



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

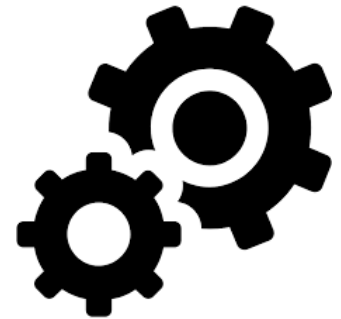
gewachsene Strukturen / Prozesse

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

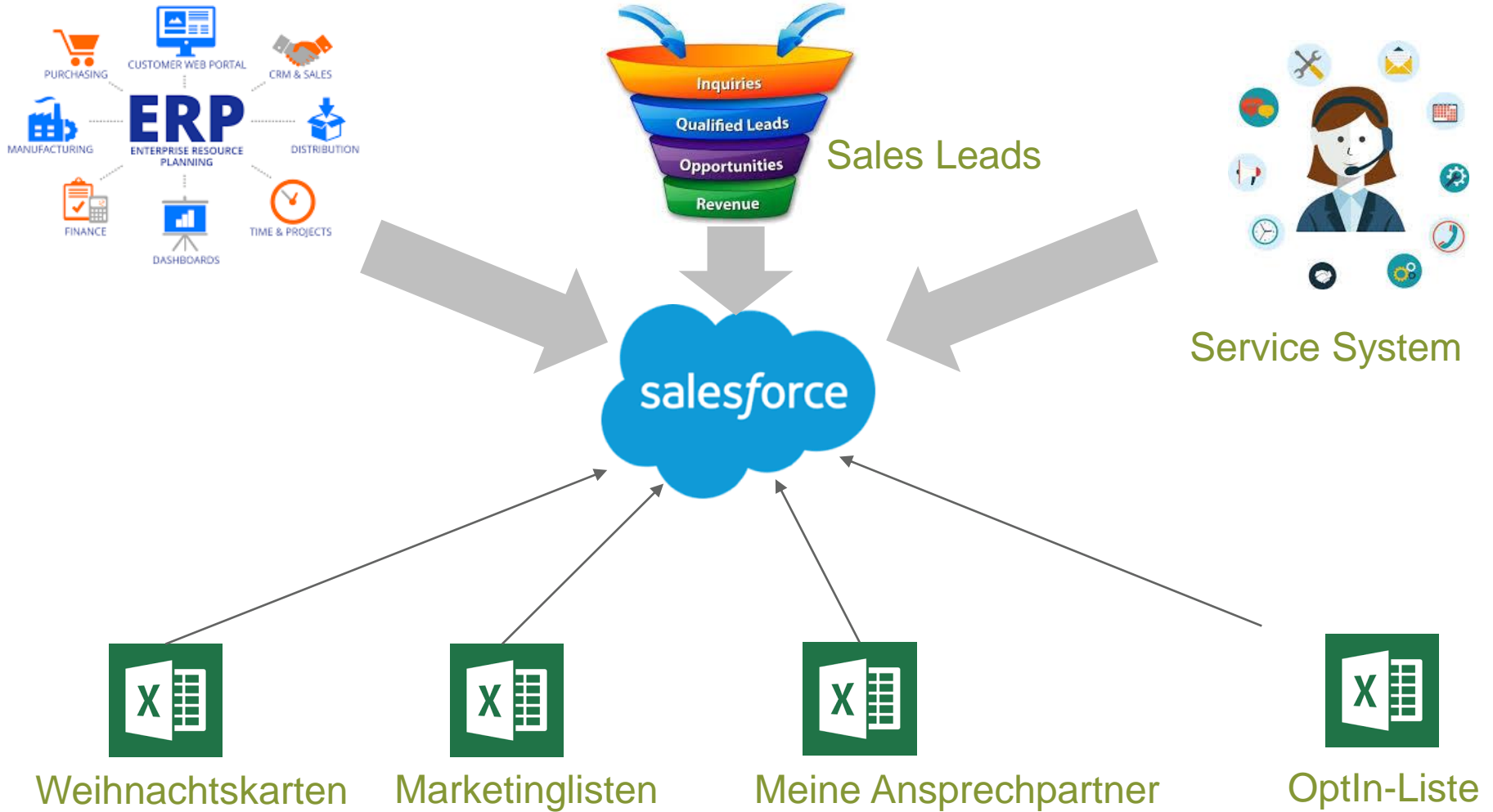
Standards

Und die Lösung liegt auf der Hand ...

