

CRM

Kennen Sie eigentlich Ihre Kunden?

Wir stellen Sie gerne einander vor...

Mögen Sie Ihre Kunden?

Dann lassen Sie es uns Ihnen auch zeigen!

Die Entwicklung virtueller und überregionaler Märkte macht eine **persönliche** und emotionale **Beziehung** nicht schwieriger - Ganz im Gegenteil:

Wir zeigen Ihnen, welche Maßnahmen Ihnen helfen, die **Wertschätzung** durch Ihre Klienten und Konsumenten zu steigern und Sie dadurch effektiv an sich zu binden. Darüber hinaus die Aussicht, weitere Kunden **hinzuzugewinnen**.

Dazu bringen wir **reichhaltige Erfahrungen** aus der Entwicklung und dem Betrieb von unterschiedlichen **Interessenten- und Kundenkontaktprogrammen**, Kunden-befragungen und –akquisen mit.

Zum Beispiel:

- Kampagnenmanagement (analytisch & operativ)
- Nachfassen im Handel (operativ und kommunikativ)
- Kundenbewertungen, Marktanalysen (operativ und kommunikativ)
- Kundendialog (operativ und kommunikativ)

Zu keiner Zeit verlieren wir dabei das Gebot aus den Augen, abzuwägen, welche Maßnahmen wirklich sinnvoll- und für die Ziele Ihres Unternehmens angemessen und verhältnismäßig sind.

Das Kerngeschäft liegt dabei im Bereich des Customer Relationship Management CRM. Auf diesem Gebiet verfügen wir - z. B. mit eigenen Software-Entwicklungen und der operativen und kommunikativen Abwicklung von Kunden- und Interessentenmanagement-Prozessen - über weit reichende Erfahrungen.

Dabei haben wir schon Einzelmaßnahmen gebündelt,
lange bevor der Begriff CRM in aller Munde war.

[WEITER ZUR LEISTUNG: INTERNET](#)