

easyVIS

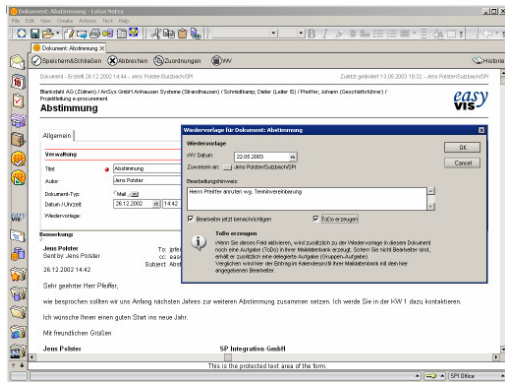
Das Thema CRM (Customer Relationship Management) ist derzeit in aller Munde. Umfassende und jederzeit verfügbare Informationen über Aufträge, Kunden und neue Geschäftschancen spielen in vielen Unternehmen eine entscheidende Rolle. Doch die 100%-Lösung ist für viele Vertriebsabteilungen und Unternehmen zu groß und unflexibel. easyVIS bietet hier eine kostengünstige und dennoch an Funktionen mächtige Alternative.

Ein Vertriebsinformationssystem

... lässt Ihren Innen- und Außendienst effizient zusammen arbeiten. Beide verfügen über die selben konsistenten Informationen. Die vom Außendienst-Mitarbeiter erfassten Aufträge, Forecasts und Besuchsberichte stehen dem Innendienst schnell zur weiteren Verarbeitung zur Verfügung. Der Außendienst-Mitarbeiter hat alle Informationen zu Kunden, Preisen und Produkten, die er benötigt. Die Daten können automatisch nicht nur im Unternehmen verteilt, sondern auch mit Backend-Systemen wie SAP R/3 abgeglichen werden.

easyVIS verwaltet alle wichtigen Informationen rund um Ihren Kunden. Neben den Stammdaten kann die gesamte Korrespondenz inklusive Besuchsberichte, Telefonnotizen und Verträgen im System zentral abgelegt werden. EasyVIS begleitet und dokumentiert den gesamten Vertriebszyklus.

Eine automatische Wiedervorlage, strukturierte Recherchemöglichkeiten mit Volltext-Suche und die Anbindung an MS Office runden das System ab.



Kundenübersicht

- Selektion von Adressen nach individuellen Stichworten
- Verträge
- Besuchsberichte, Protokolle und Notizen
- Briefe und Faxe
- Zentrale e-Mail Ablage und Versand von Serien-e-Mails
- Geburtstagsübersichten und Geschenklisten zu Ihren Kunden

Mitarbeiter-Datenbank

Im Modul Personal verwalten Sie alle Mitarbeiter Ihres eigenen Unternehmens mit den relevanten Daten:

- Adressübersicht und Telefonnummern
- Bilder der Mitarbeiter
- Rollenspezifischer Zugriff (z.B. Mitarbeiter, Führungskräfte, Personalabteilung)

Vertriebsplanung

Graphische Übersichten vermitteln einen schnellen Überblick über den Status der Geschäftschancen (Leads) und Aufträge. Über eine Auswertung der gewonnenen und verlorenen Angebote in der Win/Loss-Analyse lässt sich der Vertrieb optimieren.

Personalisierte Ansichten für jeden Vertriebsmitarbeiter und die strukturierte Darstellung aller relevanten Daten erleichtern das Kundenkontaktmanagement. Marketing-Aktivitäten werden durch Serienmails, Serienbriefe und die Stichwortverwaltung unterstützt.

- Umsatzplanung von der Geschäftschance bis zum Auftrag
- Bewertung der Umsätze nach objektiven Kriterien und zusätzlich nach subjektiven Einschätzungen
- Verwaltung von Aufträgen, Geschäftschancen (Leads) sowie Selektion nach:
 - Kunden und Kundenverantwortlichen
 - Sales Funnel
 - Herkunft und Thema (Art)
 - Vertriebs- oder Unternehmensbereich
 - Neu- und Altkunden
- Analyse der gewonnenen und verlorenen Aufträge in einer Win/Loss Übersicht
- Spezielle Ansichten für Kundenverantwortliche und Innendienst
 - Adressen und Ansprechpartner
 - Aufträge und Geschäftschancen

Archiv

Automatische periodische oder manuelle Archivierung aller Kundeninformationen in einer zentralen elektronischen Ablage.

Individuelle Anpassung an Ihre Vertriebsabläufe

easyVIS ist modular aufgebaut und kann einfach an Ihre Vertriebsprozesse und Ihr Corporate Design angepasst werden. Wir unterstützen Sie gerne auch bei der Integration in Ihre BackEnd-Systeme (z.B. SAP R/3 oder JDE). Basis für easyVIS ist die IBM Software Lotus Notes R5 oder Notes 6.

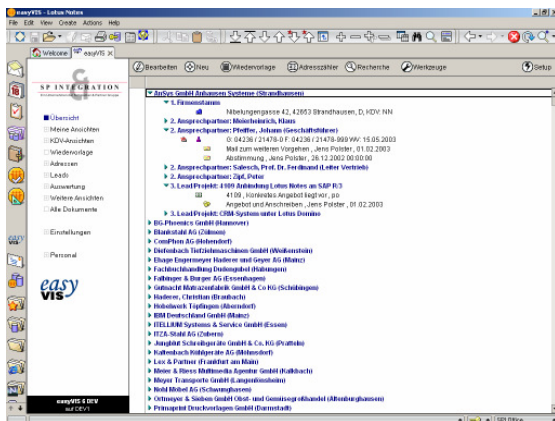


easyVIS try & buy

Evaluieren Sie easyVIS im eigenen Haus! Mit unserem easyVIS try & buy Angebot können Sie easyVIS 30 Tage testen.

Nutzen

Jede CRM Lösung ist nur so gut wie die Daten, die darin gepflegt werden. Beziehen Sie Ihren Vertrieb und Innendienst schon vor einer Kaufentscheidung ein. Testen Sie das System mit Ihren Daten und mit Ihren Vertriebsprozessen.



Vorgehen

Wir installieren das System in Ihrem Haus und geben Ihren Mitarbeitern eine kurze Einweisung. Der übersichtliche und klare Aufbau des Systems ermöglicht es Ihren Mitarbeitern schon nach kurzer Zeit, den Nutzen des Systems zu erkennen. In dieser Testphase werden Sie aber auch ggf. frühzeitig erkennen, in welchen Bereichen das System noch Ihren Unternehmensprozessen angepasst werden muss.

Umfang und Preis

Neben der Teststellung von easyVIS erhalten Sie die Installation des Systems in Ihrem Hause und eine Einweisung für bis zu 8 Mitarbeiter. Im Anschluss an die Testphase bieten wir Ihnen die Anpassung des Systems an Ihre speziellen Vertriebsprozesse gerne an.

Rufen Sie uns an und Testen Sie easyVIS für 30 Tage zum Festpreis von 500,- EUR zzgl. MwSt. Wenn Sie sich anschließend für den Erwerb von easyVIS entschließen, wird diese Summe auf den Kaufpreis angerechnet.

CRM mit EasyVIS

SP Integration GmbH

LEISTUNG – QUALITÄT – PARTNERSCHAFT

www.sp-integration.de