

Kundenbindung beginnt beim E-Mail-Eingang

24.10.2007, 16:13 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *GEDYS IntraWare GmbH*



Ralf Geishauser, Geschäftsführer der GEDYS IntraWare GmbH

Petersberg / Braunschweig, 24.10.07 - Der Stellenwert der E-Mail steigt seit Beginn des digitalen Zeitalters unaufhörlich. Die elektronische Übermittlung von Nachrichten zählt mittlerweile zu einer der beliebtesten Kommunikationsmittel unserer Zeit. Dies gilt auch für die Geschäftswelt. Vom ersten Kundenkontakt über die Vertragsanbahnung sowie Auftragsannahme bis hin zur ständigen Erreichbarkeit für Geschäftspartner – viele Unternehmensprozesse werden im so genannten eBusiness per E-Mail abgewickelt. Es wundert daher kaum, dass das Medium auch im Rahmen des Customer Relationship Managements (CRM) enorm an Bedeutung gewonnen hat.

Entsprechende Studien prognostizieren sogar, dass die E-Mail als CRM-Kanal künftig bis zu 80 Prozent der Kunden-Kommunikation ausmachen wird. "Ohne E-Mail geht mancherorts nichts mehr. Potentielle Neukunden informieren sich vorab elektronisch über Dienstleistungen sowie Produkte und Bestandskunden stellen Support-Anfragen. Es wird somit immer wichtiger auf diese E-Mails schnell und kompetent zu reagieren, um Kunden zu gewinnen, Kunden zu binden und positiv Einfluss auf die Loyalität von Kunden zu nehmen", erläutert Ralf Geishauser, Geschäftsführer der GEDYS IntraWare GmbH (www.gedys-intraware.de), anlässlich der CRM-expo 2007, die am 7. und 8. November in Nürnberg stattfindet.

Mit der innovativen Lösung "Business Mail" adressiert der CRM-Anbieter nun die neuen Anforderungen und Trends im eBusiness. Die Lösung verschmilzt CRM und E-Mail-Kommunikation miteinander. Sie zeigt Kundendaten, Vorgänge und Kontakthistorie komfortabel bereits beim Öffnen einer Kunden-Mail im elektronischen Postfach an. Ein Wechsel in andere Datenbanken ist dabei nicht mehr erforderlich. Falls ein Kontakt noch nicht bekannt ist, unterstützt Business Mail

darüber hinaus automatisiert die Anlage von neuen Kundendaten über einen Assistenten.

Zugleich werden die empfangenen und ausgesandten E-Mails der jeweiligen Kundenakte – in Gestalt einer Kontakt-Historie – hinzugefügt. "Business Mail integriert das Medium E-Mail bedingungslos in die CRM-Prozesse und leistet somit schon beim E-Mail-Eingang einen entscheidenden Beitrag zur Realisation des 360-Grad-Blicks auf den Kunden. Alle wichtigen Informationen sind sofort zur Hand und ermöglichen kompetente Antworten bei schnellen Reaktionszeiten", so Geishauser.

GEDYS IntraWare ist derzeit der einzige Anbieter, der eine solch homogene Einbindung der E-Mails in das CRM realisiert hat. Besucher der diesjährigen CRM-expo können sich von der Leistungsfähigkeit der "Business Mail" am 7. und 8. November in Nürnberg selbst überzeugen. Denn die Petersberger CRM-Spezialisten werden diese und ihre anderen auf Lotus Notes basierenden CRM-Lösungen in Halle 10 am Stand D 10 präsentieren.

Weitere Informationen unter: www.gedys-intraware.de

Presse-Kontakt:
GEDYS IntraWare GmbH
Sabine Friedersdorf
Lange Straße 61
D-38100 Braunschweig

E-Mail: sfriedersdorf@gedys-intraware.de
Tel.: 0531-123868440
Web: www.gedys-intraware.de

Portrait

Mehr Informationen unter: www.gedys-intraware.de

News-ID: 166580 • Views: 1428 (Stand: 23.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:
<https://www.openpr.de/news/166580/Kundenbindung-beginnt-beim-E-Mail-Eingang.html>