

PRESSEMITTEILUNG

CRM-Systeme im Live-Duell

In drei typischen Kundenszenen aus Marketing, Vertrieb und Service stehen sich jeweils zwei führende CRM-Anbieter mit ihren Lösungen im Fachforum CRM auf der IT & Business gegenüber.

Berlin/Ulm, Oktober 2010. Am 26. und 27. Oktober 2010 stellen sich auf der IT& Business in Stuttgart namhafte Software-Unternehmen live auf der Bühne einem Vergleich ihrer CRM-Systeme. Anhand einer konkreten Aufgabe aus der täglichen Praxis zeigen Microsoft, Sage, Update, PiSA etc., wie sich mit ihren Systemen erfolgreich Kundenbeziehungen unterstützen lassen. Moderiert und fachlich kommentiert werden die Duelle von den CRM-Experten Stephan Bauriedel und Werner Schmid von der Gesellschaft zur Prüfung von Software mbH.

CRM erleben

Die unabhängigen CRM-Experten haben vorbereitet: Drei Best-Practice-Szenarien – drei Szenen einer Kundenbeziehung. So werden einzelne Funktionen nicht isoliert betrachtet, sondern in dem Zusammenhang gesehen, wie sie im Unternehmen eingebunden sind. Anhand der beispielhaften Kundenszenarien aus Marketing, Vertrieb und Service zeigen jeweils zwei Unternehmen, wie ihre Systeme Kundenmanagement unterstützen. Diese praxisnahe Vorgehensweise hat in den letzten Jahren auf mehreren Veranstaltungen eine sehr positive Resonanz erfahren.

Neue CRM-Trends

Die Anforderungen der Unternehmen an ein modernes CRM steigen, denn es gilt international zu wachsen und dabei effizienter am Markt zu agieren. Herr Bauriedel und Herr Schmid entwickeln ihre Best-Practice-Szenarien stetig weiter: mit erweiterten Funktionen im E-Mail-Marketing, der Anbindung an Soziale Netzwerke für den Vertrieb und mobilem CRM für Mitarbeiter im Vertrieb und Service. Sie sind gespannt, wie die Softwareanbieter diese neuen Anforderungen erfüllen.

Das ist heute möglich: Ein Vertriebsmitarbeiter informiert sich auf dem Weg zum Kunden über eine Schnittstelle aus dem CRM in Soziale Netzwerke, welche Interessen sein Gesprächspartner hat.

Ein weiteres Beispiel: Ein Service-Techniker erhält im Fall einer Störung seinen Auftrag umgehend mit den erforderlichen Informationen direkt auf sein mobiles Endgerät. Von dort gibt er die abschließende Rückmeldung an das Servicemanagement, welches daraus eine Rechnung generiert – dank nahtloser ERP-Integration.

CRM-Projekte umsetzen

Im Austausch mit unabhängigen CRM-Experten und System-Anbietern erhält das Publikum während dieser Veranstaltung wertvolle Informationen für den

Unternehmensberatung
Stephan Bauriedel

Neue Kantstrasse 25
D-14057 Berlin

Tel.: 030 / 33 77 25 91
Fax: 030 / 33 77 25 94

kontakt@SBauriedel.de
www.sbauriedel.de



GPS

GPS Gesellschaft zur Prüfung
von Software mbH

Hörvelsinger Weg 54
89081 Ulm

Tel.: +49 731 96657 0
Fax: +49 731 96657 57

info@gps-ulm.de
www.gps-ulm.de

Pressekontakt:

Lydia Strutzberg
Textentwicklerin
Texte mit Punktlandung

Czarnikauer Str. 4
10439 Berlin

Der gute Ruf:
030 26 30 81 31

Die gesendete Kopie:
030 26 30 81 32

www.textentwicklerin.de

Start des eigenen CRM-Projekts. In der Gegenüberstellung wird ebenfalls gezeigt, welchen Nutzen ein gut geplantes CRM dem Unternehmen bringt, wie man die eigenen Prozesse optimiert und den Kunden in den Fokus rückt. Am Ende der Präsentation können Anwender ganz neutral beurteilen, welches CRM ihren Anforderungen entspricht.

Messe Stuttgart | Halle 3 | Forum 3.1

Dienstag, 26. Oktober 13-14 Uhr
- Szenario „Kampagnen mit Kundenreaktion“

Microsoft Dynamics CRM 4.0 versus **Adito online**

Dienstag, 26. Oktober 16-17 Uhr
- Szenario „Vertriebsprojekt mit Angebot“

Sage CRM versus **camos SalesCenter**

Mittwoch, 27. Oktober 13-14 Uhr
- Szenario „Vertriebsprojekt mit Angebot“

Microsoft Dynamics CRM 4.0 versus **CAS GenesisWorld**

Mittwoch, 27. Oktober 16-17 Uhr
- Szenario „Service vor Ort“

Pisa sales versus **update.seven**

Über Stephan Bauriedel

Der Berliner Unternehmensberater Stephan Bauriedel entwirft gemeinsam mit allen Beteiligten klar definierte und umsetzbare CRM-Strategien. Weitere Informationen finden Sie unter: <http://www.sbauriedel.de>

Über Werner Schmid (Gesellschaft zur Prüfung von Software mbH)

Herr Werner Schmid ist Geschäftsführer der GPS, Gesellschaft zur Prüfung von Software mbH in Ulm, die seit 25 Jahren als Planungs-, Beratungs- und Serviceunternehmen für innovative IT-Lösungen tätig ist. Der Schwerpunkt liegt in der Planung, Auswahl und Einführung von Unternehmenssoftware. Die GPS nutzt ein eigenes Referenzmodell für die Informationsverarbeitung, mit dem Geschäftsprozesse aufgenommen, optimiert und grafisch dargestellt werden können, den GPS SoftwareAtlas[®]. Mehr dazu unter www.gps-ulm.de