

CRM

.....
Wer seine Kunden
.....
kennt, kennt den Weg
.....
zu mehr Umsatz.
.....

.....
Ein CRM-System
.....
spielt seine Effizienz
.....
nur dann voll aus,
.....
wenn es optimal in
.....
Ihre IT-Infrastruktur
.....
eingebunden ist.
.....

CRM

Warum Sie mit einer Integration bei Ihren Kunden punkten.

Um Kunden zufriedenzustellen, muss man heute mehr tun, als die bestmögliche Qualität termingerecht zum besten Preis zu liefern. Ihre Kunden erwarten auch einen rundum perfekten Kundenservice. Doch damit Ihr Unternehmen das leisten kann, müssen alle Mitarbeiter – und zwar unabhängig von ihrer Funktion – zeitnah und kompetent reagieren können. Und dies ist nur möglich, wenn jeder Mitarbeiter einfach und schnell auf aktuelle und umfassende Kundeninformationen zugreifen kann.

Mehrfachdatenhaltung ist riskant

Wer seine Daten in mehreren Datenbanken vorhält, hat deutlich mehr Arbeit mit der Eingabe und Verwaltung und geht damit auch noch unnötige Risiken ein: nämlich, dass die Daten falsch oder veraltet sind.

Fehler vermeiden, IT-Infrastruktur entlasten

Integrierte Lösungen sind der beste und effizienteste Weg, um jeder Abteilung aktuelle Informationen aus anderen Geschäftsbereichen zur Verfügung zu stellen. Durch die Integration können die Daten zentral verwaltet werden, und damit vermeiden Sie nicht nur Fehler, sondern entlasten darüber hinaus auch Ihre IT-Infrastruktur. Das Ergebnis: Sie und Ihre Mitarbeiter sind über alle kaufmännischen Daten Ihrer Kunden, zum Beispiel offene Posten, Belege, Vorgänge, E-Mails oder andere Kommunikationen, stets bestens informiert.

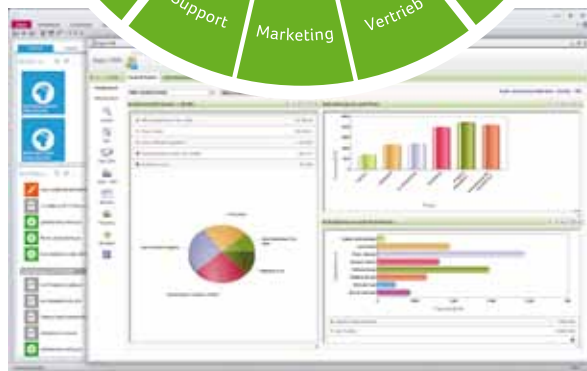
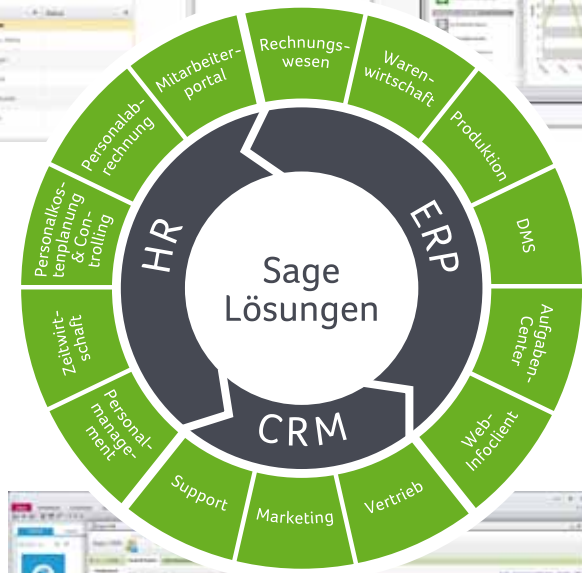
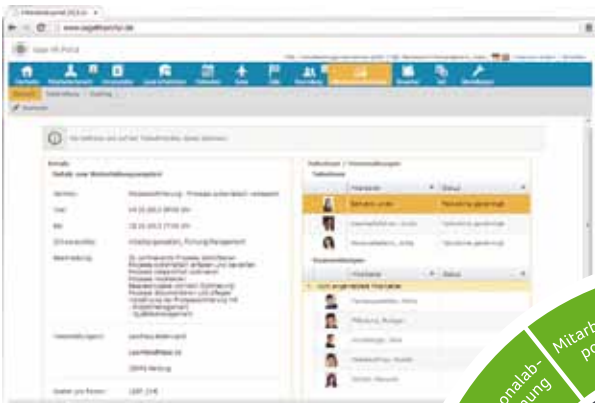
Erweitern Sie Ihre Sicht auf Vertriebs- und Marketingprozesse!