# CRM

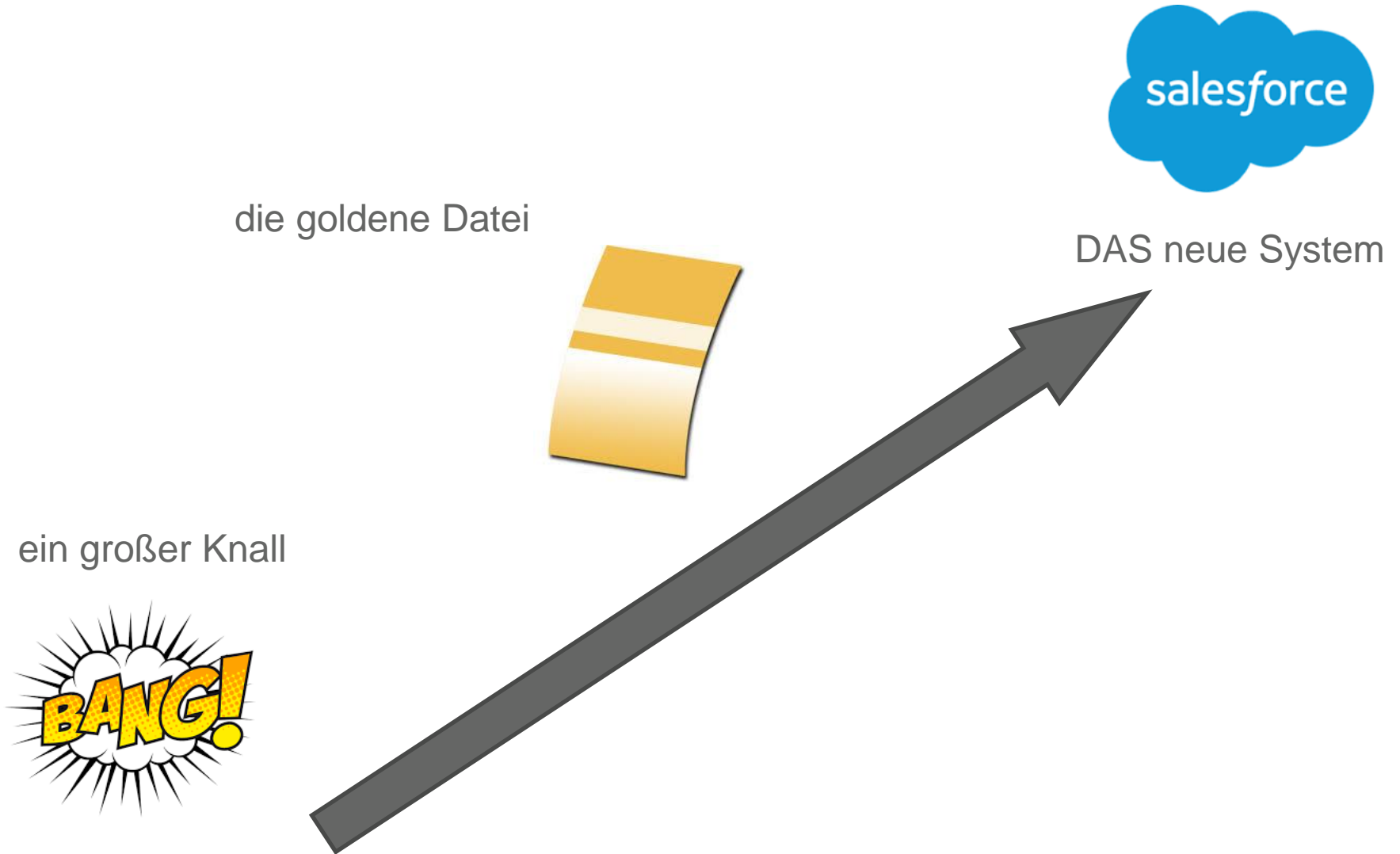
Und die Lösung liegt auf der Hand ...









