

Arbeitsblatt 1: **Welches ist das größte Problem mit dem aktuellen CRM System?**

| | unbefriedigend | Neutral | Sehr zufrieden |
|----------------------------------|----------------|---------|----------------|
| Datenqualität | | | |
| Bedienerfreundlichkeit | | | |
| Fehlende Schnittstellen | | | |
| Funktionalität | | | |
| Performance | | | |
| Abbildung von Geschäftsprozessen | | | |
| Flexibilität | | | |

Worüber Sie sich klar werden müssen ...

unklar

naja

100%
klar

Wie klar sind Sie sich darüber, wer Ihr **idealer Kunde** ist, für den Sie den **größten Nutzen** bieten können und der bereit ist, dafür entsprechend zu **bezahlen**?

Arbeitsblatt 3: **Wo stehen Sie heute: Ist-Situation**



Worüber Sie sich klar werden müssen ...

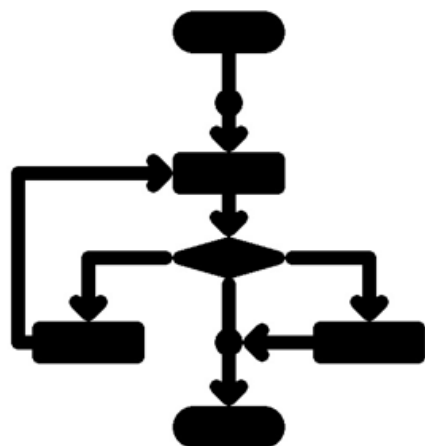
**Kein
Prozess**

**Ja, aber
nicht
strukturiert**

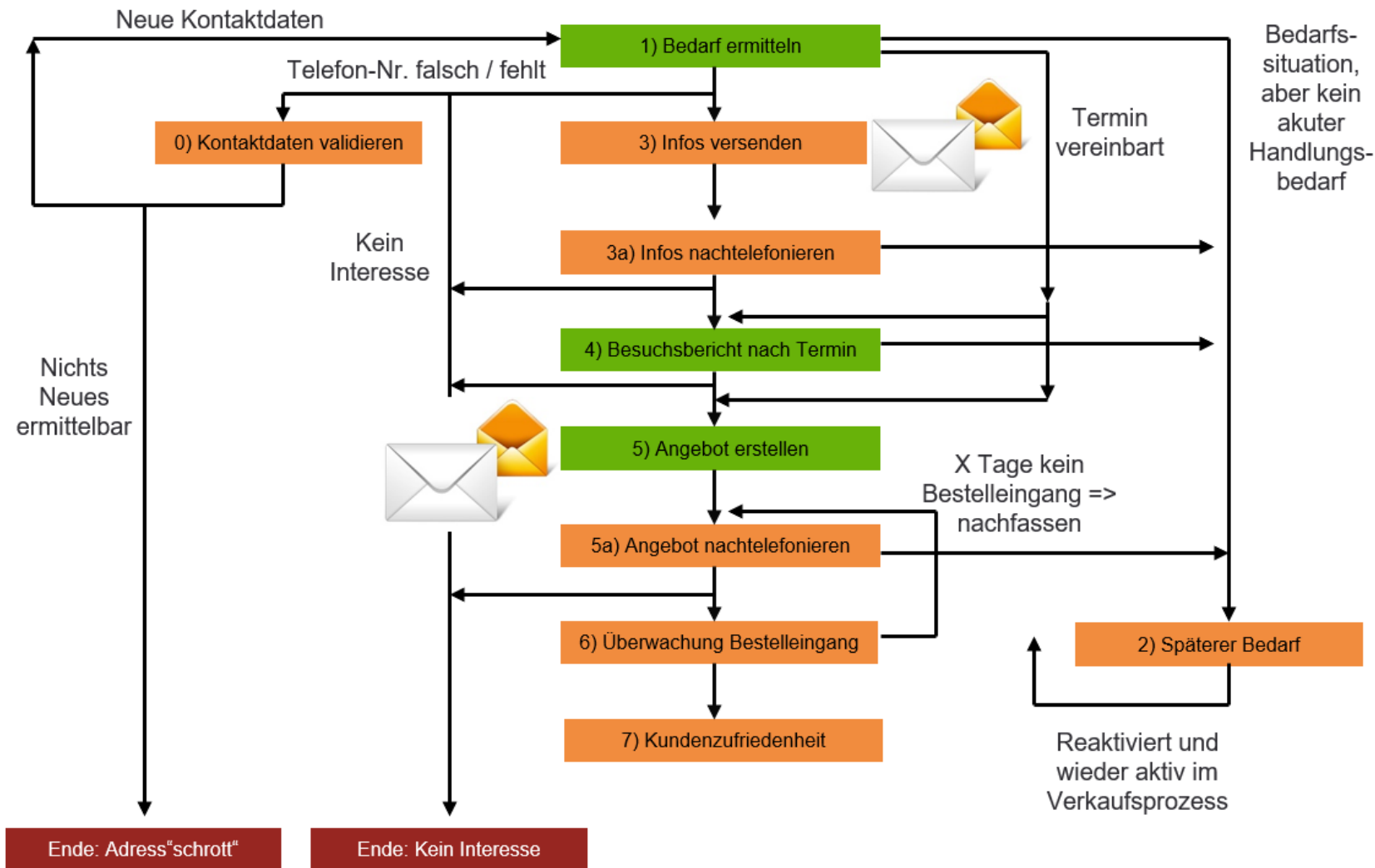
**Effektiv
und
skalierbar**

Haben Sie einen effizienten und effektiven **Verkaufs-
Prozess, der Interessenten in kürzest möglicher Zeit in
Kunden verwandelt?**

Arbeitsblatt 5: Der Kundengewinnungsprozess



Arbeitsblatt 6: **Mein Vertriebsprozess**



Worüber Sie sich klar werden müssen ...

