

**Presseinformation
Dezember 2007**

CRM-expo 2008: Erfreulicher Auftakt

Eine Leitmesse wie die CRM-expo bietet viele Mehrwerte – Auch 2008 treffen sich am 5. und 6. November wieder die Experten, Anwender und Hersteller in Nürnberg, um Best-Practices, Branchenlösungen und Trends vorzustellen – Erfreulicher Auftakt

Auf der CRM-expo, der europaweit führenden Fachmesse rund um das Thema erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement, findet sich alles, was Unternehmen zur Einführung eines CRM-Systems brauchen: Spezialisten und Vertriebspartner, Anwender und Experten. Während die einen als Aussteller ihre Produkte und Dienstleistungen vorstellen, referieren die anderen in den Kongress-Foren über ihre Erfahrungen und zeigen authentisch, was alles möglich ist, wo man aufpassen, auf was man achten muss. Es ist diese Vielfalt an Informationen aus unterschiedlichen Blickwinkeln und Quellen, die Messen wie die CRM-expo so einzigartig macht. Hier finden Besucher kompakt und unter einem Dach alle Informationen, hier können Aussteller an einem Punkt und sehr konzentriert ihre Kompetenz und Manpower bündeln, um sich nachhaltig „in Szene zu setzen.“ Weiterer Vorteil einer Messe für Besucher: Sie können sich schon im Vorfeld über die Programme und Angebote auf den Internetseiten der Aussteller oder der Messe (www.crm-expo.com) informieren, Termine auf der Messe mit Ansprechpartnern vereinbaren und damit sehr effizient ihren Besuch gestalten.

Im direkten Kontakt

Die absolute Nähe zur Zielgruppe – genau das ist einer der Vorteile einer Messe auch für Aussteller. Insbesondere Fachmessen wie die CRM-expo schaffen schon durch die Ansprache und die Programmauswahl eine sinnvolle Selektion der Interessenten im Vorfeld – es kommen nur potenziell wichtige Besucher auf die Messe, Besucher, die eine Affinität zum Thema besitzen! Zudem können sich Aussteller auf Messen von ihrer besten Seite zeigen, ihren Besuchern eine unvergleichliche Atmosphäre bieten und ihre Referenzkunden einladen, im Kongress ihre Projekte selbst vorzustellen. Was für diese oftmals eine willkommene Gelegenheit ist, auch ihr Unternehmen ins rechte Licht zu rücken.

Branchen im Fokus

Immer stärker setzt die CRM-expo auf die Branchenlösungen – als Best-Practice-Beispiele. Ob Logistik, Maschinenbau, Banken und Versicherungen, Handel, Pharma und Neue Medien, die Themen auf der CRM-expo sind vielfältig. Hier spielt auch der CRM Best Practice Award eine tragende Rolle. Der Preis für die CRM-Branche zeichnet jährlich wegweisende CRM-Projekte aus. Im Jahr 2007 belegten der Hausbauspezialist WeberHaus und das Diakonische Werk Berlin-Brandenburg die je-

weils ersten Plätze in den Kategorien B-to-C und B-to-B. ‚Kassel ist klasse‘, die Initiative Region Kassel, wurde mit dem Innovationspreis ausgezeichnet.

Die Messe nutzen

Eine Messe wie die CRM-expo ist eine optimale Plattform, um mit eigenen Aktivitäten und Veranstaltungen – angefangen bei Pressekonferenzen über Analystengespräche bis zu Kundenevents – das eigene Produkt ohne Streuverluste und absolut zielgruppenorientiert zu präsentieren. Hier bietet der Veranstalter asfc – atelier scherer fair consulting gemeinsam mit der NürnbergMesse für die CRM-expo eine große Bandbreite an passgenauen Angeboten. So nutzten regelmäßige Aussteller wie Microsoft die Fachmesse konsequent für die Vorstellung neuester Entwicklungen ihrer CRM-Programme. Zudem ist bei einer Messe wie der CRM-expo das Medieninteresse per se schon groß, denn auch für die Medienvertreter sind Fachmessen eine sehr gute Möglichkeit sich einen Überblick über den Markt zu verschaffen. Ein mediales Umfeld also, welches der einzelne Aussteller nur mit einem sehr viel höheren Aufwand inszenieren kann.

Sehr gute Resonanz

Im Jahr 2007 machten 167 Aussteller die CRM-expo zum Top-Ereignis für das Thema Kundenbeziehungsmanagement. Über 3200 Fachbesucher nutzten die Gelegenheit sich bei den Ausstellern und im Kongress umfassend und im Detail zu informieren. Der Erfolg der letztjährigen CRM-expo zeigt sich auch an den jetzt schon vorliegenden Buchungen. So sind bedirect, CAS Software AG, D&B Deutschland GmbH, EMPRISE Systemhaus GmbH, FUZZY! Informatik AG, ITML GmbH, julitec GmbH, LAURUS IT Inspiration AG, OMIKRON Data Quality GmbH, opta data.com, SALT Solutions GmbH und die Unternehmensberatung Stephan Bauriedel auch auf der CRM-expo 2008 vertreten. Zudem haben zum ersten Mal empression GmbH, Lufthansa Systems AS GmbH und die PTS Group ihren Messestand auf der CRM-expo gebucht.

Informationen und die Ausstelleranmeldung finden Sie unter <http://www.crm-expo.com/www7/de/aussteller/ausstelleranmeldung.asp>

Informationen:

asfc - atelier scherer fair consulting gmbh
Markus M. Jessberger
Hermann-Glockner-Straße 5, 90763 Fürth
Telefon: 0911 – 97 00 58-0, Fax: 0911 – 97 00 58-66
E-Mail: info@asfc.de
Internet: www.asfc.de

Medienservice:

agentur marks
Marciel Riemann
Waldstraße 49, 90763 Fürth
Telefon: 0911 – 7 66 61-0, Fax: 0911 – 7 66 61-10
E-Mail: presse@agentur-marks.de
Internet: www.agentur-marks.de