

Digitale Kundenmappe - Wünsche von den Lippen ablesen

20.12.2006, 09:26 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Behrens & Schuleit GmbH*
Presseagentur: *conovo media*

Düsseldorf, 18. Dezember 2006 – Kunden werden immer anspruchsvoller. Das gilt nicht nur für den Kundenservice, sondern auch für die Auftragsabwicklung oder das Beschwerdemanagement. Wer sich im zunehmend härteren Wettbewerb behaupten will, muss Kundenanfragen schnell verstehen und individuell beantworten können. Gerade mittelständische Firmen stehen damit vor neuen Herausforderungen bei der Verwaltung ihrer Kundendaten. Die Verknüpfung und umfassende Verfügbarkeit von Kundendaten ist heute von zentraler Bedeutung.

Eine Trumpfkarte für Unternehmen sind Systemlösungen aus dem Dokumentenmanagement (DMS-Lösungen). Sie führen unterschiedliche Dokumententypen zeit- und kostengünstig zusammen und halten sie im Rahmen einer digitalen Kundenmappe bereit. Auf diese Weise ist ein direkter, flexibler und umfassender Zugriff auf alle Kundendaten rund um die Uhr gewährleistet. So können Kundeninformationen aus unterschiedlichen Dokumenten wie Geschäftsbriefen, Auftragsscheinen oder Rechnungen gezielt erfasst und bereitgehalten werden. Das verbessert den Kundenkontakt auf der ganzen Linie und eröffnet ganz neue Möglichkeiten für individuelle Marketingaktionen. „Die systematische Verknüpfung und Bereitstellung von Kundendaten hat einen hohen betriebswirtschaftlichen Nutzen“, bekräftigt Thomas Rick, Geschäftsführer der auf Dokumentenprozesse spezialisierten Behrens & Schuleit GmbH.

Vorteile der digitalen Kundenmappe

Erfolgreiche Kundenbeziehungen erfordern immer mehr eine leistungsstarke Datenverwaltung. Die Dokumenten-Spezialisten der Behrens & Schuleit GmbH (www.behrens-schuleit.de) wissen, welche Vorteile sich für Unternehmen bieten.

1. Hohe Aktualität: Wer keine zentrale Datenhaltung betreibt, riskiert einen unterschiedlichen Informationsstand der Mitarbeiter. In einem DMS-System werden alle kundenbezogenen Daten sofort aktualisiert und zentral bereitgehalten.
2. Kurze Reaktionszeiten: Individuelle Kundenanfragen oder Reklamationen müssen schnell beantwortet werden. Dank einer DMS-Lösung können auch Außendienstmitarbeiter jederzeit auf alle Kundeninformationen zugreifen und sofort handeln.
3. Zuverlässiger Datenschutz: Viele Kundeninformationen sind vertraulich und sollten nur kontrolliert zum Einsatz kommen. Durch abgestufte Zugriffsrechte garantieren DMS-Systeme die Einhaltung aller Datenschutzbestimmungen.
4. Gezielte Ansprache: Nicht alle neuen Leistungsangebote sind für jeden Kunden von Interesse. Die abteilungsübergreifende Auswertung von Kundendaten ermöglicht weitaus feinere Bedarfsprofile und individuelle Kundenansprachen.

Den Aufbau von persönlichen und vertrauensvollen Kundenbeziehungen können DMS-Lösungen nicht ersetzen. Doch eine digitale Kundenmappe trägt maßgeblich dazu bei, Kundenwünsche frühzeitig zu erkennen und quasi von den Lippen abzulesen.

Kontakt:
Behrens & Schuleit GmbH
Postfach 101542
40006 Düsseldorf
Tel.: 0211.15 75 8-0
Fax: 0211.15 75 8-23
www.behrens-schuleit.de
info@behrens-schuleit.de

Portrait

Seit 75 Jahren unterstützt die Behrens & Schuleit GmbH Kunden bei allen Fragen rund ums Dokument. Das in Düsseldorf ansässige Unternehmen ist auf Herausforderungen im Bereich Business Process Outsourcing (BPO) spezialisiert und bietet Beratung, Lösungen und Services aus einer Hand. Ein technisch und betriebswirtschaftlich geschultes Team kombiniert traditionelle und moderne Lösungen zu einem effizienten Gesamtkonzept. Zu den Kunden zählen Konzerne, Einzel- und Mittelstandsunternehmen.

News-ID: 113252 • Views: 110 (Stand: 27.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/113252/Digitale-Kundenmappe-Wuensche-von-den-Lippen-ablesen.html>