

Microsoft Dynamics™ CRM 3.0

Für mittelständische Unternehmen (Vertrieb)



Microsoft Dynamics™ CRM 3.0 ist eine Kundenmanagementlösung der neuen Generation: schnell einsatzbereit, flexibel und wirtschaftlich. Unternehmen können damit ihre kundenbezogenen Arbeitsabläufe durchgängig und nachhaltig verbessern – unter Nutzung von vertrauten Anwendungen und Technologien wie Microsoft® Office und Outlook™.

Diese Version von Microsoft Dynamics™ CRM 3.0 umfasst:

- eine vollständige CRM-Suite für Marketing, Vertrieb und Service
- eine vertraute Benutzeroberfläche, die sich stark an Microsoft Office und Outlook orientiert
- flexible Anpassungswerkzeuge für Ihre unternehmensspezifischen Anforderungen
- umfangreiche Berichts- und Analysewerkzeuge für fundierte Entscheidungen
- leistungsfähige IT-Werkzeuge für eine schnelle Bereitstellung und Pflege

Microsoft Dynamics™ CRM 3.0 ist schnell einzuführen, leicht anzupassen und einfach zu be-

dienen. Bei der Konzeption der Lösung wurde insbesondere auf niedrige Gesamtkosten Wert gelegt. Entwickelt auf der Basis der .NET Technologie ist Microsoft Dynamics™ CRM 3.0 sowohl über Microsoft Outlook als auch über das Internet zugänglich, mit weiteren Applikationen zu verbinden und wachstumsfähig wie das Unternehmen, in dem es eingesetzt wird. Die integrierten Module für Vertrieb und Kundenservice ermöglichen das Teilen sämtlicher Kundeninformationen über Team- und Abteilungsgrenzen hinweg. Wiederkehrende Prozesse werden automatisiert, Mitarbeiter von zeitraubenden Tätigkeiten entlastet.

Anwendungsszenario

Microsoft Dynamics™ CRM 3.0 und die Outlook Integration dienen als Grundlage für ein gezieltes Kundenmanagement und vereinfachen den gesamten Verkaufsprozess und das Kundenmanagement.

Kunden effizienter verwalten und Verkaufsprozesse produktiv steuern.

Szenario

Pharko AG, Hersteller von Farbdruckern, beschäftigt in seinem Unternehmen 400 Angestellte, darunter 60 Vertriebsmitarbeiter, die den größten Teil ihrer Arbeit im Außendienst tätig sind. Die Vertriebsmitarbeiterin Marga Schilling plant einen Besuch bei einem ihrer Kunden. Bevor sie den eigentlichen Besuchstermin vereinbart, möchte sie noch einmal einen Überblick über alle wichtigen Aktivitäten rund um den Kunden mit Hilfe des Microsoft Dynamics™ CRM 3.0 Outlook-Clients und der Kontaktdatenverwaltung des Vertriebsmoduls abfragen.

Zielgruppe

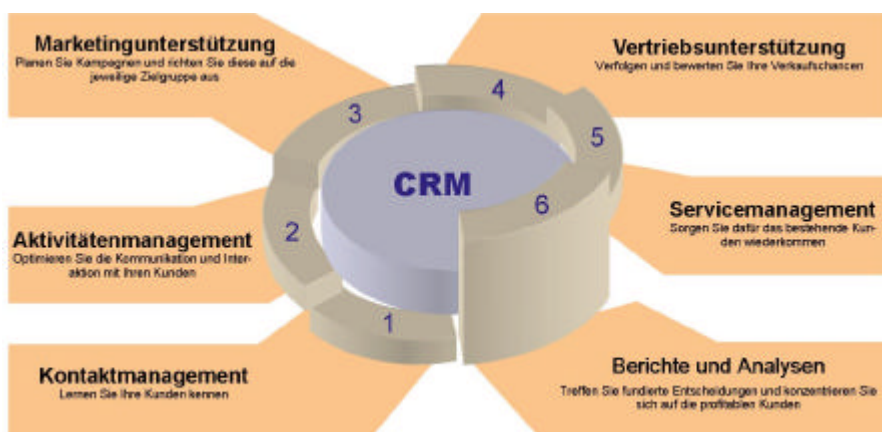
Unternehmen mit 25 bis 250 PCs

Probleme

- CRM-Anwendungen sind unzureichend mit Outlook verknüpft, haben lange Einführungszeiten und sind sehr kostenintensiv.
- Der Außendienst kann nicht auf die für fundierte Entscheidungen notwendigen Informationen zugreifen.
- Mangelhafte Leadverfolgung und Verkaufschancenverwaltung behindern die Vertriebs effektivität.

