

„Mit Contacts nutzen wir endlich eine Lösung, die unternehmensweite Transparenz zu allen wichtigen Kontakten und Stammdaten schafft – einzelne Excellisten, die Mitarbeiter bislang separat gepflegt haben, sind passé.“



GEDYS INTRAWARE 8 CONTACTS

ALLE ADRESSEN
UND STAMMDATEN
UNTERNEHMENSWEIT MANAGEN

Einheitliche Adressen und Kommunikation sind die Basis Ihres Unternehmenserfolgs.

Mit **Contacts** vereinfachen Sie die damit verbundenen Prozesse in jeder Abteilung und schaffen unternehmensweite Transparenz zu den wichtigen Kontakten und Stammdaten. Die hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit machen **Contacts** zu einer universellen Lösung, die branchen- und firmenspezifisch konfiguriert werden kann.

HÄUFIGER ALLTAG IM UNTERNEHMEN

- Schwer abgleichbare, teilweise individuelle und lokal gespeicherte Adresslisten
- Viele Dubletten durch verteilte Datenbestände
- Fehlerhafte und unvollständige Adressdaten
- Inkonsistente Adressbestände
- Ungeregelter Zugriff auf Informationen
- Hoher Zeitaufwand für Adressabgleich und -selektion bei Serienbriefen oder Etikettendruck
- Streuverluste und hohe Kosten durch ungenaue Zielgruppenauswahl
- Mangelnde Verteilerpflege
- Zeitraubende Adresspflege
- Kein aktiver Dublettencheck bei der Adresseingabe
- Umständliche Informationssuche zu einem Kontakt
- Keine Unterstützung zur rechtskonformen Ansprache der Kontakte
- Aufwendige Datenauswertung
- Komplizierter Datenimport und -export

EFFIZIENZ FÜR JEDE ABTEILUNG

Contacts bietet Ihnen eine flexible Benutzeroberfläche und Funktionen zur effizienten Pflege und Nutzung von Adressen und Stammdaten. Ob über die Schnellerfassung, direkt manuell oder für Adresslisten mit dem Standard-Importer – Sie erfassen Adressen, maximal unterstützt mit Automatisierungsfunktionen, und stellen sie für Briefe, Faxe und E-Mails strukturiert zur Verfügung.

Individuelle Anforderungen bilden Sie über frei definierbare Informationsfelder auf einfache Weise ab. Die Eingabe von Betreuungsteams erlaubt den gezielten und sicheren Zugriff auf Informationen durch alle Teammitglieder.

GEDYS INTRAWARE 8 CRM

Dokument Erstellen Aktionen

	Telefon	E-Mail/Homepage	VB/Partner
DEE Betreiberanlage Co. KG (04315 Leipzig)			
Deisenweiss GmbH (80331 München)			
IOP Deisenweiss GmbH Platzl 9 80331 München	Kunde +49 6652 9192930	info@deisenweiss.de www.deisenweiss.de	Lars Weis/WFair
Kontaktprofil(e)			
VIP Augstein, Gudrun (Einkaufsleiterin)	Einkauf +49 6652-91929310	017 GAugstein@deisenwe	
ADM Früh, Silvio (Assistenz der Geschäftsführung)	+49 6652-919293-0	016 SFrueh@deisenweiss	
Mittag, Silvia (Marketingleiterin)	+49 6652-919293-0	012 SMittag@deisenweiss	
GF Späth, Georg (Dr. Dr.) (Geschäftsführer)	+49 6652-919293-0	GSpaeth@deisenweiss	
Standort			
Demian Privatschule für Sprachen und Datenverarbeitung GmbH (01097 Dresden)			
Dental-Labor Brokmann GmbH (33615 Bielefeld)			
Dental Spritzen Malersdorf AG (33615 Bielefeld)			
Dentor Dentallabor GmbH (44263 Dortmund)			
DFC Umwelttechnik und Gartenbau GmbH (28197 Bremen)			
Diga Van GmbH (22763 Hamburg)			
Drei-Stern Hotel (33503 Bielefeld)			

Verknüpfungen Ansichten E-Mail Antwort Aktionen

Datum	Betreff	Typ	Unsere Beteiligten	Kunden Beteiligte
27.02.2014	Scannersoftware stürzt ab	E-Mail	Christian Kaufmann	Von: GAugstein@deisenweiss.de An: LarsWeis@intraware.de
27.02.2014	CRM Projekt	Angebot	Lars Weis	Augstein, Gudrun
27.02.2014	CRM Projekt	E-Mail (Entwurf)	Lars Weis	Von: Lars Weis An: GAugstein@deisenweiss.de
27.02.2014	Lösungsvorschlag für Ihre Anfrage zum Thema "Rechnungsnummer werden nicht korrekt berechnet" // Ticketnummer #-Ma712592-#	E-Mail	Lars Weis	Von: Lars Weis An: GAugstein@deisenweiss.de
27.02.2014	Lösungsvorschlag für Ihre Anfrage zum Thema "Rechnungsnummer werden nicht korrekt berechnet" // Ticketnummer #-Ma712592-#	E-Mail	Lars Weis	Von: Lars Weis An: GAugstein@deisenweiss.de
27.02.2014	Empfangsbestätigung // Ticketnummer #-Ma712592-# // Tracking ID:	E-Mail	Ulrich Vegas	Von: Ulrich Vegas An: GAugstein@deisenweiss.de
27.02.2014	Lösungsvorschlag für Ihre Anfrage zum Thema "E-Mail Faktor in der	E-Mail	Lars Weis	Von: Lars Weis An: GAugstein@deisenweiss.de

The screenshot displays the 'Contacts' software interface. The main window has tabs for 'Allgemein', 'Vertrieb', 'Social Media', 'Marketing', 'Persönlich', 'Bemerkung/Anhang', and 'Optionen'. The 'Allgemein' tab is active, showing fields for name (Anrede/Präfix, Vorname, Nachname, Titel/Suffix), address (Land, Adresse, PLZ/Ort), and communication (Kundentyp, Berufsbezeichnung, Abteilung, mobile and landline numbers, email). A 'Kommunikation' section includes icons for phone, mobile, and email. A 'Contacts: DACH' dialog box is open, showing a comparison of two duplicate entries (Dublette 1 and Dublette 2) with their respective creation and modification dates and the last editor. It also shows a list of fields to be compared (fdShortName, LastName, Phone) and options to 'Übernehmen' (take over) or 'Löschen' (delete) the duplicates.

