

Presseinformation
August 2008

CRM-expo-Kongress

Lösungen und Strategien für erfolgreiche Kundenbeziehungen

Am 5. und 6. November 2008 stehen in Nürnberg wieder Lösungen und Strategien für erfolgreiche Kundenbeziehungen im Mittelpunkt – Experten, Anwender und Hersteller zeigen, wie es geht

Die CRM-expo versammelt als Leitmesse zum Thema Kundenbeziehungsmanagement alle wichtigen und führenden Anbieter, Berater und Dienstleister. Aussteller wie Adito, CAS oder Microsoft, Oracle, PiSA oder SAP, Lufthansa Systems oder impression zeigen hier ihre neuen Lösungen und Produkte. Einen weiteren, sehr wichtigen Mehrwert für Besucher aber bietet die CRM-expo mit ihrem Kongress. Hier referieren Experten und Spezialisten über aktuelle Themen und Trends, zeigen Anwender, was erfolgreiches CRM ausmacht und wie man Kundenbeziehungen gestalten muss. In kompakter und informativer Weise erfahren Besucher, welche Möglichkeiten CRM bietet und wie Sie das Kundenbeziehungsmanagement ohne Verluste für ihre Kampagnen, Kundenbindungsmaßnahmen, Verkaufsförderungsaktivitäten oder auch Produkteinführungen einsetzen können. Ein echtes Mehrwertprogramm, welches im Eintrittspreis zur CRM-expo enthalten ist.

Praxisorientiert und vielseitig

Auch in diesem Jahr ist der Kongress zur CRM-expo ausgesprochen vielseitig und praxisorientiert angelegt. So werden im **Anbieter-Forum** Software-Unternehmen und CRM-Berater gemeinsam mit ihren Kunden zeigen, welche Vorteile ihre Systeme und Anwendungen im täglichen Geschäftsalltag bieten. Jeweils drei Anbieter etwa präsentieren in der Reihe „CRM at its best“ von Schwetz-Consulting die Highlights ihrer Systeme. In den Ring steigen unter anderem Microsoft, SuperOffice und die CAS Software AG. „Die Erhöhung des Kundenwerts bei Kabel Baden-Württemberg“ oder „Der verteilte Kunde – Dialogmarketing bei Schurter electronics“ sind weitere Vortragsthemen.

Die besten und erfolgreichsten CRM-Anwendungen mit Branchenbezug werden im **Anwender-Forum** vorgestellt. Hier präsentieren sich auch die Gewinner des CRM Best Practice Awards 2008. „Differenzierung und Wachstum in gesättigten Märkten

am Beispiel der AXA Winterthur“, „CRM rechnet sich – wenn man es richtig macht“ oder „Die Firmenwebsite als Motor zur Leadgenerierung“ eröffnen interessante Brancheneinblicke.

Im **Themen- und Diskussions-Forum** dreht sich in diesem Jahr alles um Trends und zukünftige Entwicklungen im CRM. Zum 10-jährigen Jubiläum der CRM-expo diskutieren Vertreter der führenden CRM-Anbieter über „CRM damals, heute und in Zukunft“. Eine sicher spannende Talkrunde, treffen hier doch die Großen und Meinungsführer der Branche aufeinander!

Zusammengestellt wird das Programm vom Kongress-Team der CRM-expo, bestehend aus Georg Blum, Dr. Christian Huldj, Prof. Dr. Marco Schmäh sowie Prof. Dr. Peter Winkelmann.

Mehr Informationen zum Kongress erhalten Sie unter www.crm-expo.com. Hier wird in Kürze auch das aktuelle Programm eingestellt!

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