


Aufbau eines Startup-Unternehmens mit dem Geschäftszweck „Outsourcing des Kundenmanagements“

Ziel / Aufgabe	Branche
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Benchmarking ▪ Aufbau eines systematisierten Kundenmanagements <ul style="list-style-type: none"> ▪ Datenmanagement und Datenanreicherung ▪ Scoring ▪ Analyse und Kampagnendesign ▪ Aufbau einer eProcurement-Plattform ▪ Entwicklung eines Schnittstellenmanagements zum Kunden und allen angeschlossenen Dienstleistern 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Finanzdienstleistung ▪ Agenturen
	
Projekthalte	Ergebnis / Nutzen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Erstellung eines Businessplans ▪ Erstellung eines Pflichtenhefts (Kampagnenmanagement) ▪ Entwicklung von Programmwelten (Services) ▪ Entwicklung einer offenen Schnittstelle zum Kunden ▪ Aufbau von Abwicklungsprozessen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Realisierung einer Infrastruktur zur Abwicklung von Kunden-Bindungsprogrammen ▪ Detaillierte Realisierung von Angeboten für den Bereich der Versicherungsagenturen/Vermittler ▪ Professionelles Handling der Kundenbetreuung zu einem fixen Preis ▪ Hoher Qualitätsstandard in der Außenwirkung eines Vermittlers ▪ Effizientes und kostengünstiges Abwickeln von Kundenbindungsprogrammen

customer care company