

# MEHR UMSATZ - MEHR ERTRAG MIT CRM

IDEEN UND CRM INITIATIVEN FÜR MEHR UMSATZ

Optimieren Sie den ROI Ihrer CRM Lösung

Ziel dieses Workshops ist es, Potenziale für mehr Umsatz oder mehr Ertrag durch den Einsatz von CRM zu finden und erfolgreiche CRM Initiativen zur praktischen Umsetzung zu erarbeiten.

## Im Rahmen dieses Workshops erarbeiten wir

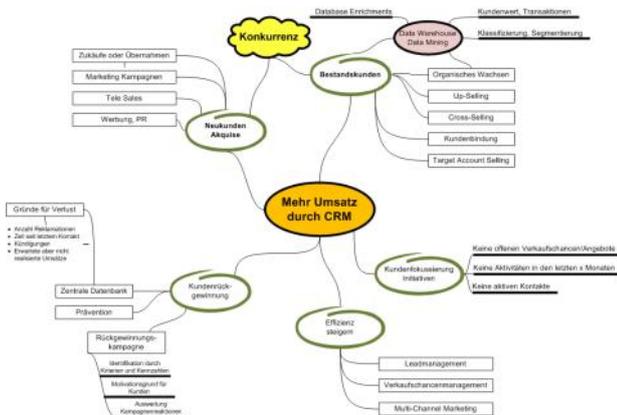
- ▶ wo die Potenziale für mehr Umsatz oder mehr Ertrag durch CRM in Ihrem Unternehmen liegen
- ▶ wie Sie durch CRM-Initiativen diese Potenziale ausschöpfen

## Nach dem Workshop verfügen Sie über

- ▶ Ein Konzept, das strategische und praktische Rüstzeug, mit dem Sie den ROI Ihrer CRM Lösung und den Unternehmenserfolg nachhaltig steigern

## Mehr Umsatz - mehr Ertrag mit CRM

Gerade im Vorfeld einer CRM-Einführung lässt sich zukünftiger „Mehr-Umsatz“ nicht genau festlegen, sind die tatsächlichen Ergebnisse doch von vielen Faktoren abhängig. In diesem Workshop werden die wichtigsten Faktoren für Ihr Unternehmen erarbeitet und näher bewertet. Die Entwicklung einer methodischen Vorgangsweise definiert Initiativen, wie das eigene Unternehmen durch die Einführung und das Leben von CRM ihre Umsatzzahlen nachhaltig steigern kann. CRM setzt am Kundenlebenszyklus an und hat Neukundenakquise, Bindung von Bestandskunden sowie Rückgewinnung von verlorenen Kunden zum Hauptziel, wenn mehr Umsatz oder mehr Ertrag zu den Zielen einer CRM Lösung gehören.



## Praktische Elemente

Im praktischen Teil dieses Workshops wird ein Konzept für die nachhaltige Steigerung des Umsatzes durch CRM Initiativen in Ihrem Unternehmen erarbeitet:

- ▶ Potenziale für mehr Umsatz / mehr Ertrag
- ▶ Die CRM Initiativen Matrix
- ▶ Umsetzung innerhalb der CRM Lösung
- ▶ Motivationsfaktoren für Mitarbeiter
- ▶ Kosten und KPIs zur Erfolgskontrolle
- ▶ Abgrenzung gegenüber Konkurrenten

## Allgemeine Elemente

Im allgemeinen Teil dieses Workshops erhalten Sie vertiefende Informationen zu Themen wie:

- ▶ Klassifizierung und Segmentierung
- ▶ Kampagnenplanung, Umsetzung und Effektivitätskontrolle
- ▶ Multi-Channel Marketing
- ▶ Leadmanagement
- ▶ Verkaufschancenmanagement
- ▶ Serviceinitiativen

## Workshopinfos

- ▶ ab 2 Stunden Vor-Ort Workshop für
- ▶ Geschäftsführer, Management Teams, Vertriebs-, Marketing und Serviceleiter die
- ▶ Umsatzverantwortung tragen oder
- ▶ Ideen für die erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens suchen

Weitere Aspekte, die in diesen Workshop integriert werden können:

- ▶ CRM Datenbanken als Basis für erfolgreiches Kampagnenmanagement
- ▶ Umsetzung einer CRM Strategie im eigenen Unternehmen
- ▶ Verkaufsprozess - mit Struktur und Aktivität zu mehr Verkaufsabschlüssen