KOMFORTABLE ADRESSPFLEGE

Stellen Sie die korrekte Kundenansprache sicher. Bei der manuelle Dateneingabe und -pflege unterstützt **Contacts** Sie mit Auswahllisten, Eingabehilfen sowie PLZ- und Telefon-Daten bei einer bedienerfreundlichen, fehlerfreien und schnellen Bearbeitung. Internationale Adressformate garantieren Ihnen landestypische Adressen. E-Mail-Adressen werden automatisch berechnet.

Mit dem Schnellerfassungsdialog fügen Sie neue Adressen anhand von VCF-Dateien oder aus der Zwischenablage ein. Das System erkennt automatisch die richtigen Felder für die Daten – einfacher geht es nicht. Der integrierte Dublettencheck warnt Sie bereits bei der Dateneingabe und verhindert so die Entstehung von Dubletten und den damit verbundenen Ärger.

Contacts stellt Ihnen eine Vielzahl von Standardfeldern zur Pflege von Adressinformationen bereit. In Abhängigkeit von der Kundenklassifizierung erhalten Sie Zusatzfelder für Ihre Datenpflege. Ohne großen Aufwand können Sie darüber hinaus weitere Felder frei definieren und Vorgabewerte zur Verfügung stellen.

Kennzeichnen Sie besondere Ansprechpartner: z.B. als VIP. Ihre Mitarbeiter wissen so genau, wer angesprochen werden sollte.

Anhand Ihrer Regeln – z.B. gekoppelt an Kunden-Klassifizierungen und weiteren individuellen Daten in der Adresse – lassen sich Verteiler automatisch berechnen. Ihre Verteilerlisten sind somit immer aktuell.

Eine rollenbasierte Navigation führt Sie durch die intuitive Anwendung und erleichtert auch in komplexen Systemen die Arbeit. Daten werden richtig abgelegt und Informationen schnell gefunden. Neue Mitarbeiter können so schnell und effizient arbeiten. Umfangreiche Suchfunktionen erleichtern Ihnen das Arbeiten in der Praxis.

... DUBLETTENPRÜFUNG UND -BEREINIGUNG

Das Modul **Contacts** informiert Sie bereits bei der Adressengabe über mögliche Dubletten. Oder Sie überprüfen aktiv den gesamten Adressbestand. Ein Assistent zur Dublettenbereinigung unterstützt Sie bei der Auflösung der Dubletten inkl. der Übernahme von Dokumenten, Kampagnen-, Mailing- und Eventteilnahmen. CRM braucht Datenqualität.

Contacts verfügt über eine Standardschnittstelle zum professionellem Data Quality Server der Firma Omikron Data Quality GmbH. Überall wo Adressen angelegt werden – im Warenwirtschaftssystem, Newsletter-Anwendungen, Internetplattformen, CRM und in der Leadgenerierung – prüft der Data Quality Server auf Dubletten, warnt vor ihnen und hilft Ihnen beim Anreichern und Abgleichen der Daten.

WICHTIGE ZUSAMMENARBEIT MIT SAP/ERP-SYSTEMEN

Professionelles Kundenmanagement ist heute ohne Verbindung von ERP- und CRM-Systemen kaum mehr realisierbar. Schon allein die Automatisierung des Prozesses „Interessant wird zum Kunden“ erhöht die Effizienz in Ihrem Unternehmen beträchtlich.

Mit dem Modul **Master Data** gleichen Sie standardisiert Daten zu Firmen, Niederlassungen und Kontakten zwischen bspw. Ihrem Warenwirtschaftssystem und dem CRM-System von GEDYS IntraWare ab. Neue, geänderte und angereicherte Daten werden über diese Standard-Schnittstelle automatisiert für alle angebotenen Systeme bereitgestellt.

ZEITERSPARNIS DURCH AUTOMATISIERUNG

Contacts integriert alle modernen Kommunikationsmittel. Sie versenden komfortabel Ihre E-Mails – auch an mehrere Kunden und Mitarbeiter gleichzeitig. Die Anrede, E-Mail-Adresse und Ihre Absenderangaben werden automatisch in das Schreiben übernommen.

Sametime-Funktionen informieren Sie über die Anwesenheit des richtigen Ansprechpartners in Ihrem Unternehmen und ermöglichen Ihnen dadurch adhoc einen Informationsaustausch über Chat. Das entlastet Sie und gestaltet den Arbeitsablauf produktiver.

Lernen Sie und Ihr Team die Kunden und Interessenten besser kennen. Sie pflegen Social Media Daten direkt zum Kontakt und rufen den jeweiligen Eintrag in Xing, Facebook, Linked-in, etc. auf.

Das Zusatzmodul **Call Control** unterstützt Ihre tägliche Kundenarbeit. Telefonieren Sie mit einem Klick auf die Telefonnummer direkt aus dem CRM-System (Kontakt-daten, Dokumenten, E-Mails) heraus – kein lästiges und zeitraubendes Vertippen mehr. Bei eingehenden Telefonaten zeigt Ihnen der Computer sofort den Anrufer inkl. Kontaktinformationen. Anrufe in Abwesenheit werden selbstverständlich dokumentiert und Ihnen als Rückrufliste zusammengestellt.

