



CRM mit Outlook: geht das?

Kundenpflege, Neukunden-Akquise und Kundenstatistik mit ganz einfachen Mitteln

Für wen:

Firmen, die mit wenig Aufwand und ohne Probleme ein effizientes Beziehungs- und Akquise-Management aufbauen und betreiben wollen.

Voraussetzung:

Die Nutzer verfügen über OUTLOOK 2010 (und höher)

Leistungen:

a) CRM-optimierte Kontaktdatei:

- Sammeln und Aufbereiten von Kundendaten
- Segmentierung nach unterschiedlichsten Kriterien, z.B.:
 - Branchen (verbal und Branchencode)
 - A, B, C-Kunden, verlorene Kunden
 - Stand der Akquise: noch nicht adressiert, in Arbeit, kein Interesse, ...
 - Geschäftspotenzial: A,B,C oder nach Umsatz p.a., etc.
 - andere Kriterien und deren Abstufung nach eigener Wahl
- komplette Kundenhistorie (Emails, Termine, Journale, Aufgaben)
- ermöglicht selektive Mailing-Kampagnen
- Kampagnen-Analyse
- Statistiken (Anzahl der A, B, C-Kunden, etc.)
- Wiedervorlagen für Folgemaßnahmen
- gemeinsame Nutzung *einer* Kundendatei in Vertrieb, Geschäftsleitung, usw. (Option: OUTLOOK-Vernetzung)

b) Besuchsbericht:

- mit der zugehörigen OUTLOOK-Kontaktdatei (Gesprächspartner) verknüpft
- praxisnah standardisierter Bericht (inkl. TOP's, To do's, etc.)
- effizient, schnell und sauber zu erstellen
- leicht lesbar
- bei OUTLOOK-Vernetzung im Betrieb: einfacher Zugriff für alle Berechtigten

Umsetzung durch Unternehmen

- a) eigene OUTLOOK-Formatierung der neue CRM-Kontaktformulare und Besuchsberichte
oder
- b) Kauf der CRM-optimierten Kontaktdatei und/oder des Kontakte-verknüpften Besuchsberichts.