



Ein Ziel. Ein Weg. Ein Partner.

Mittelstands-
Dilemma

black & white

Referent:
Markus Alexander



CRM Gipfeltour

Es war einmal ...

eine leere Garage als Werkstatt



eine geniale Idee



ein einzigartiges Produkt

Die Geschichte nimmt ihren Lauf ...



erste Markterfolge



eine große Fertigungshalle



Aufbau einer Vertriebsmannschaft

Ausbau Portfolio



Aufbau eines Servicecenters



Multi-Channel Marketing



Und steht vor schwierigen Problemen ...



veraltete Systeme
fehlende Integrationen
viele Datentöpfe

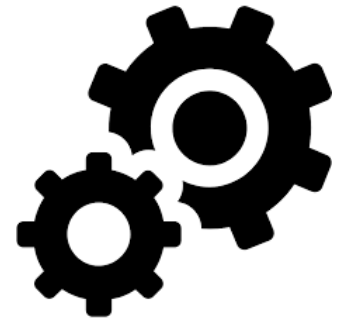
gewachsene Strukturen / Prozesse

keine vollständige Kundensicht

hohe Markt-/Kundenansprüche

Starker Wettbewerb

Digitalisierung



Und die Lösung liegt auf der Hand ...

Kundenbindung

360 Grad

Hohe Qualität

immer und überall im Zugriff

Reporting und BI

eine Anwendung

(Erfolgs-) Prozesse

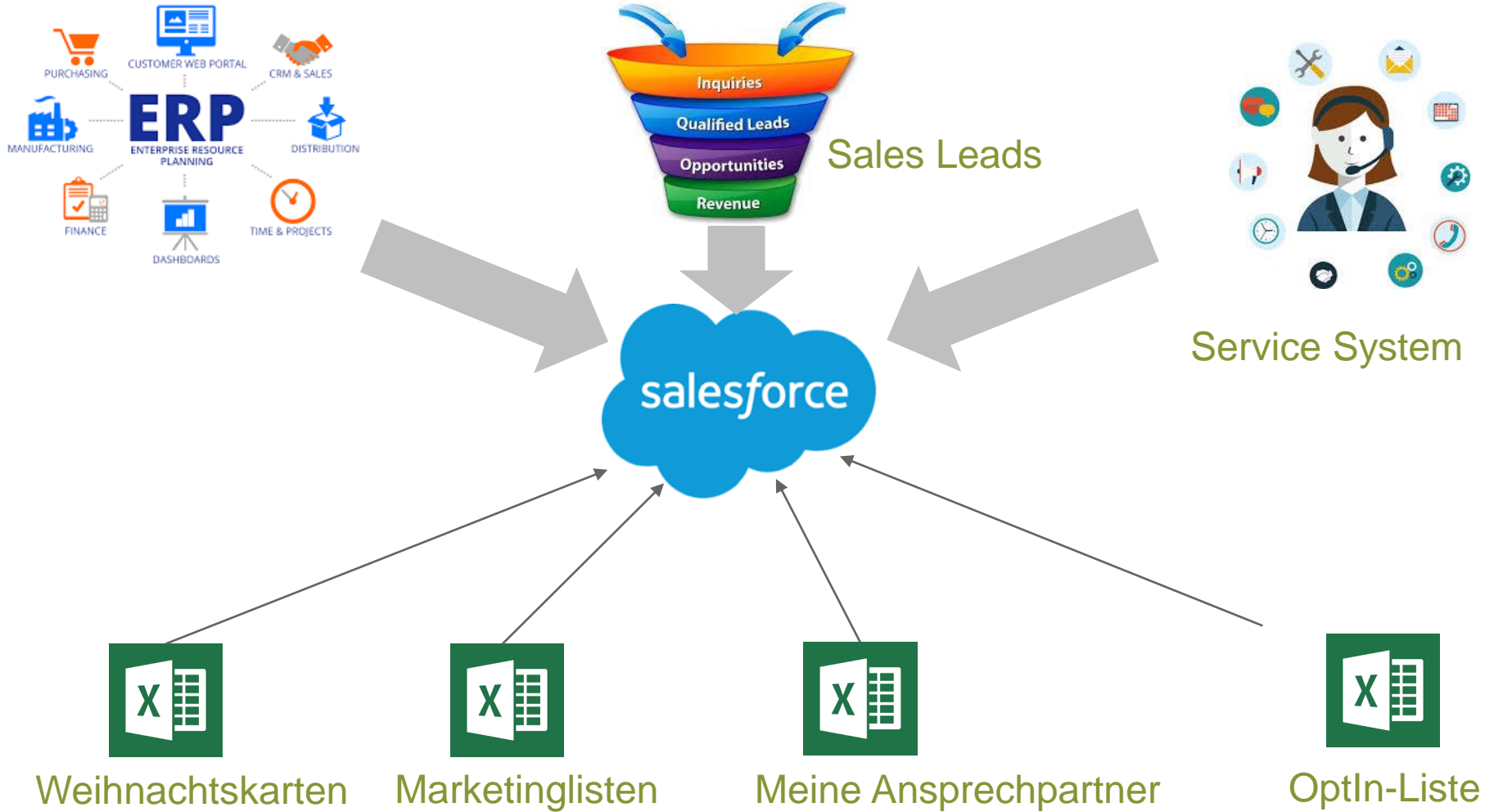
Standards

Und die Lösung liegt auf der Hand ...

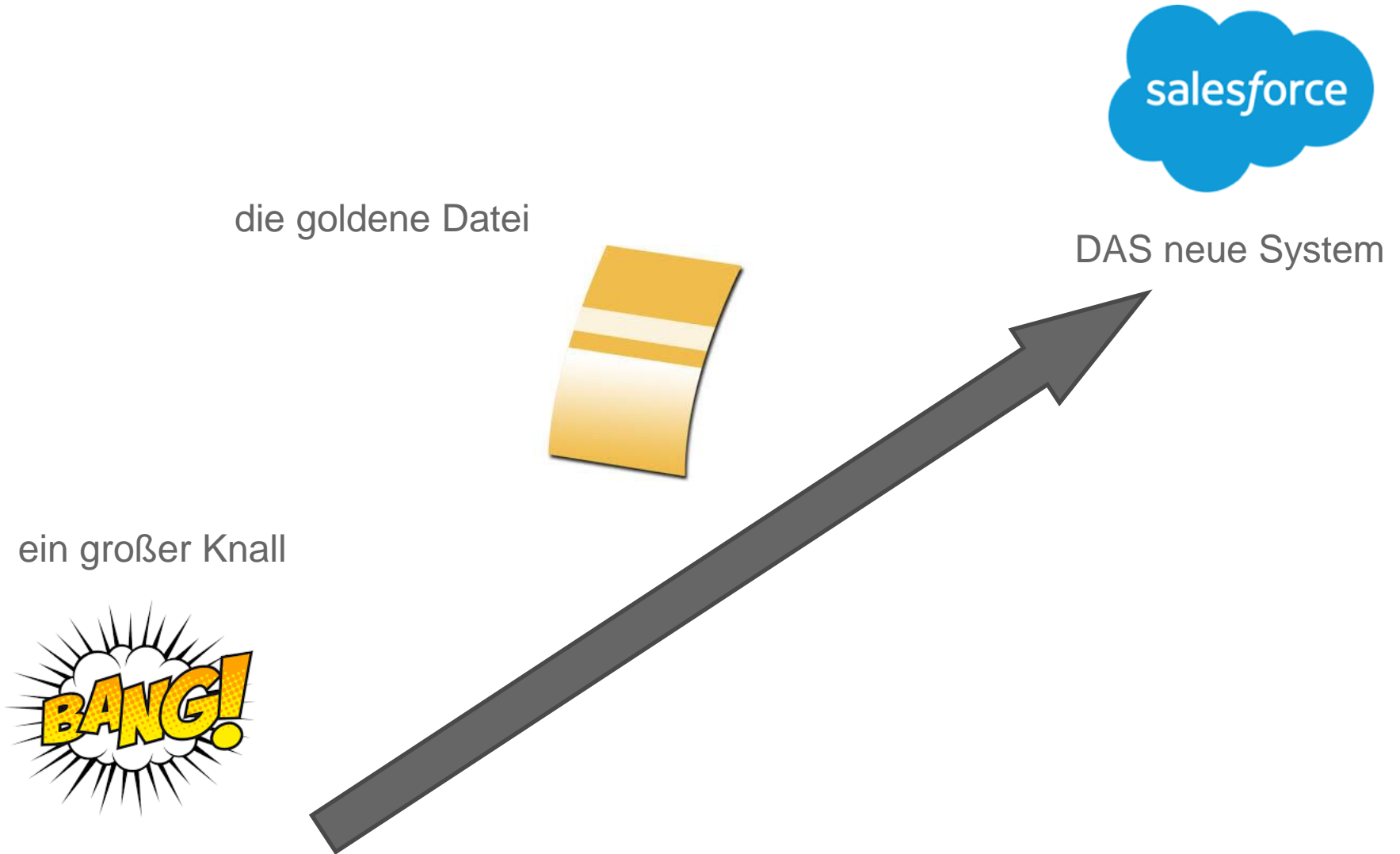
CRM

Und die Lösung liegt auf der Hand ...