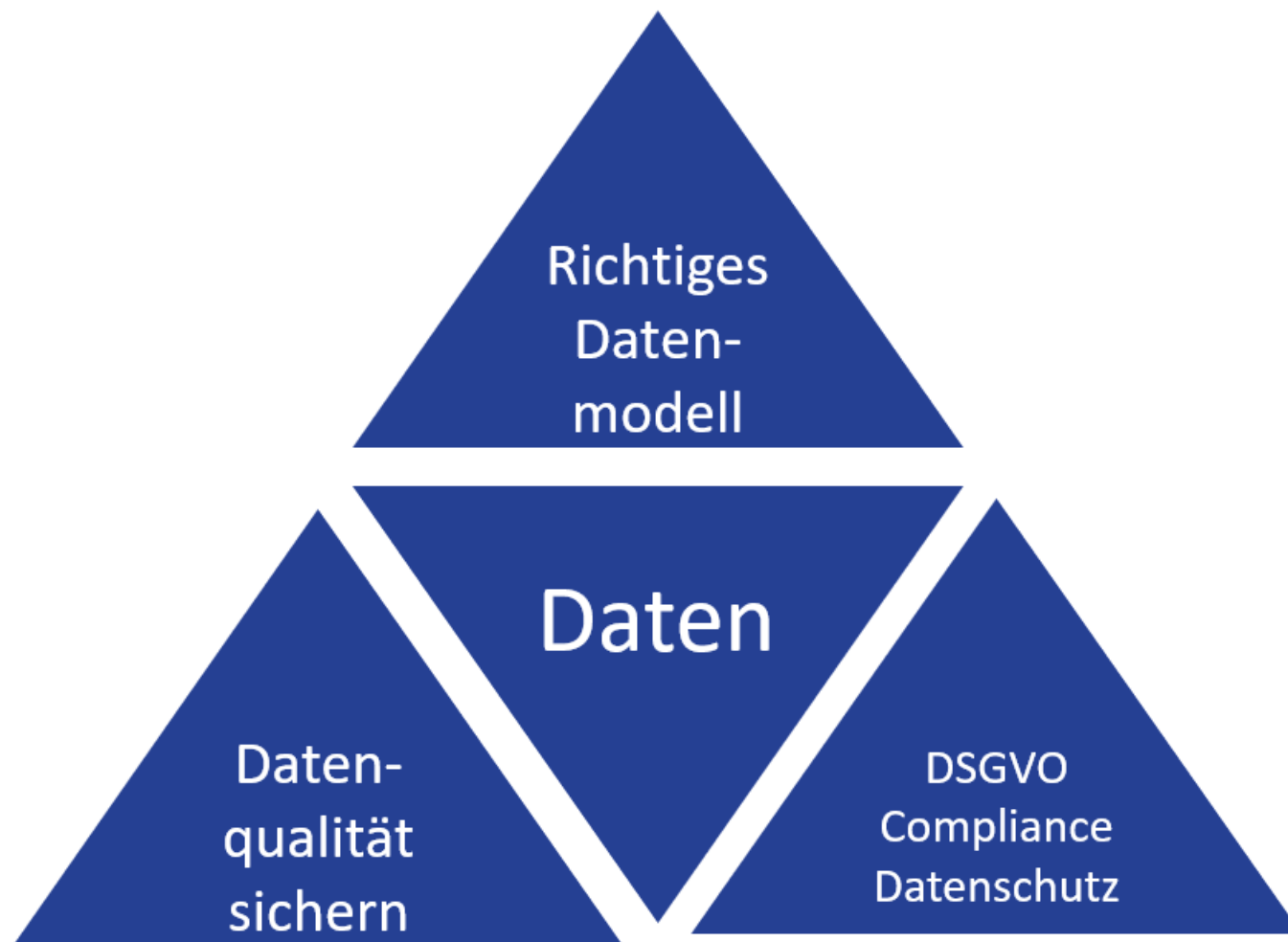
unklar

naja

**100%
klar**

Wissen Sie, was die **relevanten Daten zu Ihren Kunden sind und wie Sie **einfach** darauf **Zugriff** haben?**

Arbeitsblatt 8: **Das richtige Datenmodell**



Arbeitsblatt 9: Welche Daten ins neue CRM System?