EINZIGARTIG: BUSINESS MAIL INTEGRIERT CRM IN IHRE MAILBOX

E-Mails sind aus Ihren Kommunikationsprozessen nicht mehr weg zu denken. Egal mit welchem Mail-Client Sie arbeiten: Das Plug-in **Business Mail** des Moduls **Contacts** zeigt Ihnen bereits in der Mailbox alle Kontaktdaten zum Absender. Mit einem Klick öffnen Sie die Kontaktdaten oder Sie legen den neuen Kontakt anhand der Signatur oder VCF-Datei in **Contacts** an – Dublettenprüfung inklusive.

Wenn Sie ebenfalls das Modul **Office** im Einsatz haben, erweitert sich die Funktionalität des **Business Mail** und zeigt Ihnen die elektronische CRM-Akte in der Mailbox. Die neue E-Mail dokumentieren Sie mit einem Klick im CRM-System und wenn gewünscht, gleich zu einem Projekt.

Mit jedem weiteren **GEDYS IntraWare 8** Modul wächst der Funktionsumfang zu **Business Mail**. Sie legen beispielsweise ein Ticket an oder erstellen ein Teilnahmedokument für eine Veranstaltung. Die Ablage der dazugehörigen eingegangenen E-Mail erfolgt automatisch.

Business Mail

nergold@pilot.ag

Ergold, Niklas

Pilot Systems GmbH

0521-8777730

Andere

Erstellen

- 11.10.2011 Farbeinstellungen wurden verändert
- 11.10.2011 Fehler im Kalender
- 28.03.2011 Vorstellung GEDYS IntraWare CRM
- 28.03.2011 Vorstellung GEDYS IntraWare CRM
- 18.03.2011 Frage zum man Verteiler
- 18.03.2011 Angebot GEDYS IntraWare CRM 30 User
- + 15 zusätzliche

CRM-Lastenheft

nergold to: Lars Weis

Sehr geehrter Herr Weis,

Wir prüfen derzeit den Einsatz einer CRM-Software auf der Basis von Lotus Notes. Das als Anlage beigefügte Lastenheft beschreibt in groben Zügen die Erwartungen unserer Anwender.

Der Fokus liegt aus unserer Sicht in einer schlanken und schnellen Umsetzung mit einem kompetenten Partner.

Um die weitere Vorgehensweise zu besprechen schlage ich vor, dass Sie sich bei mir telefonisch meldet.

Mit freundlichem Gruß

Niklas Ergold
Pilot Systems GmbH
Am Stadtholz 39
33609 Bielefeld
nergold@pilot.ag

WERTVOLLE KUNDENINFORMATION

Mit **Contacts** dokumentieren Sie Firmen, inklusive Standorteinheiten und Abteilungen, den korrekten Ansprechpartner, die von ihm gewünschte Form der Kontaktaufnahme, die richtige Anrede und Grußformel sowie über die Länder-einstellungen das richtige Adressformat.

Mit wenigen Klicks erhalten Sie aktuelle Kennzahlen zu bestehenden Kundendaten und -strukturen. Sie bilden in **Contacts** die Beziehungen von Kontakten und Konzernstrukturen ab und erhalten so einen schnellen Überblick zu den Verbindungen Ihrer Kunden, Partner und Lieferanten untereinander. Sie lokalisieren Potenziale und CrossSelling-Ansätze. Ein Agent informiert Sie über den Geburtstag Ihres Kunden. Alles wertvolle Anknüpfungspunkte zur Unterstützung Ihrer Arbeit.

KUNDEN STRATEGISCH BEARBEITEN

Mit der ABC-Analyse klassifizieren Sie Ihre Kunden. Anhand eines Fragebogens ermittelt **Contacts** die Priorität Ihrer Kunden, unterteilt sie nach A, B und C und unterstützt Sie so bei der Planung Ihrer Vertriebsaktivitäten.

Für die termingerechte Kundenansprache erstellt Ihnen **Contacts** eine Besuchliste mit Vorschlägen. Dazu überprüft das System die voreingestellte Besuchsfrequenz und die letzten abgelegten Besuchsberichte.

Bereiten Sie sich optimal auf Kundengespräche z.B. am Telefon vor. Mit einer schnellen Kundenübersicht listen Sie aktuelle Vorgänge inklusive Tickets übersichtlich auf, um im Gespräch gezielt darauf zu reagieren.

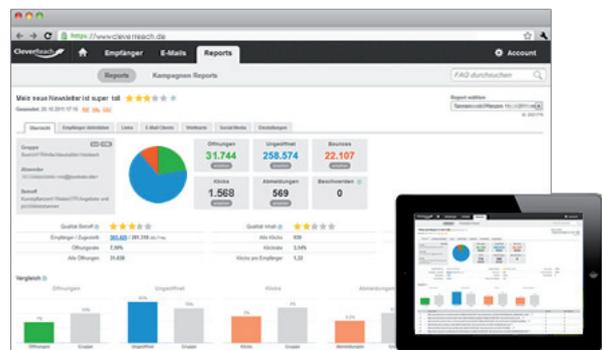
GEZIELTE ANSPRACHE

Stellen Sie sicher, dass nur die Ansprechpartner Informationen erhalten, die diese auch erwünscht haben – egal ob in einer Mailingaktion oder bei telefonischen Ansprachen. Mit dem integrierten Kommunikationsstatus vermeiden Sie Verstöße gegen die aktuelle Datenschutzbestimmung.