Die Sage Integration umfasst die Produkte Sage Office Line und Sage New Classic mit Sage CRM und liefert Ihnen nicht nur Echtzeitinformationen aus Ihrem jeweiligen ERP-System, sondern schenkt Ihnen darüber hinaus auch viele neue Freiheiten:

- Angebote und Aufträge in CRM erstellen
- Auf ERP-Preislisten, Preisfindung und Preisberechnung in CRM zugreifen
- Preisinformationen und Lagerbestände in CRM anzeigen
- ERP-Belege in CRM suchen und darstellen
- Frei definierbare ERP-Ansichten zur Darstellung in CRM*
- Umfangreiche ERP-Ansichten mit Drill-Down im Standard
- Verkaufschancen im ERP-System** automatisch anlegen oder zuordnen u. v. m.

* Gilt nur für die Sage New Classic

** Gilt nur für die Office Line





Anwender Sage Software:



Dank Sage CRM haben wir unseren Kundendienst deutlich verbessert!

Die Integration von Sage CRM und Office Line Warenwirtschaft ermöglichte uns, den Informationsfluss zwischen Innen- und Außendienst zu optimieren. Mit Sage CRM haben wir eine Menge Zeit und Papier eingespart!

Martin Alders,
Geschäftsführer ALDERS electronic GmbH



Durch Sage und somit der Zentralisierung unserer Daten vermeiden wir Doppel- und Dreifacharbeiten und können nun wesentlich mehr Kundeninformationen qualitativ erfassen.

Sage CRM hilft uns, Marketing und Vertrieb optimal zu verknüpfen.

Martin Gutschmidt,
Account Executive der wallstreet:online capital AG.



Durch Sage CRM haben wir die optimale Struktur für unseren Kundendialog geschaffen!

Mit Sage CRM können wir Kampagnen gezielt starten und Kunden in Abhängigkeit von ihren Interessen ansprechen. Mit Sage arbeiten wir effektiver und unsere Kunden fühlen sich besser und individuell betreut.

