CRM Trends 2014

CRM Trends 2014
Erfahren Sie, welche Trendthemen 2014 in den Unternehmen rund um CRM, Kunden- und Datenmanagement wichtig werden.
CRM und Kundenkommunikation wird sich in den nächsten Jahren deutlich weiterentwickeln, daher sind nach wie vor die großen Trendthemen wie Social und Mobile CRM, Big Data oder CRM in der Cloud präsent. Einen großen Anteil daran haben die gesellschaftlichen Veränderungen rund um das soziale und mobile Leben. Der damit verbundene Wandel im Kundenmanagement setzt den individuellen Kunden und das Kundenerlebnis noch stärker in den Fokus der CRM-Aktivitäten.
Aus den vielfältigen Projekten und Gesprächen mit den Unternehmen hat die Cintellic Consulting Group die aktuellsten Trends rund um CRM, Kunden- und Datenmanagement zusammengestellt. Mehr unter: http://cintellic.com/CRM-Trends-2014/
1. CRM und Kundenmanagement
1.1.Cross-Channel Marketing erhält Druck durch Zuwächse in Online- und Mobile-Kanälen
Auch 2014 ist Cross-Channel Marketing weiterhin ein wichtiges Thema in den Unternehmen. Das digitale Zeitalter macht die Konsumenten mobiler und informierter und führt damit zu einem starken Zuwachs im Online- und Mobile- Business. Angesichts dieser Popularität sehen sich die Unternehmen gezwungen, den stationären Vertriebskanal abzusichern und mit den digitalen Kanälen zu integrieren. Spannend wird, zu sehen, wie sich Lösungen entwickeln, um die stationäre Filiale mit mobilen und online- Komponenten erfolgreich zu verknüpfen, um den Kunden nicht an die digitalen Kanäle zu verlieren. Vor allem der Handel trifft hier auf große Herausforderungen und auch im Bankenumfeld konkurriert die klassische Filiale mit den digitalen Möglichkeiten.
1.2. Sales-Channel-Orchestration als Basis für intelligentes Cross-Channel Marketing
1.3.CRM über die Marketing Cloud
1.4.Vom produktzentrierten zum kundenzentrierten Kundenmanagement
1.5.Next Best Experiences als Baustein einer erlebnisorientierten Kundenbeziehung
2.Customer Insights
2.1.Dashboards für die Analytik
2.2.Das Kerngeschäft mit Predictive Analytics absichern
2.3. Von Social Media analytisch profitieren
2.4.Automatisierung in der Datenanalyse
3.Datenmanagement und Business Intelligence
3.1. Mehr Flexibilität durch Self Service BI
3.2.Mit Mobile Information Design zu mobilem Reporting
3.3.CRM und Kampagnenmanagement schreiben Big Data Use Cases
Download Leitfaden CRM Trends 2014
Laden Sie sich hier den vollständigen Artikel herunter und erfahren Sie, welche Trendthemen 2014 in den Unternehmen rund um CRM, Kunden- und Datenmanagement wichtig werden: http://cintellic. com/CRM-Trends-2014/

Simon Schneider
Marketing Manager
Tel.: +49 (228) 9265182-32
simon.schneider@cintellic. com <br /> www.cintellic.com
<img src="http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n_pinr_=558885" width="1" height="1">

Pressekontakt

Cintellic Consulting Group

53115 Bonn

Firmenkontakt

Cintellic Consulting Group

53115 Bonn

Die Cintellic Consulting Group ist ein Beratungshaus spezialisiert auf die Bereiche Customer Experience Management, Customer Relationsship Management und Business Intelligence. Wir besitzen langjährige Erfahrung in der Strategie-Entwicklung, im Bereich Chance Management und Prozessoptimierung. Cintellic verbindet strategisches Know How mit Kompetenz im Bereich der Datenanalyse und Business Intelligence und bietet Ihnen die Konzeptentwicklung und Umsetzung aus einer Hand.