Mittels vielfältiger Suchfunktionen selektieren Sie Ihre Zielgruppe. Zusätzlich nehmen Sie Firmen und Kontakte spielend in den richtigen Verteilern auf und charakterisieren außerdem über Schlagworte Ihre Kunden und Interessenten. Definieren Sie feste Verteilerregeln in der **Contacts** und das System ordnet neue sowie veränderte Adressen automatisch den entsprechenden Verteilern zu.

Exportieren Sie die selektierten Adressen und Stammdaten unkompliziert nach MS Excel oder OpenOffice Calc.

Für den perfekten Ausdruck der Versandadressen ist ein kostenloser PDF-Druckertreiber integriert. Sie gestalten individuelle Druckvorlagen und drucken bestehende sowie selbst erstellte Dokumente, Übersichten und Stammlblätter einfach und problemlos aus **Contacts** heraus.



MESSBARE ERFOLGE IHRER E-MAILINGS

Contacts verfügt über eine Standardschnittstelle zu CleverReach, einer leistungsstarken E-Mail Marketing Software, mit der Sie professionelle E-Mails und Newsletter online erstellen, sicher versenden, und Erfolge messen.

Und so einfach ist es: Sie definieren im Modul **Contacts**, welche Kontakte Sie über CleverReach anschreiben wollen. Die Selektionen, HTML-Vorlagenerstellung und der Versand erfolgen über CleverReach. Den Erfolg Ihrer E-Mailkampagnen messen Sie über CleverReach und direkt im **Contacts**. Wer hat die aktuelle E-Mail gelesen? Wer hat sich weitergehend informiert – Vertrieb und Marketing haben immer den Überblick. Abmeldungen werden automatisch im Kommunikationsstatus des Kontaktes gepflegt.

Mehr Infos zu CleverReach: www.cleverreach.de

Allgemein	Teilnehmer	Sicherheit	Bemerkung
Projektname *	<input type="text" value="Neubau Lagerhalle"/>	Projekttyp	<input type="text" value="Baugewerbe"/>
Suchname	<input type="text" value="Neubau Lagerhalle"/>	Kategorien	<input type="text" value="Realisierung"/> Auswählen
Projektleiter *	<input type="text" value="Lars Weis/IWFair"/>		
Status	<input checked="" type="radio"/> Aktiv <input type="radio"/> Geschlossen		
Startdatum	<input type="text" value="01.03.2013"/> <input type="button" value="16"/>		
Geplantes Enddatum	<input type="text" value="31.12.2014"/> <input type="button" value="16"/>		
Baugewerbe			
Projekttyp (Baugewerbe)	<input type="text" value="Lagerhalle"/>	Bautenart	<input type="text" value="Neubau"/>
Bausumme	<input type="text" value="1000000"/>	Vergabearart	<input type="text" value="öffentlich beschränkt"/>
Leistungsverzeichnis erstellt durch	<input type="text" value="AAdelsberger@varioluchs.de"/>	Submissionstermin	<input type="text" value="15.01.2013"/> <input type="button" value="16"/>
Projektgröße	<input type="text" value="zwischen 1000 und 2000 m2"/>	Baubeginn	<input type="text" value="15.02.2015"/> <input type="button" value="16"/>
Bauphase	<input type="text" value="Auftragsabwicklung"/>		

GEMEINSAME INFORMATIONSBASIS

Sie wissen es am Besten: entscheidend für den Erfolg von Projekten sind eine gemeinsame Informationsbasis für alle Beteiligten und der regelmäßige Austausch zu allen Aktivitäten. Die in **Contacts** integrierte Projektakte stellt zentrale für die Projektmitglieder alle Projektunterlagen bereit und unterstützt alle Projektaktivitäten von der Planung über die Bearbeitung bis zur Dokumentation. Vorlagen vereinfachen die Durchführung von wiederkehrenden Projekten, u.a. mit Checklisten. Lese- und Bearbeitungsrechte sind für jedes Projekt individuell festlegbar. Die CRM-360°-Sicht liefert – ob auf Projekt- oder Kundenebene – eine Übersicht aller zugehörigen Aktivitäten.

DIE ELEKTRONISCHE PROJEKTAKTE

Contacts bietet Ihnen eine integrierte Projektverwaltung mit individuellen Projekttypen u.a. für Vertrieb, Marketing, Service inklusive Projektphasen. Neue Projekte erstellen Sie einfach von Vorlage und ordnen ihnen projektspezifische Informationen wie bspw. Verteilerlisten, externe und interne Teilnehmer sowie Korrespondenzen und Formulare zu. In der Projektakte werden alle Informationen übersichtlich dargestellt: von der Projektbeschreibung inklusive Dauer und Budget, über Projektteilnehmer bis zu Arbeitsdokumenten wie beispielsweise Projektpläne oder Anforderungskataloge. Zusätzlich erfassen Sie sämtliche Vorgänge wie bspw. Telefonnotizen, Protokolle oder Kalkulationen direkt über die Projektakte. Die Workflow-Integration und eine Vertretungsregelung unterstützt Ihre Arbeit in den Projekten.

Ob im Vertrieb, Service oder Marketing: Wenn Sie projektzentriert Arbeiten, haben Sie mit **Contacts** alle Informationen zum Projekt zentral im Blick.

KOMPLEXE PROJEKTE ERSTKLASSIG MANAGEN

Von der Initiierung über die Durchführung bis zum Review – die Software **Ponte.project** integriert sich nahtlos in GEDYS IntraWare Gesamtlösungen für das Customer Relationship Management, Total Quality Management sowie Prozess- und Workflowmanagement. **Ponte.project** besticht durch das Anlegen auch komplexer Projekte in wenigen Minuten, Projekt-Cockpit, automatische Reportings, Gantt-Diagramm inkl. Schnittstelle zu MS Project sowie Ressourcenplanung und -Steuerung, schnelle Aufwandserfassung und Projektdokumentation nebst Genehmigungen über vordefinierte Workflows.

