



MICROSOFT® BUSINESS SOLUTIONS CRM SALES

Mit Microsoft CRM haben Sie Ihre Kundenkontakte im Griff und erhöhen die Verkaufschancen. Die Software, auf die Sie über Microsoft Outlook und das Internet zugreifen können, hilft bei der Planung und Kontrolle der Vertriebsaktivitäten. Sie macht die Kommunikation mit Ihren Kunden effizienter, automatisiert Vertriebsprozesse und führt so zu mehr und schnelleren Abschlüssen und einer stärkeren Kundenbindung.

Steigern Sie den Verkaufserfolg
Verkürzen Sie den Vertriebszyklus und verbessern Sie die Abschlussquote durch ein effizientes Management von Leads und Verkaufschancen sowie durch automatisierte Prozesse, u. a. für Angebotserstellung und Auftragsmanagement.

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

Nutzen Sie umfassende Kundeninformationen
Microsoft CRM bietet Ihnen einen zentralen, direkten Blick auf alle

relevanten Firmen- und Kontaktinformationen sowie eine vollständige Aktivitätenhistorie.

Richten Sie Ihr Marketing gezielt auf Zielgruppen aus
Erstellen und versenden Sie Marketingmaterial für Ihre unterschiedlichen Zielgruppen und personalisieren Sie die Ansprache Ihrer Kunden.

Arbeiten Sie mit Outlook oder über das Web
Nutzen Sie online oder offline die volle Vertriebsfunktionalität mit Microsoft Outlook. Oder arbeiten Sie mit Microsoft CRM an jedem beliebigen Ort, indem Sie einfach einen Webbrowser verwenden.

Teilen Sie Ihr Wissen
Geben Sie Mitarbeitern über Team- und Abteilungsgrenzen hinweg Zugriff auf einheitliche Kunden- und Produktinformationen.

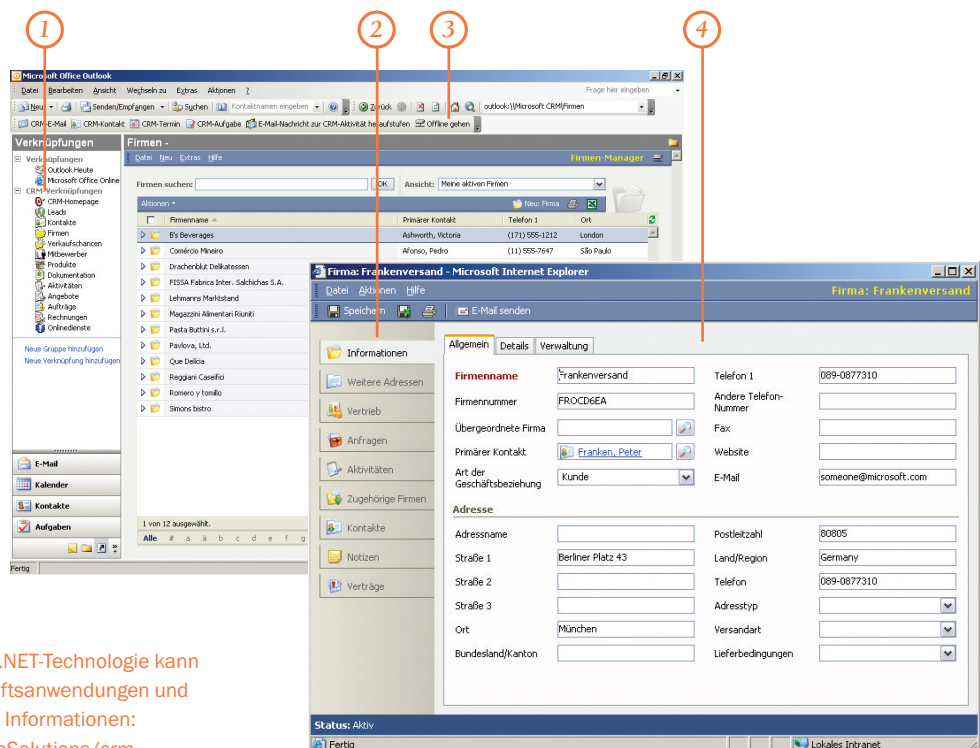
Nutzen Sie die leistungsstarke Integration
Vermeiden Sie doppelte Datenpflege und verknüpfen Sie Ihre Geschäftsprozesse durch die einfache Integration in ERP-Systeme, Anwendungen von Drittanbietern oder in Webservices.

1 Sie können Microsoft CRM einfach und schnell über Microsoft Outlook nutzen und Ihre Aktivitäten, E-Mails und vertriebsrelevanten Informationen verwalten.

