



CRM-FIT-CHECK

Wie fit ist Ihr Unternehmen für die Einführung von CRM?

Worum es im CRM-FIT-CHECK geht

(1) Voraussetzungen analysieren	
Ziel	Die bestehenden Voraussetzungen für eine erfolgreiche CRM-Einführung transparent machen
Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wie klar ist die Einbindung von CRM in die Unternehmens- bzw. Vertriebsstrategie? ▪ Wie klar sind die Ziele, die mit der Einführung von CRM verbunden sind? ▪ Welche Rolle spielt die Kundenorientierung heute in der gelebten Unternehmenskultur? ▪ Wie wird heute im Vertrieb gearbeitet (Prozesse, Praktiken, Tools)? ▪ Wie wird heute Vertrieb gesteuert?
Methode	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Interviews mit Schlüsselmitarbeitern (Geschäftsleitung, Führungskräfte, Vertriebsmitarbeiter)

(2) Veränderungsdruck skizzieren	(3) Empfehlungen ableiten
Ziel	Ziel
Inhalt	Inhalt
Methode	Methode

Wieviel Sie investieren

Der Standard-Leistungsumfang für eine Projektgröße von 10-50 Anwender an 1 Standort umfasst 8-10 Interviews, die Auswertung und die Moderation eines Ergebnis-Workshops im Ausmaß von 0,5 Tagen. Der Investitionsrahmen dafür beträgt ein Honorar von EUR 4.200.- (exkl. eventueller Nebenkosten für Anreise und Nächtigung).

Wie Sie den ersten Schritt setzen können

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter den unten angeführten Kontaktdaten. In einem für Sie kostenlosen Erstgespräch vertiefen wir die Relevanz des Themas für Ihr Unternehmen und besprechen die Details für den CRM-FIT-Check.

