Link: https://www.tecchannel.de/a/kostenloser-webcast-mehr-umsatz-mit-kundendaten-aus-der-cloud,2038989

In eigener Sache

Kostenloser Webcast - Mehr Umsatz mit Kundendaten aus der Cloud?

Datum: 15.03.2012

Immer mehr Unternehmen setzen bereits in großem Stil auf die Cloud, wenn es um ihr Kundenbeziehungsmanagement geht. Weil mittlerweile zusätzlich "Big Data", also eine wahre Datenflut in die Datenbanken schwappt, sehen sich immer mehr Unternehmen mit der Frage konfrontiert: Wohin geht die Reise beim CRM überhaupt?

Ein CRM-System in der Cloud ist meist schnell und kostengünstig einzuführen und bietet unter anderem dem Vertrieb den Vorteil, Verkaufschancen (sogenannte Opportunities) besser nachverfolgen zu können - und schlicht mehr Transparenz in die Kundendaten zu bekommen.

In den vergangenen Jahren standen bei herkömmlicher CRM-Software Vertriebsautomatisierung und Transaktionsverarbeitung im Mittelpunkt. Fragen „Wie stelle ich meine Vertriebsmannschaft am besten auf?“, „Wie kann ich Zuständigkeitsbereiche eindeutig und effizient definieren?“ oder „Wo bestehen Upsell- und Cross-Sell Potenziale in meiner Bestandskundenbasis?“ treten zunehmend in den Vordergrund. Bei der Performance der gesamten Vertriebsorganisation gab es oft nur minimale Fortschritte: Studien belegen, dass zwei von fünf Vertriebsmitarbeitern ihre Vorgaben nicht erreichen. Um weiter wettbewerbsfähig zu bleiben, kommt es mehr denn je auf Schlagkraft und Geschwindigkeit bei der Verarbeitung auch mobil erfasster Daten an.

Ebenso stark geht es allerdings auch in Richtung „Social Enterprise“: die Gruppe der Mitarbeiter, die mit digitalen Medien und sozialen Netzwerken aufgewachsen ist, erwartet heute im Arbeitsumfeld moderne Tools, die sich in der Bedienung und Funktionalität an sozialen Netzwerken orientieren. Weil nun aber mittlerweile (auch durch Facebook & Co.) zusätzlich "Big Data", also eine wahre Datenflut in die Datenbanken schwappt, sehen sich immer mehr Unternehmen mit der Frage konfrontiert: Wohin geht die Reise beim CRM überhaupt?

Soll man die nötige CRM-Software immer noch im eigenen Rechenzentrum betreiben (on-premise)? Oder verlagert man schon aus Gründen der Verfügbarkeit, Skalierbarkeit und Geschwindigkeit nicht gleich lieber "alles in die Cloud", mit "CRM-on-demand" - vorausgesetzt, die Datensicherheits- und -schutzfrage ist hinreichend geklärt? Und wenn die Cloud für CRM etabliert ist - gibt es dann eigentlich auch noch "den Weg zurück"?

- Wie vermeidet man, dass CRM in der Cloud in die Sackgasse führt?
- Welchen Einfluss haben Compliance-Vorschriften auf mögliche Exit-Strategien?
- Was müssen Unternehmen bei der Fortentwicklung cloudbasierter CRM-Systeme beachten?
- Worauf ist bei der Integration von “Social Media-Plattformen“ zu achten?
- Wo ist CRM-on-Demand leistungsfähiger als "on-premise" und wo nicht?
- Wie wichtig ist die Usability als Erfolgsfaktor für moderne CRM-Software?

Im **Live Video-Webcast**[1] von Computerwoche in Zusammenarbeit mit Oracle diskutieren am Donnerstag, 22. März 2012 Carsten Ratzlaff, Fusion Applications Leader Germany von Oracle, Gregor Bublitz, Director Expert Services bei ec4u expert consulting AG, sowie Andreas Zilch der Experton Group AG, verantwortlich für den Bereich Consulting Advisory Services.

Teilnehmer können ihre Fragen während der Sendung stellen sowie die Präsentationen der Sprecher und weitere informative Dokumente kostenlos herunterladen.
Die Teilnahme ist kostenlos , hier geht es zur Anmeldung[2] **.**

(mec)

Links im Artikel:

[1] **http://event.on24.com/r.htm?e=413064&s=1&k=D1ABE672963E1C4789D9A365E367EC1A&partnerref=tec-news**
[2] **http://event.on24.com/r.htm?e=413064&s=1&k=D1ABE672963E1C4789D9A365E367EC1A&partnerref=tec-news**

IDG Tech Media GmbH
Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Tech Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Tech Media GmbH keine Verantwortung.