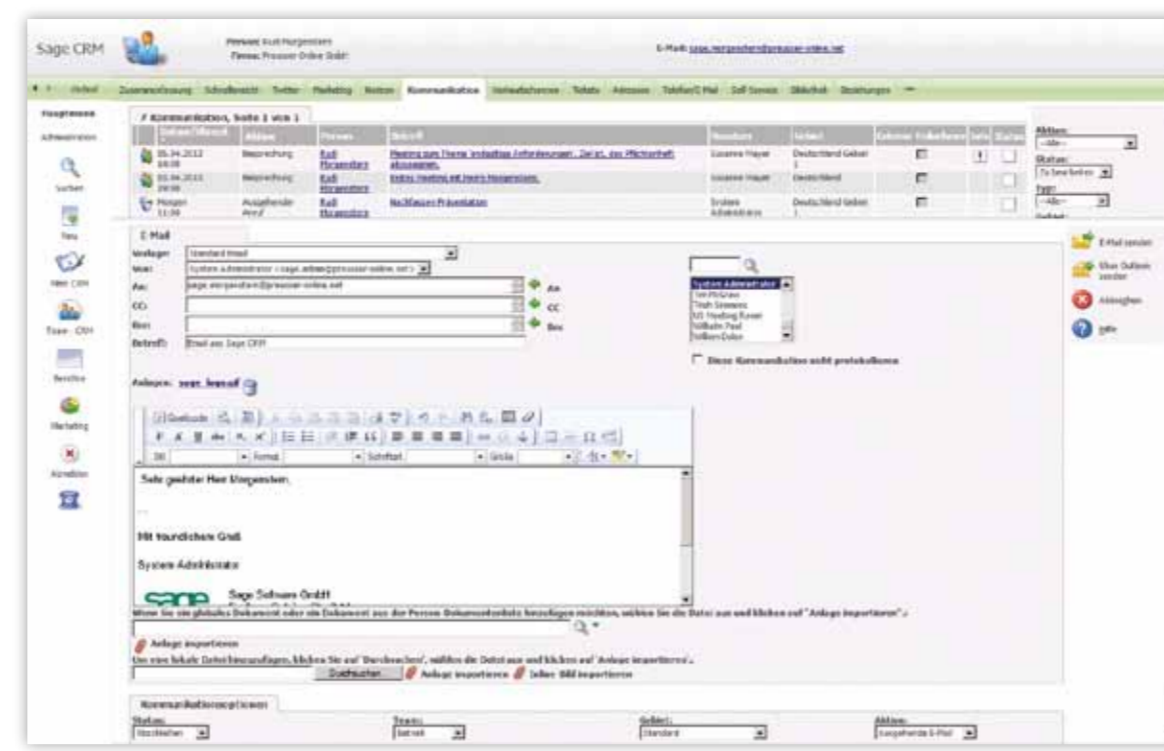
Gabriela Richter,
Leiterin des Kundendialogs Staatliche Porzellan-Manufaktur Meissen GmbH

Internet: www.sage.de

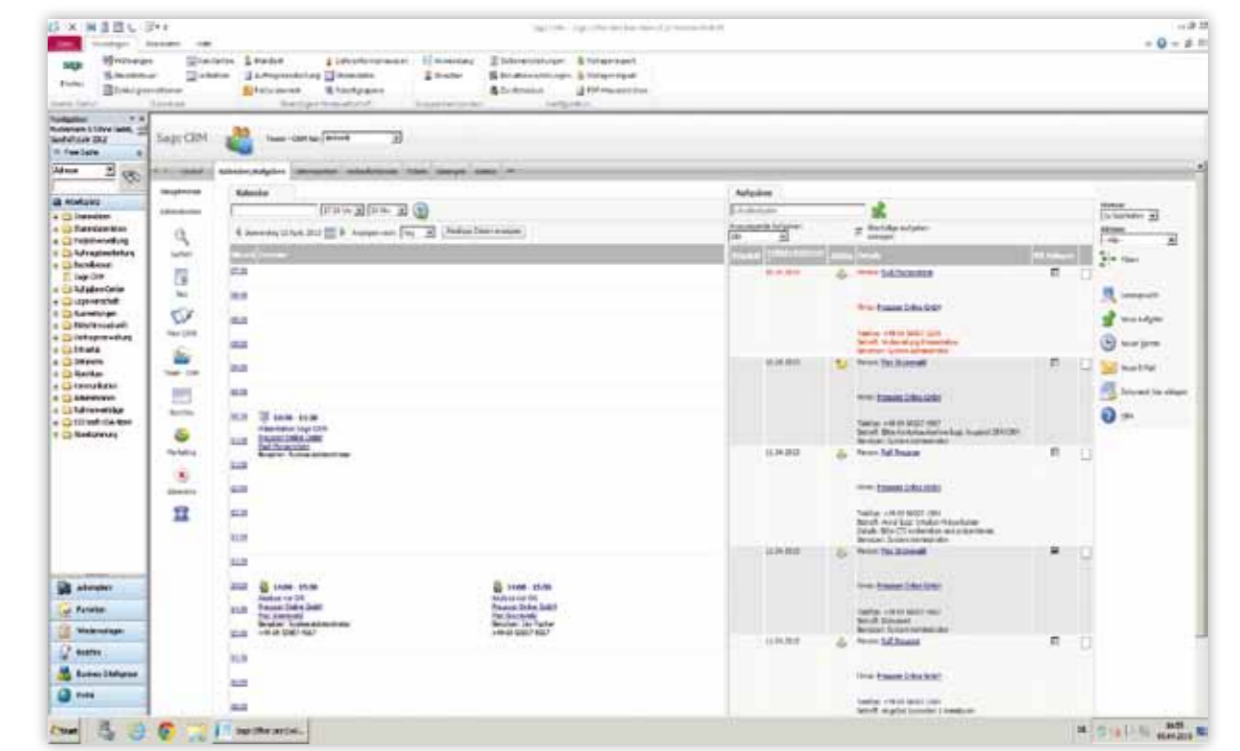
Sage ist ein börsennotiertes Unternehmen der britischen Sage Gruppe, einem weltweit führenden Dienstleister für betriebswirtschaftliche Software für kleine und mittlere Unternehmen. Seit mehr als 25 Jahren wollen wir unseren Kunden das Plus an Freiheit geben, mit dem sie erfolgreich sein können. Sage weiß, dass jedes Unternehmen anders ist. Deshalb bieten wir Produkte und Services an, die unterschiedlichste Bedürfnisse abdecken, einfach und komfortabel zu bedienen und sicher und effizient sind. Sage hat über sechs Millionen Kunden und mehr als 13.500 Mitarbeiter in 24 Ländern: in Großbritannien und Irland, auf dem europäischen Festland, in Nordamerika, Südafrika, Australien, Asien und Brasilien. Mehr Informationen finden Sie unter www.sage.de



