



CRM mit Mehrwert

Für den erfolgreichen Vertrieb komplexer Produkte und Dienstleistungen benötigen Sie eine maßgeschneiderte CRM-Lösung, die Ihre Anforderungen ideal umsetzt:

- + Gemeinsame Wissensbasis
- + Projektorientierter Vertrieb
- + Key Account Management
- + Angebotskonfiguration
- + Service-Management
- + Business Intelligence

Nur das modulare CRM-Konzept von PiSA sales bietet Ihnen diesen einzigartigen Mehrwert. Sie nutzen ein vollständiges CRM, das Kontaktmanagement, Vertrieb und Service als unternehmensweite Lösung integriert. Mit dieser 360°-Sicht ist PiSA sales die beste Wahl, um sich dem Wettbewerb zu stellen.

Auch in Ihrer Branche sind Lösungen mit PiSA sales erfolgreich einsetzbar:

- + Fertigungsindustrie & Metallverarbeitung
- + Maschinen- und Anlagenbau
- + Elektroindustrie & Gerätebau
- + Objekt- & Projektgeschäft
- + Zulieferindustrie
- + Energieversorgung
- + Finanzdienstleistung
- + High-Tech und Forschung
- + Biotechnologie

Informieren Sie sich!



Zeitersparnis von 50 - 70%

Zentrale Vertriebssteuerung
gemeinsame Wissensbasis

Investitionssicherung

effizienter und schnellerer Zugriff

bessere Kundenbindung

steigende Umsatzchancen

erhöhte Leadgenerierung

Niedrige TCO

Modulares CRM

Mehrwert

PiSA sales

KONTAKTMANAGEMENT



Das Kontaktmanagement von PiSA sales ist optimiert für die Verwaltung von Kundendaten in Business-to-Business-Branchen. Unternehmensstrukturen, Kontaktbeziehungen und Projektrollen sind auf einen Blick vorhanden. Die Darstellung aller Daten ist klar strukturiert. Die Eingabe und Pflege der Daten ist extrem einfach und sicher.

Ihr Mehrwert: Sie erhalten schnelleren Zugriff auf eine zentrale und gemeinsame Wissensbasis über Interessenten, Kunden, Lieferanten und Partner.

- + Erfassung und Verwaltung aller Arten von Kontakten und Organisationseinheiten
- + Internationale Adressen
- + Geointegration mit Umkreissuche
- + Strukturierung der Kontakte nach Kategorien
- + Abbildung von Konzernstrukturen
- + Automatischer und manueller Dublettencheck
- + Effiziente Aktivitätenplanung über Gruppen bzw. Teams mit dem integrierten Gruppenkalender
- + Workflows in Abhängigkeit vom Kontaktstatus
- + Erfassung und Verwaltung von kontakt- oder projektbezogenen Aktivitäten
- + Minutengenaue Wiedervorlagen
- + Erstellung und Verwaltung aller Korrespondenzen, Vorlagen und Dokumente
- + Vollständige Integration gängiger Groupware-Lösungen

MARKETINGPROJEKTE



PiSA sales führt Sie sicher durch Ihre Marketing-Kampagne: Von der Vor- und Nachbearbeitung einer Messe über die Pressearbeit bis zu umfangreichen Telefonmarketingaktivitäten – die Arbeit der Marketing-Abteilung wird mit PiSA sales schnell und sicher erledigt.

Ihr Mehrwert: Erhöhte Leadgenerierung durch reduzierte Streuverluste.

