

Kundenbeziehungen werden immer wichtiger

13.11.2012, 16:38 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *PROMATIS software GmbH*



Aufbau der Oracle Fusion CRM

Oracle Fusion Customer Relationship Management trifft den Nerv der Zeit

Ettlingen, 13.11.2012 – „Der Kunde ist König“ – so hieß es schon zu Großmutters Zeiten. Geändert hat sich dies nicht, ganz im Gegenteil: der Kunde ist wichtiger denn je! Kunden sind immer besser informiert, dies führt häufig zu Marken- und Produktwechseln. Der Aufbau einer langfristigen Beziehung zum Kunden, gegenseitiges Vertrauen und Wertschätzung sind Ziele eines jeden Unternehmens. Durch das brandneue Oracle Produkt 'Fusion Customer Relationship Management' (Fusion CRM) bietet PROMATIS die Grundlage für eine transparente und gewinnbringende Kundenbindung durch optimierte Geschäftsprozesse in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Service.

Oracle Fusion CRM basiert auf den aktuellsten Softwaretechnologien und setzt neue Maßstäbe für die effiziente und flexible Umsetzung von Geschäftsprozessen. Der Schlüssel zum Ziel ist ein besseres Sales Performance Management. Dies bedeutet: aussagekräftigere Forecasts für die Vertriebsleitung, intensivere und direkte Zusammenarbeit zwischen Management und Vertriebsteams in Echtzeit und detaillierte Einblicke in Kundenprojekte auf Knopfdruck. Zudem bietet Fusion CRM die Bereitstellung von Informationen und Werkzeugen für Vertriebsmitarbeiter, die damit jederzeit und überall agieren können.

Fusion CRM zeichnet sich besonders durch die Kollaboration mittels Web 2.0-Techniken (Social CRM unter Einbeziehung von facebook und anderen Plattformen) aus. Außerdem ist die einzigartige kundenspezifische Erweiterbarkeit durch Composer (Application Composer, Page Composer, Process Composer und BI Reports Composer) hervorzuheben.

Technologisch basieren die Fusion Applications auf modernster Oracle Fusion Middleware-Technologie mit Business Process Management (BPM), Business Intelligence (BI) und Content- und Dokumentenmanagement-Funktionen auf einer SOA-Architektur. Oracle CRM On Demand bietet die Software als Service aus der Cloud an. Es stehen neben der Web-Applikation für Internet Browser zudem zahlreiche mobile Zugriffsmöglichkeiten bereit – CRM To Go für Smartphones (iPhone, Android, Blackberry) oder Tablet-PCs (iPad)!

Kundenbeziehungen nehmen einen hohen Stellenwert in einer Organisation ein, da die Gewinnung von Neukunden viel teurer und aufwendiger für ein Unternehmen ist, als die bestehenden Kunden zu halten. Genau diesen Anforderungen

wird die neue Fusion CRM-Lösung gerecht. Und der Vertrieb kann einen höheren Umsatz mit weniger Ressourcen und zusätzlichen Kosten generieren. Sichern Sie sich deshalb eine hohe Datenqualität, damit Ihr Kunde König ist und sich Ihre Marke auf dem Markt profiliert. Bei der Integration von Oracle Fusion CRM in Ihre individuelle Anwendungslandschaft stehen Ihnen die PROMATIS Experten jederzeit zur Verfügung.

Portrait

About PROMATIS software GmbH

Heutige und zukünftige Märkte sind durch Globalisierung und den Bedarf an intelligenten Produkten und Dienstleistungen geprägt. Marktführerschaft setzt dort Wissensführerschaft und überlegene Geschäftsprozesse voraus. Die PROMATIS software GmbH bietet bedarfsgerecht Softwareprodukte, Beratung, Entwicklung, Schulung und schlüsselfertige Lösungen an. Wir unterstützen Unternehmen bei der Gestaltung von Geschäfts- und Wissensprozessen und sorgen für die Umsetzung in zukunftssichere IT-Lösungen, welche die Basis für eine optimale Nutzung der Wissensressourcen bilden.

Die Unternehmensgruppe gliedert sich in drei Kern-Geschäftsprozesse:

+ Oracle plus

Beratungs-, Schulungs- und Entwicklungsleistungen sowie Add-on-Produkte und schlüsselfertige Lösungen auf der Oracle® Plattform. Die Expertise reicht von der Datenbank über die Fusion Middleware und die Oracle Suites für Business Intelligence, Collaboration und Content Management bis zu den Oracle Applikationen.

+ Strategie- und Business Consulting

Strategische Beratung in den Bereichen Vision und Strategie, Geschäftsprozesse sowie IT-Architekturen und Frameworks. Projektmanagement und Geschäftsprozessberatung runden das Spektrum ab.

+ Horus

Methoden und Software-Werkzeuge zur Modellierung und Simulation von Geschäftsprozessen. Verknüpft mit Web 2.0 Kommunikations- und Collaboration-Techniken ermöglicht Horus einen neuartigen Ansatz zur Modellierung in Business Communities. Wichtigste Einsatzbereiche sind das Wissensmanagement sowie das Reengineering von Geschäftsprozessen im Vorfeld von BPM- und IT-Projekten.

Weitere Informationen zu PROMATIS erhalten Sie im Internet unter www.promatis.de.

News-ID: 678485 • Views: 656 (Stand: 11.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/678485/Kundenbeziehungen-werden-immer-wichtiger.html>