

PiSA sales im Überblick

Module & Funktionen

PiSA sales Basisfunktionalitäten

Persönliches Entry Portal

- + Gliederung von Aktivitäten nach Art (Telefonat, Termin etc.), Zuständigkeit, Status, Fälligkeit
- + Anzeige der Aktivitäten nach Fälligkeit in einem Zeitraum (Tag, Woche, Monat)
- + Aktivitäten für Teams und Gruppen mit Anzeige "Delegiert" oder "in Vertretung"

Kontaktverwaltung

- + Erfassung und Verwaltung aller Arten von Kontakten und Organisationseinheiten (Adress- und Kommunikationsdaten, Historien, Branchen, Umsatz, Region, ABC-Analyse)
- + Strukturierung der Kontakte nach Gruppen (Lead, Kunde, Partner, Lieferant, Mitbewerber, Presse, ...)
- + Übersichtliche Darstellung mehrstufiger Konzernstrukturen, Regionen und Branchen als Baumstruktur
- + Abbildung der Unternehmenshierarchie bei Umfirmierung/Übernahme
- + Pflege gerichteter und ungerichteter Kontaktbeziehungen
- + Automatischer Dublettencheck und manuelle Dublettenbereinigung
- + Kartendarstellung und Umkreissuche

Aktivitätenverwaltung

- + Erfassung und Verwaltung von kontakt- oder projektbezogenen Aktivitäten
- + Strukturierte Aktivitäten durch Folgeaktivitäten
- + Übersicht/Anzeige aller Aktivitäten nach definierten Kriterien und farbliche Kennzeichnung von Aktivitäten bei kritischen Status (z.B. „eskaliert“)
- + Überwachung von Aktivitäten über Datum und Fälligkeitsregeln
- + Wiedervorlage und Erinnerung in PiSA sales und Groupware automatisch
- + Delegieren, Überwachen und Nachverfolgen von Aktivitäten
- + Integrierter Gruppenkalender
- + Integrierte Ressourcenverwaltung mit Zuordnung von Ressourcen zu freigabepflichtigen Terminen über die interaktive Plantafel
- + Integrierter grafischer Texteditor für Besuchsberichte

Korrespondenzverwaltung

- + Erstellung und Verwaltung aller Arten von Korrespondenzen, Vorlagen, Anlagen in der Datenbank
- + Erstellung von Briefen, Faxe, E-Mails direkt an Kontakten und Projekten

Groupware-Funktionen und E-Mail-Management

- + One-Step-Abgleich aller Adressdaten, Aufgaben und Termine zugeordneter Dokumente mit Outlook, Exchange Server, bzw. Groupwise oder Lotus Notes
- + E-Mail-Versand mit Attachments direkt aus PiSA sales oder aus der Groupware
- + E-Mail- und Termin-Connector mit Projektzuordnung und serverseitiger Termin-Synchronisation

Dokumenten- und Vorlagenverwaltung

- + Zentrale Verwaltung aller Arten von Dokumenten, Vorlagen, Dateien
- + Prüf- und Freigabewesen für Dokumente (Status, Versionen)
- + Definierbare Gültigkeit für Dokumente
- + Ein/Auschecken/Reservieren, direktes Bearbeiten in der Datenbank, Preview
- + Einfaches Erstellen per Drag&Drop
- + Zusammenfassen, Strukturieren und Kategorisieren von Dokumenten in Dokumentmappen und Ordern
- + Automatischer Dublettencheck und manuelle Bereinigung

Schnellsuche und Komfortsuche

- + Schnellsuche im Quickfinder
- + Komfortsuche über speicherbare Filter und Verwendung der Filter als Watchlists

Volltextsuchmaschine

- + Schnelle, komfortable Suche über alle Objekte, Daten und Dokumentinhalte
- + Suche auf ausgewählten Objekten, Ranking und Vorschau der Fundstelle

