



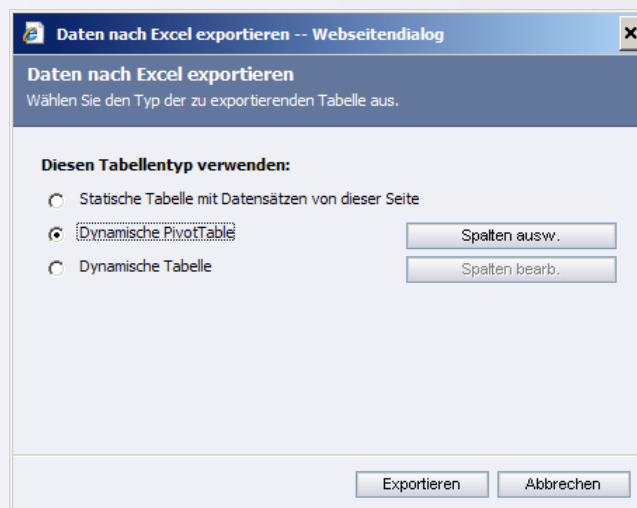
[it-solutions: microsoft dynamics crm 3.0 meets office 2007]



Unsere Motivation

Excel 2007 bietet nie da gewesene Möglichkeiten zur einfachen und verständlichen Darstellung von Zahlenmaterial. Durch die hervorragende Integration von Microsoft Dynamics CRM 3.0 in Microsoft Office können CRM-Daten direkt aus einer bestehenden Liste oder Suchabfrage nach Excel exportiert werden. Und zwar als einfache Listen oder sogar Pivot-Tabellen. Dynamisch versteht sich. Somit können die wichtigsten Kennzahlen aktuell, in Farbe und mit den die Aussage unterstützenden Diagrammen jederzeit abgerufen oder publiziert werden, ohne Microsoft Dynamics CRM 3.0 starten zu müssen.

Die Erstellung der gewünschten Excellisten erfolgt direkt aus CRM. Es können dafür bestehende Listen und Ansichten oder komplexe Abfragen, welche mit der erweiterten Suchfunktion erstellt wurden, verwendet werden. Werden die so erstellten Excellisten in einem freigegebenen Serververzeichnis abgelegt können alle Anwender beliebig auf aktuelle Daten zugreifen, ohne dass sie über CRM-Kenntnisse verfügen oder Zugang zum CRM-System haben. Die Excel-Berichte können wiederum im Microsoft Dynamics CRM 3.0 als Report abgelegt und aus der Applikation aufgerufen werden.



Ihr Nutzen

- Die Informationen stehen in Excel jederzeit in aktualisierter Form zur Verfügung.
- Die beliebige Weiterverarbeitung erfolgt durch ein Werkzeug, welches den Benutzern vertraut ist.
- Durch die Verfügbarkeit der CRM-Daten in Excel, benötigt nicht jeder Benutzer eine CRM-Lizenz und somit können die Kosten deutlich minimiert werden.

Die umständliche manuelle Erstellung von Datenqueries oder gar eine manuelle Übertragung der Daten aus dem Microsoft Dynamics CRM 3.0 in eine Exceltabelle gehören definitiv und endgültig der Vergangenheit an.

Mit dieser Art der Informationsverwaltung kann sichergestellt werden dass Kundeninformationen für alle zugänglich sind und der Kunde somit wirklich im Mittelpunkt steht.

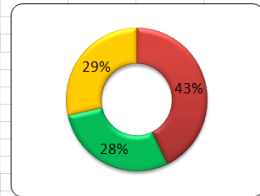


Beispiele

Auswertung Sales Funnel

Die offenen Verkaufschancen können aktuell und übersichtlich eingesehen und nachverfolgt werden. Das Controlling lässt sich somit deutlich vereinfachen.

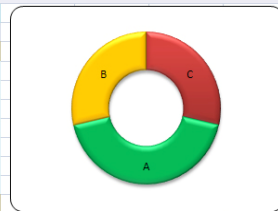
CRM Export: Offene Verkaufschancen							
Kunde	Produkt	Kategorie	Anzahl	erwarteter Umsatz	Verantwortlich	Abschluss erwartet	Wahrscheinlichkeit
E-Plan GmbH	CPR Profi	Standard	1	SFr. 26'000	A. Müller	30.06.2007	30%
Heiniger & Co	CPR Profi	Standard	1	SFr. 26'000	A. Müller	31.05.2007	50%
ALOAG	CPR Elite	Standard	3	SFr. 121'000	A. Müller	20.06.2007	50%
Mühltaler AG	Avensis Elite	Custom	1	SFr. 38'000	C. Huber	15.06.2007	70%
Gribi AG	CPR Elite Spez	Custom	1	SFr. 65'000	C. Huber	30.05.2007	70%
ZSK Verband	Avensis	Standard	2	SFr. 46'000	A. Müller	31.05.2007	100%
Binz Anlagebau	Orbit XL	Standard	1	SFr. 41'000	A. Müller	13.06.2007	100%
			10	SFr. 363'000			67%



ABC Analyse anhand Umsatzergebnisse

Anhand des Produktabsatzes kann eine ABC-Klassifizierung vorgenommen und zur Verfügung gestellt werden.

CRM Export: ABC Analyse							
Kunde	Kundennummer	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Klassifizierung
Gribi AG	86520	52000	13000	25000	46000	136000	A
ZSK Verband	13052	34000	12000	21000	65000	132000	B
Heiniger & Co	25036	37000	52000	4200	12000	105200	C
E-Plan GmbH	76008	25000	0	12000	6500	43500	
ALOAG	10056	5000	5000	10000	15000	35000	
Binz Anlagebau	74100	4000	18000	1000	5000	28000	
Mühltaler AG	47652	0	0	5000	3000	8000	
		SFr. 157'000	SFr. 100'000	SFr. 78'200	SFr. 152'500	SFr. 487'700	



Auswertung Kundenzufriedenheit

Über Web-Formulare eingegebene, oder vom CustomerService gesammelte Informationen, lassen sich auswerten und in übersichtlicher Form grafisch darstellen.

CRM Export: Kundenzufriedenheit							
Kunde	Kundennummer	Leiferfristen	Qualität	Beratung	Service	Preis	Gesamtzufriedenheit
E-Plan GmbH	76008	⊕	⊕	⊕	⊕	⊕	4.6
Heiniger & Co	25036	⊕	⊕	⊕	⊕	⊕	5
ALOAG	10056	⊕	⊕	⊕	⊕	⊕	3.6
Mühltaler AG	47652	⊕	⊕	⊕	⊕	⊕	4.6
Gribi AG	86520	⊕	⊕	⊕	⊕	⊕	5.2
ZSK Verband	13052	⊕	⊕	⊕	⊕	⊕	4.2
Binz Anlagebau	74100	⊕	⊕	⊕	⊕	⊕	4.4
							4.5

