



Acando – Ihr Partner

Acando ist eine Unternehmensberatung, die in Partnerschaft mit ihren Kunden nachhaltige Verbesserungspotenziale identifiziert und diese mithilfe von Informationstechnologien implementiert. Acando bietet ein ausgewogenes Verhältnis von hohem Geschäftsnutzen, kurzen Projektzeiten und geringen Kosten. Die Gruppe beschäftigt rund 1.100 Mitarbeiter in sechs europäischen Ländern, der jährliche Umsatz beträgt etwa 160 Millionen Euro. Acando AB ist an der NASDAQ OMX Nordic gelistet. Unsere Unternehmenskultur basiert auf drei Kernwerten: Teamgeist, Leidenschaft und Resultate.

Kontakt:
Acando GmbH
Millerntorplatz 1
20359 Hamburg
Tel. +49 40 82 22 59-0
Fax +49 40 82 22 59-100
E-Mail: info@acando.de
<http://www.acando.de>

Erfolg hat Methode

Der 7-Phasen-Plan zur gelungenen CRM-Einführung

Warum eine Einführungsmethodik?

Laut aktueller Marktstudien scheitern rund 60 Prozent aller CRM-Projekte und erfüllen nur unzureichend die Erwartungen der Auftraggeber. Der Grund dafür liegt oft in einer fehlenden Methodik zur Einführung eines CRM-Systems.

Der Einsatz unseres praxiserprobten Verfahrens gewährleistet dagegen eine strukturierte Pro-

jektvorgehensweise auf Basis eines Phasenmodells. Die erfolgreiche Systemeinführung wird damit maßgeblich gefördert.

Phasenbasierte Modelle zur CRM-Einführung liefern eine klare, modulartige Basis zur transparenten Darstellung, Bearbeitung und Überwachung komplexer Projektvorhaben.

CRM-Einführung in sieben Schritten

Unser praxiserprobtes CRM-Einführungsverfahren umfasst sieben Phasen:

- 1 Der Start:** Welche Parameter bilden die Grundpfeiler einer erfolgreichen CRM-Einführung?
- 2 Die Analyse:** Welche Methodik empfiehlt sich zur Aufnahme und Bewertung der vorhandenen CRM-Prozesse? Welche Kernaussagen sollte die Schwachstellenanalyse formulieren?
- 3 Das Konzept:** Wie lassen sich Anforderungen an das CRM-System aus der Analysephase ableiten und in einem Lastenheft strukturieren?
- 4 Die Auswahl:** Welche Bewertungsparameter haben sich für den Auswahlprozess eines CRM-Systems in der Praxis bewährt?
- 5 Das Pflichtenheft:** Welche kritische Funktion erfüllt das Pflichtenheft? Welchem Aufbau sollte es folgen?
- 6 Die Implementierung:** An welchen Meilensteinen sollte sich die System-Implementierung orientieren?
- 7 Das Training:** Welche Trainingsmethoden stehen zur Auswahl? Was gilt es bei der Planung und Durchführung der Trainingseinheiten zu berücksichtigen?

Verschaffen Sie sich zum Start Ihres CRM-Projekts einen fundierten Einblick in die anstehenden Projektphasen, lernen Sie aus unseren Erfahrungen und stellen Sie sicher, dass Ihr CRM-Projekt ein Erfolg wird!

Fax: 040 822259-100

Kontakt:
Acando GmbH
Millerntorplatz 1
20359 Hamburg
Tel. +49 40 82 22 59-0
Fax +49 40 82 22 59-100
E-Mail: info@acando.de
<http://www.acando.de>



Im Workshop zur Praxis

In einem eintägigen Workshop vermitteln Ihnen unsere qualifizierten CRM-Berater den 7-Phasen-Plan. Best-Practice-Beispiele veranschaulichen die einzelnen Phaseninhalte und erlauben Ihnen, von unseren Projekterfahrungen zu profitieren. Im Anschluss eines jeden Abschnitts haben die Teilnehmer die Möglichkeit, anhand von Übungsaufgaben auf Basis praxiserprobter Arbeitsvorlagen das Erlernte anzuwenden.

Der Acando-Workshop:

- Nachgewiesener Erfolg
- Langjährige Projekt-Erfahrung
- Viele Beispiele aus der Praxis
- Anschauliche Übungsaufgaben
- Ausführliche Methodendokumentation

Am Ende des Workshops erhalten Sie neben einem handlichen Booklet mit ausführlicher Methodendokumentation die phasenbegleitenden Arbeitsvorlagen zur Anwendung in der Praxis.

Ja, ich habe Interesse an einem Workshop zur CRM-Einführung. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.

Name:

Unternehmen:

Abteilung:

Position:

Straße, Hausnummer:

PLZ, Ort:

Telefon:

Fax:

E-Mail:

Datum, Unterschrift