- 360-Grad-Sicht auf Ihre Kunden durch die Integration von ERP-Daten in Sage CRM



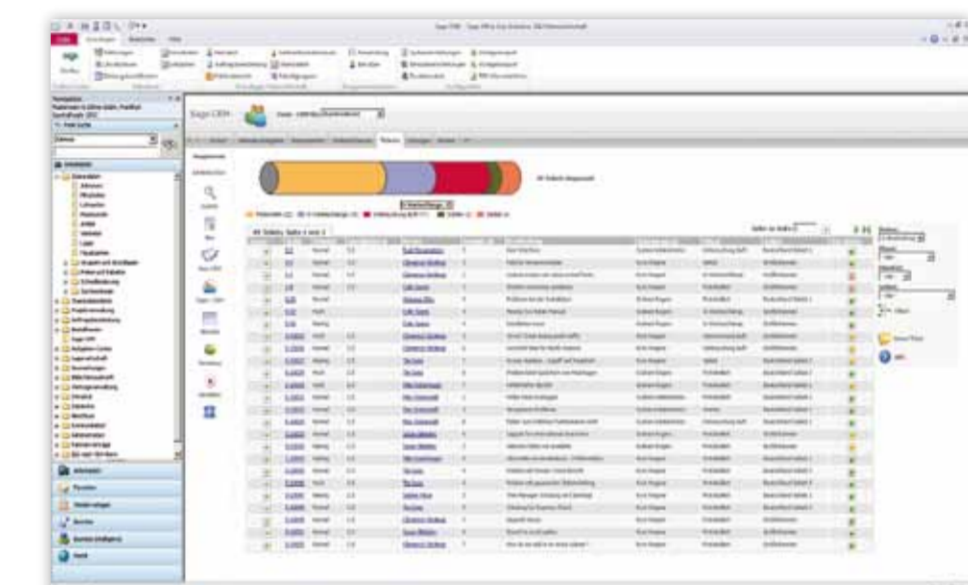
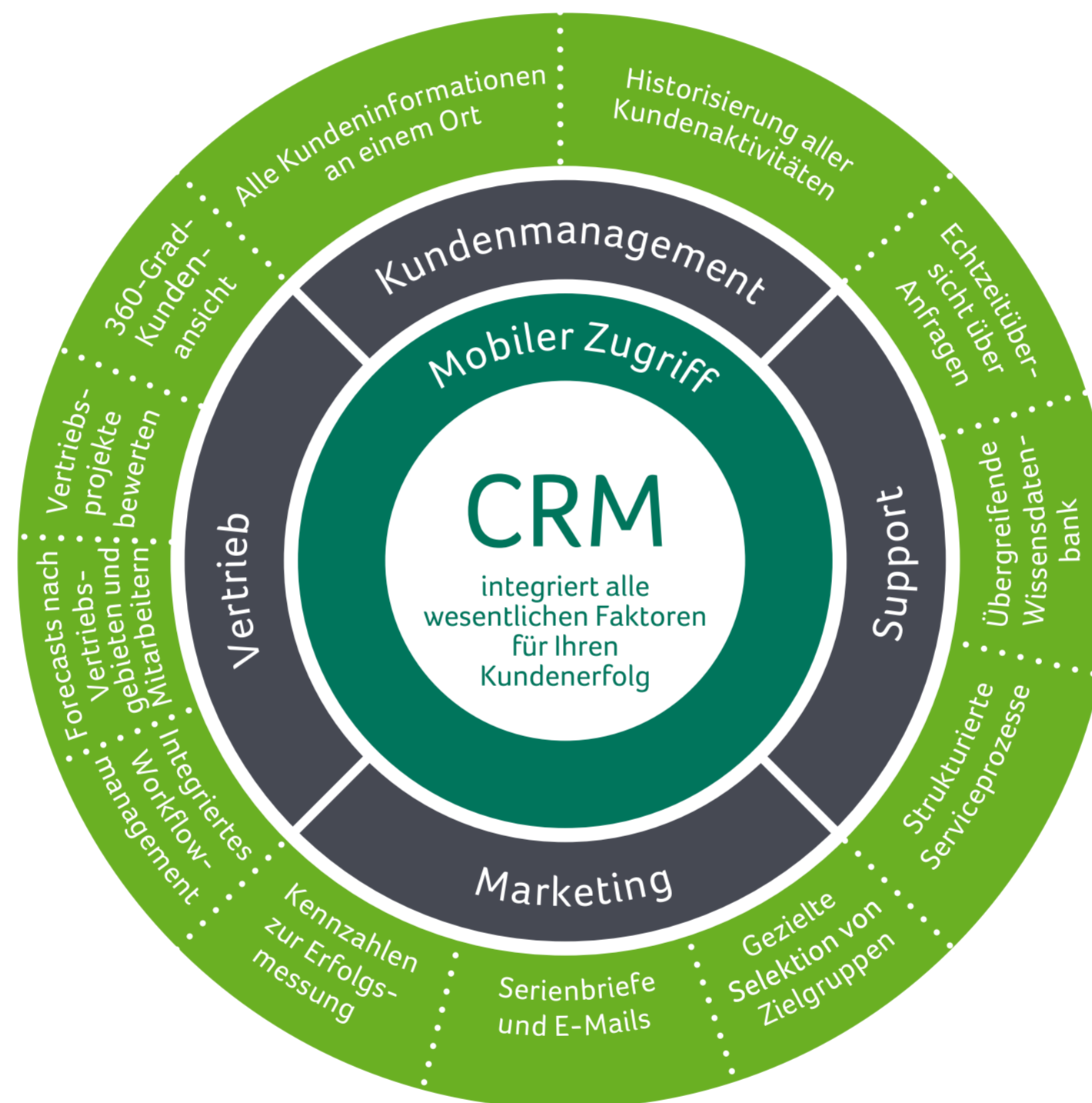
- Zentrale Ablage aller kundenrelevanten Daten (Protokolle, Dokumente, Angebote, E-Mails, Verträge etc.)



