

curexus aktuell

CRM in der Praxis – Studierende der International Business School Nürnberg zu Gast bei curexus

Nürnberg, 11. Januar 2016 – Was heißt CRM in der Praxis? curexus begrüßte Studierende der IBS zu interaktiver Informationsveranstaltung und präsentierte Einblicke und Beratungsansätze aus dem Alltag eines CRM Consultants.

Die Gastgeber Markus Alexander und Tobias Neuberger empfingen erwartungsvolle und bereits mit einem guten CRM-Verständnis ausgestattete Bachelor-Studentinnen mit ihrem Dozenten Helmut Bähr am Stammsitz im Nürnberger Nordostpark.

Nach der Vorstellungsrunde interessierte die Marketingverantwortlichen von morgen vor allem die Frage, wie CRM als Denkhaltung in der Praxis konkret umgesetzt wird und welche Daten speziell für die Kundensegmentierung genutzt werden können.

Tobias Neuberger machte deutlich, dass Systeme nur für einen geringen Teil des CRM-Erfolges verantwortlich sind und wie sich curexus daher nach dem Motto „von der Strategie bis zur IT“ seit Jahren ganzheitlich der Strategie- und Geschäftsprozessberatung verschrieben hat. Er zeigte auf, warum die Analyse von Kundendaten eine zentrale Stellung einnimmt, um in Beratungsprojekten faktenbasiert Wissen über Datenqualität und CRM-Prozesse zu erhalten.

Markus Alexander diskutierte anschließend spezifische Herausforderungen in Kundenprojekten. Dabei spannte er den Bogen von Tante Emma, die früher schon CRM durch die ihr innewohnende 360-Grad-Sicht über ihre Kunden perfektionierte, in die aktuellen Zeiten von „Big Data“. Nach Beispielen „guter und schlechter“ Datenqualität rundeten Anekdoten aus seiner langjährigen Beratungserfahrung und Best Cases aus zahlreichen erfolgreichen Kundenprojekten einen kurzweiligen Nachmittag ab.





curexus aktuell

Ihr Ansprechpartner: *Tobias Neuberger*

curexus GmbH

Tobias Neuberger
Tel.: 0911 / 99 987 131

E-Mail: tobias.neuberger@curexus.com

Kurzportrait curexus GmbH

Ihr CRM-Partner von der Strategie bis zur IT

Als eines der führenden Beratungshäuser für Kundenbeziehungsmanagement (CRM) begleitet curexus ihre Kunden seit 1995 als kompetenter Partner auf dem Weg zur Verankerung der CRM-Strategie in die unternehmensspezifischen Geschäftsprozesse. Eine durchgängige CRM-Strategie und Definition aller CRM-Geschäftsprozesse stehen im Mittelpunkt des curexus Projekt-Vorgehensmodells. Ebenso kompetent begleitet curexus ihre Kunden bei der CRM-Systemauswahl, Systemimplementierung, dem Datenqualitäts- und IT-Infrastrukturmanagement sowie dem System-Support und Betrieb. curexus ist Partner marktführender Software-Hersteller wie z.B. Oracle, Salesforce, SAP und update.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter:
www.curexus.com.