

# CRM FÜR KMU'S

Wie kann CRM kleinen Unternehmen beim Wachstum helfen?

## Was ist CRM?



CRM steht für Customer Relationship Management  
=> Kundenbeziehungsmanagement.

Es hilft Unternehmen bei der systematischen Gestaltung aller Beziehungen und Interaktionen mit bestehenden und potentiellen Kunden. Durch die richtige Pflege der Kunden und deren Daten soll letztendlich das Unternehmen erfolgreicher werden.

## Was kann CRM?

Ein gutes CRM System übernimmt verschiedene Aufgaben.  
Es dient als zentrale Plattform für alle Firmenprozesse:



## Wie hilft CRM einem Vertrieb zu wachsen?

1 Den Zeitablauf aller Kundeninteraktionen verfolgen.



Ein CRM-System erlaubt es, alle wichtigen Kundeninformationen an einem zentralen Ort zu verwalten. Man erhält eine vollständige Übersicht aller Kontaktdaten, Bestellungen und Interaktionen jedes einzelnen Kunden.

2 Bessere Kundenpflege führt zu mehr Umsatz!



Ein effizientes Kundenmanagementsystem ist die Grundlage für bessere Kundenpflege und gute Kundenbeziehungen, die wiederum das Fundament für den geschäftlichen Erfolg bilden. Durch einen besseren Service schafft man sich klare wirtschaftliche Vorteile.

3 CRM schafft Transparenz.



Alle Kundeninteraktionen sind im System gespeichert. Dies erleichtert die interne Kommunikation. Geschäftsführer sowie Vertriebsmitarbeiter sind alle auf dem gleichen Stand und können sich optimal gegenseitig unterstützen.

4 Automatisierte Berichte und Analysen für eine bessere Strategie.



Ein gutes CRM System erlaubt es automatisierbare Berichte und Analysen zu erstellen, ein Instrument das meist nur großen Unternehmen zur Verfügung steht. Mit diesen Daten verbessern Unternehmen Ihre Strategie und steigern ihren Erfolg.