MODERNE SOFTWARE FÜR DIENSTLEISTER

Mit **Tach'les** optimieren Sie Ihre Dienstleistungsprozesse und verknüpfen alle Phasen von der Angebotserstellung, über das Projekt-, Ressourcen- und Aufgabenmanagement, bis zur Aufwandserfassung, Faktura und Projektcontrolling und selbstredend das Einkaufsmanagement sowie Analysen und Reporting miteinander. Für den erhöhten Kommunikationsbedarf in der Teamarbeit rufen Sie jederzeit in allen Phasen umfangreiche Informationen zum Kunden und zu den Kundenaufträgen ab. Damit profitieren von **Tach'les** der Projektservice, der Projektleiter, das Controlling und Management sowie der Vertrieb gleichermaßen.

ARBEITEN MIT WEB UND SMARTPHONE

Mitarbeiter im Außendienst benötigen überall aktuelle Informationen und Kontaktdaten, um auch auf der Dienstreise produktiv zu arbeiten. Dafür stellt **GEDYS IntraWare 8 Mobile** Adressen, Vorgänge, Termine und Aufgaben sowie Verkaufschancen und Tickets auf dem Smartphone bereit – auch offline.

Mit **GEDYS IntraWare 8 Web** bietet sich Ihnen die Möglichkeit, die seit vielen Jahren bewährte und permanent weiterentwickelte Software in der Cloud oder auf der eigenen IT-Infrastruktur (On Premise) über den Browser zu nutzen.

Probieren Sie es kostenfrei und unverbindlich aus. Über unsere Internetseite **CRM2Host** melden Sie sich einfach an. Sie erhalten Ihre Zugangsdaten per E-Mail. Ihr Testzugang endet nach 30 Tagen automatisch. Sie gehen keine Kaufverpflichtung ein und es entstehen Ihnen keine Kosten. Mehr Informationen unter www.gedys-intraware.de/crm-cloud-hosting

Egal ob im Homeoffice, in Ihrer Firma oder unterwegs beim Kunden – Sie nutzen Ihr CRM jederzeit und überall.

INTERNATIONALER EINSATZ

Contacts ist eine mehrsprachige Anwendung. Kollegen im In- und Ausland arbeiten in einer Anwendung und wählen über Einstellungen die gewünschte Sprache für Ihre Arbeitsumgebung. Auch länderübergreifende Auswertungen sind somit problemlos und schnell erstellt. Sie können beliebig viele internationale Adressformate hinterlegen. Über die Auswahl des Landes in einer Adresse steht Ihnen damit die postalisch korrekte Schreibweise sofort zur Verfügung.

Die neue Language-Configuration-Technologie ermöglicht es Unternehmen, Teile oder die gesamte Anwendung selbst in eine beliebige Sprache zu übersetzen – ohne zusätzlichen Programmieraufwand.

Internationale Unternehmen erhöhen somit die Akzeptanz der Software auch in anderen Länder-Organisationen.



EFFIZIENTE DATENANALYSEN, REPORTS BIS ZUM CRM DATA WAREHOUSE

Sie sammeln wichtige Daten zu Kunden, Partnern und Lieferanten im CRM-System. Für Ihre tägliche Arbeit benötigen Sie neben einfachen Selektionen bspw. für Mailings, Kampagnen, Excel-Exporte, etc. auch die Visualisierung komplexer Datenmengen.

Mit dem aktuellen **GEDYS IntraWare 8** ist eine optimale Anbindung an **IntelliPRINT** Analysen und Dashboard realisiert, die Ihnen erlaubt beliebige Ansichten in ein interaktives Analyse-Modell zu wandeln und Echtzeitdaten zu analysieren und grafisch darzustellen. Individuelle Dashboards inklusive intervalisierter Datenaktualisierung machen Status und Fortschritt zu Prozessen sichtbar.

DATENRECHERCHE, SPONTANE BERICHTE, TIEFGEHENDE ANALYSEN IN SEKUNDEN

Das Modul **Analyzer** integriert ideal **InfoZoom** in **GEDYS IntraWare 8**. Das am Fraunhofer Institut entwickelte Verfahren in **InfoZoom** macht beliebig viele Daten auf einen Blick verständlich. Sie erhalten Ihre Daten komprimiert auf den Bildschirm, setzen mit wenigen Klicks Filter über unterschiedliche Merkmale und erhalten so präzise Aussagen über Inhalte und Verteilung.