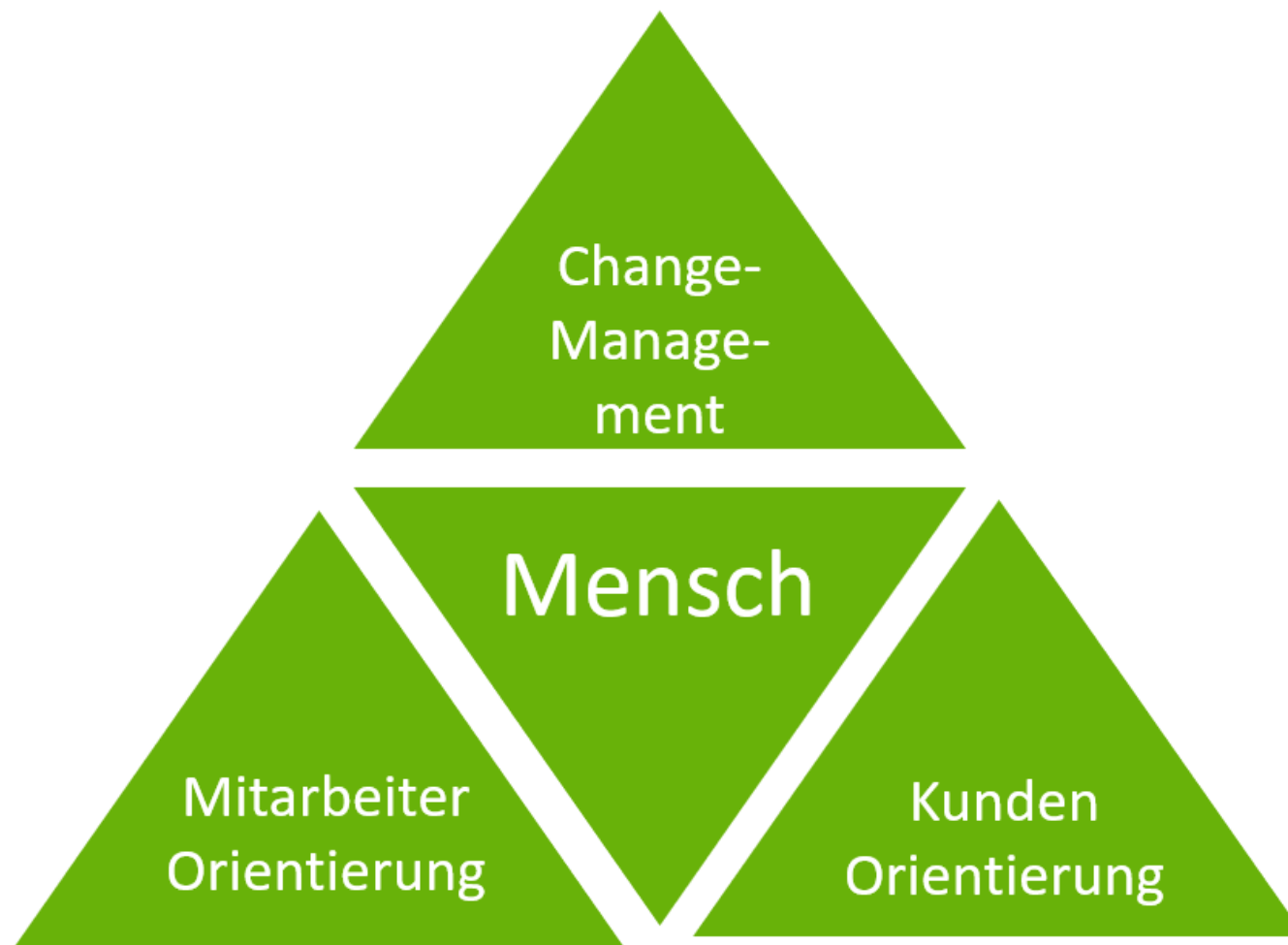
| Datenquelle | Datenqualität | Datenmigration? |
|-------------|---------------|-----------------|
| 1. | | |
| 2. | | |
| 3. | | |
