

## In2CRM: den Markt unter Kontrolle

Steigern Sie die Effizienz Ihrer Verkaufsaktivitäten. Festigen Sie Ihre Position bei bestehenden Kunden. Finden Sie neue Leads und machen Sie Kunden aus ihnen. Treffen Sie die richtigen Entscheidungen anhand der richtigen Informationen zur richtigen Zeit. Machen Sie den Verkauf messbar und erfolgreich. Seien Sie sich über Ihre Stärken und Schwächen im Klaren, erkennen Sie Ihre Chancen und Bedrohungen. In2CRM macht es möglich.

In2CRM ist eine benutzerfreundliche CRM-Applikation. Konfigurierbar für jede Verkaufsorganisation und einfach zu warten. In2CRM integriert den Verkauf in die finanziellen und logistischen Systeme und bietet umfassende Berichterstattung und Analysemöglichkeiten.

### Übersicht

In2CRM sorgt für Übersichtlichkeit, wenn es um die Daten Ihrer Geschäftsbeziehungen geht. Eine übersichtliche Kundenkarte bietet alle Informationen in einem Fenster. Über „Aktuell“ sehen Sie direkt die aktuelle Sachlage in Bezug auf die betreffende Geschäftsbeziehung: welche Aktivitäten stattgefunden haben, welche Angebote letztens verschickt wurden, welche Beanstandungen laufen, wie der Umsatz sich entwickelt. Informationen, die Sie für Ihre Arbeit benötigen.

### Geschäftsbeziehungen

Geschäftsbeziehungen bilden die Basis Ihrer CRM-Aktivitäten. Die betreffenden Daten sind überall im System verwendbar, doch auch für Briefe, Angebote oder Mailings. Anhand von Kundenprofilen werden Geschäftsbeziehungen in erkennbare Zielgruppen unterteilt. Geschäftsbeziehungen lassen sich in Gebiete einteilen und können dem Innen- oder Außendienst zugewiesen werden.

### Kontaktpersonen

Die Menschen, welche hinter den Betrieben stehen, sind wichtig. Neben allgemeinen Informationen werden auch Handynummern und E-Mailadressen gespeichert.

### Projekte

Seien Sie über laufende Projekte informiert. Alle an einem Projekt Beteiligten werden übersichtlich angezeigt. Projektdossiers können völlig problemlos zusammengestellt werden. Gemeinsamer Zugriff auf alle Projektinformationen.

### Berichterstattung

Besonderheiten über Geschäftsbeziehungen, Projekte, Beanstandungen oder Angebote können von jedem Mitarbeiter auf einfache Weise festgelegt werden. In2CRM sorgt für Verteilung und Archivierung.

### Angebote

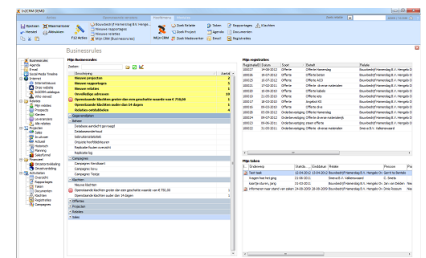
Alle Preisvereinbarungen liegen im Angebotsmodul fest. Es bestehen keine Unklarheiten mehr über Preise und Bedingungen.

Das Angebotsmodul bietet viele Möglichkeiten, Angebote schnell und professionell zu erstellen. Sie können Daten aus anderen Systemen nutzen, wie beispielsweise Artikelbestände. Dank der Kopier- und Bearbeitungsfunktionen von In2CRM erstellen Sie schneller als je zuvor professionelle und gut fundierte Angebote.



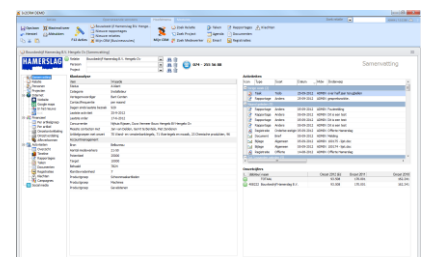
### Individuelle Bildschirme

Jeder der richtigen Information zur richtigen Zeit.



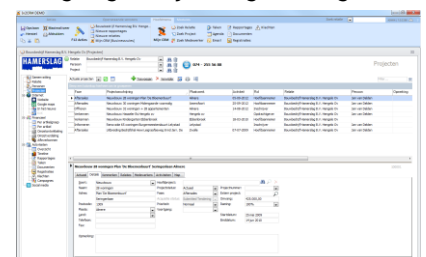
### Komplette Kundenübersicht.

