



PRESSEMELDUNG

Dialogmarketing-Expertin gründet mende*concepts*, das Beratungsunternehmen mit ganzheitlicher CRM-Dienstleistungskompetenz.

CRM-Beratung und Interims-Management sind die größten Bausteine in ihrem Angebotsportfolio.

München, 23. Juni 2010. Ithres-Marion Mende, gründet zum 1. Juli 2010 das CRM-Beratungsunternehmen mende*concepts* mit Sitz in München. Zum Ausbau der Struktur werden derzeit Gespräche mit potenziellen freien Beratern vorbereitet. Gemeinsam mit diesen Consultants bietet das neue Unternehmen alle Dienstleistungen, die für den Auf- und Ausbau eines erfolgreichen dialogmarketing-orientierten Business erforderlich sind.

Der Schwerpunkt der Aktivitäten liegt auf strategischer CRM-Beratung. Bausteine sind die Analyse und Segmentierung von individuellen Kundenwünschen und Kundenpotenzialen, die Definition kundenzentrierter Marketingprozesse und schließlich die Umsetzung in erfolgreiche CRM- und E-Business-Kampagnen inklusive Planung und Umsetzung von Public Relations-Aktivitäten.

Ein weiterer wichtiger Baustein im Dienstleistungsspektrum ist das Interims-Management. Viele Unternehmen setzen jetzt aufgrund der Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise auf neue Chancen, aber auch Herausforderungen. Die Entscheidungsträger in den Unternehmen, die sich für eine erfolgreiche Zukunft rüsten, setzen verstärkt auf berufserfahrene Spezialisten mit praxisbezogenem Know-how für zeitlich befristete, fest definierte Aufgaben. **mende*concepts*** übernimmt bei Vakanzen Führungsaufgaben auf Zeit in der Linie. Sie unterstützt bei Projekten, die die gesamte Wertschöpfungskette im Bereich des Kundendialoges analysiert und Kosteneinsparungspotenziale ermittelt, berät bei der Identifizierung von Optimierungspotenzialen durch umfassende Analyse bestehender Kosten und Dienstleister oder konzipiert Dialogmarketing-Kampagnen bei Produkt-Neupositionierungen. Zudem ist **mende*concepts*** beratend und umsetzend tätig bei konkreten Problemlösungen wie Senkung der Kundenreklamationen. Dies



ermöglicht eine ganzheitliche Sichtweise und eine nachhaltige Wirkung der Maßnahmen. Weitere Nutzen bestehen für Unternehmen in der anforderungsgerechten Auswahl, der kurzfristigen Verfügbarkeit, der Vergütung auf freiberuflicher Honorarbasis, dem Know-how-Transfer in das Unternehmen, der Sicht eines unabhängigen Dritten und dem ausschließlich aufgabenbezogenen Interesse.

mendeconcepts wird sich zunächst auf die Fach- und Special-Interest-Verlage und die Telekommunikationsbranche konzentrieren. Zukünftige Zielmärkte sind vor allem jene Branchen, deren Kerngeschäft nachhaltig vom Kundendialog bestimmt wird, wie die Luxusgüter- (Kosmetik und Accessoires) und IT-Branche. Durch die Kombination der Fach-, Branchen- und Prozesskompetenz von **mendeconcepts** ist die neue Firma in der Lage, Unternehmen schnell einen kurzfristigen Mehrwert zu liefern.

Ithres-Marion Mende (50) war in den letzten fünf Jahren beim Callwey Verlag als Marketing- und Vertriebsleiterin tätig. Ihr Verantwortungsbereich umfasste die Entwicklung von Businessplänen, Marketingkonzeptionen und Vertriebsstrategien. Dazu gehörten auch Projekte wie das Database Marketing und Online Marketing, von der Konzeption bis zur Umsetzung. Vorher war Ithres-Marion Mende fünf Jahre als branchenübergreifende Marketing- und CRM-Beraterin tätig. Ihre umfangreichen Projekterfahrungen lagen in der strategische Marketingberatung, CRM Konzeption und Database Marketing.

Weitere Informationen zu mendeconcepts:

Ithres-Marion Mende	Telefon:	+49 (0) 89 / 81 30 93 01
Geschäftsinhaberin	Mobil:	+49 (0) 176 /99 08 75 96
Mattseestr. 9a	Email:	i.mende@mende-concepts.com
81827 München	URL:	www.mende-concepts.com