



CRM für Marketingstrategien in Kanzleien

cobra CRM Award Bronze: Projekt bei Wirtschaftsprüfungskanzlei

(ddp direct) Konstanz, 29. Januar 2013. Aktives Marketing in Kanzleien? Das war in der Vergangenheit meist kein Thema. Mittlerweile wird die Betreuung, Gewinnung und Bindung von Mandanten auch für Kanzleien immer wichtiger. Die Kanzlei Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner ist eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft die innovative Wege geht: Mithilfe von cobra CRM PLUS werden Adressen übersichtlich gesammelt und für Marketingkampagnen gezielt selektiert.

Mit einem erfahrenen und eingespielten Team von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten bietet die Kanzlei mit Sitz in München, Bad Wörishofen, Berlin und Gera umfassende Beratung aus einer Hand. Spezialisiert haben sich die zwölf Partner und 67 Mitarbeiter auf den Mittelstand und bieten professionellen Service auf den Gebieten der Steuerberatung, der Wirtschaftsprüfung und der betriebswirtschaftlichen sowie wirtschaftsrechtlichen Beratung. Eine große Herausforderung stellte für die Kanzlei die Organisation der Adressen dar: Die Mandantenadressen waren in DATEV Pro ? einer speziellen Software für Steuerberater und Juristen ? gespeichert. Weitere Adressen wurden in verschiedenen ?Adressinseln? wie Outlook, auf dem Handy oder in Excel-Tabellen verwaltet.

Mandanten einheitlich informieren ? aber wie?

?Eine einheitliche Informationsversorgung für Mandanten war schwierig bis nicht möglich. Die Ansprache potentieller Mandaten war zeitaufwändig, da die vorhandenen Adressen in keinem gemeinsamen Pool vorhanden waren und eine sinnvolle Selektion konnte überhaupt nicht stattfinden?, erinnert sich Andreas Teichmann, autorisierter Partner des deutschen CRM-Pioniers cobra , der das Projekt bei der Kanzlei geleitet hat. Ziel der Einführung eines CRM-Systems war die gemeinsame Verwaltung aller Adressen in einer Datenbank sowie eine effiziente Möglichkeit der Adressrecherche. ?Die Wahl fiel aus verschiedenen Gründen auf cobra, z.B. wegen der einfachen Bedienbarkeit und schnellen Einführbarkeit des Programms und vor allem wegen der Übernahmemöglichkeit der bestehenden Adressen aus DATEV Pro durch die spezielle Schnittstelle unserer Firma VTE Teichmann GmbH ?, erläutert Andreas Teichmann.

Schnittstelle zu DATEV Pro sorgt für Effizienz

Die Wahl fiel nach einer gemeinsamen Bedarfsanalyse, bei der die Kanzlei von der auf Kanzleientwicklung spezialisierten Beratungsgesellschaft SIEBEN&PARTNER unterstützt wurde, auf cobra CRM PLUS ? mit seinem professionellen Kundenmanagement, dem schnellen Zugriff auch auf große Datenbestände und der Möglichkeit, die Software individuell auf die Bedürfnisse der Kanzlei anzupassen. In Zusammenarbeit mit der hauseigenen EDV-Abteilung der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner wurde die Adress- und Kontaktmanagement-Software sowie die Schnittstelle DATEV Pro/cobra installiert. Die Übernahme der verstreuten Daten erfolgte sukzessive nach Freigabe durch den jeweiligen Kanzlei-Partner. Die Schnittstelle überträgt dabei die wesentlichen Stammdaten aus der DATEV-Welt nach cobra. Der Übertrag erfolgt automatisch entsprechend den individuellen Wünschen des Kunden, beispielsweise einmal pro Nacht. Dabei werden bereits vorhandene Daten aktualisiert. Zudem werden die Adressen beim Übertrag in die cobra Datenbanklogik überführt: Adressfamilien und -hierarchien werden automatisch gebildet und Stichwörter den Adressen zugeordnet.

Newsletterversand und Erfolgsmessung leicht gemacht

Aufgrund der von VTE Teichmann mitgelieferten cobra Datenbankstruktur sowie einer speziell für Kanzleien angepassten Oberfläche war die technische Installation in lediglich zwei Tagen abgeschlossen. Sämtliche Informationen, die die Kanzlei für die aktive Kundenbetreuung, ein zielgerichtetes Marketing und eine zuverlässige Kontaktpflege benötigt, stehen nun mit nur einem Klick zur Verfügung. ?Bedingt durch die schnelle Einführung konnten wir die übernommenen Daten umgehend nutzbringend für Marketingzwecke einsetzen und streben nun eine deutlich stärkere Wahrnehmung unseres Unternehmens am Markt an?, berichtet Horst Neubacher, geschäftsführender Partner.

cobra wird auch zur Verwaltung von Zusatzinformationen eingesetzt. Adressen können nach unterschiedlichsten Parametern selektiert werden, somit nun effektiv für Marketingzwecke verwendet werden und der Zeitbedarf für Mailingaktionen hat sich in der Kanzlei erheblich reduziert. Damit sind die Grundlagen für eine systematischere Marktbearbeitung gelegt. Weitere Schritte werden folgen.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/software/crm-fuer-marketingstrategien-in-kanzleien-52376>

Pressekontakt

cobra GmbH

Frau Katrin Gutberlet
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

Katrin.Gutberlet@cobra.de

Firmenkontakt

cobra GmbH

Frau Katrin Gutberlet
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

cobra.de

Katrin.Gutberlet@cobra.de

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement und ausschließlich in diesem Segment tätig. Als Pionier in diesem Bereich entwickelt und vertreibt cobra seit 25 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen für kleine,

mittelständische und große Unternehmen. Das cobra-Team berücksichtigt dabei alle Aspekte für eine umfassende, übersichtliche und flexible Kundenbetreuung. Intuitive Bedienung und schnelle Effizienzsteigerung sorgen für eine hohe Akzeptanz bei den Anwendern. Mit 150 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra Firmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Die Software-Lösungen unterstützen bei der Optimierung der Kernprozesse in Vertrieb, Marketing und Service durch die transparente Abbildung von Vertriebschancen oder die Analyse aktueller Kundendaten für Management-Entscheidungen.