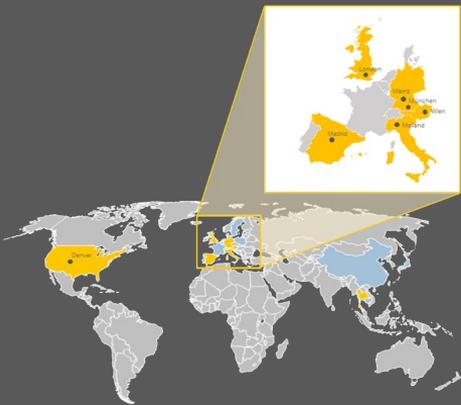


„Wir haben eine Leidenschaft für Best Customer Management, Marketing und Sales Excellence, um zusammen mit unseren ausgeprägtem Kundenfokus stets Mehrwert und beste Ergebnisse für unsere Kunden zu erzielen.“



About BCM.

BCM. ist eine der führenden Unternehmensberatungen, bei der Sie Beratungsleistungen entlang der gesamten Kunden-Wertschöpfungskette in höchster Qualität erhalten. Das Leistungsportfolio geht von der Definition der Digital- und Kundenstrategie, der Ausgestaltung von ganzheitlichem Customer Management (CM), bis hin zu CRM-Toolbewertungen, klassischen, agilen & hybriden Projektmanagement und T- Implementierungs-Management von CRM-Tools.

Unsere Werte

- Partnerschaftliche Zusammenarbeit im One-Team-Ansatz
- Transparenz & Offenheit
- Pragmatismus & Lösungsorientierung
- Leidenschaft & Kunden-Commitment
- Hohe Qualität & Faire Preise

Unsere Erfahrung

-  Best Customer Strategy
-  Best Digital Disruption
-  Best Customer Experience
-  Best Customer Analytics & Insights
-  Best Customer Interaction
-  Best CRM-Tools & Technology

Unsere Referenzen



Digitale Transformation im Sport

Unsere ganzheitliche Customer Management-Strategie, maßgeschneidert für das Sport Business (z.B. Reifegrad Modellermittlung), steigert Ihren Unternehmenserfolg und bereichert das Fan-Erlebnis und Kundennutzen.

Herausforderungen beeinflussen Fan-/Kundenbeziehung

- Kommunikation mit Kunden und Fans
- Effektive Datenanalyse
- Fehlende Expertise im Umgang mit Technologieauswahl
- Zeitaufwand & Effizienz von Geschäftsprozessen
- Überblick der Daten
- Komplexe Themen rund um den Datenschutz

Mehrwert für Fans/Kunden

Personalisierte Erfahrungen, schnelle Reaktionen, effiziente Kommunikation, maßgeschneiderte Produkte/Dienstleistungen und konsistente Interaktion über Kanäle hinweg.

Mehrwert für das Unternehmen

Steigert Unternehmenseffizienz durch Automatisierung, Ressourcenoptimierung, Kundenbindung, Cross-Selling für Umsatzwachstum, erhöhte Weiterempfehlungen und verkürzte Prozessdurchlaufzeiten.

Wir unterstützen mit unserem ganzheitlichen CM-Ansatz



BCM. Reifegrad Assessment CXM

Gegenüberstellung von CM-Status quo und CM-Zielbild, Gap-Analyse und Erstellung einer strategischen CXM-Roadmap



BCM. Tool-Analyzer

CRM-Anforderungsanalyse und -bewertung, CRM-Toolvaluierung CRM-Implementierungssteuerung



CM Business Consulting

Fachliche Beratung im CM wie z.B. Erarbeitung CM-Strategie, Analyse von CM-Prozessen, CM-Target Operation Model, Gewinnung & Anwendung datengestützter Customer Insights