

**IT-konsultföretaget RKS och Strateg Marknadsföring inleder CRM-samarbete:****"Vi blir en av de främsta inom CRM i Norden"**

IT-konsultföretaget RKS har en mångårig erfarenhet av systemstöd och verksamhetsutveckling.

Strateg Marknadsföring behärskar CRM-strategi och kommunikation. Nu inleder de två företagen ett partnerskap inom CRM, d.v.s. Customer Relationship Management.

Strateg Marknadsföring och RKS har samarbetat sedan 1999 och stärker nu relationen ytterligare via det nya partnerskapet inom CRM.

– Tillsammans blir vi en av Nordens ledande leverantörer av fungerande CRM-lösningar, säger Kurt Lindström, vice VD för RKS. Vi kan den hårda biten och Strateg den mjuka biten. Tillsammans representerar vi ett mycket starkt koncept.

Strateg Marknadsföring i Örebro har positionerat sig som ett CRM-företag i snart tre år, medan RKS har en lång erfarenhet och ett djupt kunnande inom processer, beslutsstöd och systemintegration.

– Kompetens inom beslutsstöd och integration är en förutsättning, både när CRM-applikationen integreras med andra system inom en organisation och i byggandet av den totala kundbilden där analys, eftermarknad och uppföljning är helt avgörande pusselbitar, säger Tomas Nabel, regionchef, RKS.

Seminarier om fungerande CRM

Under januari månad kommer RKS och Strateg att bjuda in till gemensamma seminarier där de bl.a. visar konkreta exempel på hur CRM skapar väsentliga konkurrensfördelar via starka kundrelationer.

– CRM är massmarknadsföringens absoluta motsats, säger Leif Goldkuhl, projektledare på Strateg. Genom att samla all information om kunden i ett och samma system som är tillgängligt för alla inom företaget, skapas tekniska förutsättningar att bygga långsiktiga och lönsamma relationer med kunden samt möjligheter att skapa mervärden och individuella budskap.

På så sätt uppnås ömsesidiga fördelar. För att lyckas med detta krävs, förutom rätt teknik, ett strategiskt tänkande, kunskaper om kommunikation och ett väldigt engagemang, konstaterar Hans Tedsjö, projektledare på Strateg:

– Dessutom handlar detta om mognadsgrad. Alla företag är ännu inte mogna att arbeta fullt ut med CRM. Att gå från massmarknadsföring till direktmassmarknadsöring kan vara ett första steg på resan mot en individuell kundbearbetning. Vi har verktygen att ta med kunden på den resan.

RKS AB (publ)

RKS är ett IT-konsultföretag som erbjuder kvalificerade konsulttjänster, integrerade affärlösningar och kompletta elektroniska handelslösningar mellan företag. Affärsidén är att, i nära samarbete med kunderna samt med djup kunskap och erfarenhet, erbjuda marknadens bästa lösningar för utveckling av affärsprocesser. Kunderna är stora och medelstora företag och organisationer som till stor del baserar sin konkurrenskraft på att effektivt utnyttja informationsteknik. RKS har 18 kontor i Sverige och ett i Danmark, 380 medarbetare och är noterat på Stockholmsbörsens O-lista. För mer information <http://www.rks.se>.

Strateg Marknadsföring AB

Strateg Marknadsföring startades 1985 som en traditionell reklambyrå. I dag arbetar företaget med några av de mest kända varumärkena i Sverige och sysselsätter 21 medarbetare. Strateg verkar inom sex affärsområden, till flera delar integrerade, i samtliga delar understödande varandra – Marknadsföring, Databaser, Internet, Investor Relations, CRM och Management. För mer information <http://www.strateg.se>

Postadress
RKS AB (publ)
Ynglingagatan 16
Box 23046
104 35 STOCKHOLM

Telefon
08 – 50 69 00 00

Telefax
08 – 50 69 00 16

E-post
info@rks.se

Hemsida
www.rks.se

Org.nr
556279-4262



För ytterligare information, kontakta:

Kurt Lindström, vice VD RKS, tfn 08-50 69 00 03, 0733-51 40 03

Tomas Nabel, regionchef RKS, tfn 08-50 69 00 31, 0733-51 40 31

Leif Goldkuhl, projektledare Strateg, tfn 019-764 44 09, 0701-84 44 09

Hans Tedsjö, projektledare Strateg, tfn 019-764 44 04, 0701-84 44 04