

CRM für Klein-Unternehmen  
Annelle Leeb @Annelle\_Leeb

Sessiongeber (Wer hat die Session initiiert?)

Erfahrungen

Über was wurde gesprochen?

Tool: Contactually, App 35\$ / M  
→ Gruppe mache mit Kontakt-<sup>erinnerung</sup> Erinnerungen  
→ Mail, Tweet, Fb, SMS, LinkedIn, Kontakthistorie  
→ keine Xing-Anbindung  
→ kein Du, Sie

regionaler Support  
Sales, Salesforce

Cloudvariable  
serveranforderung

→ Unterschiede bei Installation und ind. Anpassung

Wozu CRM nutzen?  
→ Kontaktpflege

→ Verkauft - <sup>et</sup> Kontaktee  
Marketingziele  
→ Wer will - <sup>wer mit wen gemacht</sup> wer will wen gemacht  
dokumentiere  
Wahl für kleine Unternehmen

Weiterführende Informationen (Webseiten, Bücher, etc.)

Vertriebspipeline Tool  
Onepage

Tools

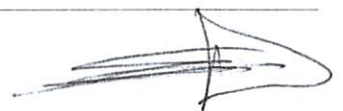
UTrip

Gab es konkrete Ergebnisse?

CRS (aus Karlsruhe, Windowsbasiert)

Gibt es ein Followup? (Arbeitsgruppen, Treffen, etc.)

Hauptkostenpunkt ist ind. Anpassung



spezielle Software oder gesamte Umgebung?  
→ doppelte Pflege vermeiden

Prozess an Software anpassen oder  
Software an PROZESS anpassen

Fiber über Tag

Javis, ~~Tool~~ Tool für Veranstaltungen & Seminare  
PKZ-Bereich

Teilnehmerliste generieren

Anforderungssprofil

→ professionelle CRM-Beratung?

→ als Kunde weißt Du im Prinzip nicht, was Du  
kauft und kennst die Fallstricke erst im Nachhinein

CAMUX

- Online-Beratung, alle wichtigen Businesslösungen in kleinen  
auf einem Haufen

SugarCRM

Falls Du es nicht lesen kannst:

Dominik [dbt@modernes-unternehmen.de](mailto:dbt@modernes-unternehmen.de)