

Fokussierte Anwendungen zur Kundenbindung auf Basis von Application Service Providing

29.07.2004, 15:44 | Medien & Telekommunikation

Pressemitteilung von: *medienbüro.sohn*

Portrait

Für Bewegung im CRM-Markt könnten nun zwei große Player sorgen: Während Salesforce.com mit einer auf den ASP-Betrieb ausgerichteten Lösung Kunden sammelt, setzt Siebel auf ein Hybrid-Modell, indem sie ihre Lizenzsoftware Stück für Stück für den Mieteinsatz öffnet. Langfristig könnte der On demand-Ansatz sogar geeignet sein, das Lizenzgeschäft zu verdrängen, wie Ken Rudin, Siebel-Verantwortlicher für CRM on demand, gegenüber TeleTalk ausführt.

News-ID: 34910 • Views: 85 (Stand: 09.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/34910/Fokussierte-Anwendungen-zur-Kundenbindung-auf-Basis-von-Application-Service-Providing.html>