

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-^{erinnerung} 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 - ^{et} Kontaktee
- Marketingziele
→ Wer will - ^{wer mit wen gemacht}
- dokumentiere
→ Wert für kleine Unternehmen

Weiterführende Informationen (Webseiten, Bücher, etc.)

Vertriebspipeline Tool
Onepage

Tools

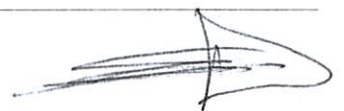
UTrip

Gab es konkrete Ergebnisse?

CAS (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-Strategie?

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

CAMUX

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

SugarCRM

Falls Du es nicht lesen kannst:

Dominik dbt@modernes-unternehmen.de