

Expertise: CRM



BERATUNG & REALISIERUNG

- Customer Care Services
- In- und Outbound Telefonie
- Kundenbetreuung / Kundenbindung
- Strategieentwicklung CRM

- Kundenzufriedenheit
- Reklamationsmanagement

- Kampagnenmanagement
- Online Shop
- Vertriebsunterstützung

- IT-Infrastrukturberatung
- Telekommunikationssysteme

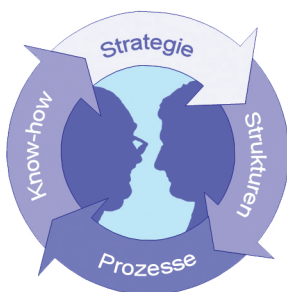
- Prozess- und Qualitätsoptimierung
- Restrukturierung

- Interkulturelles Projektmanagement

- Rechtliche Aspekte Datenschutz

*“Eine gute Kundenbeziehung ist der
Schlüssel für Ihren
Unternehmenserfolg!”*

www.srs-consulting.de



KOSTENLOSE KURZANALYSE

Zum Kennenlernen unserer Leistungsfähigkeit bieten wir Ihnen

1 Tag ¹⁾

- Istanalyse vor Ort zur Identifizierung von Optimierungspotenzialen
- Auswertung der Daten
- Aufzeigen von Lösungsansätzen
- Präsentation der Ergebnisse

Unsere über viele Jahre aufgebaute Expertise und Erfahrung, bei internationalen und nationalen Marktführern, ist die Grundlage, Ihnen Optimierungsergebnisse aufzeigen zu können.

***Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Dann freuen wir uns auf Ihren Anruf.***

Telefon: +49 7082 415 415

¹⁾ exklusive Reisekosten

www.srs-consulting.de

WILLKOMMEN

SRS Consulting ist seit 2001 spezialisiert auf das Kundenbeziehungsmanagement (CRM) und stellt mit ihrer Beratungsleistung den Kunden in den Mittelpunkt.



Mit einem ganzheitlichen Ansatz begleiten wir die Umsetzung der Veränderungen in Ihrem Unternehmen in seinen Prozessen, Strukturen und Wertvorstellungen mit dem Ziel einer maximalen Wertschöpfung.

Expertise und Qualität unserer Realisierung basieren nicht nur auf technischen und organisatorischen Fähigkeiten, sondern auch auf einer hohen Sozialkompetenz.

Wir unterstützen und begleiten Ihre Mitarbeiter im Verstehen und der inneren Akzeptanz des notwendigen Wandels.

Unsere auf messbare und nachhaltige Ergebnisverbesserung ausgerichtete Beratung hat immer Ihre Strategie und Ihre Ziele vor Augen.

CONSULTING

SRS Consulting kombiniert mit ihrer Beratungsleistung in professioneller Weise Expertenwissen und maßgeschneiderte pragmatische Lösungsansätze – zum Vorteil für Sie.

Was verstehen wir unter Kundenbeziehungsmanagement?

„Beim Kundenbeziehungsmanagement steht der Kunde durch konsequente Ausrichtung eines Unternehmens im Mittelpunkt. Bei allen Unternehmensprozessen, wie zum Beispiel dem Marketing, Vertrieb oder Kundenservice steht die Pflege der Kundenbeziehung im Vordergrund.“

Welche Dienstleistungen erhalten Sie von uns?

METHODEN- UND TECHNOLOGIEKOMPETENZ

Systematische Vorgehensweise gepaart mit methodischer Kompetenz.

Erstellung von lösungsorientierten und aussagefähigen Konzepten.

OPERATIVE ERFAHRUNGEN

Langjährige Erfahrungen im Management von Vertriebs- und Service-Organisationen.

Erfahren im Aufbau, Betrieb und Management von Geschäftsbereichen.

Expertenwissen über rechtliche Aspekte im Kundenbeziehungsmanagement und der betrieblichen Mitbestimmung.

REALISIERUNG

Vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Mitarbeitern und Management aller Ebenen.

Realisierungskompetenz im technischen, organisatorischen und auch im sozialen Bereich.

INTERIM MANAGEMENT

Die SRS Consulting bietet Ihnen qualifizierte Manager an. Unser Fokus liegt in der schnellen Bereitstellung erfahrener Manager auf Zeit. Hierbei konzentrieren wir uns auf Managementaufgaben der oberen und mittleren Führungsebene sowie auf temporäre Projekte.

Unsere Einsatzgebiete sind z.B.

- Überbrückung von Vakanzen
- Umsetzung von Managementaufgaben
- Restrukturierung / Sanierung
- Zusammenlegung von Unternehmen und/oder Unternehmensbereichen
- Anspruchsvolle Projektaufgaben
- Veränderungsmanagement



Reiner Sutter
Geschäftsführer

„Zufriedene und ertragsreiche Kunden sind die Grundlage für den finanziellen Erfolg eines Unternehmens.“

Marketingkonzepte, Vertriebsaktivitäten und Servicemaßnahmen müssen daher auf den Kundennutzen fokussiert werden.

Wir helfen Ihnen dabei!“

ERFOLGSFAKTOR KUNDE

Das wertvollste Kapital Ihres Unternehmens sind Ihre Kunden.

Nachhaltiger Erfolg basiert sehr stark auf stabilen, durch Vertrauen geprägte Kundenbeziehungen.

Aufbau und Erhalt langfristiger Beziehungen zu Ihren Kunden ist mehr denn je ein wichtiges Unternehmensziel.

Welche Vorteile bringt Ihnen ein professionelles Kundenbeziehungsmanagement?

- **Transparenz und Effizienz**
 - ➔ durch Ausrichtung aller Prozesse auf die Anforderungen Ihrer Kunden
- **Kostensparnis**
 - ➔ durch effiziente Prozesse und Abläufe und langfristige Kundenbindung
- **Steigerung des Marktanteils**
 - ➔ durch zufriedene Kunden und Kundenempfehlungen

www.srs-consulting.de

SRS Consulting GmbH

Unternehmensberatung für
Kundenbeziehungsmanagement
Kelterstraße 63
D-75217 Birkenfeld

Telefon: +49 7082 415 415

Fax: +49 7082 922 31

Email: info@srs-consulting.de