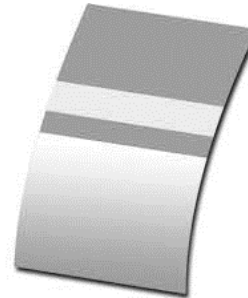


Option 1

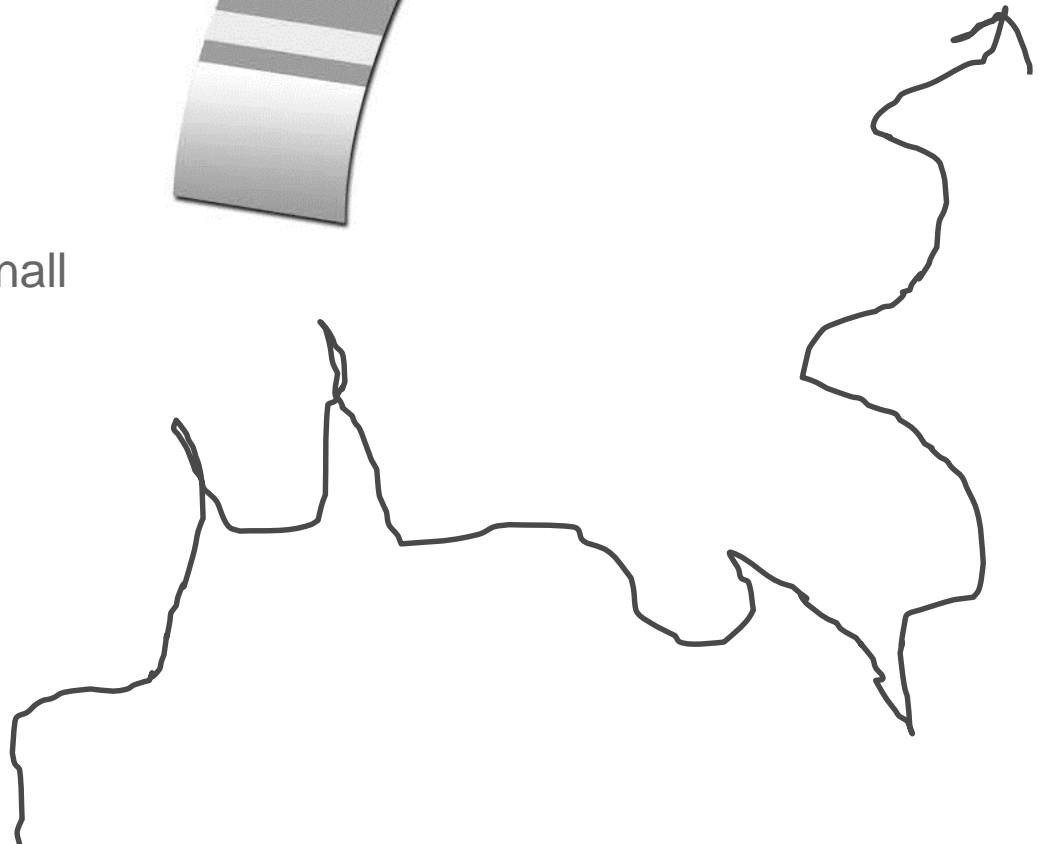
die reale Welt – für den Mittelstand



die ‚goldene‘ Datei



DAS neue System



mindestens ein sehr großer Knall



Offen Fragen ...

- Wie kann ich diesen Knall überleben?
- Wie komme ich zum goldenen File?
- Kann EIN System alle meine Anforderungen abdecken?
- Wie lange dauert so ein Lösungsweg?
- Wer soll das intern leisten können?
- Woher soll das Knowhow dafür kommen?
- Muss ich wirklich auch die ‚guten‘ Systeme alle ablösen?
- Verkraftet das die Organisation?
- ... und meine Kunden?

