

# Case-Study

## Microsoft Dynamics CRM Softwareeinsatz

### Ausgangssituation

Die drei Berater haben sich zu einem Netzwerk zusammenschlossen und bieten gemeinsam „work-life-competence – Beratung“ an. Ziel ist die Durchführung von Kundenprojekten und Fachseminaren.

### Anforderungen

- Das Thema work-life-competence bekannt machen / Sensibilisierung.
- Kundenakquise: Unterstützung bei der Einführung und Umsetzung von wlc-Maßnahmen mit regionalem Fokus.

### Schlussfolgerung

Mit Hilfe von Microsoft Dynamics CRM kann die Dienstleistung effizient beworben werden. Kampagnen können zentral gesteuert und Kundenreaktionen in einer Historie verwaltet werden. Der Onlinezugriff, sowie die Outlook-Integration ermöglichen eine schnelle und intuitive Bedienung.



### Netzwerk Berater familienfreundliche Arbeitswelt

- 3 Partnerunternehmen
- Zusammenschluss 2010
- Dienstleistungs- und Beratungsunternehmen
- Useranzahl: 3
- Online-Einsatz inkl. Outlookintegration



„Kundendaten können wir so einfach und zentral verwalten und über Marketinglisten unsere Fachseminare individuell bewerben!“

Volker Johannhörster,  
Berater Familienfreundliche Arbeitswelt