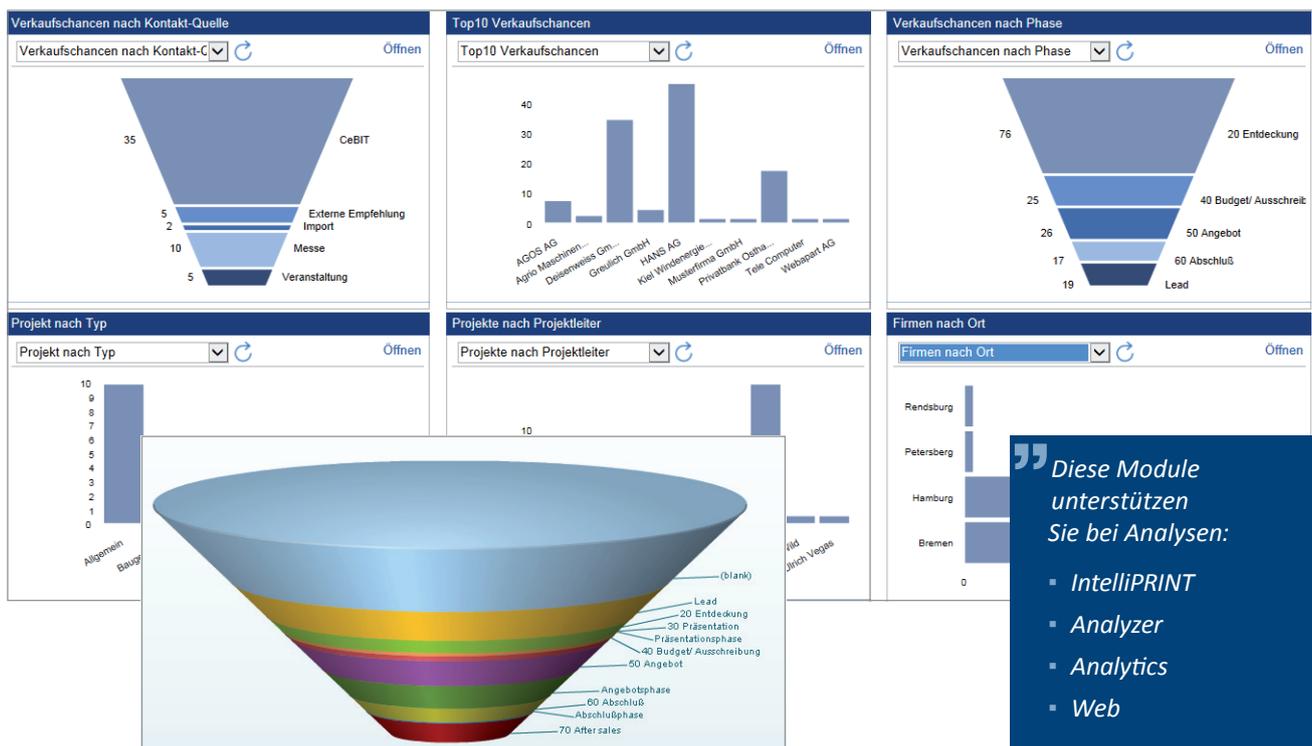
GESCHÄFTSANALYSEN, DATENINTEGRATION UND BIG DATA-PROJEKTE

Als Entscheidungsgrundlage für das operative CRM bereitet das universelle Modul **Analytics** alle Daten zu Kunden, Transaktionen und Produkten zur Analyse vor. Es stehen Ihnen vordefinierte Sets von Reports und Datenwürfeln (Cubes) zur Verfügung – wichtig sind hier gerade die Auswertungen mit historischer Betrachtung und Einbeziehung weiterer Datenquellen (z.B. ERP-Systeme).

Wenn Sie bereits ein BI-Werkzeug im Einsatz haben, stellt Ihnen das Modul **Exporter** die CRM-Daten aus den GEDYS IntraWare Modulen **Contacts**, **Office**, **Sales** und **Service** in der SQL-Datenstruktur bereit, um sie anschließend beispielsweise mit Cognos, Pentaho, Data Mining Manager, etc. zu analysieren.

CHARTING WIDGETS: DIAGRAMME IN ECHTZEIT

Arbeiten Sie mit **GEDYS IntraWare 8 Web**, bieten Ihnen grafische Charts Antworten zu diversen Fragestellungen. Sie analysieren Ihre aktuellen Umsatzchancen, den Status und die Quellen Ihrer Leads, den Bearbeitungsstand Ihrer Servicefälle und viele weitere Daten. Einmal definiert, erstellt das Charting Widget aus Echtzeit-Daten automatisch für Sie aktuelle Diagramme. Auf Wunsch fügen Sie Ihre Charting Widgets zu individuellen Cockpits zusammen.



KONTAKTDATEN UND STAMMDATEN EINFACH VERWALTEN

- ✓ Firmenprofil (inklusive Standorteinheiten und Abteilungen), Ansprechpartner und Privatperson
- ✓ Unbegrenzte Kontakte und Ansprechpartner mit beliebig vielen Adressen und Kommunikationsdaten
- ✓ Funktionen der Ansprechpartner im jeweiligen Unternehmen
- ✓ Vorbelegung der Korrespondenzadresse, -sprache und Währung
- ✓ Bevorzugte Versandart, individuelle Grußformel und Briefende
- ✓ Beliebige, berechnete und weitere Verteiler je Kontakt
- ✓ Zuständige Vertriebsbetreuer, Vertriebsteam und Partner
- ✓ Konfig. Ländereinstellungen zur Adresserfassung
- ✓ Umsatzsteuer-ID und automatisch berechnete Kundennummer
- ✓ Preisliste, Rabattkategorie, bevorzugte Währung, Zahlungsbedingungen, Zustimmung zum elektronischen Rechnungsversand
- ✓ Einbindung von Web-Links z.B. zum Aufruf der Anfahrsbeschreibung

ZUSÄTZLICHE, DYNAMISCHE EINGABEFELDER

allgemein

- ✓ Geodaten

nach Kundentyp

- ✓ Kunde: Jährlicher Umsatz und Produktportfolio
- ✓ Kunde: Bedarfsrhythmus und Besuchsrhythmus
- ✓ Partner: Partnervertragsnummer, Partnerschaft seit
- ✓ Partner: Partnerzertifizierungen und -konditionen
- ✓ Lieferant / Interessent: Anzahl Mitarbeiter
- ✓ Lieferant / Interessent: Niederlassungen
- ✓ Lieferant / Interessent: Handelsregisternummer
- ✓ Lieferant / Interessent: Konditionen

ADRESSEN QUALIFIZIEREN

- ✓ Eingabe von Status und Kundentyp
- ✓ Branche
- ✓ Kennzeichnung besonderer Kontakte, z.B. VIP, Primärkontakt
- ✓ Ansichtenhinweise und Verschlagwortung
- ✓ Social Media Daten wie Xing, Facebook, LinkedIn, etc.
- ✓ Kommunikationsstatus (Undefiniert, Keine Einschränkung, Keine Werbung, Nicht kontaktieren, Kein Werbeanruf, Keine Werbebrieft) inkl. Ausschluss aus Mailings oder Kampagnen

