

Datenpflege

Die Datenqualität in der Datenbank des CRMs trägt maßgeblich zu unserem Erfolg bei. Nur wenn die Daten des Interessenten regelmäßig aktualisiert werden und die Statusermittlung korrekt durchgeführt wird, können auch die daraus entstehenden Termine erfolgreich sein.

Um effizientes Arbeiten, besonders im Team, zu gewährleisten ist die Datenpflege des CRMs notwendig.

Gute Statusermittlung = Gute Termine = Erfolg

Die Chance, neue Informationen zu sammeln oder bestehende Daten zu aktualisieren sollte in jedem Gespräch ergriffen werden.

Besonders gilt dies für:

- Die Anzahl der PC Arbeitsplätze
- Namen von wichtigen Personen (Geschäftsführer / Entscheider / Ansprechpersonen)

Weitere wichtige Daten sind:

- Alternative Nummern und Durchwahlen
- Die Branche
- E-Mailadressen
- Webseite

Wenn sich neue Informationen ergeben muss geprüft werden, ob die Beschreibung des Interessenten noch aktuell ist. Falls nicht, muss diese ergänzt/geändert werden.

Revision #1

Created 2 August 2023 14:49:28 by Maximilian Hofheinz

Updated 2 August 2023 14:49:41 by Maximilian Hofheinz