

[Bei Darstellungsproblemen: Online-Version lesen](#)



GEDYS
INTRAWARE | **25 YEARS**
CRM

CRM MAGAZIN

CRM | Cloud | E-Commerce | SAP

Sehr geehrter

sind Sie bei [Xing](#), [Facebook](#), [Youtube](#) oder [Twitter](#)? Wir auch. Abonnieren, "liken" oder folgen Sie uns doch, für noch mehr Infos rund um CRM.

Unsere Top-Themen diesen Monat:

- [ERFA-Klub: Wertvoller Erfahrungsaustausch ungeschminkt und direkt](#)
- [Aufgaben und Termine fest im Griff mit Schedule](#)
- [B2B CRM vs. B2C CRM - einfach verstehen](#)
- [Video: Kontakte optimal nutzen](#)
- [Gipfel erstürmt: Das war die CO-REACH - ein Rückblick](#)
- [Veranstaltungen](#)

ERFA-Klub 2016:

Wertvoller Erfahrungsaustausch ungeschminkt & direkt

ERFA-Klub

20.09.2016
in Frankfurt



Tauschen Sie sich auf Augenhöhe mit anderen Unternehmen aus. Dabei sind: Geschäftsführer, Vertriebsleiter und Projektverantwortliche. Sprechen Sie über Vertriebsprozesse, Forecastplanungen und die Vertrieboptimierung, sowie Best Practices zur effizienten Vertriebsarbeit mit GEDYS IntraWare CRM – ungeschminkt und direkt. Profitieren Sie vom Wissen und von den Erfahrungen anderer Kunden und entdecken Sie ungeahnte Funktionen Ihres CRM Systems, die jeden Mitarbeiter begeistern.

[Hier anmelden](#)

Aufgaben & Termine fest im Griff mit Schedule



Haben Sie schon einmal einen beruflichen Termin verschwitzt? Das Planen von Terminen mit mehreren Mitarbeitern raubt Ihnen unnötig Zeit? Urlaubsabstimmung ist viel zu umständlich? All das gehört mit Schedule der Vergangenheit an und Terminfindung, Urlaubsplanung und das Einhalten Ihrer Termine wird zum Kinderspiel!

[Mehr erfahren](#)

B2B CRM vs. B2C CRM - einfach verstehen



Da Marketing und Vertrieb sich im B2B- und B2C- Umfeld unterscheiden, ist es schwierig, ein Kundenmanagementsystem zu finden, das beiden Ansprüchen gerecht wird. Wie sich B2B CRM und B2C CRM genau unterscheiden, welche Auswirkungen das auf die Anforderungen an eine CRM-Software hat und welche Lösungen es gibt, erfahren Sie in unserem Blog.

[Artikel lesen](#)

Video: Kontakte optimal nutzen

GEDYS
INTRAWARE

25 YEARS
CRM



GEDYS IntraWare
Clips

Entdecken Sie
CRM FÜR
VERTRIEB, SERVICE
UND MARKETING

0:00 / 2:35



Kontakte sind Ihr Kapital. In diesem Video sehen Sie in 2 Minuten, wie Sie optimal mit Ihren Kontakten arbeiten, ob Kunden, Partner oder Lieferanten. Auch auf dem Smartphone oder Tablet.

[Video ansehen](#)

Gipfel erstürmt: Das war die CO-REACH - ein Rückblick



Wir haben den Gipfel erstürmt - bei unserem Vortrag, mit sage und schreibe 120 Zuhörern, und an unserem Stand in der "Erlebniswelt Kunde". Die Besucher lernten alles über Kundenjäger, Shit-Storm-Löscher, die Möglichkeiten moderner Marktkommunikation und wie der Kunde ihr Unternehmen erlebt. Dazu gab es Tipps und Tricks zur Steigerung der Kundenbindung durch geschickte Marketingmaßnahmen. Ein paar Eindrücke von der CO-REACH finden Sie in unserer Bildergalerie.

[Bildergalerie ansehen](#)

Veranstaltungen

Save the Date - IT & Business

04.10 - 06.10

Der digitale Wandel greift tief in alle Bereiche von Unternehmen ein. Wer diesen Wandel als Chance begreift, kann in seinem Unternehmen jetzt die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft stellen. Wir liefern die passenden Weichen mit unserem CRM auf der CRM-expo, Teil der Messe IT & Business. Besuchen Sie uns!

[Hier Termin sichern](#)

Sommerloch effektiv nutzen: GEDYS IntraWare Clips

Damit in der Sommerzeit zum Thema CRM keine Langeweile aufkommt, warten unsere GEDYS IntraWare Clips mit einer geballten Ladung Know-how und neuen Anregungen auf Sie. So hat die Langeweile keine Chance und Sie bleiben auch während des Sommerlochs auf dem neuesten Stand.

Jetzt anschauen:

[CRM im Web: Ein Überblick](#)

[Mobiles CRM für Smartphone & Tablet](#)

[CRM im Vertrieb](#)

Im nächsten Newsletter

- Der Arbeitsplatz der Zukunft
- Tipps & Tricks: Schneller suchen, besser finden