Kernaussage

Möglichst viele Mitarbeiter sollen ohne großen Aufwand auf aktuelle Kundeninformationen zugreifen und eine effektive Vertriebsstrategie verfolgen. Darüber hinaus sollte das Wissen jedem Beschäftigten jederzeit und an jedem Ort zur Verfügung stehen, um so die Produktivität und Effizienz ihrer Arbeit zu steigern. Microsoft Dynamics™ CRM 3.0 bringt alle Voraussetzungen mit,



um Vertriebsmitarbeitern und Verkäufern auf einfache Weise relevante Kundendaten zur Verfügung zu stellen.

Problemlösung

Microsoft Dynamics™ CRM 3.0 kann innerhalb weniger Tage oder Wochen eingeführt werden, inklusive individueller Einstellungen und unkomplizierter Upgradeprozeduren. Pharko AG kann direkt mit dem Einsatz von Microsoft Dynamics™ CRM 3.0 beginnen und leichte Änderungen an dessen Benutzeroberfläche vornehmen, um den eigenen Geschäftsanforderungen gerecht zu werden und Prozesse effizient und Kosten sparend abzubilden.

Bei den Vertriebsmitarbeitern ist die Akzeptanz von Microsoft Dynamics™ CRM 3.0 hoch, da es von Outlook aus zu bedienen und eng mit dieser Anwendung verknüpft ist. Dabei sind nicht nur die Aufgaben, E-Mails, Kontakte und Termine integriert, sondern auch das Servicemodul, Kundendaten, Verkaufschancen,

Kontakthistorien, Produkt- und Wettbewerbsinformationen sind vereinfacht die Arbeit der Vertriebsmitarbeiter, indem durch automatisierte Prozesse mehrfache Dateneingaben vermieden werden, der Vertriebsprozess gestrafft und die Produktivität erhöht wird.

Pharko AG kann seinen Vertriebsprozess Schritt für Schritt abbilden, so dass das Management eine bessere Übersicht über die Vertriebsaktivitäten erhält und gleichzeitig Mitarbeiter Verkaufschancen effizient erkennen, verfolgen und abschließen können. Dabei kann für jede Prozessstufe eine Reihe von Aktivitäten eingerichtet werden, so dass Mitarbeiter schrittweise vorgehen und dabei gleichzeitig die Sicherheit haben, alle relevanten Aufgaben berücksichtigen und abgeschlossen zu haben.

Konsistente Vertriebsprozesse helfen den Mitarbeitern dabei, Verkaufschancen effektiver zu initiieren und abzuschließen.

Die Vertriebsmitarbeiter setzen Microsoft Dynamics™ CRM 3.0 Nutzen bringend ein und den Außendienstmitarbeitern stehen alle notwendigen Informationen in Sekundenschnelle zur Verfügung.

Funktionsübersicht		
Professional Edition		
Marketing Marketingkampagnen Marketinglisten Selektionswerkzeuge Kampagnenvorlagen Kampagnendurchführung Erfolgsmessung von Kampagnen	Vertrieb Vertriebsprozesssteuerung Pipelineoptimierung Angebote und Aufträge Vertriebsplanung und Vertriebsgebietsmanagement Vertriebsdokumentation und Wettbewerbsinformation Korrespondenz/Seriendruck	Service Serviceanfragen Umfassende Kundeninformationen Einsatzplanung Automatisierte Verteilung und Zuordnung E-Mail-Management und Auto-Response-E-Mail Wissensdatenbank Serviceverträge



Sollten Sie noch weitere Fragen haben oder eine Demonstration wünschen, rufen Sie uns an oder besuchen Sie uns im World Wide Web, wo Sie weitere Informationen zu diesem Thema finden.

triomis GmbH

**Europaplatz 10
D-44269 Dortmund**

Tel.: +49 231 5191910
E-Mail: info@triomis.de
www: <http://www.triomis.de>

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können ohne Vorankündigung geändert werden und stellen keine Verpflichtung seitens der triomis GmbH dar. Ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis der triomis GmbH dürfen Teile dieser Broschüre nicht in irgendeiner Form mit irgendwelchen Mitteln, elektronisch oder mechanisch, mittels Fotokopie reproduziert oder übertragen werden.

Alle anderen hierin verwendeten Produktnamen sind eingetragene Warenzeichen ihrer jeweiligen Eigentümer. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in dieser Broschüre berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass die Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutzgesetzgebung als frei betrachtet werden und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

Anmerkung: Die vorliegende Broschüre beschreibt ein Softwareprodukt, das sich ständig in der Weiterentwicklung befindet. Einige Informationen sind eventuell inkorrekt oder beschreiben nicht den Funktionsumfang der endgültigen Softwarefunktion. Die triomis GmbH ist nicht verantwortlich für Schäden, die direkt oder indirekt aus diesen Abweichungen entstehen.

Alle in dieser Broschüre angegebenen Namen von Firmen, Produkten, Strassen und Personen sind, wenn nicht anders angegeben, Teil eines fiktiven Szenarios und sollen nur die Verwendung eines triomis Produktes veranschaulichen.

© Copyright 2005 triomis GmbH.

Alle Rechte vorbehalten.