EFFIZIENTE ADRESSPFLEGE

- ✓ Schnelleingabedialog
- ✓ Automatisiertes Erstellen neuer Kontakte anhand der E-Mailsignatur des Absenders oder einer VCF-Datei
- ✓ Synchronisieren von Adressänderungen der Firma auf alle angebotenen Kontakte
- ✓ Dublettenprüfung inkl. Assistent zur Bereinigung
- ✓ Automatische Vervollständigung der Ortsangabe und Telefonnummer anhand der Postleitzahl
- ✓ Nachträgliche Zuordnung von Kontakten
- ✓ Automatische Berechnung der firmentypischen E-Mail-Adresse
- ✓ Eingabehilfe mit Auswahllisten sowie Verzeichnissen für PLZ, Ort und Vorwahl
- ✓ Assistent zur Bearbeitung von ausgeschiedenen Kontakten
- ✓ Einfache Zuordnung bei Firmenzusammenschlüssen durch Verschieben von Adressen über Dialog

ÜBERSICHTLICHKEIT, UND SYSTEMATIK

- ✓ Verweis zum Firmenprofil
- ✓ Hierarchische Unternehmensstruktur (Holding – Tochter) inkl. Darstellung in Excel
- ✓ Adresslisten und Verteiler
- ✓ Verschlagwortung (Tags)
- ✓ Realtime Dashboards für grafische Auswertungen (Person/Team)
- ✓ Separate Ansicht zu inaktiven Adressen
- ✓ Individuell definierbare Kundenübersicht
- ✓ Listendruck
- ✓ Zeitlich begrenzter „Gelber Zettel“ zur Firma/Person

BUSINESS MAIL

- ✓ Plug-in für Notes-, Outlook- und Webmail-Clients
- ✓ Anzeige der Kontaktinformationen und **Office-Vorgänge**¹ anhand der E-Mailadresse
- ✓ Anzeige der Transaktion im SAP-System³
- ✓ Anbindung **Call Control**: Anruf über einen Klick auf die Telefonnummer
- ✓ Wechsel zwischen mehreren gefundenen (E-Mail-)Adressen
- ✓ Öffnen des Personen- oder Firmen-dokuments, der **Office-Vorgänge**¹ per Link
- ✓ Funktionen zur Konfiguration, Aktualisierung und zum Pausieren des **Business Mails**

- ✓ SSL-Verschlüsselung

- ✓ Hilfe-Seite und individueller Einstellungsdialog

E-Maildokumentation¹ mit einem Klick ...

- ✓ zu Kontakt, Firma, beliebig weiteren Adressen im CRM
- ✓ von mehreren E-Mails gleichzeitig
- ✓ wahlweise mit oder ohne Anhang
- ✓ wahlweise mit dem Öffnen der E-Mail nach Ablage
- ✓ mit Warnung vor doppelter Ablage
- ✓ inklusive Projektzuordnung

Erstellen neuer Kontaktdaten ...

- ✓ anhand der E-Mailsignatur des Absenders zu Firma und Person, Person zur Firma oder Privatperson
- ✓ mit Übernahme von Kontakten aus dem Outlook-Adressbuch ins CRM-System
- ✓ verarbeiten von VCF-Dateien zur Anlage neuer Adressen

Erstellen von Vorgängen ...

- ✓ Tickets im Service²
- ✓ Teilnahme im **Event Manager**²
- ✓ immer mit automatischer Dokumentation der dazugehörigen E-Mail¹

DATENORGANISATION

- ✓ Einfacher Datenexport via MS Excel
- ✓ Standard-Datenimport
- ✓ Effizienzsteigernde, rollenbasierte Navigation
- ✓ Individuelle Zugriffsrechte und Sicherheitsfunktionen
- ✓ Einfaches Verschieben von Adressen in skalierten Umgebungen
- ✓ Aktentransfer
- ✓ Regelbasierte Suchen über eine oder mehrere **Contacts**-Datenbanken in Zusammenarbeit mit dem Modul **Portal**

ANALYSEN UND AUSWERTUNGEN

- ✓ Analyse von Echtzeitdaten inkl. grafischer Auswertung über das integrierte **IntelliPRINT**
- ✓ Individuelle Dashboards inkl. Datenaktualisierung mittels des integrierten **IntelliPRINTs**
- ✓ Datenrecherche in Zusammenarbeit mit dem Zusatztool **Analyzer (InfoZoom-Integration)**
- ✓ Reports und Analyse-Cubes zur Geschäftsanalysen mit historischer Betrachtung mit dem Modul **Analytics**

PROJEKTDOKUMENTATION

- ✓ Individuelle Projekttypen zur Erstellung von Vorlage
- ✓ Projektphasen
- ✓ Projektname, - start und -ende
- ✓ Zuordnung zu Kunden, Ansprechpartnern, internen Mitarbeitern
- ✓ Verteilerlisten
- ✓ Korrespondenz- und Dokumentenablage zum Projekt in Zusammenarbeit mit dem Modul **Office**
- ✓ Projektleiter, weitere Projektmitarbeiter, Ressourcen
- ✓ Kategorien, Status und Projekttinhalt
- ✓ Workflow-Integration und Vertretungsregelung mit dem Modul **Workflow**

