



HRS CRM

Kontakte mit System managen

Kontaktmanagement ist die solide Basis für den Unternehmenserfolg. Dabei ist die Verfügbarkeit von Adresse und Kontaktdaten Voraussetzung für die Erreichbarkeit von Kunden, Interessenten und Vertriebskontakten eines Unternehmens.

Die beste Ausgangssituation für einen sicheren und unverwechselbaren Umgang mit den Gesprächspartnern legen Sie, wenn Sie und die Mitarbeiter wissen, wer, wann mit wem über welche Themen gesprochen hat, wenn Sie Einblick in das bisherige Geschehen haben, idealerweise auch noch die Interessen Ihres Gesprächspartners kennen. Dies sind die Basisfunktionalitäten von HRS CRM:

Eine Fülle weiterer Funktionen ist besonders für **Marketing und Vertrieb** wertvoll. Dies sind Aktionsmanagement, Serienfunktionen, kombinierte Suchfunktionen und das Management von Akquiseprojekten und Angeboten.

Kennen Ihre Mitarbeiter die **Lieferanten, Partner, Presse und Wettbewerb** Ihres Hauses? Hinterlegen Sie auch diese Kontakte in eigenen Pools und reduzieren Sie damit Rückfragen, vermeiden Sie den Verlust von Informationen, vereinfachen Sie Abläufe und das Auffinden von Informationen.

HRS CRM ist die optimale Grundausstattung für Unternehmen mit einer Lotus Notes/Domino Infrastruktur. Es ermöglicht die Unterstützung der Workflows im Bereich Kontakte ohne zusätzliche Workflow-Engine. Die Bedienoberfläche von HRS CRM ist benutzerfreundlich, einfach zu verstehen und ohne Schulungsaufwand einsatzfähig.

Zugriff zu jeder Zeit an jedem Ort

Die unternehmensweite Bereitstellung der Adressen sieht einen unternehmensweit unbegrenzten Zugriff auf die Kontakte für jeden Mitarbeiter vor. Das Berechtigungskonzept bietet Differenzierung von der Einsichtnahme in die Kontaktdaten und Adressen, über Bearbeitungsrechte bis hin zum Schutz vertraulicher Informationen.

Die wichtigsten Funktionen im Überblick:

- Briefe und Mails lassen sich für jeden Kontakt und als Serienfunktion erstellen. Ob Sie Produktinformationen oder Einladungen versenden: Die Hinterlegung von Vorlagen ist einfach, die Personalisierung der Ansprache ist gegeben, das System übernimmt die chronologische Ablage im Korrespondenzorder des Kontaktes.
- Sie haben die Serienbrief/-mailaktion als „Aktion“ gekennzeichnet? In diesem Fall zeigt das System die Durchführung der Aktion und den nächsten Schritt an!





- Interne Kommunikation. Was ist das? Nun, es handelt sich um eine kurze Telefon- oder Aktennotiz. Das System unterstützt Sie, indem es selbsttätig Datum und Erfasser notiert und den Versand als Mail anbietet. Ein Mausklick zur Auswahl – ein Mausklick zum Versand, einfach und selbsterklärend. Die Notiz wird chronologisch einsortiert.
- Wiedervorlage. Ihr Anrufer hat um Informationen gebeten und schon klingelt das Telefon erneut. Notieren Sie „Infos senden“ und klicken Sie auf „OK“. Das System erinnert Sie morgen – einfach und sicher und Sie können sich vollständig auf den Anrufer konzentrieren.
- Wenn Ihnen an Ihrem Geburtstag nicht nur der Chef, sondern auch die Mitarbeiter Ihres Kunden gratulieren, setzt Ihr Lieferant vermutlich das HRS CRM ein! Genießen Sie die Aufmerksamkeit.

Marketing und Vertrieb

Marketing und Vertrieb sind die kontaktintensivsten Bereiche im Unternehmen. Für sie ist die operative Unterstützung sofort spürbar. Briefversand und Mails auf Knopfdruck, die Erinnerungsfunktionen der Wiedervorlage und rasche Informationsverteilung über die interne Kommunikation machen das CRM bald zum unverzichtbaren Instrument.