Persönliches Cockpit

- + Grafische Darstellung von Soll/Ist-Vergleichen, Drill-Down-Analysen und Unternehmenskennzahlen in einem konfigurierbaren Cockpit
- + Definition und Speicherung von mehrstufigen Drill-Down-Analysen über Projekte, Kunden und Produkte

Reportcenter

- + Ad-hoc-Generierung von Berichten und Auswertungen
- + Unternehmen/Personen (Kundenwert, Lead Lifecycle, ABC-Analyse)
- + Vertriebsprojekte (z.B. Status, Region, Branche, Forecast)
- + Aktivitäten (Statusübersicht, Historie)
- + Produkte/Leistungen (z.B. Preisliste)
- + Kampagnen und Marketingprojekte (Status, Responsemessung etc.)

PiSA sales marketing

Marketingprojektverwaltung

- + Projektmanagement für Telemarketing, Veranstaltungen, Publikationen
- + Agentenmanagement (Telemarketing)
- + Dublettenverarbeitung an der Kontaktzuordnung
- + Anlegen und Pflegen von Verteilerlisten
- + Serien E-Mails
- + Variable Meilensteine zur Definition des Kontaktstatus im Projekt
- + Responsemessung und Responsereporting
- + Integrierter Marketingkalender

PiSA sales business

Vertriebsprojektverwaltung

- + Anlegen von Geschäftschancen, Angeboten, Aufträgen mit Zuordnung zu Unternehmen, Personen
- + Workflows für alle Vorgänge
- + Erfassen vertriebsprojektbezogener Informationen zu allen Kontakten
- + Berechnung des Projektfortschritts und des gewichteten Umsatzes nach Get/Go
- + Rollenbasierte Zuordnung von Verantwortlichkeiten im Projekt an interne und externe Personen, Teams
- + One-Step-Zuordnung von Korrespondenzen und Dokumenten
- + Flexible Berichte, Reports und Auswertungen (Forecasts, Pipeline, etc.)
- + Darstellung und Verfolgung des Lead-Lifecycle am Kunden
- + Schnittstelle zu MS Project
- + Zusammenfassung von Vertriebsvorgängen in Projektmappen
- + Kundenanalyse mit automatisch generierten Umsatz- und Prognosedaten

PiSA sales im Überblick

Module & Funktionen

- + Planung über Branchen, Regionen, Kunden, Sparten, Vertriebsseinheiten mit grafischem, interaktivem Planungsbaum
- + Top-Down- und Bottom-Up-Methoden
- + Automatische Erfassung der Umsatzdaten aus Projekten und Übertrag aus der Unternehmensverwaltung/Kundenanalyse

PiSA sales quoting

Angebotserstellung

- + Produktdatenbank (Sparten/Produktlinien, Produkte/Leistungen mit Beziehungen)
- + Textbausteine für multilinguale Generierung von Angeboten und technischen Spezifikationen mit Artikelzuordnung
- + Zuordnung von Datenblättern, technischen Spezifikationen, Zeichnungen zu Produkten/Leistungen
- + Produktschnellübersicht mit Darstellung aller Verwendungen (z.B. in Projekten)
- + Verwaltung von Preislisten, Rabatten und Konditionen
- + Preisberechnung, Beaufschlagung
- + Produkte/Leistungen/Positionen projektspezifisch zuordnen, Einbeziehung von Options- und Alternativpositionen
- + Anlegen angebotsspezifischer Bedarfspositionen
- + Projekt- und Produktkalkulation flexibel über beliebige Kalkulationsgruppen im Projekt
- + Manuell gesetzte Preise automatisch auf kalkulierte Preise zurücksetzen
- + Container und Baugruppenstückliste für die Konfiguration stark strukturierter Produkte

PiSA sales service

Serviceverwaltung

- + Workflow von der Servicemeldung über Serviceangebot zum Serviceauftrag
- + Anlegen von Serviceobjekten mit Verknüpfung zu Aufträgen, Kunden und Verträgen
- + Definition von Ersatzteilen und Leistungspaketen
- + Automatisierte Erstellung von Wartungsaufträgen
- + Serviceaufträge mit Zuordnung von Ressourcen, Ersatzteilen und Leistungspaketen

