

## DR. HELBIG & PARTNER

# INSIGHT

### *CRM für Versicherungen, Banken und andere Dienstleister*

Ausbau der Marktposition durch die Erschließung ungenutzter Potentiale

- ▷ **Schlaglicht**  
E-Business - lessons learned  
Prozessoptimierung und Marketingeffizienz ist das Gebot der Stunde
- ▷ **Strategie**  
Mass Customisation durch CRM  
Homogenisierung interner und externer Kommunikationsprozesse erhöht Kundenbindung
- ▷ **Convenience for Consumers**  
Gestiegene Kundenerwartungen  
Multi-Channel-Communication und individualisierte Produktangebote
- ▷ **CRM als Umsatztreiber**  
Marketing in Echtzeit  
Systematisches Lead Management in Vertrieb und Marketing
- ▷ **Integrierte Dienste für Geschäftskunden-Intranets**  
Neue Vertriebs- und Marketingkanäle  
CRM geht neue Wege: „integrated into your daily life“
- ▷ **Interview**  
Gerhard Weißschädel  
Managing Director bei Veronis, Suhler International Ltd.