

Presseinformation | Mai 2011

CRM-expo – Die Messe für das bessere Kundenbeziehungsmanagement

Die richtige CRM-Strategie ist die beste Grundlage für Wachstum

- **Lösungen für kleine, mittlere und große Unternehmen**
- **CRM-expo ist die Fachmesse, wenn es um Kundenbindung geht**
- **Top-Thema 2011: CRM meets mobile business**
- **Leitmesse, Branchentreffpunkt, Kongress**

Die Wirtschaft in Deutschland hat sich nicht nur erholt, sie ist kräftig im Aufwind. Die Indikatoren zeigen nach oben, die Auftragslage ist gut. Kunden haben wieder Vertrauen in den Markt und geben ihre Zurückhaltung auf. Einen wichtigen Anteil an der Erholung hat CRM, das Kundenbeziehungsmanagement. Im Vorteil sind hierbei Unternehmen, die ihre Prozesse unter CRM-Gesichtspunkten bereits optimiert haben, ihre Kunden spezifisch und individuell ansprechen können, um die Potentiale bei den Kunden wissen und alle relevanten Daten sauber aufbereitet zur Verfügung stellen können. Dabei spielt die Größe des Unternehmens keine Rolle. Ob junges Zwei-Personen-Unternehmen, gesetzter Mittelständler oder weltweit operierender Großkonzern, CRM ist für alle relevant. Denn wenn sie Erfolg haben wollen, sind sie alle auf eine durchgängige und durchdachte CRM-Strategie angewiesen, die alle Unternehmensbereiche umfasst – von der Produktentwicklung über das Marketing bis zum Service. Die CRM-expo, Europas führende und einzige Messe rund um das Kundenbeziehungsmanagement, zeigt Lösungen und Best-Practices quer durch alle Branchen und für alle Unternehmensgrößen. Auf der CRM-expo geht es um intelligente Strategien und Umsetzungen ebenso wie um die richtigen Tools und Softwarelösungen. Durch die Fokussierung auf ein Thema – von der Neukundengewinnung über die Vertriebssteuerung bis hin zu Social CRM – unterscheidet sich die CRM-expo von anderen Messen. Besucher und Aussteller profitieren von dieser Konzentration durch eine einzigartige Informationsdichte und -qualität.

CRM und Zusammenarbeit (Collaboration)

Mehr und mehr rückt bei CRM-Lösungen die Zusammenarbeit in den Mittelpunkt. Denn CRM organisiert nicht nur den Prozess in Richtung Kunden, CRM organisiert auch die Prozesse in

Informationen zur CRM-expo:

Ralf Korb – Projektleitung CRM-expo
asfc - atelier scherer fair consulting GmbH
90763 Fürth, Hermann-Glockner-Straße 5
Tel.: +49 911 970058-0, Fax: +49 911 970058-66
E-Mail: info@asfc.de, www.crm-expo.com

Medienservice CRM-expo:

Marciel Riemann
< zuhören > agentur für kommunikation gmbh
91054 Erlangen, Hauptstraße 64
Tel.: +49 9131 920 86 30, Fax: +49 9131 920 86 40
E-Mail: presse@agentur-zuhören.de

Presseinformation | Mai 2011

CRM-expo – Die Messe für das bessere Kundenbeziehungsmanagement

den Unternehmen und zwischen den einzelnen Projektbeteiligten. Sehr schön zeigte das auf der CRM-expo der Finalist und Drittplatzierte des CRM Best Practice Award 2010. Durch die Einführung eines CRM-Systems bei der „roc berlin – Rundfunkorchester und -chöre gGmbH Berlin“ wurde nicht nur eine durchgängig bessere Datenqualität erreicht. Die in unterschiedlichen Systemen verteilten Adressdaten, Buchungsdaten und Konzertdaten wurden mit der CRM-Einführung integrativ in einem System zusammengeführt. So konnten die Arbeitsabläufe kundenorientiert gestaltet und besser verzahnt werden. „Der Aspekt der Zusammenarbeit ist sehr interessant und noch zu wenig in den Unternehmen verankert. Das gilt sowohl bei der Agilität als auch Mobilität. Kunden haben eine stark erweiterte Erwartungshaltung hinsichtlich Informationsgeschwindigkeit und Informationsqualität. So werden wir in diesem Jahr unsere Aufmerksamkeit bei den Kongressbeiträgen und den Aktivitäten zur CRM-expo verstärkt auf dieses Thema richten“, so Ralf Korb, Projektleiter der CRM-expo beim Veranstalter asfc – atelier scherer fair consulting.

