

# CRM-Lösungen für Ihren Vertrieb

## WIKI:

*Customer Relationship Management, kurz CRM (dt. Kundenbeziehungsmanagement) oder Kundenpflege, bezeichnet die konsequente Ausrichtung einer Unternehmung auf ihre Kunden und die systematische Gestaltung der Kundenbeziehungs-Prozesse*

## IHRE VORTEILE

### 1. EFFEKTIVITÄT

Eine gute CRM-Lösung spart Zeit und Nerven. Ihre Mitarbeiter haben von überall Zugriff auf sämtliche relevante Daten und können sich auf Ihren eigentlichen Job konzentrieren.

### 2. GERINGE KOSTEN

Eine zentrale, webbasierte Lösung spart Kosten in Administration, Erweiterung und Datenpflege. Opportunitätskosten für suboptimale Lösungen gehören der Vergangenheit an.

### 3. ZUFRIEDENE KUNDEN

Ihre Kunden fühlen sich verstanden und können individuell betreut und beraten werden. Dies wird sich sehr schnell in ihrer Zufriedenheit widerspiegeln.

### 4. ERFOLG IM VERTRIEB

Schnelle Reaktionszeiten, effektive Beratung und stets aktuelle und für alle Mitarbeiter verfügbare Informationen optimieren Ihre Vertriebsarbeit. Das wird Ihren Erfolg erhöhen.

„Die meisten Dinge, die wir lernen, lernen wir von den Kunden.“

## Wie ein CRM-System helfen kann?

Eine gute Kundenbeziehung basiert darauf, die Wünsche des Kunden zu kennen. Im Laufe einer Beziehung erhält man viele Informationen darüber. Diese sind für den Erfolg eines Unternehmens mit dem Kunden Gold wert. Warum gehen dann viel zu viele Firmen zu fahrlässig damit um?

Ansätze für die effektive Kundenbetreuung gibt es viele, meistens scheitert es an folgenden Punkten:

- ◆ die Informationen werden nur im Kopf bestimmter Mitarbeiter, in irgendwelchen Excel-Dateien oder gar nicht gespeichert.
- ◆ wenn man Informationen braucht, findet man sie nicht.
- ◆ Kein Mitarbeiter weiß, was der andere macht.
- ◆ Standard-CRM-Systeme sind teuer und unübersichtlich. Sie sind wie ein Anzug, der einfach nicht passt.
- ◆ genutzte CRM-Systeme sind Insellösungen und nicht mit existierenden Systemen integrierbar.

## Was können wir tun?

Seit 8 Jahren bauen wir für unsere Kunden maßgeschneiderte CRM-Lösungen, die auf die individuellen Wünsche und Prozesse optimal angepasst wurden. Sie sind flexibel und robust. Jeder Vertrieb funktioniert anders. Das berücksichtigen wir!

## Was sind die Merkmale?

- ★ Sie haben jederzeit und von überall alle Aufgaben und Aktivitäten Ihrer Mitarbeiter im Überblick.
- ★ Ihre Kundenkommunikation wird sicher und zielgerichtet, da sämtliche Informationen jederzeit vorliegen.
- ★ Flexibilität bei sich verändernden Prozessen. Ihre Geschäftsprozesse ändern sich, Ihr CRM wächst mit.
- ★ Integration Ihrer bestehenden Systeme und Datenaustausch jeder Art macht die Arbeit transparent und durchgängig. Wir machen nichts kompliziert, wir vereinfachen Ihre Prozesse.

Wir arbeiten maßgeschneidert. Unsere Lösungen basieren auf modernen serverbasierten Systemen und sind modular, stabil und sicher. Und das bei erstaunlich geringen Kosten.

Gern finden wir in einem unverbindlichen gemeinsamen Gespräch heraus, wie wir Ihnen helfen können.

Sprechen Sie uns an:

benchmarc interactive  
Bugdahnstr. 5

22767 Hamburg

<http://www.benchmarc.de>

Tel: 040 380 8769-7

Fax: 040 380 8769-6

eMail: [crm@benchmarc.de](mailto:crm@benchmarc.de)