¹ in Zusammenarbeit mit dem Modul **Office**

² wenn die entsprechenden Module integriert sind

³ wenn die kostenpflichtige Erweiterung aktiviert ist

KOMMUNIKATION UND KUNDENBETREUUNG

- ✓ ABC-Analyse
- ✓ Agent zur Geburtstagserinnerung
- ✓ Automatische Datenübergabe an E-Mails, Briefe und Faxe
- ✓ Ausschluss von Adressen bei Serienbriefen und Kampagnen durch den Kommunikationsstatus
- ✓ Alle Daten auf Smartphones und Tablet-PCs mit dem Zusatzmodul **GEDYS IntraWare 8 Mobile**
- ✓ Arbeiten über den Browser mit **GEDYS IntraWare 8 Web**
- ✓ Adhoc-Kommunikation mittels Sametime-Integration
- ✓ Initiierung eines Telefonats über den Klick auf die Telefonnummer mit **Call Control**
- ✓ Korrekte Adressformate aufgrund von Ländereinstellungen
- ✓ Individuelle Grußformel und Briefende
- ✓ Individuelle Vorlagen für Ausdruck und PDF-Erstellung (Bsp. Visitenkarte für Firmen- und Kontaktprofil)
- ✓ Postleitzahlen und Vorwahlen für D, CH, AT, DK, FIN, UK, USA, N, S, F und Liechtenstein
- ✓ Serien-E-Mails, Etikettendruck und Serienbrief mit MS Word und OpenOffice inkl. Assistent und mit Historie in der Adresse
- ✓ Informationen zu Kampagnenbeteiligung, Umfrageergebnissen, erhaltenen Mailings mit den Modulen Marketing und Mailing
- ✓ Erstellen von Besuchsvorschlagslisten
- ✓ Bi-direktionale Schnittstelle zu CleverReach für erweitertes E-Mail Marketing

TECHNOLOGIE

- ✓ Zentrale Administration und Konfiguration
- ✓ Moderne skalierbare Architektur
- ✓ LC-Technologie für dynamische Sprachauswahl
- ✓ Kostenfreier PDF-Druckertreiber für Notes und konfigurierbare Drucklayouts
- ✓ Schnittstellen für individuelle Erweiterungen
- ✓ CTI-Integration
- ✓ Direkte E-Mail-Erstellung
- ✓ Schnittstelle zum Omikron Data Quality Server
- ✓ Schnittstelle zu CleverReach

PRODUKTIVITÄTSSTIEGERUNG MIT GEDYS INTRAWARE 8 MODULEN

Erweitern Sie Ihr Adress- und Stammdatenmanagement

- ✓ mit Modul **Portal**: Zentraler Einstieg ins CRM-System und komfortable Recherche zu allen Kundeninformationen
- ✓ mit Modul **Office**: Elektronische Akte und flexibles Dokumentenmanagement
- ✓ mit **Call Control**: Ein- und ausgehende Computer-Telefonie
- ✓ mit Modul **Schedule**: Termin- und Aufgabenverwaltung
- ✓ mit Modul **Sales**: Professionelle Angebotswesen und Forecastverwaltung inkl. Vertriebssteuerung
- ✓ mit Modul **Mailing**: Datenbankübergreifende, zeitgesteuerte Mailings
- ✓ mit Modul **Event Manager**: Veranstaltungsorganisation
- ✓ mit Modul **Marketing**: Operatives Kampagnenmanagement
- ✓ mit Modul **Service**: Beschwerde- und Vertragsmanagement sowie ITIL-Helpdesk
- ✓ mit Modul **Analytics**: Analysen und Reports
- ✓ mit **GEDYS IntraWare 8 Web**: Arbeiten im Browser
- ✓ mit **GEDYS IntraWare 8 Mobile**: Alle Daten auf Smartphones und Tablet-PCs
- ✓ mit **Exporter**: Daten in Ihrem BI-System
- ✓ **Master Data**: Schnittstelle zu Ihrem ERP-System
- ✓ mit Modul **Workflow**: Prozesse und Vorgänge unternehmensweit steuern
- ✓ mit Modul **Tach'les**: Dienstleistungsmanagement integrieren
- ✓ mit Modul **Pump**: Universelle Datenintegration und -analysen (**InfoZoom** integriert)
- ✓ mit Modul **Travel**: Reisekosten managen

„Systemvoraussetzungen und aktuelle Kompatibilitätshinweise finden Sie auf unserer Internetseite:

www.gedys-intraware.de/systemvoraussetzungen

GEDYS INTRAWARE 8

NOTES | OUTLOOK | WEB | MOBILE | CLOUD

CRM 360° für das Kundenmanagement, das den Mitarbeiter überall und jederzeit sowie unabhängig von der verwendeten Infrastruktur unterstützt.



GEDYS IntraWare GmbH

Tel. +49 661 9642-400

Fax +49 661 9642-99

www.gedys-intraware.de

info@gedys-intraware.de



Ready For
Social Business

Microsoft Partner

Silver OEM
Silver Application Development
Silver Midmarket Solution Provider



ALLE DIENSTLEISTUNGEN RUND UMS CRM-PROJEKT

Best Practice sowie Tipps und Tricks aus 20 Jahren Praxiserfahrung. Unsere erfahrenen CRM-Berater unterstützen Sie

- mit kompetenter Beratung schon im Vorfeld des Projektes
- bei der Durchführung von Workshops
- bei der Implementierung und Umsetzung individueller Anpassungen (Customizing)
- bei der Integration von ERP- oder anderen Fremdsystemen
- bei der erfolgreichen Einführung und dem kontinuierlichen Betrieb des CRM-Systems
- mit der Durchführung von CRM-Audits zur Steigerung der CRM-Effizienz
- mit regelmäßigen Reviews und Management Jour Fixes

SPRECHEN SIE UNS AN FÜR IHREN ERFOLG IM CRM-PROJEKT

Wir verschmelzen bewährte Prozesse mit fortschrittlichen Ideen und Technologien zu Ihrer innovativen Lösung.

IBM haben wir bereits überzeugt: Mehrmals ausgezeichnet mit IBM Awards in 1999, 2000, 2008, 2012 u.a. als beste mobile Lösung weltweit.