| 4. | | |
| 5. | | |
| 6. | | |
| 7. | | |
| 8. | | |

Worüber Sie sich klar werden müssen ...



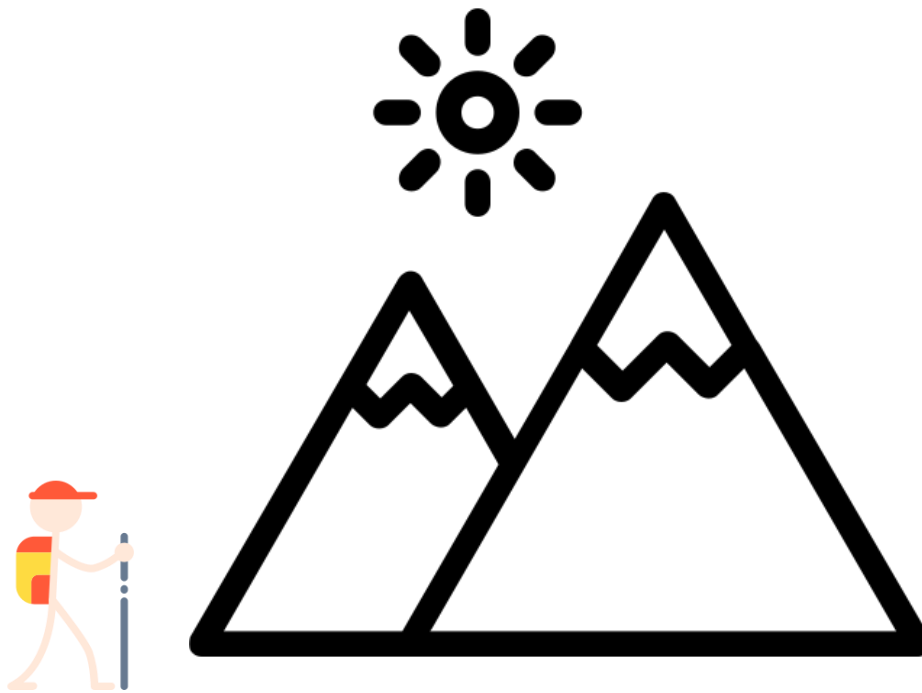
Lieben die Mitarbeiter die Kunden?

