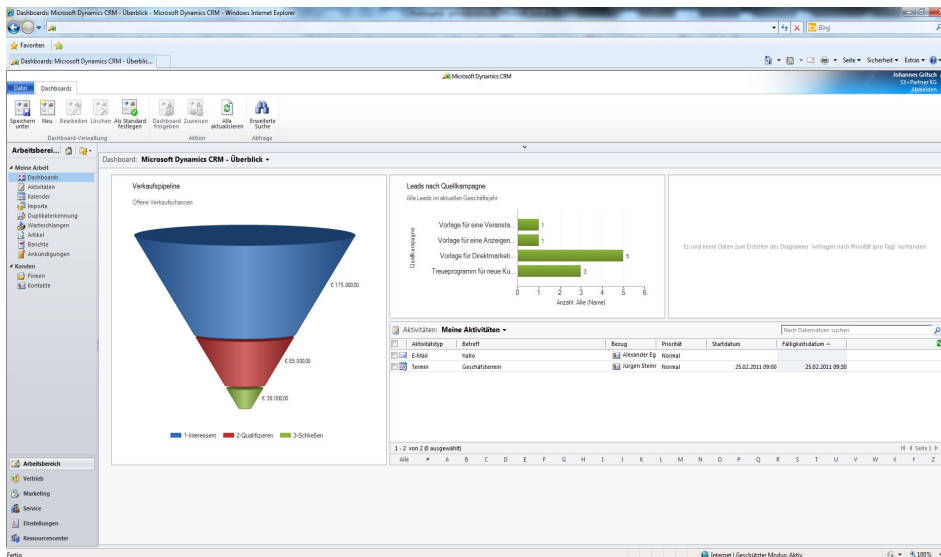


Für mehr Erfolg beim Kunden:
Hier wartet die CRM-Software der neuen Generation auf Sie

So sieht das Kundenmanagement der neuen Generation aus: Mit Microsoft Dynamics™ CRM optimieren Sie all Ihre kundenorientierten Geschäftsprozesse. Sie profitieren bei Marketing, Vertrieb und Service von einer durchgängigen Lösung, die schnell einsetzbar, flexibel anzupassen und einfach in der Pflege ist. Die Integration in die vertraute Arbeitsumgebung von Microsoft Office Outlook sorgt für hohe Akzeptanz bei Ihren Mitarbeitern - eine optimale Basis, damit jeder gern und produktiv mit der CRM-Software arbeitet.

In Microsoft Dynamics CRM werden alle Daten zu Kunden, Interessenten, Verkaufschancen, Servicefällen usw. an einer zentralen Stelle erfasst. Flexible Zugriffsmöglichkeiten - direkt in Microsoft Office Outlook, über einen Webbrowser oder über ein mobiles Endgerät - gewährleisten, dass diese Daten jederzeit und an jedem beliebigen Ort für Ihre Mitarbeiter zur Verfügung stehen. Ein weiterer Vorteil der vollständig integrierten CRM-Software sind die umfassenden Berichte und Auswertungsmöglichkeiten: Sie erhalten maximale Transparenz in allen kundenorientierten Prozessen.



Microsoft Dynamics CRM ist vollständig in die gewohnte Outlook-Umgebung integriert. Somit profitieren Sie von einer einfachen Handhabung und bekannten Benutzeroberfläche.

Leistungsauszug Microsoft Dynamics® CRM

CRM Marketing

• Segmentierung

• Kampagnensteuerung

• Kontaktverwaltung

• Zielgruppen- und Kundenanalysen

• Verwaltung der Geschäftsbeziehungen

CRM Vertrieb

• Lead-to-Cash-Transparenz

• Tracking für Leads und Verkaufschancen

• Optimiertes Genehmigungsverfahren

• Vertriebsprognosen in Echtzeit

• Vertriebsmanagement

• Terminplanung

CRM Kundenservice

• Fallmanagement

• Eskalationsprozesse

• Austausch von Wissen

• Effektiveres Kundenmanagement

• Kundenhistorie

• Kundenservice und Supporttracking

xCRM

• Flexibilität und Erweiterbarkeit

• Individuelle Anwendungen und Branchenlösungen

Unsere Leistung - Ihr zukünftiger Mehrwert

- Analyse - Bestandsaufnahme Ihres CRM-Ablaufs und Erstellung eines Grobkonzeptes
- Projektierung und Architektur - Entwurf eines passenden CRM - Konzeptes
- Planung und Vereinbarung - Erstellen eines Feinkonzeptes inklusive Pflichtenheft
- Implementierung - Einrichten eines Mandanten mit anschließendem Probebetrieb
- Schulung - begleitende Schulung am Testmandanten
- Support - laufender Support während/nach dem Projektzeitraum
- Re-Design - Adaptierungen am Livesystem nach vereinbarter Probezeit

[Testen Sie 30 Tage kostenlos Microsoft Dynamics CRM! :](#)