Unternehmenseinsatzes beleuchtet und diverse Softwarelösungen für das Kundenbeziehungsmanagement vorstellt. Auch werden alle Bedingungen und Erfordernisse bei der Implementierung eines CRM-Systems umfangreich analysiert.

### Vorteile von CRM-Systemen

Stringentes, mit der adäquaten Software umgesetztes CRM bringt Unternehmen enorme Vorteile. Die Auswahl der Systeme und ihre Einführung wird anhand markt- und unternehmensspezifischer Bedingungen vorgenommen und genauestens geplant. Hilfreich ist daher, wenn sich auf Unternehmensseite vorab die richtigen Fragen zu den CRM-Grundlagen gestellt werden, was CRM ist und warum in den gegenwärtigen Märkten so viel Wert auf das Kundenbeziehungsmanagement gelegt wird, nach welchen Kriterien ein System ausgewählt wird und welcher Softwareanbieter für das eigene Unternehmen die richtige Lösung parat hat. Es kommen im CRM-Bereich auch immer Open Sources infrage, deren Implementierung selbst vorgenommen werden kann, wobei sämtliche Lizenzkosten entfallen. Hier geht es um späteren Support oder darum, welchen Funktionsumfang diese Systeme bieten und wie dieser für die eigenen Bedürfnisse genutzt werden kann. Und wie bei allen modernen Softwarelösungen bieten sich auch bei CRM-Systemen von vornherein Cloud- beziehungsweise SaaS-Lösungen auf Mietbasis an. Mit der gegenwärtig verfügbaren Software ist es möglich, den gesamten Kundenbeziehungsprozess in der IT-Architektur des CRM-Systems abzubilden, wer hier die Weichen richtig stellt, erlangt entscheidende Wettbewerbsvorteile.

### Vertiefung des Marketings durch CRM

Die Gestaltung von Kundenbeziehungen durch softwaregestütztes Customer Relationship Management umfasst die Aufnahme aller Daten des Kundenbeziehungsprozesses, ihre Analyse und die Einspeisung der Ergebnisse in die weitere Gestaltung des Beziehungsmarketings. Mit der richtigen CRM-Software findet die Datenverwaltung wesentlich effizienter statt, die automatischen Analysen durch das CRM-System vertiefen das Marketing auf eine noch nie da gewesene Art. Da sich Märkte ausdifferenzieren, ist nur auf diese Weise eine langfristige Kundenbindung mit individuell zugeschnittenen Angeboten möglich, die Akquisitionskosten deutlich senkt und den ROI pro Kunde im Gegenzug deutlich erhöht. Service- und Supportleistungen sowie das Reklamemanagement werden sehr wesentlich verbessert, Cross- und Upselling sind besser als je zuvor möglich. Die CRM-Software ist in ihren Funktionen auf alle Bereiche und Ebenen des Kundenbeziehungsprozesses ausgerichtet, von der Akquise über die Angebotserstellung, den Vertrieb und das Marketing, die Lieferung und Zahlungsabwicklung bis hin zum umfassenden Service.

## **Pressekontakt**

EMRIC [crmtool.de](http://crmtool.de)

Herr Michael Mühl  
Neusser Straße 27-29  
50670 Köln

[crmtool.de](http://crmtool.de)  
[info@emric.de](mailto:info@emric.de)

## **Firmenkontakt**

EMRIC [crmtool.de](http://crmtool.de)

Herr Michael Mühl  
Neusser Straße 27-29  
50670 Köln

[crmtool.de](http://crmtool.de)  
[info@emric.de](mailto:info@emric.de)

EMRIC veröffentlicht Ratgeber Portale in unterschiedlichen Themengebieten. Der Schwerpunkt liegt in den Bereichen Finanzen und Steuern.

Anlage: Bild