2 Microsoft CRM gibt Ihnen einen detaillierten Überblick über jeden Kunden inklusive der Kontaktinformationen und Vertriebs- und Serviceaktivitäten.

3 Ob Sie online oder offline arbeiten – über Outlook haben Sie Zugriff auf die vollständige Vertriebsfunktionalität.

4 Anpassbare Formulare enthalten alle Daten, die Sie für die Vertriebsarbeit benötigen.



Ihr Mehrwert: Entwickelt auf Basis der .NET-Technologie kann Microsoft CRM leicht in andere Geschäftsanwendungen und Webservices integriert werden. Weitere Informationen: www.microsoft.com/germany/BusinessSolutions/crm

Microsoft CRM lässt sich individuell an Ihre Organisation anpassen und zeichnet sich durch modularen Aufbau aus. Die Module Customer Service und Sales sind jeweils separat, als Standard oder Professional Edition, oder in einer Suite zusammengefasst erhältlich. Einzelheiten zum Umfang der Standard und Professional Editionen für das Sales-Modul entnehmen Sie bitte der folgenden Aufstellung. Ihr Microsoft CRM Partner berät Sie darüber hinaus gern bei der Konfiguration der Ihren Anforderungen entsprechenden Lösung.

FEATURE	EDITION		BESCHREIBUNG
	Sales Standard	Sales Professional	
Firmen- und Kontaktmanagement	√	√	Zentraler, direkter Zugriff auf umfassende Kunden- und Kontaktinformationen
Kalender	√	√	Planung und grafische Übersicht der Termine
Notizen und Anlagen	√	√	Freitextnotizen und Dateianhänge
Serien-E-Mail	√	√	Anpassbare Vorlagen für das Erstellen und Versenden von E-Mails
Aktivitäten- und Aufgabenverwaltung	√	√	Zentrale Verwaltung von Aktivitäten und Aufgaben sowie Zugriff auf eine vollständige Kontakthistorie
Suche (Erweiterte Suche)	√	√	Erweiterte Suchfunktionalität durch flexible Verknüpfung verschiedener Suchkriterien
Berichte	√	√	Berichte zur Planung, Analyse und Auswertung der Geschäftsaktivitäten und Ergebnisse
Leadmanagement	√	√	Verwaltung und Qualifizierung von potenziellen Neukunden und Zuweisung von Anfragen
Verkaufschancen-Management	√	√	Übernahme qualifizierter Leads in Verkaufschancen und deren Verfolgung durch den Verkaufszyklus
Korrespondenz/Seriendruck	√	√	Erstellung von personalisiertem Schriftverkehr mit der Microsoft Word-Serienbrieffunktion
Vertriebsgebiet-Management	√	√	Verwaltung von Vertriebsgebieten und Steuerung gebietsbezogener Prozesse und Auswertungen
Microsoft CRM Sales für Outlook	√	√	Online- und Offline-Zugriff auf die volle Vertriebsfunktionalität über Microsoft Outlook und gemeinsame Nutzung von Kontakten, Terminen, Aufgaben und E-Mail-Funktionen
Vertriebsplanung		√	Vergleich der Vertriebsergebnisse der Mitarbeiter mit den vereinbarten Zielen
Angebote und Aufträge		√	Erstellung, Bearbeitung und Verwaltung von Angeboten und Aufträgen
Workflow		√	Anpassbare Regeln und Vorlagen zur Strukturierung und Sicherstellung konsistenter Geschäftsprozesse
Produktkatalog		√	Produktkatalog zur Abbildung von Preisstrukturen, Verkaufseinheiten, Rabatten und Preisoptionen
Wettbewerbsinformationen		√	Detaillierte Informationen über Mitbewerber sowie Verfolgung und Analyse von deren Aktivitäten
Vertriebsdokumentation		√	Erstellung und Pflege einer zentralen Übersicht für Vertriebs- und Marketingmaterialien
Verkaufsprozesse		√	Abbildung und Automatisierung der einzelnen Stufen des Verkaufsprozesses
Leadzuordnung		√	Automatische Zuordnung und Weiterleitung von Leads mithilfe anpassbarer Regeln

Eine Zusammenstellung der aktuellen Systemanforderungen entnehmen Sie bitte dem Internet:
www.microsoft.com/germany/BusinessSolutions/crm/system.mspx

Microsoft CRM ist ausgerichtet auf die speziellen Anforderungen und Erfordernisse mittelständischer Unternehmen. Die Bereitstellung und Implementierung erfolgt über Microsoft-Partner, die Ihnen umfassende Unterstützung bei Einrichtung, Schulung, Pflege und Support bieten.