Zusätzliche Effizienz bringen:

- **Aktionsmanagement.** Es zeichnet auf, welcher Kontakt, wann an welcher Marketingaktion teilgenommen hat. Auf dieser Grundlage lassen sich wertvolle Schlüssel ziehen: Wie war das Feedback? Ist eine Teilnahme an der geplanten Aktion sinnvoll?
- **Forecastlisten** zeigen Vertrieb und Geschäftsführung auf einen Blick die aktuellen Vertriebsprojekte, den Sales Funnel (Vertriebsvorhaben und deren Volumina, nach Wahrscheinlichkeiten gewichtet).
- Weit über das Auffinden von Kontakten geht die **Suchfunktionalität** in Verbindung mit den konfigurierbaren Merkmalen hinaus. Die Kombination von Merkmalen und Interessen des Kunden hilft bei der Identifizierung von Interessentengruppen. So ist der Kontaktpool aktivierbar.

Unternehmensgedächtnis CRM

Vergleichbar mit sehr gutem Wein gewinnt das CRM mit der Zeit und mit seiner Nutzung an unschätzbarem Wert. Dies beweist es schon in Urlaubszeiten und beim Wechsel von Mitarbeitern. Ob es sich um eine zeitlich begrenzte Übernahme oder dauerhafte Übernahme von Aufgaben handelt: Das System macht Ihnen die Übergabe nicht nur in technischer Hinsicht einfach. Besonders wichtig ist, dass keine Notizen oder „To-Do’s“ verloren gehen. Noch nicht erledigte Aufgaben zeigt das System an. Damit kann auch Ihr Unternehmen zur Gruppe derjenigen gehören, die Anfragen konsequent, vollständig und zügig beantwortet.

Neue Mitarbeiter arbeiten sich über die Briefe, Mails, Notizen und Termine vielfach vollständiger ein, als dies über eine ausschließlich mündliche Information möglich wäre. Gerade in Urlaubszeiten oder bei der Übergabe von Informationen ist die Zeit knapp, die Aufnahmefähigkeit begrenzt. Das CRM hält die Informationen übersichtlich bereit – in der korrekten zeitlichen Reihenfolge, vollständig und genau dann, wenn die Information nachgefragt wird.

Wen hatten wir zum Sommerfest im letzten Jahr eingeladen? Wieviele Weihnachtskarten benötigen wir? Wer ist im Käufer-Team bei Kunde Albrecht Mazell? - Fragen, die das CRM spielend beantwortet.

Office Funktionen

Warum ist das CRM so einfach? Das System ist sehr übersichtlich aufgebaut, verfügt über eine Onlinekomponente.

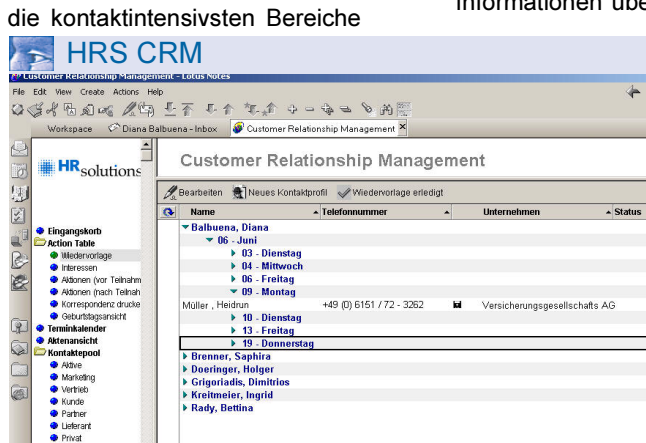
Für die Brieferstellung wird MS Word eingebunden, für Import- und Exportfunktionen wird MS Excel genutzt.

Inhaltliche und technische Kennzahlen

- Kontakte und Teilnehmer im System: Prinzipiell unbegrenzt
- Server Betriebssysteme: MS Windows 2003 Server, MS Windows 2000 Server, Linux ES (Suse und Redhat)
- Plattform: LotusNotes/Domino ab Version 5.x (Server und Clients)

HRS CRM Preise

Der Einstieg in HRS CRM erfolgt ab EUR 200,00.



Sie haben noch Fragen oder Wünsche? Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung.



Scharnhäuser Park, Helmuth-Hirth-Straße 5, 73760 Ostfildern
 Telefon + 49 (0)7 11/36 560-0
 Telefax + 49 (0)7 11/36 560-280
 E-Mail info@hr-solutions.de
 www.hr-solutions.de