

Einsatzmöglichkeiten

CRM für das Marketing

Für das Marketing ist die Bearbeitung potentieller Kunden der erste Schritt, personalisierte Informationen zu erfassen, zu verwalten und dadurch neue Kunden zu gewinnen. Durch die Einteilung von Kunden und Interessenten in verschiedene - individuell definierbare - Kategorien, können Sie auswerten, welche Kunden z.B. durch einen Messebesuch auf Ihr Unternehmen aufmerksam wurden. Anhand dieser präzisen Informationen richten Sie Ihre weiteren Vertriebs- und Marketingaktivitäten gezielt aus.

CRM für den Vertrieb

Die Angebotserstellung und Auftragserfassung sind ganz wesentliche Bestandteile Ihrer Vertriebsabteilung. Der Vertriebsmitarbeiter muss beispielsweise ständig Zugriff auf Lager- und Auftragsdaten haben, um seinen Kunden prompt Informationen über Artikelverfügbarkeit und Auftragsstatus geben zu können. Ein wichtiger Punkt der Kundenbindung - und mit unseren vollintegrierten CRM-Systemen kein Problem!

CRM für den Service

Mit unseren webbasierenden CRM-Systemen können Sie Ihren Kunden zusätzlich einen professionellen Service in Form von Service-, Support- und Call Center-Lösungen bieten und gleichzeitig die Effizienz Ihres Außendienstes steigern.

Preise und Voraussetzungen

WINLine® WEB CRM-Systeme:

- WINLine® CRM I : € 2.995,00
- WINLine® CRM II: € 7.090,00

Voraussetzung für den Einsatz: Corporate WINLine® SYSTEM, WINLine® FAKT bzw. Corporate WINLine® FAKT

WINLine® CRM:

- Bei gleichzeitigem Einsatz von WINLine®: € 485,00/Benutzer
- ohne Anbindung an die ERP-Software von MESONIC ("stand alone"): € 730,00 pro Benutzer.

WINLine® CRM Compact

- Das Entgelt für die Softwarenutzung beträgt monatlich je Benutzer € 29,00 inkl. regelmäßiger Update-Wartungsvertrag.

www.mesonic.com
info@mesonic.com

Ihr-MESONIC-Fachhandelspartner

MESONIC Österreich

Datenverarbeitung GmbH
Herzog Friedrich-Platz 1
A-3001 Mauerbach
Tel.: +43 1 970 30-0
Fax: +43 1 970 30-75

MESONIC Deutschland

Software GmbH
Postfach 1563
D-27378 ScheeBel
Tel.: +49 4263 93 900
Fax: +49 4263 86 26

MESONIC Italia

Via Giovanni da Udine 34
I-20156 Milano
Tel.: +39 02 380 936 81
Fax: +39 02 380 936 82

Kundenbeziehungen
erfolgreich pflegen
Zeit und Kosten sparen.

Wie gut kennen Sie eigentlich Ihre Kunden?



CRM - Ihr Schlüssel zum Kunden

MESONIC
Business Software

MESONIC
Business Software

Der Kunde ist König

Wenn dieser Satz bei Ihnen nicht nur ein Schlagwort ist, sondern vielmehr gelebte Realität, haben Sie die Zeichen der Zeit erkannt.

Denn genau so wichtig wie das eigentliche Produkt- und Dienstleistungsangebot jedes Unternehmens ist es, die Kunden zu erreichen, zu begeistern, an sie zu verkaufen und sie dauerhaft zu binden.

Bei der systematischen Kundenbindung unterstützen Sie so genannte Customer Relationship Management-Systeme (CRM). Sie sorgen für den gezielten Aufbau und die kontinuierliche Pflege bestehender und potentieller Kunden.

Ziele des Customer Relationship Managements

- Steigerung der Kundenloyalität durch optimierte Gesamtmarktleistung.
- Bindung der Kunden durch hohe Servicequalität.
- Umsatzsteigerung durch konsequente Kundengewinnung und -betreuung.
- Verstärkung der Konkurrenzfähigkeit durch Alleinstellung Und Abhebung gegenüber dem Wettbewerb, insbesondere durch rascheren, einfacheren und „situationsgerechten“ Kundenzugang zum Unternehmen und all seinen Leistungsträgern.
- Kürzere „Time to market“-Zyklen durch rascheres Anpassen und aktives Nutzen der sich schnell ändernden Marktgegebenheiten.
- Steigerung der Produktivität durch effizienteren Einsatz des Personals.

