



Insellösungen im CRM reduzieren

Für jedes Unternehmen ist ein einziges CRM-System effizienter als eine Sammlung von Insellösungen. In einer zentralen CRM-Lösung sind alle Informationen zu jedem Kunden oder Interessenten zu bearbeiten.

Liegen die Kundenformationen zentral, arbeiten Vertrieb Marketing, Service am effektivsten zusammen. Das gilt im internationaler Vertrieb wie im Multichannel Vertrieb.

Nicht selten liegen in Unternehmen Kundeninformationen in unterschiedlichen Systemen vor. Das können ERP, Fakturierung, HR Systeme, Outlook sein. Auch mehrere CRM-Systeme parallel sind bei Fusionen oder als gewachsene Systeme im Einsatz.

Parallel-laufende Systeme behindern sich gegenseitig. Fehlende, doppelte oder widersprüchliche Informationen verursachen einen enormen Mehraufwand bei der Pflege und Koordination.

Nachteile bei Insellösungen

- Insellösungen verarbeiten Kundeninformationen in unterschiedlichen Qualität.
- Insellösungen sind nicht miteinander vernetzt.
- Insellösungen verhindern Auswertungen über den gesamten Markt.
- Insellösungen lassen Aktivitäten nicht vergleichen

Standortübergreifendes CRM

Ein zentrales CRM-System bündelt alle Kundeninformationen. Das multichannelfähige FABIS CRM ermöglicht Kundenansprache über alle Vertriebswege. Das Unternehmen erreicht Kunden auf allen Kommunikationswegen. Email, Telefon, Kundenbesuch, Messekontakt jeder Kontakt ist zu planen.

Die Erfolgskontrolle identifiziert erfolgreiche Aktionen. Vertriebsaktivitäten sind zu vergleichen, um Erfolge zu messen. Unternehmen können Kurs auf die Vertriebsziele halten.

Einheitliche Qualitätsstandards im Unternehmen lassen umsetzen. Die einheitliche Unternehmensstrategie ist zu verwirklichen.

Blogbeitrag

Für den Prozess der Umstellung auf eine multichannelfähige CRM Lösung stehen bei FABIS bewährte Dienstprogramme zur Verfügung.

Im Extraktionsschritt wird gefiltert, welche Daten übernommen werden sollen. Als Zweites erfolgt eine Transformation. Die Daten liegen im Datenmodell des Altsystems vor. Sie müssen also transformiert werden, dass sie zum FABIS Datenmodell passen. Im dritten Schritt werden die transformierten Daten in FABIS geladen.

Über FABIS

FABIS entwickelt IT-Lösungen für CRM, Vertriebssteuerung und Provisionsabrechnung für direkten, indirekten oder externen Vertrieb. Bewährte Standardmodule dienen als Basis für Individuallösungen.

FABIS kann das Potential aus vorhandenen ERP- oder CRM-Systemen über definierbare Schnittstellen integrieren. Der modulare Aufbau unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen.

Grundfeste der Programmierung sind:

- Mehrkanalfähigkeit
- Definierbare Schnittstellen
- Anbindung von Außendienst oder HomeOffice zurr Work Life Balance
- Internationalisierung
- flexible Oberfläche
- Revisionsicherheit

FABIS Systeme sind skalierbar für den Einsatz vom Start up bis zum Konzern. Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen wie Finanzdienstleistung, Telekommunikation, Energie, sowie Tourismus.

Ansprechpartner:

Nicola Strätz
Vertriebsleitung

FABIS
Ottostr. 15
96047 Bamberg

www.fabis.de

Durchwahl: +49 951 98046-107
Telefax: +49 951 98046-150
Email: nstraetz@fabis.de