



Buchtipp: Oracle CRM - Best Practices

CRM-Wissen

Kennen Sie die Strategie von Oracle hinsichtlich CRM? Berücksichtigen Sie die Best Practices für Oracle CRM bei Ihrem Projektvorhaben? Wie effizient managen und messen sie Kundenbeziehungen? Dies sind nur einige Fragen, die im Rahmen eines kundenorientierten CRM mit Oracle von großer Bedeutung sind.

WIE SIE CRM NUTZEN, UM KUNDEN ZU GEWINNEN, ZU BINDEN UND BEZIEHUNGEN AUSZUBAUEN.

CRM – respektive Kundenmanagement – hat sich in den letzten Jahren zu einem festen Bestandteil der Unternehmensstrategie etabliert. Dennoch gibt es unterschiedliche Definitionen für CRM.

Unstrittig ist, dass es nur wenige weltweit führende Anbieter für CRM gibt. Zu diesen weltweit führenden Anbietern gehört sicherlich Oracle mit der Anwendung Siebel CRM.

WARUM DIESES BUCH?

Interessanterweise gab es im deutschsprachigen Raum kein Buch, das sich mit der Historie von Oracle Siebel CRM sowie der strategischen, fachlichen und technischen Ausrichtung dieser führenden CRM-Anwendung befasst. Dies hat die Autoren – selbst langjährige Experten für Oracle Siebel CRM – dazu bewogen, diese Lücke selbst zu füllen und ein eigenes Buch mit Best Practices aus über 150 Projekten für Oracle Siebel CRM zu schreiben.

WER SOLLTE ES LESEN?

Die zentrale Fragestellung des Buchs ist: was müssen die unterschiedlichen Stakeholder in einem Oracle Siebel CRM-Projekt beachten, um wichtige Fallstricke zu vermeiden und die richtigen Akzente zu setzen. Jedes Oracle Siebel CRM-Projekt ist allerdings so individuell, dass sicherlich nicht alle Fragen abschließend beantwortet werden können.

Die ec4u expert consulting ag wendet sich mit diesem Buch an Abteilungs-, Programm- und Projektleiter. Sicherlich ist für die Mitarbeiter im Management ebenfalls das eine oder andere interessante Detail vorhanden, um die Ausrichtung der CRM-Strategie in die richtige Richtung zu lenken. Im technischen Bereich kann es jedoch keine detaillierte Beschreibung jeder Implementierung der 150 Projekte geben. Hier sind die aus der Sicht der Autoren wichtigen Themen adressiert worden, um eine Implementierung erfolgreich zu unterstützen.



Für nähere Informationen und die Bestellung eines Exemplars stehen wir Ihnen unter marketing@ec4u.de gerne zur Verfügung.

ec4u expert consulting ag
Zur Giesserei 19-27B
76227 Karlsruhe
Tel +49 (0) 721 46 476-100
Fax +49 (0) 721 46 476-299
info@ec4u.de
www.ec4u.de



„Oracle CRM - Best Practices: Wie Sie CRM nutzen, um Kunden zu gewinnen, zu binden und zu entwickeln“ von Mario Pufahl (Autor), Lukas Ehrensperger (Autor), Peer Stehling (Autor), broschiert, 230 Seiten, Verlag: Vieweg+Teubner (Juli 2010), Sprache: Deutsch, ISBN-10: 3834812404, ISBN-13: 978-3834812407