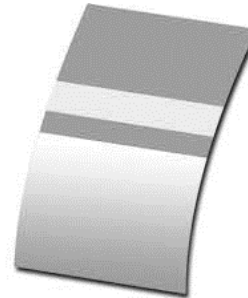


# Option 1

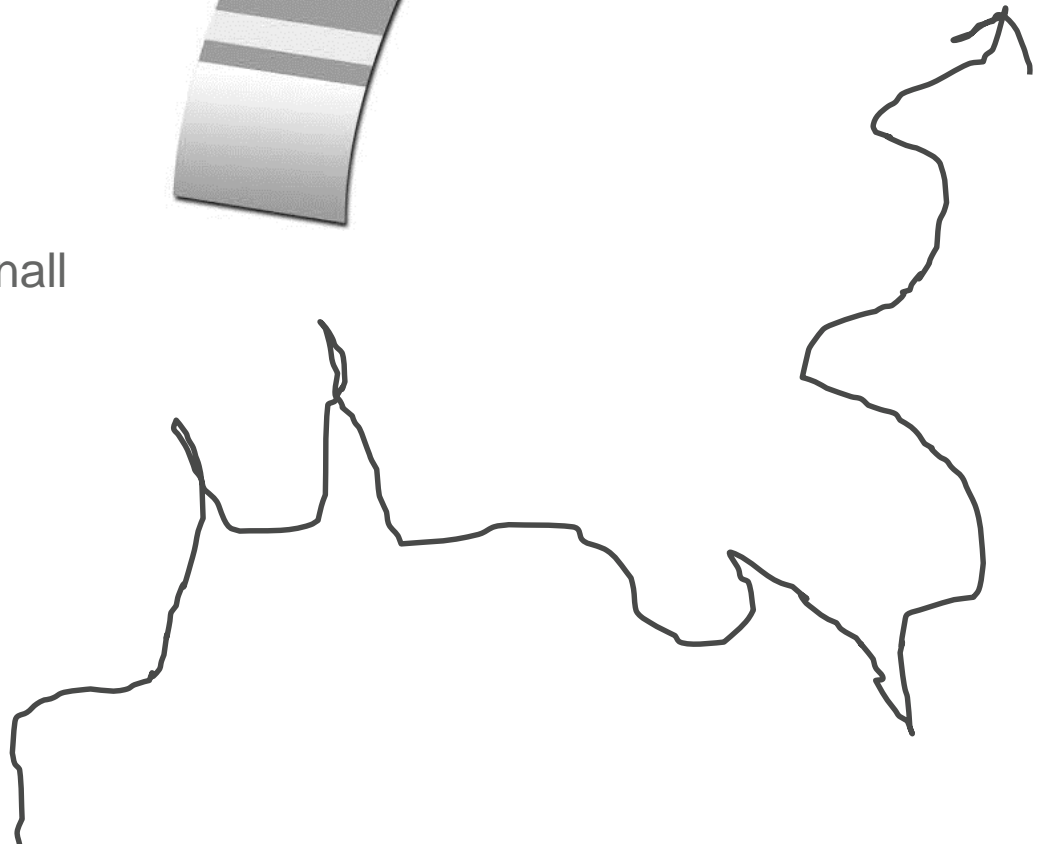
die reale Welt – für den Mittelstand



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