- + Grafische, interaktive Marketingplanung mit dem Marketingkalender
- + Projektarten: Telemarketing, Veranstaltungen, Publikationen
- + Serienbriefe und Serien-E-Mails
- + Selektion von Zielgruppen nach verschiedenen Kriterien über Filter
- + Variable Meilensteine zur Definition des Kontakt- bzw. Teilnehmerstatus im Projekt
- + Automatisiertes Verhalten der Projekt-Meilensteine-Funktionalität
- + Responsemessung mit Ist-Wertberechnung des Teilnehmerstatus
- + Responsereporting mit grafischer Diagrammdarstellung
- + Verwaltung der Zuordnung organisatorischer Kontakte
- + Dublettenbehandlung an der Kontaktzuordnung
- + Serien E-Mails mit Fehlerprüfung und Testversand
- + Checklisten
- + Agentenmanagement

VERTRIEBSPROJEKTE



Das Vertriebsprojektmanagement von PiSA sales ermöglicht Ihnen einzigartige Steuerungsmöglichkeiten und enorme Zeitvorteile bei der Bearbeitung von Anfragen und Angeboten. Workflows führen Sie und Ihr Team sicher von der Geschäftschance zum Angebot, vom Angebot zum Auftrag. Alle Informationen (z.B. Korrespondenzen, Dokumente) sind projektspezifisch hinterlegt. Kontaktinformationen, z.B. Ansprechpartner oder Mitbewerber werden rollenbezogen verwaltet.

Ihr Mehrwert: Zentrale Vertriebssteuerung durch gemeinsame Wissensbasis, effizienter Zugriff auf Vertriebsprojekte: rd. 20% Zeiterparnis.

- + 360°-Projektmappen für Geschäftschancen, Angebote, Aufträge
- + Spezifische Workflows für jede Projektphase
- + Standard-Ordnerstrukturen am Prozess
- + Zentrale Vertriebssteuerung
- + Umfangreiche Forecast-Analyse und Darstellung der Vertriebs-Pipeline
- + Get & Go-Wahrscheinlichkeit
- + Flexible Projekt- und Produktkalkulation über beliebige Kalkulationsgruppen
- + Integrierte transparente Vertriebsplanung
- + Grafischer, interaktiver Planungsbaum
- + Top-Down- und Bottom-Up-Planung
- + Drill-Down-Analysen
- + Planung über Branchen, Regionen, Kunden, Sparten, Vertriebsseinheiten etc.
- + Systematische Mitbewerberbeobachtung

Kontakte & Aktivitäten steuern

Interessenten qualifizieren

Umsatz schaffen

Mehrwert

PiSA sales

ANGEBOTSKONFIGURATION



CRM
MODUL

PiSA sales unterstützt Sie bei der Erstellung von komplexen Angeboten mit hohem Konfigurationsanteil. So erhalten Sie einen elektronischen Katalog für Standardprodukte und individuell konfigurierbare Leistungen. Sie können Angebote in beliebiger Währung und in beliebigen Sprachen erzeugen. Die Klassifikation und Strukturierung Ihrer Produkte sowie die Variantenbildung erfolgt nach den individuellen Kundenanforderungen und Ihren vertrieblichen Aspekten. Die Preisberechnung verläuft parallel und interaktiv.

Ihr Mehrwert: Zeitersparnis von 50 - 70% durch schnellere Angebotsabgabe. Schnellere Alternativangebote: Zusätzliche Zeitersparnis von 25%.

- + Verwendung einheitlicher Layouts im gesamten Vertrieb
- + Gezielte Angebotsverfolgung
- + Produktkonfiguration mit zentraler Verwaltung von Produktwissen
- + Automatische multilinguale Angebotsgenerierung, Generierung von technischen Spezifikationen
- + Übersicht aller Sparten/Produktlinien, Produkte/Leistungen mit Beziehungen
- + Anzeige der Produktstruktur als Artikel mit Optional- und Alternativteilen
- + Verwaltung von Preislisten, Rabatten und anderen Konditionen

Angebote erstellen

SERVICEMANAGEMENT



CRM
MODUL

Die Top-Unternehmen aller Branchen verfügen über einen professionellen Service und erarbeiten sich dadurch wesentliche Wettbewerbsvorteile. Durch die Nutzung des integrierten Service-Moduls werden auch Sie und Ihr Unternehmen in die Lage versetzt, in den Bereichen Beschwerde- und Reklamationsbearbeitung, Vertragswesen sowie Störungs- und Wartungsprozesse die Vorteile einer branchenspezialisierten Lösung zu nutzen. So können Sie Pre-Sales-, Sales- und Service-Prozesse nahtlos miteinander verknüpfen und ein Servicenetzwerk schaffen, das vom Zulieferer über Partner bis zum Anwender alle beteiligten Instanzen integriert.

