

Hostet CRM für Freiberufler und Kleinunternehmer

Speziell für Freiberufler und Kleinunternehmer ist es heutzutage schwieriger denn je, den Unternehmenserfolg zu sichern und nachhaltig auszubauen. Nur wer sich im Wettbewerb durch eine effektive wirtschaftliche Marktsprache differenziert, hat langfristig in seinem Segment Erfolg.

Die seit Jahren in Fachliteratur und Praxis geforderte Kundenorientierung steht im Informationszeitalter vor neuen Möglichkeiten und Herausforderungen. So müssen die steigenden Anforderungen der Kunden unter dem Druck sinkender Margen und unternehmensinterner Komplexität erfüllt werden.

Erfahrungswerte belegen, dass es selbst für kleine Unternehmen bis zu sechs Mal teurer ist, einen neuen Kunden zu gewinnen, als einen Kunden durch gute Betreuung an das Unternehmen zu binden. Aus der Umsetzung des Managements von Kundenbeziehungen ergeben sich somit neue Anforderungen an das betriebliche Informationsmanagement und an die kundennahen Prozesse in Marketing, Vertrieb und Service.

Eine gute CRM-Software ermöglicht Ihnen, Ihre kundennahen Tätigkeiten wie das Management von Firmen, Kontakten, Verkaufschancen und Marketingmaßnahmen bis hin zu Servicebearbeitung jederzeit und überall im Griff zu haben.

Für viele Freiberufler und kleine Unternehmen sind Anforderungen wie einmalige Investitionen in Hard- und Software und das damit gebundene Kapital in ein Inhouse CRM ein großes unternehmerisches Risiko, oder sie verfügen nicht über die entsprechenden Kapazitäten für einen sicheren Betrieb.

Ein Hosted CRM dagegen bezeichnet ein Informationssystem, das im Gegensatz zum traditionellen Inhouse CRM von einem Application Service Provider über das Internet zur Verfügung gestellt wird. Dies ermöglicht insbesondere kleinen Unternehmen einen einfachen Einstieg in das Kundenbeziehungsmanagement.

Im Gegensatz zu den traditionellen Inhouse Lösungen entstehen keine Hardware-, Betriebs-, Lizenz- und Wartungskosten, um das System im eigenen Haus zu installieren. Hosted CRM wird in einem Rechenzentrum betrieben, über das Internet bereitgestellt und erfüllt mit einer sicheren 128 Bit SSL-Verschlüsselung die gleichen Sicherheitsanforderungen wie ein Inhouse CRM. Kosten für den Betrieb eigener Hard- und Software werden somit gespart. Zu einem festen Preis pro Anwender und Monat kann auf die gewünschte Software von überall und jederzeit zugegriffen werden.

Hosted CRM ist kurzfristig nach der Bestellung einsatzbereit, da zusätzliche Benutzer lediglich freigeschaltet werden müssen.

Aus Kundensicht bietet itteliance mit liveCRM eine Hosted CRM Lösung mit dem besonderen Vorteil, dass der Anwender jederzeit entscheiden kann, ob er die Software lieber in einem Hochleistungsrechenzentrum oder im eigenen Netzwerk einsetzen will. Durch diese kundenfreundlichen Möglichkeiten ist die Investition in ein CRM auch für die zukünftige Entwicklung des Unternehmens optimal abgesichert. ■



*Thomas Wurzel
itteliance GmbH
Gartenstraße 24
53229 Bonn*

*Tel.: +49 (228) 45492-0
Fax: +49 (228) 45492-79
info@itteliance.de
www.itteliance.de*