Arbeitsblatt 11: **Der Mensch macht die Musik**



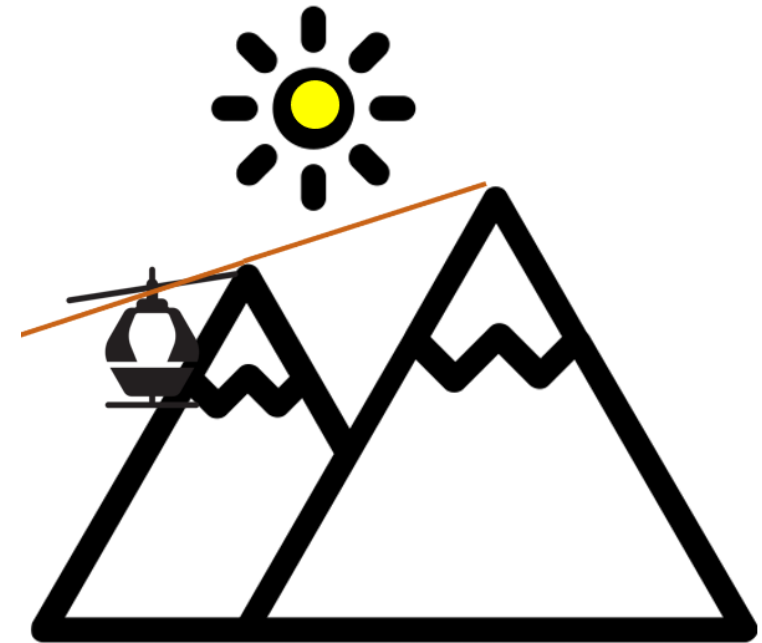
Arbeitsblatt 12: **Wie finde ich das passende CRM System?**

| | Keine Prio | Neutral | Hohe Prio |
|---|------------|---------|-----------|
| Standard oder customized Lösung: Abbildung individueller Anforderungen | | | |
| Datenschutz: wo liegen die Daten? | | | |
| Administration: selbst anpassbar oder nur von Hersteller? | | | |
| Skalierbarkeit: Datenvolumen / Anzahl Anwender | | | |
| Abbildung kontaktbezogener Geschäftsprozesse | | | |
| Anbindung Telefon: Anrufer Identifizierung, automatische Anwahl inkl. Dokumentation | | | |
| Integration Email, weitere Kommunikationskanäle | | | |
| Mandaten Fähigkeit | | | |
| Integriertes Outputmanagement: personalisierte Briefe, Emails, ... | | | |
| Erfolgsmessung für Verkaufs- und Service-Aktivitäten | | | |
| Zugriffsrechte: Felder, Funktionen und auf Datensatzebene | | | |
| Import- / Export: freie Feldzuordnung, Updatemöglichkeit | | | |
| Umgang mit Dubletten / Optimierung lfd. Datenqualität | | | |
| Automatische Zeiterfassung | | | |
| Kampagnenmanagement | | | |
| B2B Website Tracking | | | |
| Email Marketing / Lead Marketing Automation | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



Selbst ausprobieren.

1 Schritt nach vorne und 2 zurück?



Abkürzung wählen:

Geförderte Beratung
Ohne Umwege zum Ziel

Ihr Bonus



<http://bit.ly/3654EWI>



Grutzeck-Software GmbH

Markus Grutzeck

Hessen-Homburg-Platz 1

D-63452 Hanau

Tel.: +49 (6181) 9701-0

Email: markus.grutzeck@grutzeck.de

Web: www.Grutzeck.de