Ihr Mehrwert: Bessere Kundenbindung, steigende Umsatzchancen und kürzere Reaktionszeit im Service.

- + Effizienter Zugriff auf CRM-Informationen
- + Servicevorgänge und Serviceobjekte inklusive Historie direkt am Kunden
- + Reklamations- und Beschwerdemanagement, Vertragsmanagement
- + Störungen und Wartungen
- + Wissensdatenbank: FAQs & Fehlercodes
- + Serviceangebote mit Ersatzteil-/Material-Disposition
- + Verwaltung und interaktive Planung von Ressourcen (Personen, Material usw.)
- + Grafische Plantafel zur Einsatzplanung
- + Rückmeldung zu Produkten, Leistungen, Zeiten, Reisekosten, Spesen
- + mobile Rückmeldung auch mit Unterschriften-Pad

Serviceleistungen anbieten

BUSINESS INTELLIGENCE



CRM
MODUL

Die Business Intelligence-Lösungen in PiSA sales bieten größtmögliche Flexibilität beim schnellen Aufspüren, Zusammenstellen und Auswerten sowie beim übersichtlichen Darstellen von Informationen für nahezu alle Unternehmensbereiche. So können Sie Daten mehrdimensional analysieren und die Resultate kompakt präsentieren. Das PiSA sales Cockpit bietet Echtzeit-Analyseergebnisse in Form kompakter Grafiken und Tabellen. Im Drill-Down-Center legen Sie fest, aus welcher Perspektive und in welchem Detailierungsgrad Sie CRM-Daten betrachten wollen. Und schließlich erstellen Sie über das PiSA sales Reportcenter flexible Reports als präsentationsfähige Auswertungen in druckbarer Form.

Ihr Mehrwert: Alle wichtigen Kennzahlen auf einen Blick, komfortable Verdichtung und repräsentative grafische Darstellung aller Daten und Auswertungen.

- + Grafische Darstellung von Prozessen und Ergebnissen
- + Individuell konfigurierbare Ansichten für Diagramme und Listen im benutzerspezifischen Cockpit
- + Drill-Downs und MS Excel für adhoc-Auswertungen
- + Crystal Reports-Anbindung
- + Alle Felder in PiSA sales stehen für Reports zur Verfügung

Intelligente Analysen

Mehrwert

PiSA sales

MOBILES CRM



TECHNOLOGIE-PLATTFORM



ERGONOMIE



Die dezentrale und mobile Verfügbarkeit von Informationen über Kunden und Projekte ist ein Wettbewerbsfaktor, der immer wichtiger wird. PiSA sales mobile lässt Ihren Außendienst schnell und zuverlässig auf alle Anforderungen reagieren. Die gemeinsame Wissensbasis nutzen Sie damit auch für Kundengespräche vor Ort, Kontaktabbau auf Messen und für den Einsatz auf Reisen. Eine integrierte, mobile Synchronisation ermöglicht den Datenaustausch und Abgleich zwischen Ihrer Datenbank und den mobilen Endgeräten im Offline-Einsatz. So ist gewährleistet, dass Ihre Außendienstmitarbeiter beim Kunden immer über aktuellste Produktdaten verfügen und umgekehrt Kundendaten im Unternehmen immer aktuell vorliegen.

