

DAS RELATIONSHIP MAGAZIN



**WIE ÜBERLISTET MAN DIE KI?
EX-BVB-FUSSBALL-STAR AMOROSO ZEIGT ES**

**SOFTWARE-AUSWAHL IST WIE
A) DIE SUCHE NACH GOLDKLUMPEN!
B) PUZZELN - EINE KREATIVE AUFGABE!**

**DER SCHUSTER HAT DIE SCHLECHTESTEN
SCHUHE, DER CRM-BERATER HATTE DIE
SCHLECHTESTEN ADRESSEN.**

**DIGITALE TRANSFORMATION - DER BEGRIFF
KOMMT LANGSAM AUS DER MODE**

DIESES MAGAZIN IST EIN SERVICE DES
FACHPORTALS CRM-TECH.WORLD



AUSGABE 07/2024

INHALT

03

VORWORT

04

WIE ÜBERLISTET MAN DIE KI?
WUNDERBARE AKTION VON EX-BVB-FUSSBALLER AMOROSO.

05

PUZZELN IST EIN VOLKSSPORT.
WAS KANN MAN DARAUS FÜR DIE IT-LANDSCAPE LERNEN?

06

KUNDENWERT – WAS BRINGT EINE KUNDENWERT-ANALYSE?

07

SOFTWARE-AUSWAHL IST WIE NACH GOLDKLUMPEN SUCHEN.
KLINGT NACH "SCHMUTZIGER" ARBEIT. IST ES ABER NICHT.

08

ADRESS-UND DATENQUALITÄT – IST KEIN KOSTENFAKTOR,
SONDERN EIN WERTSCHÖPFUNGSFAKTOR

09

DER SCHUSTER HAT DIE SCHLECHTESTEN SCHUHE,
DER CRM-BERATER HATTE DIE SCHLECHTESTEN ADRESSEN.
EIN SELBST-ERFAHRUNGSBERICHT

10

DER BEGRIFF DIGITALE TRANSFORMATION SCHEINT
SO LANGSAM WIEDER AUS DEM WORTSCHATZ ZU
VERSCHWINDEN.

11

DER REIFEGRAD-CHECK HILFT BEI DER EINORDNUNG: WIE
GUT STEHT ES UM "UNSERE KUNDENORIENTIERUNG"?

INHALT

LiLiebe Leserinnen und Leser,

Kundenorientierung ist ein unglaublich weites Feld. Dieses Spektrum wollen wir Ihnen – immer wieder aufs Neue – mit spannenden Inhalten, ansprechend und leicht lesbar aufbereitet, in diesem Magazin zur Verfügung stellen.

KI ist in aller Munde. Ja, wir haben ein schönes Video gefunden, das zeigt, wie man KI auch spielen kann. Im doppelten Sinne zeigt es Ex-BVB-Star Amoroso.

Adress- und Datenqualität ist kein Kostenfaktor, sondern ein Wertschöpfungsfaktor.

Dieses Motto haben wir in den letzten Wochen selbst gelebt: Wir haben unsere Daten aufbereitet und können nun rund 3.000 Individualisierungsvarianten im Newsletter ausspielen.

Der Begriff "Digitale Transformation" ist überstrapaziert. Warum das so ist? Das begründe ich in einem Kommentar.

Und was haben Goldnuggets und Puzzles mit der perfekten IT-Landschaft zu tun? Ein paar Tipps zu diesem strategischen Thema.

Ich wünsche jedenfalls viel Spaß beim Lesen – wo auch immer: im Zug, im Büro oder – wer weiß – am Strand.😊

Ich freue mich auf Ihr/Euer Feedback. Liebe Grüße
Georg (gerne auch per Du)

IMPRESSUM

1A Relations GmbH

Am Kieckelberg 10, 23999 Insel Poel

Herausgeber, Chefredakteur,

Schlussredaktion,

Leitung/Herstellung/Vertrieb

Georg Blum, Patricia Milite

Redaktionelle Arbeiten

Georg Blum

Schlussredaktion

Georg Blum

Art Direction, Grafik und Bildredaktion

Patricia Milite, Bayan Yahya

Foto-Nachweis/Grafik- und Bildquellen

Seite 1 – canva • Seite 2 – canva • Seite 3 – canva •
Seite 4 – canva • Seite 5 – 1 A Relations • Seite 6 –
1A Relations • Seite 7 – canva • Seite 8 – canva •
Seite 9 – canva • Seite 10 – canva • Seite 11 – canva
• Seite 12 – canva

Leserservice Georg Blum

RELATIONSHIP –

das Magazin ist im Titelschutzausleger registriert und damit geschützt.

©2024 Georg Blum, 1A Relations GmbH

Copyright: Alle Inhalte sind, wenn nicht anders erwähnt, Eigentum der 1A Relations. Eine Kopie oder Verbreitung – unabhängig des Mediums – ohne Genehmigung ist untersagt.

DIE 1A RELATIONS IST UMGEZOGEN:
Die neue Adresse lautet:

 **Am Kieckelberg 10, 23999 Insel Poel**
Tel.: (Zentrale) +49 38425 429 099

DIE KI ÜBERLISTEN? EINE WUNDERBARES VIDEO VON AMOROSO

1



Wie sagten wir früher beim Handball: Nicht auf die Muckis kommt es an, sondern auf das Köpfchen.

Viel, hilft viel. Das ist leider ein Motto für die "Mottenkiste".

