

HRF

Kunden optimal betreuen

Der Systemdienstleister HRF bietet mit der modular aufgebauten IVS-CRM-Lösung ein Tool, das sich an den Bedürfnissen der Anwender orientieren soll und alle Unternehmensbereiche abdeckt. IVS führt die Informationen zusammen und stellt sie für diverse Anwendungen zentral zur Verfügung. Wichtige Funktionen für den Verkauf sind dabei die Terminplanung und Aufgabenerstellung und die Planung von Kontakten, damit das Kaufverhalten des Kunden umfassend analysiert werden kann. Außerdem gehören die Planung von Vorführwagenvergaben und die Automatisierung wiederkehrender Aktionen ebenfalls dazu. Der Mitarbeiter hat jederzeit im Blick, welche Aktionen anstehen und welche bereits umgesetzt wurden. Dazu gehört, gezielte Telefonaktionen auf Basis selektierter Adressen durchzuführen und die Kundenzufriedenheit auch zu messen. Das kann mit entsprechenden Fragebögen passieren sowie mit einem gezielten Beschwerdemanagement.

Kontakt:
HRF GmbH & Co. KG
Darmstädter Str. 62
64354 Reinheim
Tel.: 0 61 62 / 9492-0
www.hrf.de