Ihr Mehrwert: Beschleunigung von Geschäftsprozessen in Vertrieb und Service, Verbesserung der Qualität im Kundenkontakt.

- + Vollständige Offline-Verfügbarkeit von CRM-Funktionalität und Informationen
- + Innovative Synchronisation mit mobilen Endgeräten (Laptop, PDA/Smartphone)
- + Datenabgleich zwischen Enterprise-System und mobilem System
- + Anlegen und Verwalten verschiedener Synchronisationspakete
- + Automatischer Import-Scanner
- + Onlinezugriff auf die CRM-Datenbank via WEB

PiSA sales GmbH

Charlottenburger Straße 4 · D-14169 Berlin

Tel: +49 (0)30. 81 07 00-0

Fax: +49 (0)30. 81 07 00-99

info@pisasales.de · www.pisasales.de

PiSA sales verbindet etablierte Technologien mit innovativen Entwicklungsansätzen. Das CRM-System PiSA sales basiert auf der Middleware PiSA cubes. Sie dient als offene Technologie-Plattform, auf der die CRM-Module basieren. Hier werden Schnittstellen zu ERP- und Groupware-Lösungen bereitgestellt. Konsequenz: PiSA sales-Anwendungen sind vollständig und flexibel in Ihre IT-Infrastruktur integrierbar. Sie sind über den gesamten Lebenszyklus uneingeschränkt customisierbar, upgrade- und releasefähig sowie portierbar. Etablierte und moderne Industriestandards wie Java, XML und Web-Services sind erfolgreich im Einsatz und werden konsequent weiterentwickelt.

Ihr Mehrwert: Niedrige TCO (Total Cost of Ownership).

- + Easy Customising zur Anpassung und Erweiterung beliebiger Felder, Funktionen und Reiter
- + Beliebige Integrationstiefe in ERP-Systeme (z.B. SAP, PS/pena, iFax)
- + Vollständige Integration von Groupware-Lösungen (MS Outlook, Exchange Server, GroupWise, Lotus Notes)
- + Anbindung von Dokumentenmanagement-Systemen (z.B. Docuware)
- + CTI-Kopplung

Geschäftsstelle Karlsruhe

Weierstraße 1b · D-76227 Karlsruhe

Tel: +49 (0)721. 47 65 747

Fax: +49 (0)721. 47 65 748

info@pisasales.de · www.pisasales.de

Das Hauptaugenmerk der Produktentwicklung bei PiSA sales ist es, alle Anwendungen für Nutzer auch mit sehr unterschiedlichen Anforderungen gleichermaßen komfortabel zu gestalten. So sind alle Formulare flexibel dimensioniert und können an individuelle Gewohnheiten angepasst werden. Nur die benötigten Formular-Funktionen sind aktiv. Die Bedienung der Software bleibt auf diese Weise einfach und verständlich. Ihre Mitarbeiter werden schnell von den umfassenden Möglichkeiten in PiSA sales begeistert sein.

Ihr Mehrwert: Sicherung der Mitarbeiterakzeptanz, schnelle Einführung des Systems.

- + Persönliches Entryportal
- + Interaktive Kalender
- + Grafisches Benutzercockpit
- + Indexierte Volltextsuche über alle Daten und Dokumente
- + Flexible Formulargestaltung
- + Nur tatsächlich benötigte Formularfunktionen sind aktiv
- + Deutliche Anzeige des Editierzustandes
- + Browserbasierte Baumstrukturen
- + Strukturierte Dokumente, Dokumentordner
- + Signalisierende Farbverwendung in Abhängigkeit vom Status des Datensatzes oder Feldes
- + Intuitive, wiederkehrende Oberflächenelemente und Funktionen

Vertretung Schweiz

innowell GmbH

Stoltenhubel 132 · CH-5054 Kirchleerau

Tel.: +41(0)62 726 02 87

Fax: +41(0)89 062 726 02 87

info@innowell.ch · www.innowell.ch