Dieser KI-Torwart hält einfach jeden Elfmeter. ⚽
Bis Amoroso kommt. Er versteht, wie das System funktioniert und trickst es brillant aus

Schaut Euch bitte das Video an!

Was können wir daraus für unseren Alltags-Umgang mit der KI lernen?

Hier geht es zum
ganzen Artikel +
Video:



PUZZELN VON MARTECH-STACKS IST EIN VOLKSSPORT

2



Okay, von Volkssport zu sprechen, wenn die Fußball-EM zu Ende gegangen ist, Olympia gerade begonnen hat, ist sicherlich etwas gewagt.

Aber auch das Puzzeln des MarTech-Stacks oder der gesamten IT zu einem sinnvollen Stack ist sportlich und verlangt Kreativität und Ausdauer.

Vor allem, wenn das Puzzlebild - hier die Softwarelandschaft - über Jahre gewachsen und langsam unübersichtlich geworden ist.

Dann hat es manchmal sogar etwas von Schach spielen.

Zug um Zug die nächsten Schritte planen und dabei den Gegner - hier den Wettbewerb und die technologische Entwicklung - im Auge behalten.

Eisenbahnfreunde kennen das: Aus einer H0-Basiskiste ist dann ein Zimmer, ein Keller, ein Haus im Garten geworden. Kaum überschaubar. Vor allem, wenn man an einer Schraube dreht. Was passiert woanders?

Insofern ist es unser Faible, unseren Kunden immer wieder beim Puzzeln zu helfen: Welches Element nehmen wir heraus, welches passende Stück bauen wir stattdessen ein?

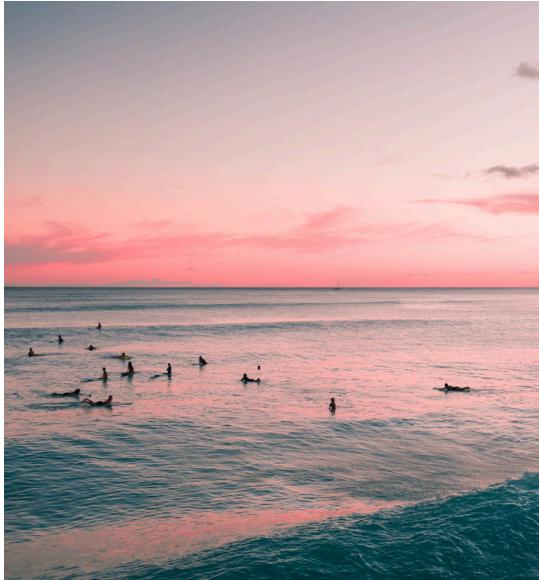
Müssen wir an der Passform arbeiten oder an den Schnittstellen? Wie sieht die Zukunft aus? Was ist das Big Picture des Unternehmens? Welche Geschäftsmodelle kommen hinzu, welche fallen eventuell weg? Was bedeutet das für die Tool-Landschaft?

Hier geht es zum ganzen Artikel:



KONTAKT

RELATIONSHIP MAGAZIN



1A Relation



+49 38425 429 099



info@1a-relations.com



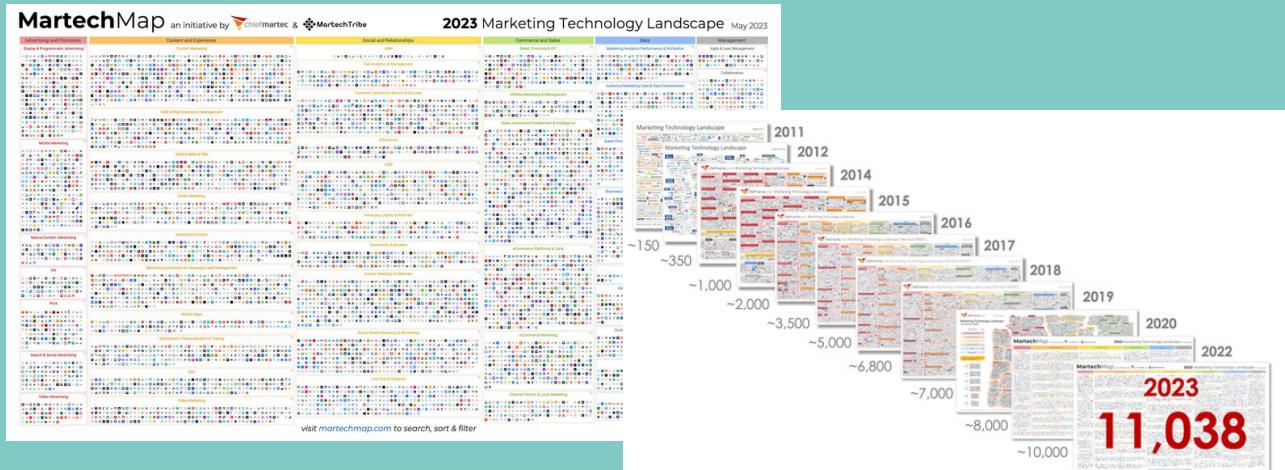
www.CRM-TECH.WORLD
www.1A-Relations.com

Jetzt Termin kostenlos 30-Minuten Beratungstermin vereinbaren:



IN DER NÄCHSTEN AUSGABE:

**DIE MARKETING TECHNOLOGY LANDSCAPE 2024 IST DA!
SO WHAT?**



WIR HELFEN BEI DER AUSWAHL UND DER ZUSAMMENSTELLUNG!