

Zeit sparen & Unterschiede erkennen

Beachten Sie die Frühbucher-Aktion!*

Anmeldebedingungen

Neuartige Veranstaltung bringt Klarheit bei der CRM-Software-Auswahl!



CRM im Mittelstand: Strategie Umsetzung Erfolg



Die Teilnahmegebühr für den eintägigen Workshop beträgt pro Teilnehmer 147,- Euro. Darin enthalten sind neben den Fachvorträgen Imbiss, Erfrischungsgetränke, Dokumentation.

***Schnell sein bringt Know-How!** Bei Anmeldung bis zum 29.08.2003 (für Paderborn und Wien) bzw. zum 31.10.2003 (für Berlin) erhalten Sie kostenlos das Fachbuch von Wolfgang Schwetz "Customer Relationship Management" im Wert von EUR 48,-.

Antwort FAX 0721 - 440 10
E-Mail: ttbw@schwetz.de

oder nutzen Sie das Online-Anmeldeformular unter www.crmforum.de/ttbw, dort können Sie Ihre Fragen und Aufgabenstellungen einreichen.

Ja, ich melde mich hiermit verbindlich für den Workshop "TEST THE BEST WAY" unter Anerkennung der Teilnahmebedingungen an.

- ☐ Ich komme am 23.09.03 nach PADERBORN und bringe außerdem _____ Personen mit.
- ☐ Ich komme am 30.09.03 nach WIEN und bringe außerdem _____ Personen mit.
- ☐ Ich komme am 26.11.03 nach BERLIN und bringe außerdem _____ Personen mit.

Zahlungsart:

☐ Rechnung _____
Rechnungsadresse

☐ Lastschrift _____
Bank - BLZ - Konto-Nr.

☐ Ich kann leider nicht kommen, bitte schicken Sie mir Informationen zu.

Vorname/Name _____ Position/Abteilung _____

Firmenname _____ Straße/Postfach _____

PLZ/Ort _____ Telefon/Fax _____

E-Mail _____ Datum, Unterschrift _____

"Immer wieder erreichen uns Klagen von CRM-Anwendern, die sich über die Systemanbieter beschwerten, z.B. dass diese bei ihrer Informationspolitik nicht genügend auf die Bedürfnisse der Unternehmen eingehen.

Ich begrüße die Bereitschaft der Anbieter zu einer solchen Veranstaltung, bei der sich gleich vier führende CRM-Systemanbieter im direkten Vergleich präsentieren, und empfehle jedem CRM-Interessierten diese Gelegenheit zum direkten, aufgabenbezogenen Vergleich wahrzunehmen. Sehr gerne moderiere ich diese Veranstaltung, referiere über meine CRM-Projekterfahrung und stehe auch für Ihre Fragen vor Ort zur Verfügung.

Die Anbieter haben aus ihren Fehlern gelernt und wollen für mehr Transparenz mit Ihnen in Dialog treten. Nutzen Sie dieses neuartige Angebot rund um den CRM-Gedanken, um Ihr Projekt voranzubringen."

Wolfgang Schwetz, Inhaber der schwetz consulting, Karlsruhe

schwetz consulting
customer relationship management

Seit 14 Jahren beraten die Karlsruher CRM-Spezialisten ausschließlich herstellerneutral bei Konzeption, Einsatzplanung, Systemauswahl und Einführung von Systemen für ein integriertes Kundenbeziehungsmanagement in Marketing, Vertrieb und Service (CRM) vorwiegend mittelständische Unternehmen. Wolfgang Schwetz zählt mit drei Jahrzehnten Erfahrung als Unternehmensberater zu den führenden herstellerneutralen CRM-Experten im deutschsprachigen Raum.

Teilnehmerstimmen:

"Inhaltlich hat mir der Kompetenztag sehr gut gefallen. Ich habe mir in kurzer Zeit einen guten Einblick in den CRM-Markt verschaffen können; so kompakt wurde mir dies auf der letzten CeBIT nicht geboten."
Alexander Ullrich, Treuhand Hannover GmbH

"Positiv fand ich den direkten Vergleich zwischen verschiedenen Systemen bei gleicher Aufgabenstellung."
Thomas Bauer, Schuler SMG GmbH (Waghäusel)

TEST THE BEST *Way*
DER CRM-KOMPETENZTAG

- > führende CRM-Anbieter stellen sich dem direkten Vergleich
- > Aufgaben aus der Praxis
- > Wichtige Erfolgsfaktoren und Entscheidungshilfen

CRM-Erfolg für den Mittelstand

"Ein professionelles Kundenbeziehungsmanagement ist auch für kleine und mittelständische Unternehmen unverzichtbar geworden."

Kennen Sie das? Alle reden von CRM (Customer Relationship Management), aber Sie wissen nicht so genau, was damit gemeint ist?

Sie haben Interesse an CRM, finden aber in der Angebotsflut nicht die passenden Informationen? Die Aussagen der Hersteller sind zu technisch, Ihnen fehlen die Nutzenargumente?

Nach den erfolgreichen Veranstaltungen (in Frankfurt, München, Leverkusen und Stuttgart) präsentieren wir Ihnen die Fortsetzung unserer Reihe

TEST THE BEST Way DER CRM-KOMPETENZTAG

23. September 2003 in Paderborn

30. September 2003 in Wien

26. November 2003 in Berlin

Eine ganz neue Veranstaltung, bei der Sie innerhalb eines Tages einen ausführlichen Überblick über vier führende Softwareanbieter erhalten.