- + Planung von Serviceeinsätzen in der grafischen Plantafel
- + Vertragsmanagement mit zugeordneten Serviceobjekten
- + FAQ- und Fehlercode-Datenbank zur schnellen Fehleranalyse und Problemlösung

PiSA sales desktop

Schnittstellen für unterstützende Werkzeuge

- + Visitenkartenscanner-Schnittstelle für "Cardscan" (ohne Hardware)
- + PiSA sales ClipIX für OCR-Erkennung von Adressen aus Internetseiten
- + PiSA sales HTML2Sales zum Archivieren vom HTML-Seiten aus dem Internet Explorer als Dokumente in PiSA sales

PiSA sales maps

Kartendarstellung und Routenplanung

- + Kartendarstellung von Adressen und Termine in MS MapPoint
- + Umkreissuche und Routenplanung

PiSA sales konfigurator

Produktkonfigurator mit Regelwerk

- + Unterstützung der Produktbestimmung
- + Integrierter Produktkonfigurator für Varianten- und Auftragsfertiger
- + Funktionen zur Pflege der Regelwerke (Designer)
- + Funktionen zur Anwendung des Konfigurators (Solver)

PiSA sales CTI

Integration von Telefoniefunktionen

- + Telefonie-Integration zum Initiieren ausgehender Anrufe auf Knopfdruck
- + Anzeige der Anruferkontaktdaten bei eingehenden Anrufen mit Nummernübertragung

PiSA sales portal

Zugriff auf ausgewählte CRM-Daten über Internetbrowser

- + Kommunikationskanal zwischen Kunde, Partner, Händler und Lieferant
- + Individuell konfigurierbare Darstellung der Daten auf der Startseite

PiSA sales mobile

Mobile Lösung für den Außendienst

- + Vollständige Verfügbarkeit der CRM-Funktionalität auf mobilen Endgeräten

- + Synchronisation und Datenabgleich zwischen Enterprise- und mobilem System
- + Anlegen und Verwalten verschiedener Synchronisationspakete
- + Automatischer Import-Scanner

PiSA sales pocket

Online-Lösung für den Außendienst

- + Direkter Zugriff vom PDA, Smartphone und iPhone auf beliebige Informationen im Enterprise-System

PiSA sales competitive intelligence

Mitbewerberdatenbank

- + Detaillierte Erfassung und Auswertung von Mitbewerberprofilen
- + Abbildung projektbezogener Konkurrenzsituationen

PiSA sales development

Anpassung, Customizing

- + Speicherung aller anwendungsbeschreibenden Daten in einem zentralen Repository
- + Objektorientierte Modellierungstechnik
- + Interaktive und grafische Werkzeuge für die Erweiterung des Anwendungsmodells und der Benutzerschnittstelle
- + Definition von Benutzerschnittstellen für Windows- und Web-Client, unterstützt durch Template- und Bausteintechnik

PiSA sales Adressplausibilität

inkl. Post-CD (gesondert zu beziehen)

CD-ROM: DATAFACTORY POSTALCODE.

- + PLZ-Datenbank (Deutschland) mit Vorschlagsfunktion am Adressassistenten für korrekte Adressen

PiSA sales standard ERP link

Schnittstelle zwischen PiSA sales und ERP-Systemen

- + Bidirektionaler Austausch von Daten zwischen ERP-Systemen und PiSA sales
- + Austausch von Kundenstammdaten, Angebotsdaten, Auftragsdaten

Die hier aufgeführten Funktionen stellen nur einen Ausschnitt aus dem gesamten Funktionsumfang von PiSA sales dar. Zu Funktionen, Modulen und Lizenzen informieren wir Sie gern ausführlich.

Besuchen Sie uns auch unter www.pisasales.de.