Individuell und
maßgeschneidert



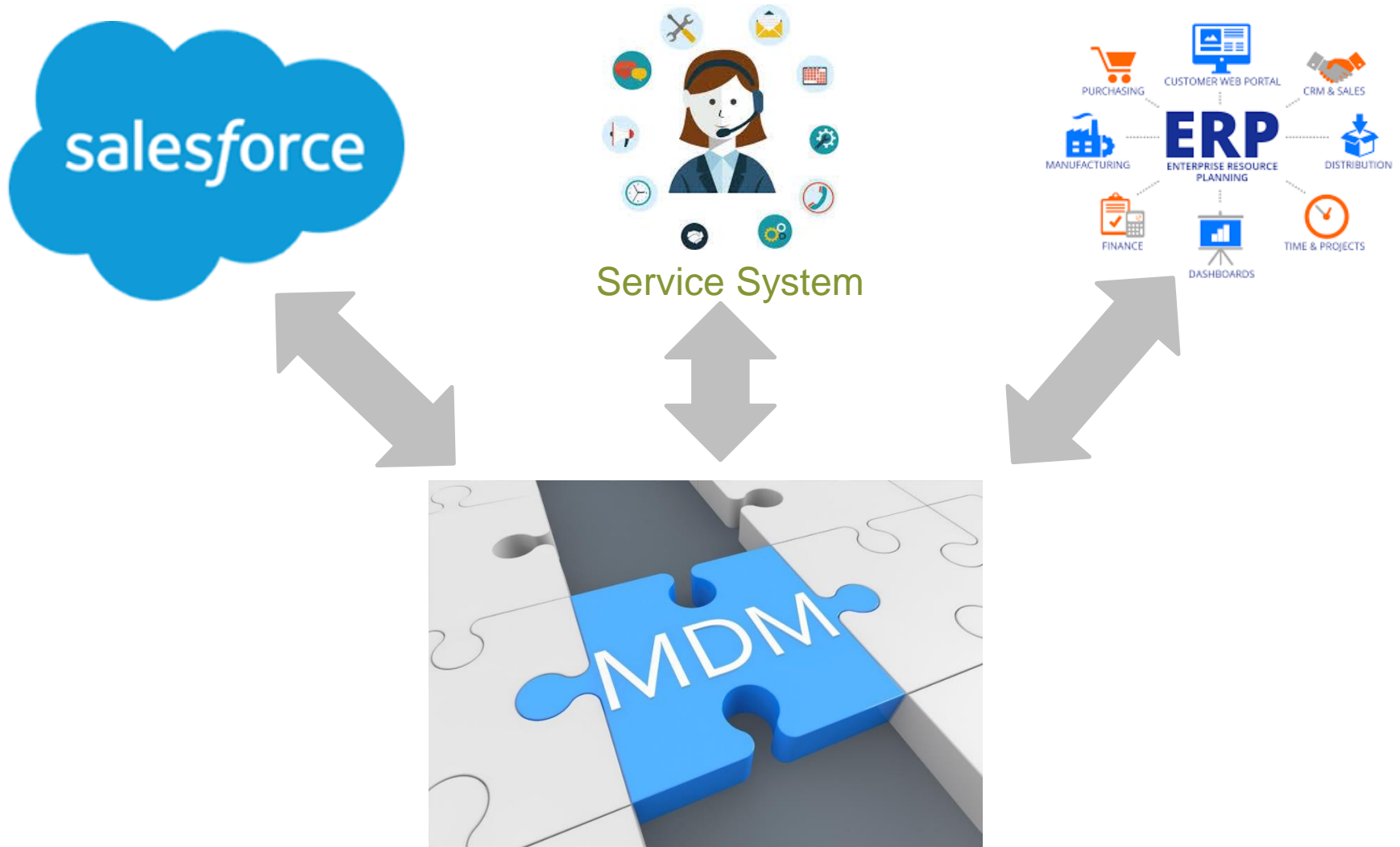
und hoch
integriert



passgenau

Option 2

MDM – eine externe Lösung



Offen Fragen ...

- Wie lässt sich solch ein MDM bei mir integrieren?
- Noch mehr komplexe IT-Systeme?
- Ist das nicht viel zu teuer?
- Braucht das nicht unzählige Schnittstellen?
- Ist hohe Individualisierung überhaupt zukunftsfähig?
- Kann ich das noch alleine betreuen und weiterentwickeln?
- Können meine ‚Altsysteme‘ daran überhaupt angebunden werden?

Option 3

der Mittelweg – wie gemacht für den Mittelstand

ein führendes System



Standardfunktionen
nach meinem Bedarf



Zusammenführung
der Quellen in
Salesforce



Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!

curexus GmbH
Nordostpark 3
90411 Nürnberg

Telefon: +49 (911) 99 987 - 0

Telefax: +49 (911) 99 987 - 100

E-Mail: info@curexus.com

www.curexus.com