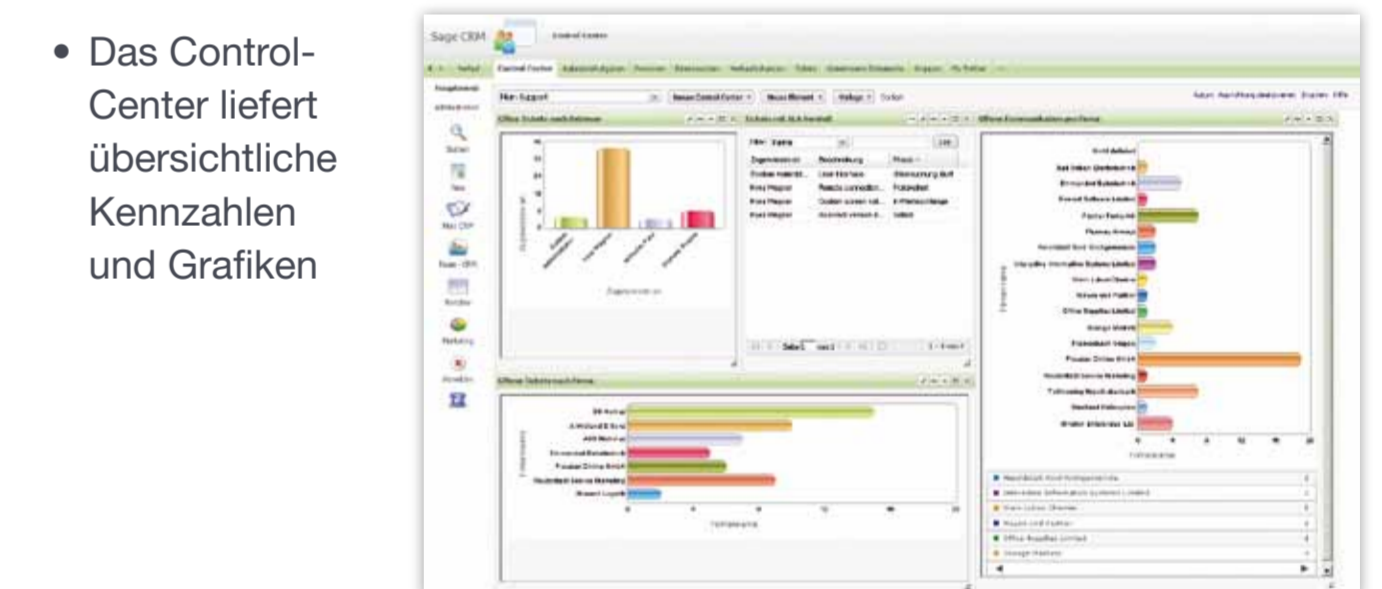
- Übergreifende Planung von Aktivitäten und Terminen im Team sowie mit Kunden und Ansprechpartnern