MESONIC bietet CRM-Systeme an, die zu 100% in die ERP-Software WINLine® integriert werden können. Für Unternehmen, die jedoch lediglich ein reines CRM-System benötigen, hat MESONIC ebenfalls die richtige Lösung.

Insgesamt stehen vier verschiedene CRM-Systeme zur Auswahl, die den unterschiedlichsten Anforderungen und Ansprüchen entsprechen.



WINLine® WEB CRM

Die beiden web-basierten WINLine® WEB CRM-Systeme sind vollständig an das ERP-System WINLine® angebunden. So können alle Informationen von Kunden und Interessenten direkt in die kaufmännische Software WINLine® übernommen werden. Ihre Kunden und Mitarbeiter arbeiten so stets mit aktuellen Informationen.

Mit WINLine® WEB CRM I können Sie Vertriebs- und Marketingaktionen steuern und auswerten. Der Zugriff erfolgt über einen Internet-Browser im Intra- oder Internet.

Jeder Vorgang zu einem Kunden oder Interessenten kann über von Ihnen frei definierbare, so genannte "Aktionsschritte" explizit festgehalten werden. Eine Kundenhistorie hält jeden Aktionsschritt chronologisch fest. So ist jeder Mitarbeiter, der Zugriffsrechte auf dieses Konto besitzt, jederzeit über den kompletten Kundenverlauf informiert.

WINLine® WEB CRM II enthält zusätzlich zu den Funktionen von WINLine® WEB CRM I einen Workflow-Editor. Damit können Sie individuelle Arbeitsabläufe abbilden, z.B. den Verlauf einer Kundenreklamation.

Die Definition automatischer Weiterleitungen an einzelne Personen oder Personengruppen ist ebenso möglich wie die Festlegung eines Eskalationszeitpunktes.

MESONIC
Business Software

WINLine® CRM (Compact)

WINLine® CRM und WINLine® CRM Compact können wahlweise in Verbindung mit anderen WINLine®-Programmen oder eigenständig eingesetzt werden und stellen alle Funktionen der WINLine® WEB CRM-Systeme zur Verfügung.

Dies geschieht direkt in der ERP-Software WINLine®, so dass kein Web-Browser benötigt wird. WINLine® CRM Compact umfasst den identischen Funktionsumfang wie WINLine® CRM, ist jedoch vor allem kommerziell sehr interessant, da diese Lösung zu einem günstigen und kalkulierbaren monatlichen Fixpreis verfügbar ist.

Funktionsumfang:

Management Informationssystem

Auf Knopfdruck Informationen zu Artikeln, Kunden, BKZs...

Kampagnenmanagement/Postausgangsbuch

Management von Marketing- und Vertriebsaktivitäten, z.B. Serienbriefe und Mailaussendungen, die mit Unterstützung von WINLine® CRM im Kundenkonto protokolliert werden.

Projektmanagement

Komplette Projektverwaltung von der Planung bis hin zur Organisation, Durchführung und Controlling.

Aktionsschritte

Definition individueller Aktionsschritte. Verlauf des Kundenkontakts ersichtlich und anhand von Aktionen ausgewertet.

Listen und Auswertungen

Erstellen eigener Listen und Auswertungen mit Hilfe des integrierten, assistentenunterstützten Listgenerators.

Workflows

Erstellen eigener Workflows zur Abbildung unternehmensspezifischer Abläufe. Kontrolle über Geschäftsprozesse, Definition von Wiedervorlagen/Erinnerungen, Kontrollvermerke...

Kalendereintrag/"To do"-Liste

Festhalten von Terminen. Automatische Erinnerungsfunktion.

Persönliche Bildschirmgestaltung (Cockpit)

Der persönliche Arbeitsplatz in WINLine® - mit den wichtigsten Informationen, Listen, Kennzahlen - alles auf einen Blick und individuell für jeden Benutzer.