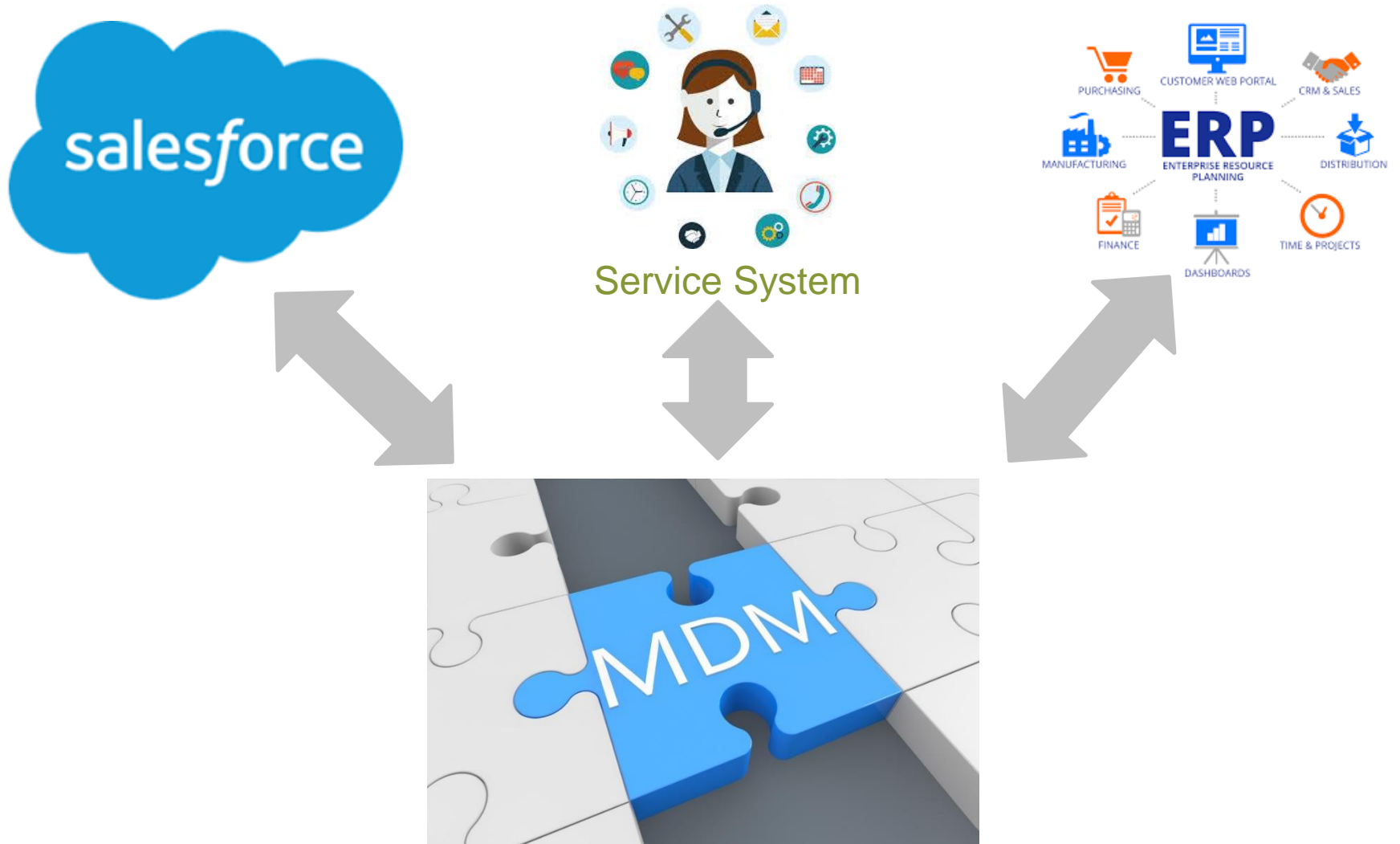
und hoch  
integriert



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](mailto:info@curexus.com)

**[www.curexus.com](http://www.curexus.com)**