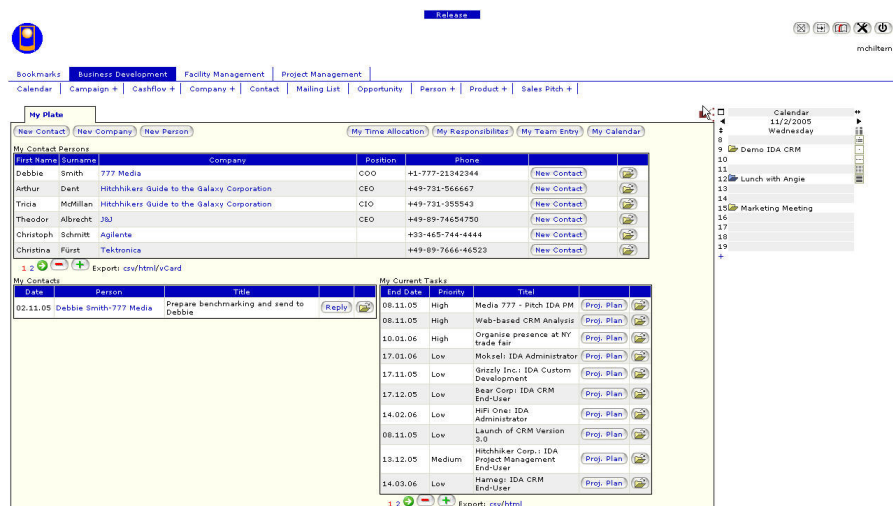


Customer Relationship Management

CRM (Customer Relationship Management) wird immer wichtiger, um in stark umkämpften Märkten auf Augenhöhe mit der Konkurrenz zu bleiben.

IDA CRM ist eine umfangreiche Lösung für ein gut organisiertes und effizientes Kundenbeziehungsmanagement. Es sorgt dafür, dass Verkauf, Marketing, Service und andere Abteilungen miteinander verzahnt sind und die internen Prozesse effizient ablaufen können.

**Einfache
Anwendung**



The screenshot shows the IDA CRM web interface. At the top, there are navigation tabs for 'Business Development', 'Facility Management', and 'Project Management'. Below this is a 'My Plans' section with sub-tabs for 'My Contact Parameters', 'My Time Allocation', 'My Responsibilities', 'My Team Entry', and 'My Calendar'. The 'My Contact Parameters' tab is active, displaying a table of contacts:

First Name	Surname	Company	Position	Phone	
Debbie	Smith	777 Media	COO	+1-777-21342344	(New Contact)
Arthur	Dent	Hitchhikers Guide to the Galaxy Corporation	CEO	+49-731-566667	(New Contact)
Trista	McMillan	Hitchhikers Guide to the Galaxy Corporation	CIO	+49-731-355543	(New Contact)
Theodor	Albrecht	J&J	CEO	+49-89-74654750	(New Contact)
Christoph	Schmitt	Agliente		+33-465-744-4444	(New Contact)
Christina	Fürst	Tektronica		+49-89-7666-46523	(New Contact)

Below the contact list is a 'My Current Tasks' section with a table:

Date	Person	Title	Priority	Due Date	Months	Title	
02.12.05	Debbie Smith-777 Media	Prepare benchmarking and send to Debbie	High	08.11.05		Media 777 - Proj: IDA PM	(Proj. Plan)
			High	08.11.05		Web-based CRM Analysis	(Proj. Plan)
			High	10.01.06		Organize presence at NY trade fair	(Proj. Plan)
			Low	17.01.06		Mobitel: IDA Administrator	(Proj. Plan)
			Low	17.11.05		Grizzly Inc.: IDA Custom Development	(Proj. Plan)
			Low	17.12.05		Bear Corp: IDA CRM End-User	(Proj. Plan)
			Low	14.02.06		HPI One: IDA Administrator	(Proj. Plan)
			Low	08.11.05		Launch of CRM Version 3.0	(Proj. Plan)
			Medium	13.12.05		Hitchhiker Corp.: IDA Project Management End-User	(Proj. Plan)
			Low	14.03.06		Harnegi: IDA CRM End-User	(Proj. Plan)

Über eine Startseite mit Schnellübersicht von Terminen, einer Email-Inbox, den persönlichen Aufgaben, sowie einer Übersicht über alle Vorgänge und Projektaufgaben kann der Nutzer sofort starten. Mit einem weiteren Klick sind neue Termine, Gesprächsnotizen oder Kontakte angelegt.

