

MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS CRM:

zufriedene Kunden – gute Geschäfte

OPTIMIERUNGEN AUF ALLEN EBENEN: MICROSOFT CRM UND SEINE VORTEILE

Mit Microsoft CRM verfügt Ihr Unternehmen über eine der leistungsfähigsten, flexibelsten und investitionssicheren Lösungen für ein optimales Kundenmanagement. Microsoft CRM sorgt für einen zentralen und direkten Zugriff auf alle relevanten Kundeninformationen. Wiederkehrende Prozesse werden automatisiert und Mitarbeiter von Zeit raubenden Tätigkeiten entlastet. Gleichzeitig profitiert Ihr gesamtes Team von Werkzeugen, die Ihre Vertriebseffektivität erhöhen und für einen konsistenten, effizienten Service sorgen.

Unternehmensweit einheitliche Kundeninformationen:

Integrierte Vertriebs- und Servicefunktionen ermöglichen die gemeinsame Nutzung wichtiger Kundeninformationen über Team- und Abteilungsgrenzen hinweg.

Effektive Vertriebsunterstützung:

Verkürzen Sie den Verkaufszyklus, und steigern Sie die Abschlussraten mit dem Lead- und Verkaufschancenmanagement sowie der Automatisierung von Vertriebsprozessen und der Angebotserstellung.

Erstklassiger Kundenservice:

Eine vereinfachte Bearbeitung und Verfolgung von Serviceleistungen sowie eine leistungsfähige Wissensdatenbank unterstützen Sie, schnell und effizient auf Kundenanforderungen einzugehen.

Automatisierte Routinearbeiten:

Dank des Workflow-Managements definieren Sie Regeln für den automatischen Ablauf Ihrer Geschäftsprozesse, zum Beispiel Zuordnung von Leads und Verkaufschancen, Benachrichtigungen, Vertriebsprozesse, Support-Management und das Ansprechen von Webservices.

Transparente Auswertungen für fundierte Entscheidungen:

Aussagekräftige Berichte ermöglichen Ihnen eine präzise Umsatzplanung. Sie können Aktivitäten und Ergebnisse auswerten und Trends, Probleme und Chancen rechtzeitig erkennen.

Größtmögliche Mobilität und Outlook-Anbindung:

Greifen Sie über Microsoft Outlook entweder online oder offline auf die vollständige Vertriebsfunktionalität zu, oder arbeiten Sie ortsunabhängig über einen Webbrowser.

Einfache Handhabung:

Die vertraute Benutzerführung von Microsoft CRM stellt sicher, dass Ihre Mitarbeiter ohne großen Trainingsaufwand sofort produktiv mit der Lösung arbeiten können.

Maßgeschneiderte Benutzeroberflächen:

Formulare, Einstellungen und Oberflächen lassen sich problemlos ohne Programmieraufwand an Ihre unternehmensspezifischen Anforderungen anpassen.

Optimale Integrationsmöglichkeiten:

ERP-Systeme, Anwendungen von Drittanbietern und Webservices können dank offener APIs problemlos integriert werden. So werden die doppelte Datenpflege und damit verbundene Fehlerquellen wirksam vermieden.

Das Ergebnis: niedrige Gesamtkosten und schneller Return on Investment.

Auf der Rückseite dieses Info-Blattes finden Sie ein Faxformular, mit dem Sie bequem und unverbindlich weiterführende Informationen beziehungsweise Beratungsangebote anfordern können.

Weitere Informationen zu Microsoft CRM finden Sie unter:
www.unidienst.de



+49 (8654) 46 08 21

Faxantwort

Bitte ausfüllen und an die oben genannte Faxnummer senden!

- Wir haben bereits ein konkretes Pflichtenheft für anstehende CRM-Lösung entwickelt und sind an Ihrer Meinung hierzu interessiert: Bitte setzen Sie sich telefonisch zur Vereinbarung eines persönlichen Termins mit mir in Verbindung.
- Wir planen die Implementierung einer CRM-Lösung in naher Zukunft und sind an detaillierten Informationen für alle weiteren Schritte interessiert: Bitte rufen Sie mich zur Vereinbarung eines persönlichen Beratungstermins an.
- Wir befinden uns noch in der ersten Planungsphase für anstehende CRM-Projekte: Bitte senden Sie mir weitere Informationen zum Thema Microsoft CRM zu.

Vorname: _____

Name: _____

Unternehmen: _____

Straße / Hausnummer: _____

PLZ / Ort: _____

Tel.: _____

Fax: _____

Email: _____