

synalis Newsletter Frühling 2011



Editorial

Sehr geehrter Herr Lau,

Frühling ist die Zeit des Wachstums und der Entfaltung. So konnten auch wir Projekte fertigstellen, die nun zur vollen Blüte reifen, wie beispielsweise ein xRM-System für unseren Kunden Studienwelt Laudius. Was als CRM-Samenkorn begann, wuchs schließlich zu einer äußerst komplexen xRM-Pflanze. Und wir entfalten uns beim Thema Social Media.

Viel Spaß beim Lesen des Frühlingsboten-Newsletters!

synalis aktuell

synalis goes facebook

Ab sofort finden Sie das synalis Profil neben [Xing](#) auch in [facebook](#). Wir freuen uns, wenn Sie uns weiterempfehlen oder Gefallen an unserer Darstellung finden!



Ab in die Cloud - Erfahrungen mit der eigenen Migration



Seit Anfang des Jahres bieten wir unseren Kunden Cloud Services an. Da versteht es sich von selbst, dass synalis zunächst im eigenen Unternehmen einige Anwendungen in die Cloud migriert. Darüber führten wir ein kurzes Interview mit Daniel Philips, Leiter IT-Infrastrukturen bei synalis.

[»» Interview zur Cloud Migration](#)

Aktuelles vom Markt

Ein Blick in die CRM Kugel

Wie wird sich CRM in den nächsten Jahren weiterentwickeln?
Welche Trends zeichnen sich im

Themen

- ▶ [synalis aktuell](#)
- ▶ [Aktuelles vom Markt](#)
- ▶ [Referenz von synalis](#)

Veranstaltungen

12. April 2011
Social Media im B-to-B - Seminar mit Klaus Eck
Zwischen 13:30 und 20:00 Uhr veranstaltet die synalis im KAMEHA GRAND Bonn ein Seminar zum Thema Social Media in Unternehmen mit den Fachexperten Klaus Eck (eckkommunikation, München) und Prof. Wolfgang Prinz (Fraunhofer FIT, Sankt Augustin). [»» Social Media Seminar](#)

25. Mai 2011
ELO Business Breakfast - DMS Desktop 2011
Volle DMS-Integration in Outlook und Office - einfacher, wirksamer und kostengünstiger werden Sie DMS nirgendwo anders kennen lernen. Melden Sie sich an, um mehr über die Vorteile zu erfahren. [»» ELO Business Breakfast](#)

Kontakt

synalis GmbH & Co. KG
Gesellschaft für modernes Informationsmanagement
Norbert Schmidt
Windgassenstraße 24
D-53229 Bonn
Telefon: +49 (0) 228 / 9268 0
Telefax: +49 (0) 228 / 9268 190
E-Mail: info@synalis.de
www.synalis.de



Kundenbeziehungsmanagement ab?
Welche Chancen ergeben sich aus einer innovativen und erfolgreichen Ausgestaltung des Customer Relationship Managements in Unternehmen?
Welche Erkenntnisse aus Experteninterviews und der Sekundärrecherche im Rahmen der Detecon Studie „CRM 2015“ gewonnen

wurden, erfahren Sie beim Anklicken des weiterführenden Links. Wohin die Reise des CRM geht, wird in der Zusammenfassung mittels fünf Hypothesen skizziert.

[>> Detecon Studie "CRM 2015"](#)

CRM Tipp: E-Mail-Marketing, aber richtig

CRM für Marketingmaßnahmen zu nutzen, ist bei vielen Unternehmen eine Anforderung bei der Einführung eines CRM Systems. Das System für E-Mail-Marketing zu nutzen ist die technische Basis, wie sieht es aber mit der Aufmachung, den Inhalten und dem Empfängerkreis aus? Der weiterführende Link liefert Ihnen ein paar Tipps für erfolgreiche Newsletter. synalis setzt mit seinem Partner inxmail auf faires E-Mail-Marketing. Möchten Sie mehr über die Anbindung von inxmail an Ihr CRM System erfahren, melden Sie sich bitte bei [Norbert Schmidt](#)

[>> Leitfaden E-Mail-Marketing](#)

News von Microsoft zum Thema Cloud

Lesen Sie hier die Artikel zu

[>> Noch 90 Tage - CRM 2011 für 31 Euro pro Arbeitsplatz](#)

[>> Cloud als Innovationsmotor](#)

[>> Windows Intune](#) - Der Cloud-Service, der ab sofort die PC-Verwaltung mit Administrations- und Sicherheitsfunktionen unterstützt.

Referenz von synalis

Studienwelt Laudius

Nach ungefähr einem Jahr sorgfältiger Planung konnte die prozessorientierte Einführung von Microsoft Dynamics CRM und NAV bei der [Laudius GmbH](#) erfolgreich abgeschlossen werden. Das Projekt-Team von synalis stellte der Laudius GmbH eine Lösung bereit, die Interessenten und Kunden für Fernstudiengänge ab dem ersten Kundenkontakt bis hin zur Versendung der Lernhefte für einen gebuchten Kurs verwaltet. Die umfangreiche xRM-Lösung enthält eine Vielzahl von funktionalen Erweiterungen für Microsoft Dynamics CRM und NAV, um die Mitarbeiter aus der Kundenbetreuung, dem Marketing und schließlich der Logistik in ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen.

Mehr zu diesem Thema erfahren Sie in Kürze im Laudius Referenzbericht.

© synalis GmbH & Co. KG, Bonn - 2011

Falls Sie diesen Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten wollen, können Sie sich [hier](#) abmelden.