Ohne CRM geht nichts

Ob Kundenbindung, Neukundengewinnung, Mitarbeitermotivation oder Kampagnenmanagement, Produktentwicklung, Außendienst- oder Vertriebssteuerung, CRM ist heute in vielen Unternehmensbereichen nicht nur ein integraler und wichtiger Bestandteil, CRM ist die Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg und Wachstum im kompetitiven Umfeld. Welche Lösung bzw. welche Strategie die richtige für die jeweilige Anforderung und Unternehmensgröße ist, zeigt die CRM-expo im Herbst (5. und 6. Oktober, Messe Nürnberg). Die führende Fachmesse präsentiert erneut an zwei Tagen die wichtigsten CRM-Unternehmen und CRM-Experten in Nürnberg. Dabei widmet sich die CRM-expo in diesem Jahr neben den Themen Cloud, CRM on demand, Social CRM, Social Media und Business Intelligence auch ganz besonders dem Thema „Mobile“.

Informationen zur CRM-expo:

Ralf Korb – Projektleitung CRM-expo
asfc - atelier scherer fair consulting GmbH
90763 Fürth, Hermann-Glockner-Straße 5
Tel.: +49 911 970058-0, Fax: +49 911 970058-66
E-Mail: info@asfc.de, www.crm-expo.com

Medienservice CRM-expo:

Marciel Riemann
< zuhoeren > agentur für kommunikation gmbh
91054 Erlangen, Hauptstraße 64
Tel.: +49 9131 920 86 30, Fax: +49 9131 920 86 40
E-Mail: presse@agentur-zuhoeren.de

Presseinformation | Mai 2011

CRM-expo – Die Messe für das bessere Kundenbeziehungsmanagement

CRM meets mobile business



Exklusiv präsentiert die CRM-expo in diesem Jahr die neue mobile business area. Hier werden Trends und Technologien, Services, Anwendungen und Best-Practices des mobile business vorgestellt: von mobilen Business-Lösungen bis hin zu Anwendungen und Dienstleistungen für den mobilen Menschen, also alles, was mobiles Arbeiten und Leben weltweit unterstützt und möglich macht. Folgende Bereiche stehen im Mittelpunkt der mobile business area: Telekommunikation, Informations- und Kommunikationstechnologie, Handel und E-Commerce, Schutz und Sicherheit, Social-Media und Networking, Medien und Portale, Versicherungen und Finanzdienstleistungen.

Führende Rolle bestätigt

„Die Buchungen bis zum jetzigen Zeitpunkt zeigen, dass die CRM-expo erneut ihre Rolle als Leitmesse und Branchentreffpunkt bestätigt“, erläutert Ralf Korb, langjähriger CRM-Experte und Projektleiter der CRM-expo. So sind CAS Software, Sage und SugarCRM, PiSA sales, proMX und Adito – um nur einige zu nennen – wieder im Boot. Neu dabei sind zum Beispiel die BMD GmbH, EMPPOR, Efficacy aus Belgien und CRM Partners aus den Niederlanden. „Wir haben Anbieter für kleine und mittelständische Unternehmen ebenso an Bord wie Partner für die Großunternehmen“, unterstreicht der CRM-Experte. „Es ist sehr interessant zu sehen, dass die CRM-expo inzwischen auch von Unternehmen wahrgenommen wird, welche früher ihr Glück bei den großen Universalmesen oder übergreifenden IT-Messen gesucht haben.“ Durch die Fokussierung auf ein Kernthema und das Konzept als Fachmesse mit integriertem Kongress bietet die CRM-expo diesen Unternehmen weniger Streuverluste, eine direkte Kommunikation mit Entscheidungsträgern und sehr vielfältige Möglichkeiten zur Präsentation. Ein Aussteller hat es einmal so formuliert: „Auf Ihrer Veranstaltung ist jeder Besucher im Gang ein potenzieller Kunde. Die Besucher wissen, was sie wollen. Es besteht kein Erklärungs- und Missionsbedarf wie bei einer Gemischtwaren-Veranstaltung.“

Weitere Informationen unter www.crm-expo.com und www.mobile-business-area.de

Informationen zur CRM-expo:

Ralf Korb – Projektleitung CRM-expo
asfc - atelier scherer fair consulting GmbH
90763 Fürth, Hermann-Glockner-Straße 5
Tel.: +49 911 970058-0, Fax: +49 911 970058-66
E-Mail: info@asfc.de, www.crm-expo.com

Medienservice CRM-expo:

Marciel Riemann
< zuhören > agentur für kommunikation gmbh
91054 Erlangen, Hauptstraße 64
Tel.: +49 9131 920 86 30, Fax: +49 9131 920 86 40
E-Mail: presse@agentur-zuhören.de