



Basis-Seminar: Mehrumsatz durch CRM im Modehandel

Customer Relationship Management (CRM) in der Praxis

„Kunden binden ist leichter als Kunden finden“. Bestandskundenentwicklung wird immer mehr zu einem der Schlüsselfaktoren für den Unternehmenserfolg. Daher sollten sich alle Unternehmen stärker mit diesem Thema beschäftigen und ihre Mitarbeiter mit praxisnahem Know-how ausstatten. Das Training richtet sich an alle, die einen umfassenden Überblick zum Thema CRM im Modehandel erhalten möchten. Es zeigt, wie ein Kundenbindungsprogramm funktioniert, was dafür benötigt wird und wie man aus den gesammelten Daten zusätzliche Umsätze generiert.

Zielgruppe: Inhaber, Marketingverantwortliche oder -mitarbeiter im Modehandel

Standort: TEXOVERSUM LDT Nagold, Vogelsangweg 23, 72202 Nagold

Datum, Zeit: Mittwoch, 17.04.2024 | 9:30 Uhr bis 16:00 Uhr

Teilnehmerzahl: 8 bis maximal 15 Teilnehmer

- Inhalte:**
1. Vorstellung CRM
 - Bedeutung und Nutzen von CRM
 - CRM Basis: System, Benefits, Registrierung, Identifikation, Kommunikation
 2. Daten – wichtige Basis für alles
 - Sammeln
 - Analysieren
 3. Potenziale ermitteln, Ziele festlegen & priorisieren
 4. CRM-Maßnahmen zur meßbaren Umsatzsteigerung
 5. Weiterentwicklung & Vision des Loyalitätsprogramms

Vorkenntnisse: Da es sich bei dem Seminar „Mehrumsatz durch CRM im Modehandel“ um eine Einführung in die Grundlagen und Methoden der systematischen Kundengewinnung und -bindung handelt, sind keine spezifischen Vorkenntnisse erforderlich.



Benefits:

- Sie erhalten einen Überblick über die wichtigsten Grundlagen des CRM
- Sie lernen, wie Sie Daten für ein effektives CRM nutzen
- Sie entwickeln ein Verständnis für die Potenziale von CRM
- Sie erhalten konkrete Handlungsempfehlungen für die Umsetzung/ Weiterentwicklung von CRM in Ihrem Unternehmen

Referenten: Unsere Experten bringen nicht nur fundiertes Wissen, sondern auch umfangreiche Erfahrung im Bereich CRM im Modeeinzelhandel mit.

Markus Fekerl: 15 Jahre Geschäftsführer einer der größten CRM-Agenturen Europas. **Schwerpunkte:** Entwicklung des Customer Lifetime Value mit Zielsetzung Umsatz und Ertragssteigerung

Michael Burk: Seit über 20 Jahren in führenden Dialog- und CRM-Agenturen in Deutschland unterwegs. **Schwerpunkte:** Marketing- und Strategie-Beratung, CRM, Kreation, Konzeption

Preis: 480,00 € Normalpreis | 380,00 € Vorteilspreis für unitex- und LDT-Partner inklusive Tagungsverpflegung

Anmeldung: Per Email unter: academy@house-of-commerce.com

Genauere Beschreibung der Seminarinhalte

1. Vorstellung CRM:

Bedeutung und Nutzen von CRM: Erfahren Sie, warum CRM nicht nur ein Schlagwort, sondern ein entscheidender Faktor für nachhaltigen Erfolg im Modeeinzelhandel ist.

CRM Basics (System, Benefits, Registrierung, Identifikation, Kommunikation): Tauchen Sie ein in die einzelnen Bausteine von CRM, erfahren Sie, worauf es ankommt und welche unterschiedlichen Optionen es gibt.

2. Daten – wichtige Basis für alles:

Sammeln: Entdecken Sie, welche Daten die relevanten Daten über Ihre Kunden und Transaktionen sind, um gezielte Kommunikation aufzusetzen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

Analysieren: Erfahren Sie, welche wertvollen Insights Sie aus den Daten und dem Verhalten Ihrer Kunden gewinnen können.

3. Potentiale ermitteln, Ziele festlegen & priorisieren:

Identifizieren Sie Potenziale innerhalb Ihrer Kundenbasis, setzen Sie klare Ziele und erfahren Sie, wie Sie diese priorisieren können, um Ihr CRM effizient weiterzuentwickeln.

4. CRM-Maßnahmen:

Lernen Sie konkrete Maßnahmen aus der Praxis kennen, um auf Basis Ihrer CRM-Analysen gezielt Potenziale zu heben und Mehrumsatz zu generieren.

5. Weiterentwicklung & Vision des Loyalitätsprogramms:

Entwickeln Sie eine klare CRM-Vision für Ihr Unternehmen, die langfristigen Erfolg und eine nachhaltige Kundenbindung fördert.

Die in dem Seminarprogramm gewählte männliche Form bezieht sich immer zugleich auf weibliche, männliche und diverse Personen. Auf eine Mehrfachbezeichnung wird zugunsten einer besseren Lesbarkeit verzichtet.