



smart_CRM 3.00

Verwalten Sie Ihre Adressen, erstellen Sie Vorgänge und legen Sie Ihre Korrespondenz nach Projekten, Kunden und Schlagworten ab. Inklusiv MS-Office Integration.



17.04.2008

Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen sind das Kapital eines gut organisierten Unternehmens. Mit **smart_crm** organisieren und verwalten Sie Ihre Kundenkontakte und Adressdaten bis ins kleinste Detail. Je mehr Sie über Ihre Kunden wissen, desto besser managen Sie Ihre Geschäfte. Damit gehen Sie noch konkreter auf die Wünsche Ihrer Kunden ein und ermöglichen langfristige Partnerschaften.

smart_crm stellt alle wichtigen Informationen für Sie bereit, die sich aus dem regelmäßigen Dialogen und Ereignissen mit Ihren Kunden ergeben. Dieses Wissen bringt Ihren Wettbewerbsvorteil. Betreiben Sie aktive Kundenbindung und maximieren Sie Ihren Erfolg mit einer individuellen one-to-one Kommunikation, die sich an den Bedürfnissen Ihrer Kunden orientiert.

smart_crm integriert Korrespondenz- und Kontaktverwaltung und organisiert Wiedervorlagen und to dos. **smart_crm** ermöglicht es, Kontakte und Korrespondenz zu Firmen und Ansprechpartnern zu verwalten. Diesen Ansprechpartnern können freie und standardisierte Briefe, Mails und Faxe, sowie Serienbriefe und Serienmail geschrieben werden. Die zu erstellenden Dokumente sind als Microsoft Word Vorlagen beliebig gestaltbar und entsprechen somit Ihren individuellen Corporate Design-Richtlinien.

Kundenereignisse wie Telefonate, Besuche und interne Notizen werden in **smart_crm** protokolliert und terminbezogen **gespeichert**. So haben Sie einen zentralen Blick auf die aktuelle Kundenbeziehung.

Das integrierte Dokumentenmanagement **smart_dms** sorgt dafür, dass alle ein- und ausgehenden Dokumente zum jeweiligen Ansprechpartner elektronisch abgelegt werden. Aktuellste Informationen für alle Beteiligten **smart_crm** ist Ihre einheitliche Kommunikationszentrale. Damit wird eine hohe Datenqualität gewährleistet, die es auch räumlich getrennten Mitarbeitern erlaubt, jederzeit zu einem Kunden denselben Wissenstand zu haben.

Zur Vertriebsunterstützung ist in **smart_crm** eine Wiedervorlagenverwaltung integriert, mit der automatisch vordefinierte Vertriebszyklen eingehalten werden. Wichtig dabei ist die Unterscheidung in zwei Gruppen, die zeitpunktbezogenen Termine (Kundenbesuche oder fixierte Telefontermine) und die zeitunabhängigen Erinnerungen. Wiedervorlagen werden bereits beim Erfassen eines Kontaktereignisses erstellt und stellen somit die Erinnerung an den nächsten Kontakt dar. Keine wichtigen Kontakte und Ereignisse gehen mehr verloren.

So haben Sie alle wichtigen Ereignisse im Blick. Die einzelnen Einträge führen mit einem Mausklick zum ausführlichen Kontakteintrag. Besonders interessant ist **smart_crm** für alle Betriebe, deren Kundenkommunikation über verschiedene Kommunikationsmittel funktioniert.



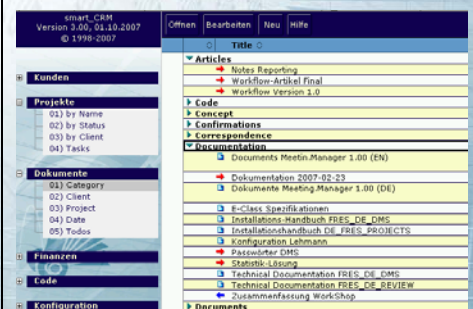
Adress-Modul von smart_crm



Detail-Ansicht eines Datensatzes im Adress-Bereich



Projekt-Modul von smart_crm



DMS-Modul des smart_crm (smart_dms)



smart_CRM 3.00

Verwalten Sie Ihre Adressen, erstellen Sie Vorgänge und legen Sie Ihre Korrespondenz nach Projekten, Kunden und Schlagworten ab.
Inklusive MS-Office Integration.



17.04.2008

Mit smart_crm sind alle Informationen da wo sie sein sollen – beim Kunden. Handordner, unterschiedliche eMail Eingangspostfächer und Notizzettel gehören endgültig der Vergangenheit an.

smart_crm Leistungsmerkmale im Überblick

- Adressdatenbank und integrierte Dokumentenverwaltung
- Recherchefunktionen und Kontaktlisten zu Firma und Ansprechpartner
- Elektronische Ablage aus- und eingehender Korrespondenz
- Serien und Einzeldokumentfunktion (Brief, eMail)
- Automatisierte Einbindung von Wiedervorlagen und Übertragung in den persönlichen Kalender

Vorteile / Nutzen

- Hohe Datenqualität, keine redundante Datenerfassung
- Lokale Verschlüsselung aller Daten reduziert Verlustrisiko auf Minimum
- Schnelle, vollständige Informationen für alle Beteiligten
- Höhere Effizienz durch volle Funktionalität ohne Netz-Zugriff
- Transparenz über vertriebliche, kundenorientierte Aktivitäten
- Abbildung von Vertriebszyklen
- Einfache und schnelle Erstellung von Serienbriefen- und eMails

Release-Information

Durch die Erfahrungen und Installationen bei unseren Kunden wurden in den vergangenen 6 Monaten Verbesserungen und Erweiterungen am bestehenden System **smart_crm** vorgenommen. Die wichtigsten Neuerungen sind:

Ergänzung um ausführliche Projektverwaltung

Im Projektmodul wurde die Projektverwaltung überarbeitet und die projektbezogene Ablage unter Berücksichtigung eines individuell hinterlegbaren Aktenplans verbessert.

Performance Verbesserung

Durch die Verteilung des bestehenden Datenvolumens über verschiedene Instanzen gewährleistet smart_crm eine hohe Performance auch bei großen Datenmengen.

Flexibilität

Durch die Erweiterung der Navigatoren in der Steuerung bestehen nun mehr Konfigurationsmöglichkeiten an Kundenwünsche.

Mehrsprachigkeit

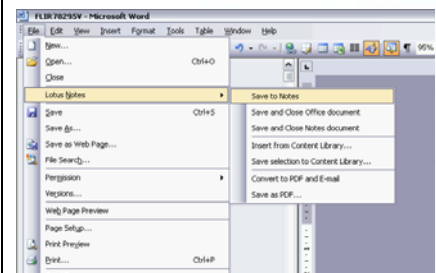
Ab Version 2.5 ist die verwendete Sprache auf Benutzer- Bereichs oder Gesellschaftsebene frei wählbar.

Systemvoraussetzungen :

smart_CRM 3.00 läuft unter Lotus Notes Version 5, 6, 7 und 8.



Beispiel für die Integration von MS Word



Beispiel für MS Word Integration (2)



Integration von Todos aus smart_crm

