

xRM

Wissen ist Macht! Es schafft zufriedeneren Kunden und steigert Ihren Erfolg.

Die Verwaltung von Wissen und Informationen ist eine stetige Herausforderung. Diese gilt es zu bewältigen. Die Weitergabe und Aufbewahrung von Wissen ist ein zentraler Bestandteil von funktionierenden und erfolgreichen Unternehmen.

Allzu häufig wird bereits im Unternehmen befindliches Wissen nicht erkannt, nicht genutzt oder gar versteckt. Dies hat meistens nicht nur negative Auswirkungen auf die internen Abläufe, sondern auch auf das Unternehmensergebnis.

Behalten Sie Ihre Informationen und Ihr Wissen im Blick

Um sich dieser Herausforderung zu stellen, sind flexible Softwarelösungen erforderlich. Genau hier setzen wir mit unserer Sage 100 xRM Lösung an. Durch die Integration in unsere Enterprise Resource Planning-Lösung Sage 100 bieten wir Ihnen die optimale Lösung, Ihr Wissen und Ihre Informationen zu managen – und das genau so, wie Sie es für Ihren Erfolg benötigen.

Sage 100 xRM ermöglicht Ihnen mit seinem 360° Blick maximale Transparenz über Ihr gesamtes Unternehmen. Zudem bietet Ihnen unsere Softwarelösung mehr als nur die Verwaltung von Unternehmensstammdaten: Egal ob Projekte, Servicevorgänge oder Mobile Auftragserfassung – Sage 100 xRM ist die evolutionäre Weiterentwicklung des klassischen CRM (Customer Relationship Management).

100 Prozent integriert, für alle wichtigen Unternehmensbereiche

Die voll in die Sage 100 integrierte xRM-Lösung ergänzt Ihre ERP-Prozesse in Vertrieb, Marketing, Einkauf, Projektgeschäft, Service und Support sowie Controlling. Sie fungiert als Schaltzentrale in Ihrer Sage 100 Lösung – so haben Sie Ihre Arbeitsabläufe optimal im Überblick. Zudem kann sich Sage 100 xRM durch variable Schalter perfekt an die jeweiligen Unternehmensprozesse anpassen – und das auf einer zentralen Datenbank ohne Programmanpassungen und Schnittstellen.



Kontaktmanagement

Überblick über alle Kontaktdaten



Projektmanagement

Projekte planen, kalkulieren, Zeiten erfassen und abrechnen



Lead & Opportunity

Qualifizierung der Verkaufschancen in allen Vertriebsstufen



Service & Support

Größere Kundenzufriedenheit durch erstklassigen Service



Controlling

Aktuelle Sichten über alle wichtigen Unternehmensbereiche



Marketing

Planung von zielgruppenorientierten Kampagnen