Unterwegs genauso wie im Büro können Sie: die Details eines neuen Kontakts verwalten und seine Position innerhalb der Firma einschätzen; Produktspezifikationen an den Kunden weiterleiten; Ihre Verkaufsaktivitäten organisieren; Ihre Werbemaßnahmen abrufen und Ihre Verkaufsabschlüsse voraussagen.

**Volle Kontrolle
über den Verkaufs-
prozess**

IDA bietet eine Kundendatenbank einschließlich Kundenhistorie für Adressen, Firmen, Ansprechpartner und Kontakte. Diese kann über beliebig viele Filter und Kennzahlen kategorisiert, durchsucht,

segmentiert und exportiert werden. Anfragen und Kunden können automatisch an den Vertrieb weitergegeben und bestehenden Kunden eine erstklassige Unterstützung angeboten werden. Jedem im Team bietet IDA einen Echtzeitzugriff zu detaillierten Service-, Marketing- und Produktinformationen sowie Verkaufsstrategien für die gemeinsame Nutzung. Die Wissensdatenbank und das sichere Dateimanagement erlaubt das Hochladen und Verknüpfen von Dokumenten mit jedem beliebigen Datenbankeintrag. Das Rechtesystem garantiert, dass immer nur die letzte Version verfügbar ist und nicht gleichzeitig am gleichen Dokument gearbeitet wird.

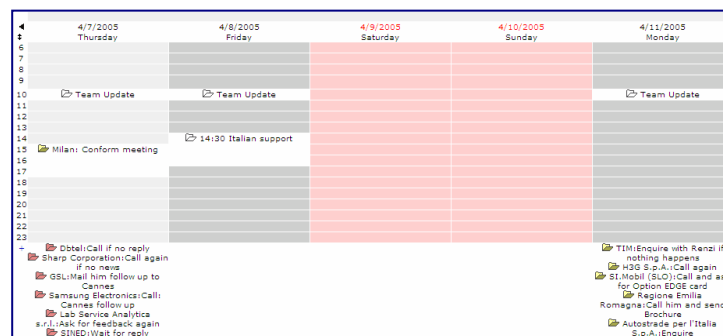
Chancen- management und Forecasting

Vertriebsmitarbeitern wird ermöglicht, die laufenden Vertriebsaktivitäten mit Informationen wie Lead-Ursprüngen, Volumen, Produktlinien und zahlreichen weiteren Variablen für die professionelle Arbeit mit dem Kunden zu vermerken. Zudem können Vertriebsvorgänge in Workflow-Prozessen angelegt und jederzeit an Kollegen übergeben werden.

Die Zusammenfassung aller Sales-Leads mit einer unbegrenzten Zahl von Einträgen zu Chancen und Aufgaben ermöglicht, ein genaues Bild über zukünftige Umsätze zu erhalten oder zu analysieren, welche Produkte von wem erworben werden und wann der Abschluss getätigt werden wird. Ungleich anderer Lösungen ist es möglich, auch die Kosten für eine Verkaufschance zu erfassen, um ein professionelles Kostenmanagement zu erreichen.

Gruppenkalender

Der Gruppenkalender wird zum primären Zeitmanagement System. Er gibt Ihnen einen Gesamtüberblick über all Ihre Termine, Aktivitäten, wiederkehrende Aufgaben, Geschäftsreisen und Ferien.



Der Gruppenkalender gestattet Ihnen außerdem, die Erreichbarkeit Ihrer Kollegen zu überprüfen, Meetings zu vereinbaren, an denen diese teilnehmen sollen oder in einer Stadt, in die Ihr Kollege reist, einen Termin für diesen festzulegen. Sie können sogar Konferenz- und Büroräume buchen. Mit IDA Systems werden Sie Ihr Zeitmanagement nie wieder improvisieren müssen.