

CRM – Customer Relationship Management



CRM Customer Relationship Management

(Kundenbeziehungsmanagement) beschreibt die Pflege von Kundenbeziehungen.



Warum CRM Software?

Alle relevanten Kundendaten sind in einem CRM gespeichert. Dies hilft dem Vertrieb, dem Marketing und dem Service die Bedürfnisse der Kunden aufzunehmen, zu analysieren und Lösungen für den Kunden zu erarbeiten. Der Kunde im Mittelpunkt. Keine Excel Listen oder handgeschriebenes mehr auf irgendwelchen Zetteln...



Vorteile von CRM-Systemen.

1. Einfache Verwaltung und ein vernetzter Infofluss zwischen Abteilungen Marketing, Vertrieb und Service arbeiten Hand in Hand, denn der Aufbau von Kundenbeziehungen ist nur so gut, wie alle involvierten Partner sich rund um den Kunden aufstellen.
2. Zentral, Schnell verfügbar mit automatisierten Arbeitsabläufen
Alle Schnittstellenbereiche finden im CRM-System die gesammelten Kundeninformationen. Einfache Automatismen erleichtern den Arbeits-Alltag und schaffen Effizienzen im Unternehmen.



Für wen geeignet?

CRM-Systeme sind nicht nur etwas für Mittelständler und Konzerne! Gerade Kleine und Mittelständische Unternehmen, Kanzleien oder Praxen können maßgeblich von einem CRM profitieren! Digitale Markterschließung und Digitale Geschäftsprozesse fangen mit einer guten Basis an – dem CRM. Optimalerweise kann dieses mit Ihren wachsenden Anforderungen mitwachsen.



Welche Lösungen gibt es?

Es gibt viele CRM-Software-Lösungen, die sich für KMU's oder Konzerne eignen. Die Systeme haben ähnliche Grundfunktionen, unterscheiden sich in zusätzlichen Leistungen und Form: Desktop, Cloud, Browser, Mobile Verfügbarkeit.

Sie haben sicher schon von einigen gehört z.B. Zoho, Pipedrive, Salesforce, Oracle, Microsoft Dynamics, SAP, HubSpot und vielen anderen. Unter www.capterra.com/CRM/Free-List finden Sie eine Auswahl mit Produktfeatures. Unter dem Link www.crm-tech.world gibt es viele weitere interessante Informationen.



Welche Funktionen sollte eine CRM-Software haben?

- Kontaktmanagement
- Termin und Aufgabenverwaltung
- Dokumentenverwaltung
- Kampagnen
- Automatisierungen und Workflows
- Analysen, Forecasts, Dashboards



Wir arbeiten mit dem kostenlosen CRM HubSpot.

Kostenlos, das auf unbegrenzte Zeit und ideal für kleine und mittelständische Unternehmen mit vielen weiteren gratis Tools.

Es ist eine All-in-One-Plattform für Marketing, Vertrieb und Kundenservice und unterstützt Sie dabei sich rund um Ihren Kunden aufzustellen und ein fortwährendes und effektives Wachstum zu erzielen. Eine Lösung, die mit Ihren Anforderungen mitwächst.

Testen Sie es einfach kostenlos und überzeugen Sie sich selbst.

Sie haben Interesse mehr darüber zu erfahren?

Wenn wir Sie beraten und unterstützen dürfen, freuen wir uns darüber!

[Ja, jetzt kostenlos testen](#)

[Ich möchte mehr erfahren](#)