



CRM-Special: Vorteile variabler Vergütung nutzen

Neue Fachartikel, Anwendungsbeispiele und Produkte für das Kundenmanagement im Mittelstand

Die neue Sonderausgabe "CRM-Special" bietet interessierten Lesern in Fachartikeln sowie neuen Case-Studies, Anbieter- und Produktbeschreibungen hilfreiche Informationen rund um das Thema CRM-Software und Kundenmanagement im Mittelstand:

"Vorteile variabler Vergütung und Zielvereinbarungen" - Leistungsbezogene Vergütung beteiligt die Mitarbeiter entsprechend ihrer Leistung am Erfolg ihres Unternehmens. Gehaltsvereinbarungen kombiniert mit Erfolgsprämien oder Zielvereinbarungen, verbinden die Grundsicherheit eines Gehalts mit einem Anreizsystem für Leistung. (Lesen Sie mehr...)

Weitere Idee und Denksätze zu diesem Thema bieten die Fachautoren in ausführlichen Fachartikel und natürlich jede Menge CRM-Case-Studies. Die kostenlose Sonderausgabe des b2b core CRM-Specials kann direkt online gelesen werden: <http://www.crm-special.info>.

Ermöglicht wurde diese Sonderausgabe mit freundlicher Unterstützung des CRM-Anbieters "Update Software AG" (<http://www.update.com>) und den schweizer CRM-Spezialisten der "Ambit AG" (<http://www.ambit.ch>) sowie natürlich den Fachautoren. Die ausführlichen Firmenprofile und Referenzen finden sich ebenfalls im CRM-Special.

Wer nach der Lektüre tiefer in die CRM-Recherche einsteigen möchte, der wird direkt auf der bekannten B2B-Case-Study-Plattform <http://www.b2b-core.com> mit hunderten Case-Studies und Referenzberichten fündig werden. Hier stehen neben der umfangreichen Verschlagwortung auch detaillierte Suchfunktionen zu Referenz- und Produktrecherche zur Verfügung.

Pressekontakt

B2B CORE GmbH

Herr Lars Nielsen
Otto-Hahn-Str. 56
40591 Düsseldorf

b2b-core.com
primaximus@2b-core.com

Firmenkontakt

B2B CORE GmbH

Herr Lars Nielsen
Otto-Hahn-Str. 56
40591 Düsseldorf

b2b-core.com
primaximus@2b-core.com

Die B2B Core GmbH mit Sitz in Düsseldorf ist Betreiber der Business-Plattform www.b2b-core.com. Die Plattform bietet mittelständischen Unternehmen in den Bereichen IT, Consulting und Agenturleistungen ein zentrales Case-Study-Managementsystem, welches die Veröffentlichung, Verwaltung und Suche von B2B-Referenzen, -Fallstudien und -Anwenderberichten ermöglicht. Das Managementsystem bietet dafür eine Vielzahl effektiver Tools zum aktiven Referenzmarketing mit Case Studies - von der anbieterneutralen Produkt- und Dienstleistungssuche mit ausgefeilten Recherchertools für Interessenten bis hin zu integrierten Marketing- und PR-Tools zur Vereinfachung von Pressearbeit und Online-Marketing für Anbieter. Die Business-Plattform bringt so Anbieter und Interessenten zusammen - über Case Studies und Referenzen.