

1. Unternehmensdaten

Das Unternehmen

Name
btr Consulting GmbH

Geschäftssitz
D-60314 Frankfurt/Main
Hanauer Landstr. 188
Telefon: 0049/69/800 89 66-0
Telefax: 0049/69/800 89 66-20
E-Mail: info@btr-consulting.de
Internet: www.btr-consulting.de

Geschäftsführer
Claus Eichmann

Kernkompetenzen
btr Consulting ist ein deutsches Beratungsunternehmen, das sich auf den Einsatz von CRM-On-Demand-Technologien spezialisiert hat. Als autorisierter Oracle Partner unterstützt btr Consulting führende Unternehmen im Bereich der Planung, der Einführung sowie des Betriebs von CRM-Standard-Applikationen – insbesondere Oracle CRM On Demand. btr Consulting ist der deutschlandweit einzige Dienstleister, der auf eine mehrjährige Erfahrung in Implementierung und im Betrieb komplexer CRM-On-Demand-Anwendungen zurückblicken kann.

Partnerschaften
btr Consulting ist autorisierter Oracle Partner (Oracle EMEA).

Stand und Entwicklung des Unternehmens

Gründung
2005
Personal
2009: 15 Mitarbeiter

2. Produkt- und Service-Angebot

CRM-Strategie

Als Spezialist für On-Demand-Technologien steht btr Consulting seinen Kunden zu allen fachlichen und technischen Fragestellungen rund um das Thema CRM beratend zur Seite. Um das optimale Ergebnis zu erlangen, verfolgt btr Consulting dabei einen ganzheitlichen Beratungsansatz: beginnend bei der Situationsanalyse, der Entwicklung einer maßgeschneiderten CRM-Strategie, über das Application-Design bis hin zur Implementierung, dem Test, Rollout und Betrieb.

CRM-Einführung

Die Einführung von CRM-On-Demand-Systemen birgt deutliche Vorteile für Unternehmen hinsichtlich Projektkosten, Systemqualität und „Time-to-Market“. Werden jedoch Methoden aus traditionellen IT-Projekten eingesetzt, können diese Vorteile nicht realisiert werden.

Das von btr Consulting entwickelte Vorgehensmodell bewirkt eine Symbiose aus Technologie und Projektstruktur – Potenziale werden optimal ausgeschöpft, ohne Zielgrößen wie Qualität, Sicherheit und Nachhaltigkeit zu gefährden.

CRM-Betrieb

Um den nachhaltigen operativen Erfolg zu sichern, betreut btr Consulting seine Kunden mit flexiblen Leistungspaketen auch nach der System-Inbetriebnahme.

Die Leistungen umfassen dabei optional den täglichen Kundenservice wie etwa Benutzermanagement und telefonische Beratung, als auch die verantwortliche Übernahme komplexerer betrieblicher Prozesse. Neben den Möglichkeiten einer Full-Service-Lösung bietet btr Consulting auch die Betreuung einzelner Prozesse und Komponenten an.

Erfolgskomponenten

Kosten
o Transparenz und Budgetsicherheit
o Einsparungen bis 75% gegenüber klassischen Produkten

Time to Market
o Typisch 45-75% kürzer als in vergleichbaren Projekten mit klassischen CRM Technologien

Akzeptanz
o Moderne und effiziente Oberfläche
o Desktop Integration als Standard
o Knowledge Collaboration

Technologie
o Höchste Datensicherheit
o Zukunftssicher durch Release-Zyklen und Siebel CRM Integration

Referenzkunden

Der btr Consulting Kundenstamm setzt sich aus führenden deutschen Industriekonzerne sowie anspruchsvollen mittelständischen Unternehmen zusammen. Für geeignete Referenzen und persönliche Kontakte wenden sich Interessierte bitte an: c.eichmann@btr-consulting.de

btr CONSULTING

Die btr Consulting Erfolgskomponenten

€ KOSTEN	t TIME TO MARKET	@ AKZEPTANZ	🔒 TECHNOLOGIE
Transparent und preiswert	Laufzeit ab 2 Monaten	Hohe Benutzerfreundlichkeit	State of the Art
<ul style="list-style-type: none"> • Festpreis-Projekte • Betriebsbetreuungs-Pakete • Oracle Lizenzmodell • Geringer interner Aufwand 	<ul style="list-style-type: none"> • btr Projektmodell • keine technische Inbetriebnahme • Umsetzung durch Customizing 	<ul style="list-style-type: none"> • Intuitive Oberfläche • Desktop-Integration • Flexible Umsetzung von CR's • Knowledge Collaboration 	<ul style="list-style-type: none"> • Höchste technische Sicherheit • Zukunftssicher • Einfache Integration

Projektmodell

Wichtige Zielgrößen für CRM Projekte sind „Time to Market“ und „Kosteneffizienz“ bei gleichzeitig hoher Qualität.

Durch On Demand Technologie ist dies erreichbar, wenn angepasste Verfahren in den Projekten eingesetzt werden.

Das btr Consulting Projektmodell wurde entwickelt und optimiert, um diese Zielgrößen in realen Projekten erfolgreich umzusetzen. Es ist daher möglich z.B. eine weitreichende Budgetverantwortung in den Projekten zu übernehmen.

3. Preise und Konditionen

Die Einführung von CRM Systemen als auch Integrationsprojekte werden durch btr Consulting generell als Festpreis/Werkvertrag angeboten und umgesetzt.

Zusammen mit dem Oracle-Lizenzmodell wird somit eine hohe Planungssicherheit und Transparenz bereits vor dem Projektbeginn erreicht.