

SDWin CRM

Version 5.1.5

Wenn Ihr Unternehmen Bestand haben soll, benötigen Sie eine Strategie für die Zukunft, die sich auf Ihre Kunden konzentriert und durch die richtige Technologie ermöglicht wird. Sie haben Ziele für Umsatz, Geschäftsziele und Rentabilität. Es kann jedoch schwierig sein, aktuelle und zuverlässige Informationen über Ihre Fortschritte zu erhalten.

Das SDWin-CRM kann Ihnen einen klaren Überblick über Ihre Kunden geben. Sie können alles an einem Ort sehen - ein einfaches, anpassbares Dashboard, das Ihnen jegliche Information über den Kunden anzeigt, seien es offene Angebote, fällige Liefertermine aus Aufträge, noch nicht bezahlte Rechnungen, kommende Termine oder offene Aktivitäten.

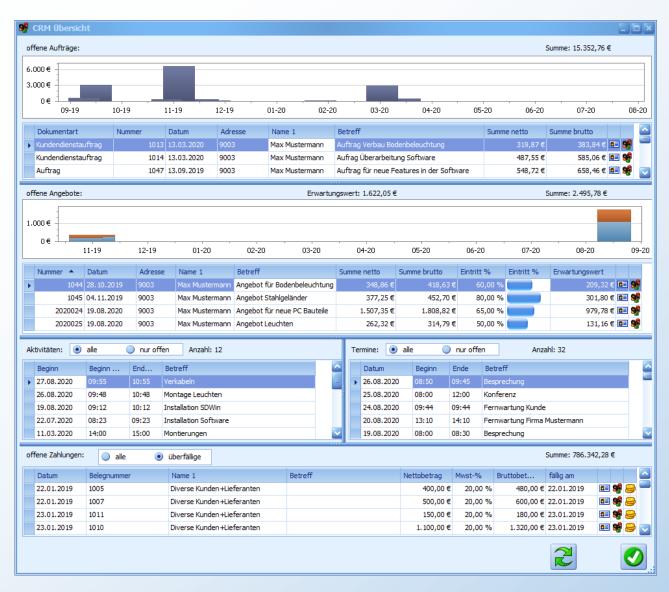


Melden Sie sich noch heute bei Ihrem SD Win Betreuer!

CRM €299,- exkl. UST

Für die ersten 3 Kunden gibt es 50% Einführungsrabatt

CRM-Übersicht



In der CRM Übersicht können Sie alle Informationen zu offenen Vorgängen in Ihrem Unternehmen auf einem Blick sehen. Fällige Liefertermine, offene Angebote und überfällige Zahlungen, kommende Termine und offene Aktivitäten... alles in einer zentralen Ansicht.



Interaktive Charts verschaffen einen besseren Überblick über ihre aktuelle Situation. Welche Aufträge sind wann zu liefern und wie wahrscheinlich sind welche Angebote?



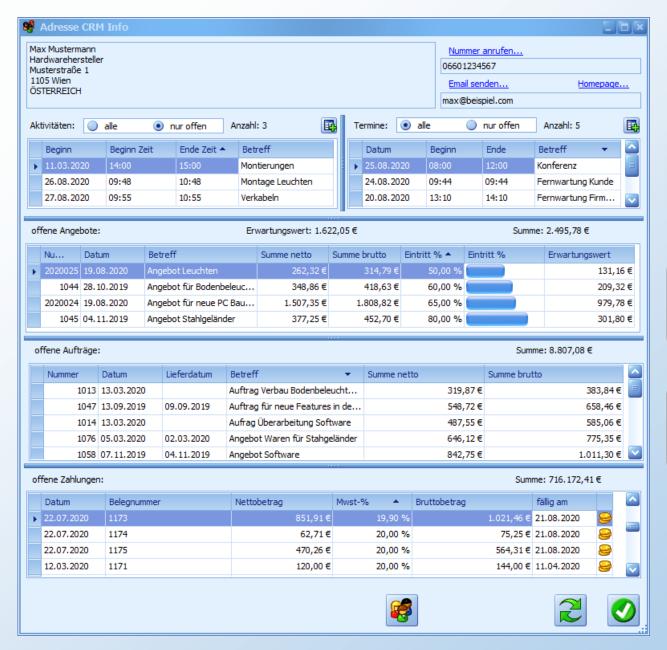
Das SDWin CRM bietet Ihnen ein hohes Maß an Individualität. Spalten, Zeilen, Werte, Größe der Fenster und vieles mehr lässt sich auf Benutzerebene individuell gestalten.



Möchten Sie noch Änderungen am Kunden, Auftrag oder einem Termin vornehmen oder noch überfällige Zahlungen abgleichen? Kein Problem im SDWin CRM. Direkte Bearbeitung der Daten mit nur einem Klick.



Suchen Sie mit der SDWin Umkreissuche Kunden und Orte innerhalb eines Umkreises / Radius zu Ihrer Angabe. Dies erleichtert z.B. Ihre Planungen für Außentermine, wenn Sie mehrere Kundentermine in der Region verbinden wollen.



Mit dem Zusatzmodul SDWin CRM erhält auch jeder Kunde ein eigenes CRM Fenster. In diesem sind alle offenen Vorgänge des Kunden zentral an einer Stelle gesammelt.



Durch die direkte Anbindung jeder Telefonanlage durch die Windows TAPI-Schnittstelle können Sie direkt aus dem System Anrufe tätigen.



Behalten Sie Ihre Termine und Aktivitäten stets im Blick. Das Anlegen neuer Termine und Aktivitäten ist hier einfacher denn je.



Sie pflegen alle Ihre offenen Angebote mit erwartetem Umsatz, Zieldatum und Wahrscheinlichkeit. Indem Sie Ihre Angebote gewichten, bekommen Sie also schon ein besseres Gefühl über die Umsätze, die Sie erwarten können.



Emails schnell und sicher absenden, egal ob Outlook, Thunderbird, Consolidate oder Webmail wie Gmail, Hotmail oder GMX.