

NUTZEN SIE DIE DYNAMIK.



Microsoft Dynamics CRM – Lösungen für die Industrie.



MICROSOFT DYNAMICS CRM – LÖSUNGEN FÜR DIE INDUSTRIE

Durchgängiges, prozessgestütztes Angebotswesen

Kunden erwarten in Zeiten schärferer Wettbewerbsbedingungen individuelle, auf ihre Wünsche zugeschnittene Produkte und Dienstleistungen. Produkte müssen schnell und zuverlässig konfiguriert und den Wünschen der Kunden angepasst werden können.

EVO Industrie stellt Produktkonfigurationen einfach und schnell zusammen und integriert diese automatisch in Angebotsdokumente. Zusätzliche Funktionalitäten wie Komponentenplausibilität und Preisfindung werden systemtechnisch bereitgestellt.

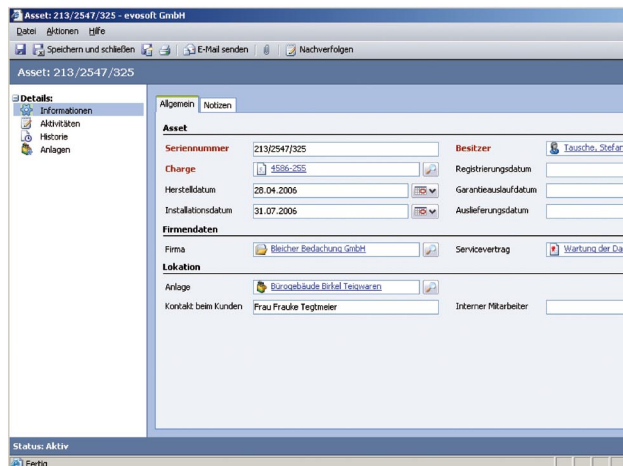
Ausgehend vom Produktkonfigurator werden Angebote inklusive der Komponentenplausibilität und Preisermittlung erstellt und in Microsoft Dynamics CRM abgelegt. Die Angebote sind stets nachverfolgbar, können im Verlauf der Angebotsverhandlungen angepasst, versioniert und später bei der Auftragserteilung auf Knopfdruck in das ERP-System übertragen werden.

Die Verfolgung der Angebote wird durch flexible Prozesse automatisch von EVO Industrie unterstützt.

Strukturierte Kundenentwicklung

Um als Unternehmen erfolgreich agieren zu können, ist es zunehmend erforderlich, die Kundenakquise und Entwicklung bestehender Kundenverhältnisse strukturiert, nachhaltig und gewinnbringend zu gestalten.

EVO Industrie unterstützt den Anwender bei der gezielten Qualifizierung des Kunden nach Kriterien wie etwa Bedürfnisse und Profitabilität.



Kundenspezifische Lieferhistorie

Die Kundenentwicklung und Segmentierung in EVO Industrie versetzt fertigende Unternehmen in die Lage, die von den Kunden erwartete, individuelle Betreuung erfolgreich umzusetzen. Sie bildet die Voraussetzung für langfristig angelegte Kundenbeziehungen und gezielte Investitionen in die profitabelsten Kundengruppen.

Effiziente Außendienststeuerung

Der persönliche Kontakt zum Kunden stellt für Unternehmen und insbesondere für beratungsintensive Produkte einen wesentlichen Faktor bei der erfolgreichen Kundenbetreuung dar.

EVO Industrie unterstützt den Außendienst bei der Planung und Verwaltung ihrer Kundenkontakte. Besuchsberichte und Spesenerfassung können teilautomatisiert und schnell ausgefüllt und bearbeitet werden und bieten die Möglichkeit der Auswertung.



Asset Management

Damit Mitarbeiter in Vertrieb, Marketing und Service die Beziehung zu ihren Kunden optimal steuern und entwickeln können, sind sie auf eine umfassende Lieferhistorie über Produkte und Anlagen angewiesen.

EVO Industrie ermöglicht jedem Anwender die schnelle, unkomplizierte Nachverfolgung der Lieferhistorie seiner Kunden. Verkaufte Produkte, zugehörige Chargen- und Seriennummern sowie Produktkonfigurationen, Preise und Serviceverträge lassen sich auf Knopfdruck ermitteln und Vertrieb, Marketing und Service sind stets aussagefähig gegenüber dem Kunden.

EVO Industrie

- Einfache und schnelle Angebotserstellung in Microsoft Office
- Teilautomatisierte Kundenqualifizierung und -segmentierung
- Fokussierung auf ertragreiche Kundensegmente
- Gesteigerte Effizienz im Außendienst
- Sicherstellung eines durchgängigen Qualitätsmanagements

IHR CRM-PARTNER

evosoft business relations ist spezialisiert auf die Beratung und Umsetzung ganzheitlicher CRM-Strategien. Auf Ihrem Weg zu einer erfolgreichen Verankerung Ihrer unternehmensspezifischen CRM-Geschäftsprozesse begleiten wir Sie als kompetenter Partner an Ihrer Seite.

Unsere Kernkompetenzen reichen von der CRM-Strategieberatung über die Integration von operativen, analytischen und kollaborativen CRM-Systemen bis hin zur Betriebsunterstützung. Darüber hinaus unterstützen wir Sie bei den Begleitprozessen Change-Management, Lizenzmanagement sowie bei der Basis-Administration und Infrastrukturberatung. Wir kennen die Belange und komplexen Abläufe unterschiedlicher Branchen und realisieren auf der Basis von CRM-Standardsoftware branchen- und unternehmensspezifische CRM-Strategien.

Wir zeigen Ihnen Wege, wie Sie mittels der CRM-Lösung den Reifegrad von Geschäftsbeziehungen einschätzen und Ihrer Kundenansprache eine noch persönlichere Note verleihen können. Kundenloyalität und -zufriedenheit werden so gesteigert und wesentlich kalkulierbarer. Dies zeigen unsere vielfältigen, erfolgreichen Projekte bei z. B. Siemens, ADVA Optical Networking, Novartis und CSS-Versicherung.

Weitere Informationen unter:

Telefon 0911/999 87-0



evosoft business relations GmbH

Nordostpark 16 | 90411 Nürnberg

Tel.: +49 (0)911/999 87-0 | Fax: +49 (0)911/999 87-100

info@evosoft-crm.com | www.evosoft-business-relations.com