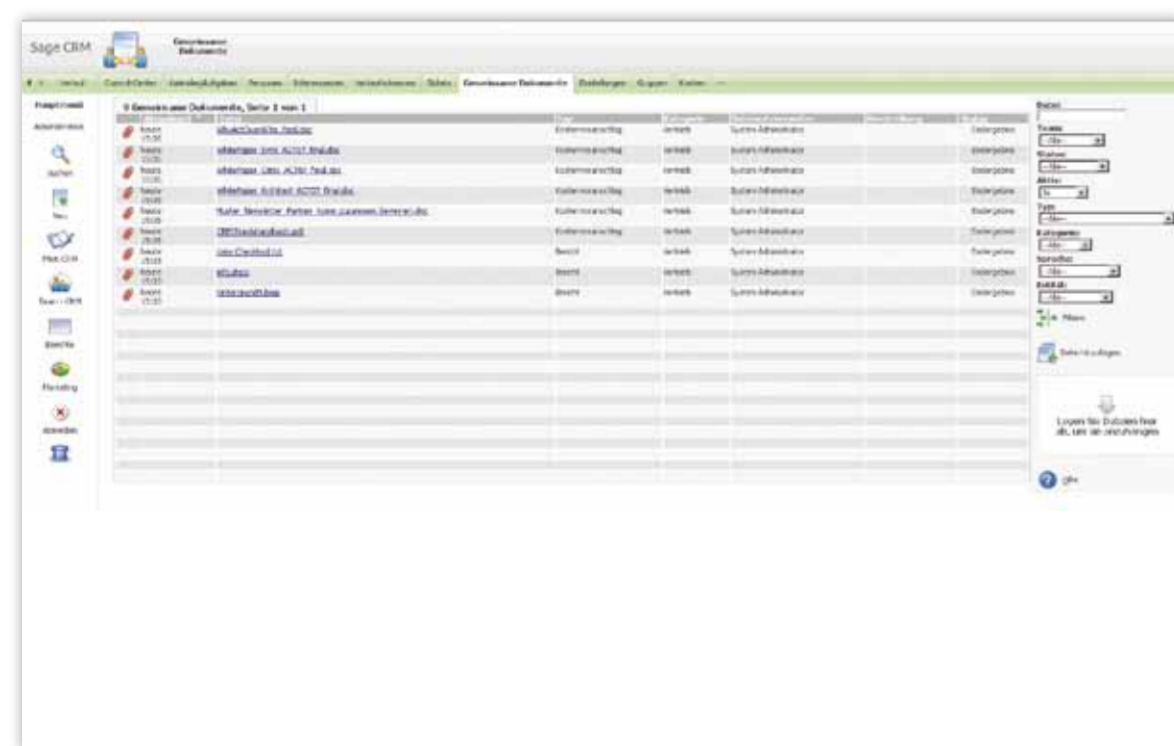
- Klassifizierung und Auswertung von Kunden- und Vertriebsprojekten mit einfachen Filtermöglichkeiten



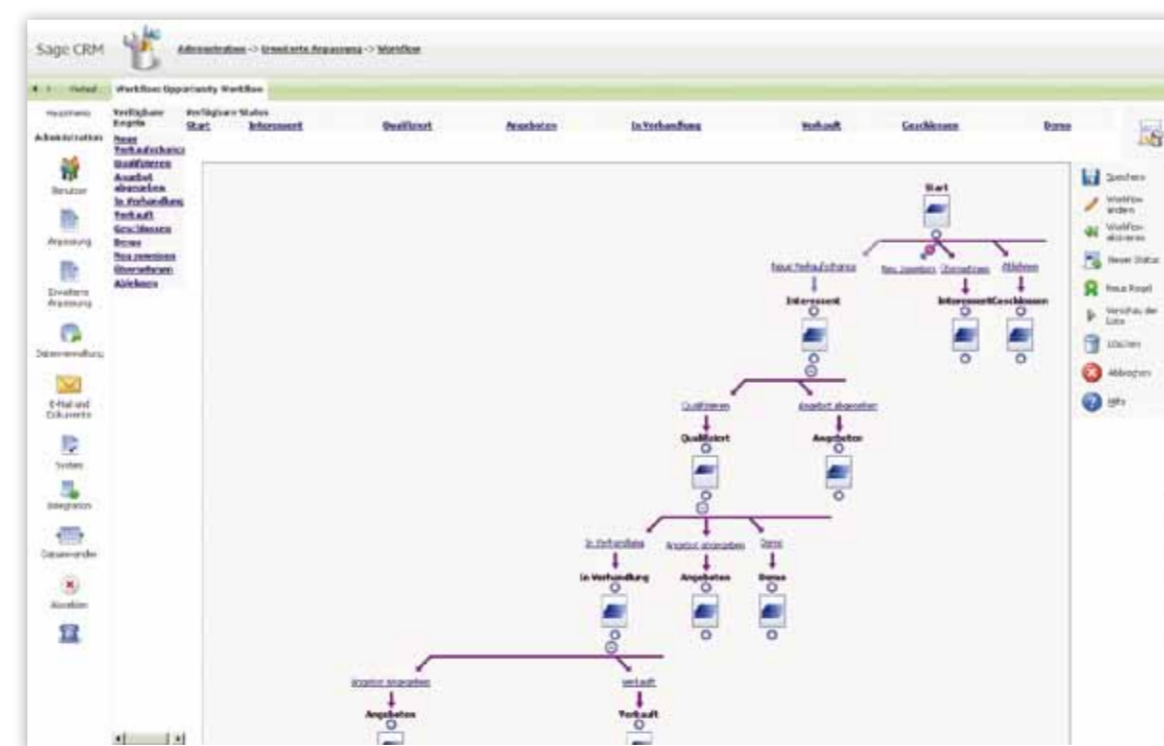
- Ticket-Pipeline mit Übersicht für Support-Mitarbeiter über alle offenen Anfragen



