

optimAS setzt Segel für erfolgreichen Wirtschaftskurs in Österreich

Utl.: Kundenbeziehungsmanagement für Tourismus und Freizeitindustrie =

Salzburg (TP/OTS) - Wer mit Kunden langfristig Geschäfte machen will, muss aktiv werden. Häufig sind aber die firmeninternen Kapazitäten für die Kundenpflege ausgeschöpft oder es fehlt einfach das professionelle Know-how. Das schweizerische Beraternetzwerk optimAS Group unterstützt seit 1988 mittelständische und große Unternehmen in Deutschland und der Schweiz durch erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement (CRM). Mit der ersten optimAS Vertretung in Österreich verschwindet jetzt auch der letzte "weiße Fleck" auf der deutschsprachigen Landkarte der Unternehmensgruppe.

"Auch innovative Produkte, einzigartige Dienstleistungen und ein optimierter Service reichen manchmal nicht aus, um das Kundeninteresse langfristig aufrechtzuerhalten", sagt Thomas Linder, Geschäftsführer der neuen Salzburger optimAS Vertretung. "Die Gewinnung neuer Abnehmer bietet aber durch hohe Kostenaufwendungen von Werbung und Beratungsleistungen häufig keine zufriedenstellende Alternative". Gutes Kundenbeziehungsmanagement, so der ehemalige Marketingleiter der Europa-Sportregion Zell am See-Kaprun, setzt genau an diesem Punkt an.

Die optimAS-Berater haben dank ihrer fast zwanzigjährigen Erfahrung im Bereich CRM ein ganz eigenes Rezept für den Erfolg ihrer Klienten entwickelt. Statt in Teilbereichen des Geschäftslebens, setzt das optimAS-Modell ganzheitlich an den Unternehmensprozessen an. Nach einer Analyse ist es den CRM-Profis so möglich, diese in nur wenigen Schritten zu verbessern, zu gestalten und zu realisieren. Um bestmögliche Ergebnisse zu erreichen, zieht die optimAS sowohl die Mitarbeiter als auch die Geschäftsleitungen in die Konzeption mit ein.

"Der optimAS Partner ist ein Berater und Trainer in Personalunion", erklärt Linder. Der Vorteil dieser Methode: Vertriebs- und Marketingprozesse, IT-Lösungen und Arbeitsabläufe werden von den Beratern nicht nur analysiert und ausgewertet, sondern auch direkt in die Tat umgesetzt. So konnten die CRM-Profis bislang mehrere tausend Mitarbeiter und hunderte von Geschäftsleitungen erfolgreich auf Kurs bringen. Genau mit dieser Methode arbeitet

Thomas Linder nun auch über die österreichischen Grenzen hinaus mit Unternehmen aus den Kernbereichen Freizeitindustrie und Tourismus zusammen - für optimale Unternehmensprozesse und langfristige Kundenbeziehungen.

Mehr Informationen zu Thomas Linder und optimAS in Österreich gibt es unter <http://www.optimas-linder.at> im Internet.

Rückfragehinweis:

knoefler-journalist - media + communications

Ayenegbe Stephen

<mailto:mail@kj-media.com>

Tel.: +49 (0)6028 80729-0

*** TP-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.TOURISMUSPRESSE.AT ***

TPT0009 2007-07-12/14:00

121400 Jul 07

Link zur Aussendung:

http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20070712_TPT0009