

Factsheet

Bison Process Modul CRM

Die maximale Ausschöpfung des Kundenpotenzials und das konsequente Betreuen der Interessenten erreicht man durch den Einsatz einer integrierten CRM-Lösung. Das Modul CRM (Customer Relationship Management) von Bison Process ist die umfassende Lösung für das durchgängige Kundenmanagement in Vertrieb, Service und Marketing.

Nutzen

Wettbewerbsvorteile: Durch genaue Kunden- und Marktkenntnisse, erstklassigen Kundenservice, höhere Kundenbindung sowie schnellere Reaktion auf Marktänderungen.

Umsatzsteigerung: Durch Fokussierung auf profitable Kunden, effektive Kundenakquisition, gezieltes Cross- und Up-Selling und höhere Erfolgsquoten beim Direktmarketing.

Kostensenkungspotenziale: Durch straffere und durchgängige Geschäftsprozesse, Reduktion administrativer Aufgaben, abgestimmte Vertriebsaktivitäten und genaue Planung für Direktmarketing und Werbung.

Anforderung

Das Modul CRM ist ein vollintegrierter Bestandteil der Business Software Bison Process und ist damit nicht nur auf kurzfristige Ziele wie Reduzierung der Kosten und Verbesserung der Entscheidungsfindung ausgerichtet. Es unterstützt Sie auch bei der Herausbildung von Alleinstellungsmerkmalen, um langfristig am Markt erfolgreich zu sein.

Lösung

Das Modul CRM von Bison Process ist nahtlos in die Business Software integriert und besteht aus den folgenden Bereichen:

Kontaktmanagement und Beziehungsnetze

Gute Kontakte und die Beziehungsnetze zu kennen sind wesentliche Grundlagen der Marketingaktivitäten. Im CRM erfassen Sie Ihre Kontakte mit allen ihren Facetten und schaffen sich so eine Gesamtsicht über alle Aktivitäten.


Marketing- und Kampagnenplanung

Durch genaue Kunden- und Marktkenntnisse ist es möglich, sich auf die erfolgversprechenden Aktionen zu konzentrieren und die richtigen Zielgruppen anzusprechen.

1.3.1.1215

Bison Schweiz AG
Allee 1A
CH-6210 Sursee
T: +41 58 226 00 00
F: +41 58 226 00 50
mail@bison-group.com
www.bison-group.com





Sie erstellen einen Marketingplan, leiten daraus die Marketingaktionen ab, bestimmen die richtigen Zielgruppen, planen und überwachen die Kosten und sichern damit Ihren Erfolg.

Lead Management

Sie betreuen Ihre Interessenten umfassend, überwachen und planen alle Interaktionen und qualifizieren diese, damit Sie sich fokussiert auf die richtigen Interessenten konzentrieren.

Verkaufschancen und Pipelines

Flexible und anpassbare Verkaufsmodelle unterstützen Sie in der optimalen Abwicklung der Verkaufsprojekte. Durch den Fortschritt im Verkaufsfall, den erwarteten Umsatz und der Abschlusswahrscheinlichkeit kann der zu erwartete Gesamtumsatz übersichtlich dargestellt werden.

Support / Ticket Management / Verträge

Bei Kundenanfragen oder -reklamationen ist eine professionelle Reaktion wichtig. Konsultieren Sie die Datenbank und finden Sie heraus, ob Probleme bereits gelöst worden sind. Sie sehen auf einen Blick, welche Dienstleistungen die Kundenverträge enthalten.

Befragungen

Wie zufrieden ist Ihr Kunde?

Befragungen können im CRM sehr flexibel eingesetzt werden. Sei es als Kundenzufriedenheitsumfrage, als Qualifikation im Telemarketing/Telesales oder als Skript zur Eingrenzung eines Kundenproblems. Die Antworten können bewertet, und damit der weiterführende Prozess bestimmt werden.