



CAS reference

Anwenderbericht

CAS Contact im Einsatz bei DR-Druck

Die DR-DRUCK GmbH mit Sitz in Niederlenz gehört zu den führenden Unternehmen im Bereich von Werbeideen und Werbeartikel. Als Komplettanbieter im Bereich Werbeartikel hat sich DR-Druck – dank fundiertem Know-how, Jahre langer Erfahrung sowie kreativem Gespür – einen exzellenten Namen erworben! Ob Tampon-, Offset- oder Siebdruck, Ätzung oder Lasergravuren: Bei DR-Druck sind Werbeideen in besten Händen. Die Adresslisten bei DR-Druck waren, wie bei vielen Betrieben vergleichbarer Grösse, historisch gewachsen. Um diese Adresslisten (Excel) künftig in einer sauberen Datenbank pflegen zu können, die Datenflut effizient zu verwalten und das Kundenmanagement zu stärken, entschloss man sich für die Einführung des Adress- und Kontaktmanagers «CAS Contact». Das Fallbeispiel zeigt sehr schön, wie auch kleinere Firmen von den Vorteilen eines zentralen Informationssystems profitieren können.

Ausgangslage und Zielsetzung

Die Hauptanliegen der DR-DRUCK GmbH war die Bereinigung aller bisher erfassten Adressen (aus verschiedensten Excel Listen) und deren Zusammenführung in ein einheitliches System. Dabei sollte jede einzelne Adresse in unterschiedliche Kategorien und/oder Interessensgebiete zuweisbar sein. Hierfür mussten u.a. bestehende Dateninseln (Adressen, Termine, Emails) sowie Mehrfacherfassung und -ablage von Daten eliminiert werden. Zusätzlich bestand der Wunsch, einfache Mailings und Etikettendruck nach interessanten Gruppen zu realisieren. Diese sollten dann natürlich auch in der jeweiligen Kundenakte wieder zu finden sein. Das Projektziel war es, die Adressdaten möglichst rasch in einem zentralen Informationssystem (CAS Contact) zusammenzuführen und den Bestand gleich für ein erstes Mailing einzusetzen.

Anforderungen

Im Evaluationsverfahren spielte in technischer Hinsicht die Integration bestehender Kommunikationsmitteln (wie zum Beispiel Outlook) die wichtigste Rolle. Unter geschäftsstrategischen Aspekten fokussierten sich die Anforderungen auf bessere Kundenpflege, schnellere Reaktionsmöglichkeiten sowie spürbaren Zeitgewinn. Die angestrebte Lösung musste also sehr einfach Bedien- und Erlernbar sein und sollte zudem noch in einem preislich interessanten Rahmen liegen.

Projektumsetzung

Unterstützt durch die Artwin AG wurden innerhalb kürzester Zeit die Bestandsdaten übernommen und in eine einheitlich Datenstruktur konvertiert. Auf dem bestehenden Server wurde eine MSDE SQL Datenbank installiert, sowie ein CAS Contact Applikationsserver. Auf den einzelnen Clientrechner kamen CAS Contact Versionen zum Einsatz, welche noch geringfügig an individuelle Bedürfnisse angepasst wurden. Die Einführung und Schulung konnte dank der Einfachheit von CAS Contact an einem einzigen Nachmittag erfolgen. Bereits zwei Tage nach der Einführung konnte die DR-DRUCK GmbH ihr erstes grosses Mailing versenden. Die DR-DRUCK ist von den bisherigen Ergebnissen begeistert und hat kurz nach der ersten Installation, zusätzlich den Aussendienst mit CAS Contact bestückt.

CAS Contact

Der Kunde wird König.

CAS Contact – ideal für Selbstständige sowie kleine und mittlere Unternehmen:

- ▶ Übersichtliche, chronologische Kundenakte
- ▶ Individuelle Kundenansprache per E-Mail, Brief und Fax
- ▶ Terminkalender mit Ressourcenverwaltung
- ▶ Dokumentenmanagement
- ▶ Outlook- und Office-Anbindung
- ▶ Schnelle Installation und leichte Bedienbarkeit
- ▶ Exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis
- ▶ Leichter Umstieg auf CRM mit CAS genesisWorld

Kunde:

<http://www.dr-druck.ch>

Betreuender Partner:

<http://www.artwin.ch>