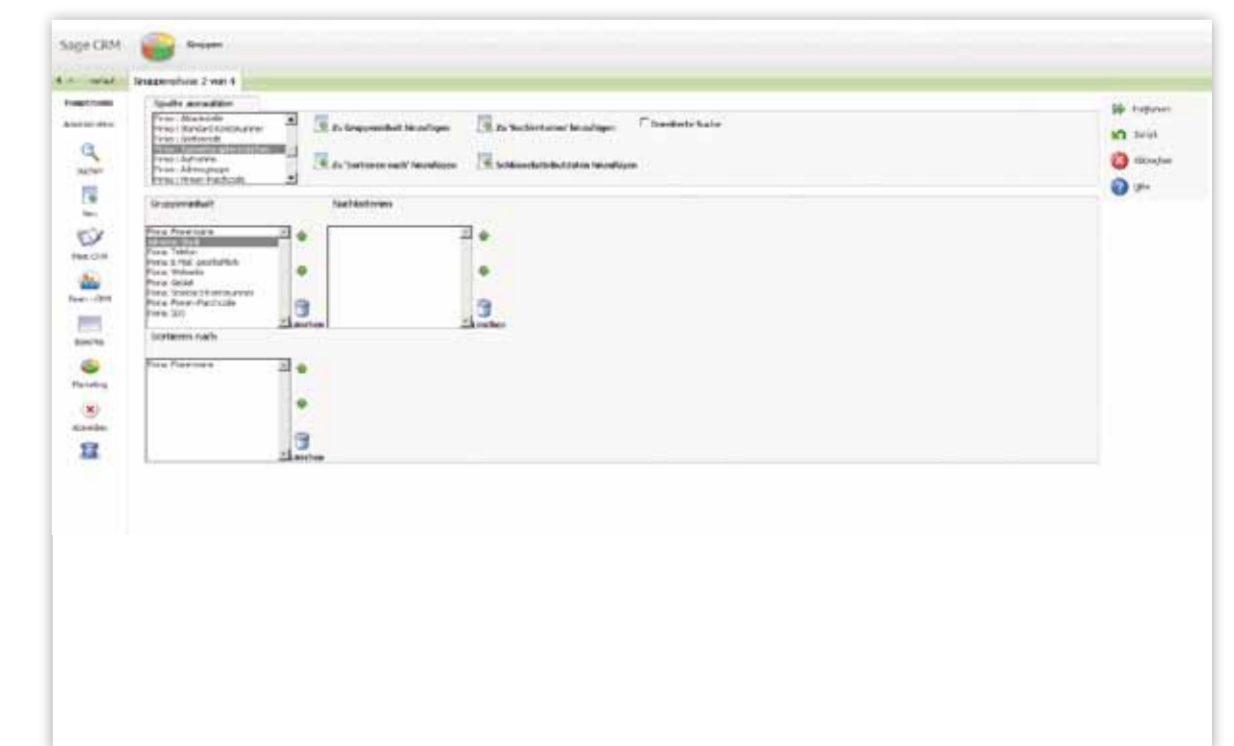
- Das Control-Center liefert übersichtliche Kennzahlen und Grafiken



- Übergreifendes Dokumentenmanagement auf Team- und Benutzerebene



- Planung und Durchführung von gezielten, mehrstufigen Marketingkampagnen mit Workflows



- Zielgruppenselektion anhand individueller Merkmale