

Pressemappe: Agrar-PR

28.04.2014 | 13:55:00 | ID: 17625 | Ressort: [Landwirtschaft](#) | [Agrarwirtschaft](#)

CRM Systeme für Agrarunternehmen

[Stuttgart](#) (Agrar-PR) - *In der Agrarbranche ist in den letzten Jahren ein deutlicher Entwicklungsaufschwung erkennbar.*

Was für viele landwirtschaftliche Unternehmen nicht immer nur Vorteile brachte, da nur wenige diesem rasanten Aufschwung folgen konnten. Denn gerade im Agrarsektor gibt es bis heute noch eine Vielzahl an mittelständischen Unternehmen, die sich einem großen Wettbewerb mit einer geringen Preisspanne stellen müssen.

Hierbei könnten CRM-Systeme vom Marktführer CAS-Mittelstand (<http://www.cas-mittelstand.de/>) einen optimalen und individuellen Lösungsansatz bieten.

Bei CRM (Customer-Relationship-Management) handelt es sich um eine Software zur Optimierung jedes Unternehmens. Dabei stellen CRM Systeme die Pflege des wertvollsten Gutes von jedem Unternehmen – den Kunden – in den Vordergrund. Denn jedem Dienstleister ist bekannt – nur ein zufriedener Kunde bleibt dem Unternehmen treu und spricht Empfehlungen aus. Daher sollte die Pflege eines bestehenden Kundenstammes nicht unterschätzt werden, sie kann weitaus einfacher und günstiger sein als die Gewinnung von Neukunden.

Kundenpflege durch CRM Systeme

Im Grundgedanken verfolgen CRM Systeme das vorhandene Wissen in Form von Erfahrungen und Erkenntnissen über die bestehenden Kunden transparent zu machen und so für das gesamte Unternehmen zu nutzen. Um am Ende die Zufriedenheit der einzelnen Kunden zu steigern durch eine klare Kommunikation mit kompetenten Auskünften und einem perfekten Service zur Erfüllung von individuellen Wünschen.

Zur Umsetzung eines solchen CRM-Projektes bedarf es grundsätzlich zweier wichtiger Teilbereiche. Zum Ersten muss eine Strategie entworfen werden, um ein Umdenken im gesamten Unternehmen zu vollziehen. Denn nur durch ein individuelles Umdenken in allen Unternehmensbereichen ist es möglich den zweiten Teil, die Umsetzung der Technologie in eine CRM-Software, zum optimalen Kundenmanagement zu vollziehen.

Bei einer professionellen Umsetzung kann eine gute CRM Software für jedes Unternehmen Transparenz und Effizienz für alle folgenden strukturierten Arbeitsabläufe schaffen. Durch eine zentrale Datenpflege sind alle Abteilungen und Mitarbeiter gut und bestmöglich miteinander vernetzt, daher kann Kundenwissen gewinnbringender gestreut und genutzt werden, um die Vertriebssteuerung damit am Ende zu vereinfachen, wodurch auch die Motivation der Mitarbeiter und somit die Serviceleistung des Unternehmens steigt und ein vorausschauendes Management ermöglicht wird.

Vorteile für Agrarunternehmen im Mittelstand

Aufgrund dieser Tatsachen könnte eine Veränderung mit Hilfe von einer CRM-Software auch im Agrarsektor für mittelständische Unternehmen deutliche Vorteile bringen, um sich im immer härter werdenden Wettbewerb auch in Zukunft durchzusetzen. Denn aufgrund einer Vielzahl von Anbietern, ist es gerade in einer solchen Branche wie der Agrarwirtschaft wichtig, eine gute Kundenpflege zu betreiben, um auch langfristig weiter bestehen zu können. Die Firma CAS-Mittelstand bietet hierfür individuelle Beratungen an und hilft bei der Entwicklung und Umsetzung, um am Ende optimale Ergebnisse für das entsprechende Unternehmen zu erzielen.



[Agrar-PR](#)

Postfach 131003 70068 Stuttgart Deutschland

Telefon: +49 0711 63379810

E-Mail: redaktion@agrar-presseportal.de Web: www.agrar-presseportal.de >>> [Pressefach](#)