

Customer Relationship Management



Ihre Fragen:

- Können Sie Ihre TOP Kunden eindeutig identifizieren?
- Haben Sie ein Kundenbetreuungskonzept?
- Wie gewinnen Sie neue Kunden, mit Kampagnen?
- Wie lange benötigen Sie für ein Angebot?
- Deckt Ihr CRM-IT-System alle heutigen und zukünftigen Anforderungen ab?

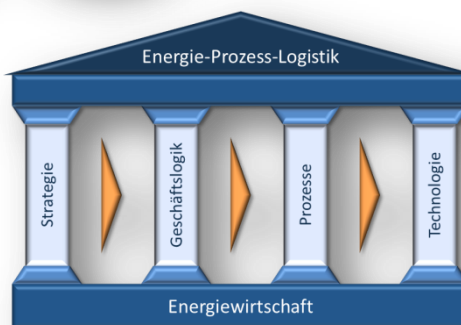
Unsere Lösung: Ein integriertes CRM für alle Vertriebsprozesse



* Portfoliomanagement

Information:

Dr. Hollmann & Kammel Management Consultants besitzen langjährige Erfahrung im liberalisierten Energiemarkt und haben mit Energie-Prozess-Logistik (EPL) eine ganzheitliche Methodik zur spezifischen Entwicklung tragfähiger CRM-Konzepte und deren Umsetzung entwickelt.



Customer Relationship Management (CRM) ist das entscheidende Instrument zur Kundengewinnung und -bindung. Insbesondere in der Energiewirtschaft gewinnt CRM immer mehr an Bedeutung, wobei die sich entwickelnden Markttrollen - Vertrieb - Netzbetreiber - Messstellenbetreiber und Messstellenbetreiber - unterschiedliche Anforderungen an das CRM haben.

CRM stellt dabei die integrative Plattform in einer heterogenen Prozess- und IT-Landschaft für alle Kunden und Interessenten dar.

Nur mit einem richtig ausgewählten und den individuellen Bedürfnissen angepassten CRM-IT-System können die Potenziale eines effizienten CRM gehoben werden.

Besuchen Sie unsere Homepage für nähere Informationen oder sprechen Sie uns an:

© by Dr. Hollmann & Kammel Management Consultants P.I.

Am Menkebach 13 | 33689 Bielefeld

www.hollmann-kammel.com

info@hollmann-kammel.com