Alle Funktionen direkt verfügbar.



### Project-Datei

Einzigartiges Projekt-Registrierung.



# In2CRM

## Building Efficiency

### Dokumente

Nahezu alle Dokumente können von In2CRM aus über MS-Word, MS-Excel, doch auch über Autocad oder andere Pakete erstellt werden. Alle Dokumente werden im Corporate Design der Firma erstellt. Darüber hinaus sind die Dokumente immer wieder zu finden. Falsche Adressdaten oder das Abtippen von Daten gehören der Vergangenheit an, weil das Modul die vorhandenen In2CRM-Daten benutzt.

### Reklamationen

Die korrekte und rechtzeitige Abwicklung von Reklamationen ist essentiell. Das Reklamationsmodul legt alle Daten fest und sorgt für die Überwachung. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, die Reklamationen periodisch auszuwerten, um festzustellen, an welcher Stelle Verbesserungen möglich sind.

### Finanziell

In2CRM ist in der Lage, die in Ihren Finanz- oder Logistiksystemen vorhandenen Informationen intensiv zu nutzen. Diese Daten werden für Managementinformationen verwendet, vermitteln jedoch auch ein Bild der Kunden und deren Verhalten. So ist gemeinsamer Zugriff auf Informationen aus anderen Systemen möglich, wie unter anderem Kreditlimits, Umsatzentwicklung und Zahlungsbedingungen. Informationen, die für kommerzielle Entscheidungen wichtig sind.

### Kampagnen

Sie haben ein neues Produkt oder möchten allen Kunden mit einem bestimmten Umsatz einen Brief schicken. Fragen, womit die Marketingabteilung regelmäßig konfrontiert wird. Alles Weitere ist nun mit dem Kampagne Modul kinderleicht. Sie definieren Geschäftsbeziehungen und Kontaktpersonen und können eigene Informationen hinzufügen. Diese Selektion wird gespeichert und bildet die Basis für Übersichten und Mailings (zum Beispiel mit MS-Word). Für jeden ist ersichtlich, welche Geschäftsbeziehungen es betrifft und wie die Resonanz war.

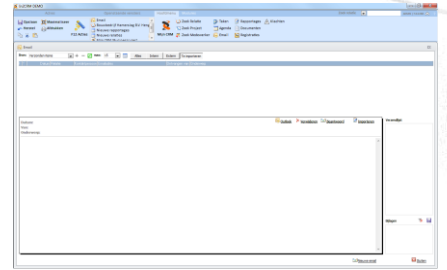
### Aufgaben

Termine einzuhalten ist wichtig. Indem Sie aus einem Termin eine „Aufgabe“ machen, können Sie ihn nicht mehr vergessen. Aufgaben können auch delegiert werden, sogar an mehrere Personen oder auf einen späteren Zeitpunkt verschoben werden. Gedächtnisstützen sorgen dafür, dass Sie an die Aufgabe erinnert werden.

### Business Rules

Mit Business Rules bestimmen Sie wann, worüber und über welchen Fall Sie informiert werden möchten. In den Business Rules liegt die Stärke von In2CRM. Sie werden damit aktiv und rechtzeitig informiert, aber nur, wenn es notwendig ist.

### Umfassender E-mail-Integration



### Analyse und Berichterstattung

Alle Daten in In2CRM sind für Berichte und Übersichten anwendbar. Standardmäßig wird eine große Anzahl von Berichten mitgeliefert, doch es ist leicht, selber Berichte hinzufügen oder zu ändern. Daten können exportiert werden, unter anderem nach Excel oder Mappoint



### Immer und überall

In2CRM kann auch als Stand-alone-Anwendung auf einem Notebook laufen. Daten können dann immer und überall aufgerufen und eingegeben werden.

### Ist In2CRM das Richtige für Sie?

In2CRM wurde für *industrielle Unternehmen und den Großhandel insbesondere im Baugewerbe* entwickelt. Unsere Kunden streben nach einer *pro-aktiven Verkaufspolitik* und suchen Unterstützung durch eine leistungsstarke, flexible und benutzerfreundliche CRM-Applikation. In2CRM ist eine *kostendämpfende* en *preistechnisch interessante* CRM-Lösung.

# crmcompany

info@crmcompany.nl | www.crmcompany.nl



bouwen aan rendement