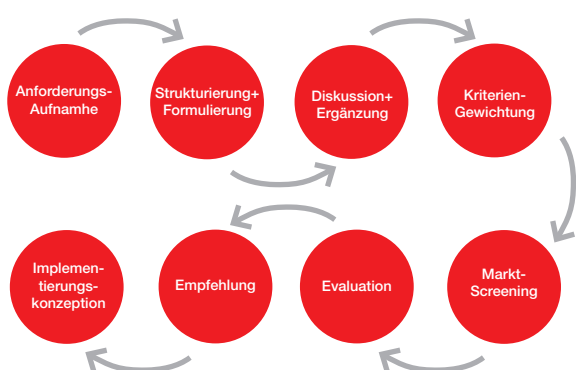


ANFORDERUNGS-MANAGEMENT

IT-Lösungen können in vielen Bereichen von Marketing und Vertrieb wertvolle Hilfe leisten. Mit einem systematischen Vorgehen stellen wir die anforderungsgerechte und kosteneffektive Umsetzung der Vorstellungen unserer Kunden sicher.

Wir verstehen uns als Dolmetscher, welche die Sprachen von Marketing und IT beherrschen. Damit ermöglichen wir die Entwicklung und Umsetzung der Strategien unserer Kunden.



Projektphasen im Anforderungs-Management

IT-Projekte in Marketing und Vertrieb scheitern noch immer häufig am Start.

Gründe hierfür sind vor allem:

- unvollständige oder wenig differenzierende Anforderungslisten
- missverständliche Kommunikation zwischen Fachseite und IT/Anbieter
- fehlende Projektsteuerung

Zeitverlust, Folgekosten und die unnötige Bindung von Personal sind die Folge dieser und anderer Fehler im Vorgehen.

Als erfahrener, fachlicher „Sparringspartner“ in fachlichen Fragen und als Schnittstelle zur IT arbeiten wir diesen Gefahren von Beginn an entgegen:

- Erstellung von Anforderungskatalogen
- Formulierung von Umsetzungskonzepten

- Unterbreitung von Anbietervorschlägen und technischen Lösungsansätzen
- Entwicklung von Bewertungslogiken
- Schnittstellen-Kommunikation
- Monitoring der Implementierung
- Dokumentation

Für namenhafte Kunden haben wir so beispielsweise Lösungen in den folgenden Bereichen ausgewählt und implementiert:

- Data Mining
- Reporting
- Kampagnen-Management
- Web Analyse
- Daten-Management

Wir wissen worüber wir reden. Denn neben unserer Erfahrungen aus zahlreichen Projekten sind unsere Experten selbst auch erfahrene Anwender.

Ansprechpartner: **Betina Breucha**

Board of Directors

+49 (0) 40 278 52-4441 _TEL

betina.breucha@proximity.de

www.proximity.de

