

La snapADDY CRM Experience 2022: cerca de 200 participantes se adentraron en la jungla del CRM

07 de julio de 2022

Wurzburg, Alemania – El 21 y 22 de junio de 2022 se llevó a cabo la primera snapADDY CRM Experience dedicada al Customer Relationship Management. En su calidad de proveedor informático para la captura digital de contactos y el mantenimiento de datos en el CRM, snapADDY GmbH creó este formato con el fin de ofrecer un escenario para intercambiar ideas, ampliar conocimientos y conocer las tendencias en torno al CRM. Casi 200 responsables de CRM, de marketing y de ventas de diversos sectores de la industria aceptaron la invitación a esta particular *experiencia*.

¡Bienvenidos a la jungla!, fue lo que pensaron muchos participantes cuando entraron al peculiar salón de eventos. El lema de la conferencia no podía ser otro. snapADDY llevó a los invitados a una expedición a Cocodrilía y Caimán para recorrer la selva de los retos del CRM.



El director general y cofundador de snapADDY GmbH, Jochen Seelig, abrió la conferencia bajo el lema: “¡El CRM no es un software, sino una estrategia!” y recapituló junto con el grupo de viajeros los primeros sistemas CRM, como Excel y act. Durante su charla sobre la *Atención*, hizo despertar el interés por concentrarse en lo importante en los días de la conferencia y no dejarse distraer por el mundo virtual.

Otro conferencista fue **Christopher Funk**, destacado influencer y presentador del reconocido podcast VertriebsFunk en Alemania. Explicó cómo la venta profesional y optimizada por medios digitales puede convertirse en el principal motor de crecimiento de las empresas apoyándose en la **influencia B2B**. Puntos clave: Romper las barreras, dejar que los departamentos especializados formen parte de la solución y el papel del liderazgo como factor de éxito.

Contenidos y conferencistas

El resto del recorrido estuvo compuesto por varias charlas de CRM, marketing y ventas en dos escenarios. Más de **20 expertos** hablaron sobre los siguientes temas:

- **Sistemas CRM**
 - Interfaces
 - Aceptación del usuario
 - Aumento de la calidad de los datos
 - Ejemplos prácticos para cambiar de sistema
 - Caso práctico: Atención al cliente mediante procesos CRM
 - Ejemplo práctico: Preparación de datos
 - Casos de uso: Salesforce y Microsoft Dynamics 365
- Los servicios de Data Cleansing y Data Enrichment
- Venta basada en las cuentas
- Adquisición de clientes en LinkedIn
- Desarrollo organizativo dinámico
- Automatización del marketing en tiempo real como facilitador de ventas
- Procesos de gestión de leads

Queremos dar un gran agradecimiento a nuestros conferencistas, que contribuyeron enormemente al desarrollo de la conferencia con su experticia:

Prof. Dr. Enrico Purle, Christopher Funk, Fabian Heilig, Robert Sommer, Thorsten Schwab, Leonhard Kemnitzer, Prof. Dr. Markus Besenbeck, Michael Huber, Gerald Glaßl, Christina Sommer, Zoran Katic, Tobias Mirwald, Patrick Kuglmeier, Martin Philipp, Marco Bröse, Mike Wottge

La expedición alcanzó otro objetivo: que los guías de la excursión discutieran: **“La eterna obra del sistema CRM: ¡todo el mundo lo tiene, nadie lo utiliza!”**

Julia Weinhold, líder del equipo de CRM en Unite, **Roland Hötzl**, fundador de Transporeon, **Tobias Mirwald**, director general de ADITO Software GmbH y **Jochen Seelig**, director general de snapADDY GmbH, debatieron diversas tesis sobre el aumento de la aceptación de los usuarios.

La moderadora **Isabell Glöditzsch**, directora de producto de marconomy, dirigió el panel de expertos y dejó claro que la mera introducción del CRM está lejos de ser el objetivo final. Para crear y aumentar permanentemente la aceptación de los usuarios, es necesario ocuparse exhaustivamente de sus necesidades. **¿Qué solución pueden ofrecer los CRM a los problemas derivados de los procesos relacionados?** Al final, todos los expertos coincidieron que la **continuidad, la constante optimización y el intercambio de ideas son las claves del éxito.**

La presentación de nuestro científico de datos, **Severin Simmler**, fue otro de los momentos destacados. Recurrió a nuestro servicio **Data Cleansing** para mostrar cómo mantener las bases de datos con el menor contenido de datos posible y por qué merece la pena hacerlo. También llevó a los participantes a un viaje sobre cómo preparar óptimamente una introducción o cambio de CRM por medio del **Data Enrichment**.

Jochen Seelig expresó su satisfacción al concluir el evento: **“Estamos orgullosos de haber creado una conferencia enfocada en el sector y de dar a la comunidad CRM un nuevo hogar. La atención se centra claramente en la experiencia y el intercambio de ideas, como lo manifestaron también muchos de los participantes”**. Pronto se anunciará la fecha del evento en 2023. Seelig añadió: **“El hecho de que los participantes ya quieran comprar entradas para el 2023 refleja el éxito y el valor de la conferencia”**.

Lecciones y asociaciones

Las tres lecciones más importantes de la conferencia:

- **Aceptación del usuario**
Involucrar a todos los departamentos, romper las barreras y ofrecer soporte continuo.
- **Estrategia y visión del CRM**
Vincular diferentes soluciones informáticas.
- **Constancia y optimización continua de procesos**
Evidenciar las ventajas en el trabajo diario, continuar intercambiando ideas.

El Jefe de Datos, Dr. Benedikt Brief añadió respecto: **“Un gran agradecimiento a todos nuestros socios participantes en la conferencia por su apoyo y confianza en este nuevo formato. Fue impresionante la cantidad de solicitudes para coordinar conferencias y asociaciones.”**

- **Deutsche Telekom**
- **Sellmore Gesellschaft für Vertriebsentwicklung mbH**
- **SIEVERS-GROUP**
- **Camelot ITLab**
- **ADITO Software GmbH**
- **Evalanche (SC-Networks GmbH)**
- **ORBIS SE**
- **SKZ – Das Kunststoff-Zentrum**
- **marconomy**

La primera snapADDY CRM Experience se celebró en 2022 y se seguirá llevando a cabo anualmente en Würzburg, Alemania. El evento está dirigido a los responsables de CRM, de marketing y de ventas de numerosos sectores. Ofrece una mezcla variada de charlas de expertos, casos de uso y establecimiento de contactos en el ámbito de la gestión de las relaciones con los clientes (CRM).

La próxima conferencia tendrá lugar en junio de 2023.

Imágenes y detalles de la conferencia en www.crm-experience.de

Testimonios de participantes con #crmexperience22 en: www.linkedin.com

Más información sobre la empresa en www.snapaddy.com