Ihr Nutzen:

- + Sie erhalten wertvolle Entscheidungshilfen durch eine objektive und kompakte Sicht auf das Kundenbeziehungsmanagement im Mittelstand.
- + Wolfgang Schwetz informiert Sie über Erfolgsfaktoren und Chancen mit CRM im Mittelstand und die 12 Gebote für ein erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement.
- + Sie lernen wichtige Unterscheidungsmerkmale führender Softwarehersteller in der Praxis kennen und erhalten Antworten aus herstellernerutraler Sicht durch schwetz consulting.
- + Direkter Vergleich von verschiedenen CRM-Lösungen anhand von Praxisbeispielen. Sie stellen die Fragen, die Ihnen wichtig sind und wir antworten.

CRM-Anbieter mit Ihnen im Dialog

AcomIT
www.acomit.com

AcomIT vertreibt und implementiert als europaweit agierendes Beratungsunternehmen CRM Lösungen - vorzugsweise Maximizer Enterprise. Seit nunmehr 13 Jahren steht die Marke Maximizer für praxisnahe, leistbare CRM Produkte sowohl für KMUs als auch für Konzerne.*

ADITO
www.adito.de

ADITO stellt seit über 15 Jahren Software für operatives, kooperatives und analytisches CRM her. Die Lösungen werden branchenübergreifend eingesetzt und passen sich flexibel den Anforderungen der Unternehmen an.*

CAS
www.cas.de

Richtig informiert. Jederzeit und überall. Unter diesem Motto bietet die CAS Software AG seit 1986 mittelständischen Unternehmen Lösungen für professionelles Kundeninformationsmanagement an. Mit der Standard-CRM-Lösung genesisWorld können Unternehmen ihre Datenbasis und ihr Kontaktmanagement effizienter und transparenter gestalten.

Microsoft Business Solutions
www.microsoft.com/businesssolutions

Microsoft Business Solutions ist einer der sieben Geschäftsbereiche der Microsoft Corporation. Er bietet vollständig integrierte Unternehmensanwendungen für kleine und mittelständische Firmen sowie Organisationen mittlerer Größe an, die die durchgängige Automatisierung von Geschäftsprozessen zwischen Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und Partnern ermöglichen.

NBS
www.nbsglobal.com

Die CRM-Standardlösung fact! ist speziell für kleine und mittelständische Unternehmen konzipiert und deckt alle Anforderungen des Kundenbeziehungsmanagements zu Ihren Partnern, Kunden und Mitarbeitern ab.

Software muss einen Nutzen bringen! Daher heißt für uns CRM seit mehr als 10 Jahren erfolgreich gelebt. C = Create revenue R = Reduce cost M = Maximize profit.*

SuperOffice
www.superoffice.de

"Leistung durch Einfachheit" - dies ist seit 1990 die Quintessenz der Unternehmensphilosophie von SuperOffice. Ein effektives Customer Relationship Management (CRM) ist ein notwendiger Bestandteil um sicher zu stellen, dass das gesamte Unternehmen seine ganze Aufmerksamkeit auf seine Kunden gerichtet halten kann.

Team Brendel
www.team-brendel.com

Team Brendel ist mit über 500 produktiven, flexiblen CRM-Lösungen einer der erfolgreichsten CRM-Anbieter im deutschsprachigen Europa. WinCard CRM ist branchenneutral oder vorkonfiguriert und basiert auf einem völlig freien Datenmodell. Workflow, Außendienstanbindung und viele Schnittstellen vervollständigen die Leistung.**

Agenda

ab 09:00 Uhr Check-in

09:30 Uhr

Begrüßung, Einleitung, Kurzvortrag
Erfolgsfaktoren und Chancen mit CRM im Mittelstand
Die 12 Gebote für eine erfolgreiche CRM-Einführung
Wolfgang Schwetz, schwetz consulting

Kurze Vorstellung der CRM-Anbieter und Vorstellung der Aufgabenstellungen für den Test

10:40 Uhr Kaffeepause

11:15 Uhr Anbieterpräsentation: Zwei Anbieter lösen die von Wolfgang Schwetz gestellten Aufgaben aus der Praxis.

12:20 Uhr Mittagspause

13:30 Uhr Anbieterpräsentation: Zwei Anbieter lösen die von Wolfgang Schwetz gestellten Aufgaben aus der Praxis.

danach: CRM-Anbieter im Kreuzverhör - Beantwortung von Zuschauerfragen

15:00 Uhr Kaffeepause

15:30 Uhr Podiumsdiskussion mit Anwendern und Anbietern über praktische Erfahrungen

16:30 Uhr Zusammenfassung: Wolfgang Schwetz

anschließend

Ansprechpartner für vertiefende Gespräche stehen für Sie von allen beteiligten Unternehmen bis 18:00 Uhr zur Verfügung.

Diese Veranstaltung wird empfohlen von:

Die Zeitschrift für Führungskräfte
in Verkauf und Marketing

acquisa

IT-DIRECTOR
BETRIEB - PROJEKT - CONSULTING

MITTEL STAND

sales BUSINESS

Dialog
DIALOG - DIE ZEITSCHRIFT FÜR VERKAUF

markt & wirtschaft westfalen

TeleTalk
Call Center Management, CRM & Telekommunikation

* nur in Wien
** nicht in Wien