

Pharma-CRM für Kleinunternehmen

28.03.2013, 18:07 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Pharmakon Software*

Effizientes Kundenbeziehungsmanagement mit der Einsteigerlösung der Pharmakon Software

Oft stellt sich die Frage, ab welcher Unternehmensgröße ist ein CRM-System sinnvoll? Doch ist das wirklich die richtige Frage? Ist nicht eine erweiterte Sichtweise auf das Thema Kundenbeziehung erforderlich um sich den verschärften Wettbewerbssituationen zu stellen? Denn egal ob es sich um ein Kleinunternehmen oder einen Konzern handelt, entscheidend ist immer der Erfolg, der mit jedem Kunden generiert wird. Diese konsequente und professionelle Pflege der Kundenbeziehungen bedeutet mehr über seinen Kunden zu wissen, gezielt auf seine Bedürfnisse einzugehen und die Voraussetzung für eine langfristige und somit gewinnbringende Geschäftsbeziehung zu schaffen.

Um diese Fülle der Informationen optimal in den Geschäftsprozess zu integrieren, empfiehlt sich der Einsatz eines CRM-Systems unabhängig von der Unternehmensgröße und den Tätigkeitsschwerpunkten. Doch so generell lässt sich die Frage nach einem geeigneten System nicht beantworten. Insbesondere für Kleinunternehmen stehen neben den wirtschaftlichen Aspekten der richtig dimensionierte Funktionsumfang sowie eine einfache Bedienung des Systems im Vordergrund der Betrachtungsweise.

Pharmakon Software bietet speziell für Kleinunternehmen im Pharma- und Healthcare Sektor eine ausgewogene CRM-Lösung an, die sowohl die Anforderungen der Branche und des Unternehmens erfüllt aber auch Potential, um zukünftige Entwicklungen im System abzubilden beinhaltet. Kernelement ist die etablierte Webapplikation, die einen einheitlichen Informationsstand innerhalb des gesamten Unternehmens ermöglicht.

Ergänzt durch die mobile Applikation für Tablets oder andere mobile Geräte werden die Informationen aktuell und zeitnah zur Verfügung gestellt – und dies unter Einhaltung hoher Sicherheitsstandards. Dadurch stehen dem Vertriebsmitarbeiter direkt beim Kunden die aktuellen Unterlagen zur Verfügung und erfasste Informationen werden online weitergeleitet, somit tragen schnelle Reaktionszeiten zur Intensivierung der Kundenbeziehung bei.

Der Vorteil dieses integrierten CRM-Lösungskonzepts der Pharmakon Software liegt in der Integration der branchenspezifischen Anforderungen, der intuitiven Bedienung sowie eines angepassten Funktionsumfangs und einer zukunftsorientierten Skalierbarkeit für weitere Anwendungsgebiete.

Diese Einsteigerlösung von Pharmakon Software macht aus ihrem Kundenkontakt eine gewinnbringende Geschäftsbeziehung.

Portrait

Die Pharmakon Software GmbH gilt als einer der führenden CRM-Experten im Pharmabereich. Seit 1996 befasst sich das Karlsruher Unternehmen mit den Themen eines ausgewogenen und vor allem praxisorientierten Kundenbeziehungsmanagement-Systems. Die Integration neuester Forschungsergebnisse und die Beachtung aktueller Vorgaben sorgen dafür, dass die Konzepte der Pharmakon Software auch zukünftige Anforderungen berücksichtigen. Im Vordergrund stehen hierbei immer der direkte Kontakt mit den Kunden und das harmonische Zusammenspiel aller involvierten Bereiche. Pharmakon Software bietet nicht nur Service im CRM-Umfeld an sondern lebt intensiv ein aktives Kundenbeziehungsmanagement.

Auf Basis der jahrelang erarbeiteten CRM-Expertise im Pharmabereich bietet Pharmakon Software darüber hinaus

unabhängige Serviceleistungen in diesem Bereich an.

News-ID: 709182 • Views: 1220 (Stand: 15.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/709182/Pharma-CRM-fuer-Kleinunternehmen.html>