





XELOS CRM Add-on

Flexibles Kundenmanagement direkt in Ihrem Intranet

Smarte Kundenverwaltung im Digital Workplace

Kunden und Mitarbeiter generieren mit ihren Anfragen und in der Projektkommunikation stetig große Datenmengen, die es festzuhalten und auszuwerten gilt, damit keine Informationen verloren gehen. Für einen erfolgreichen Vertrieb ist es daher unerlässlich, alle Daten vollumfänglich aktuell und zur Hand zu haben.

Hierfür haben wir das XELOS CRM Modul entwickelt, welches als zusätzliches Add-on erhältlich ist und flexibel an Ihre individuellen Anforderungen angepasst werden kann.

Mit dem CRM haben Sie beispielsweise Ihre Kunden-, Mitglieder- oder Lieferantendaten mit den zugehörigen Kontakten, Verträgen, Verkaufschancen oder auch neue Leads stets im Blick.

Die erweiterten Funktionen helfen Ihnen auch dabei wichtige Prozesse zu automatisieren, Relationen untereinander abzubilden sowie Datensätze in Berichten und Kampagnen auszuwerten.





CRM ADD-ON



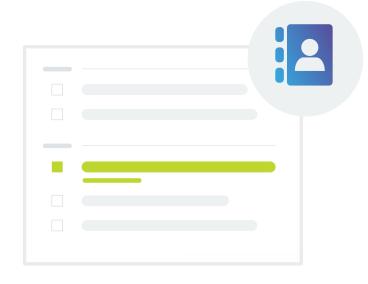
Funktionen im Detail

Kontakte & Aufgaben

Professionelle Kundenverwaltung

Legen Sie eine unbegrenzte Anzahl an Kontakten an und verwalten Sie diese mit Hilfe zahlreicher nützlicher Funktionen.

Dank individueller Suchfilter ist der richtige Kontakt im Handumdrehen gefunden. Die Kontakt-Historie bildet alle Geschäftsvorfälle mit dem abgefragten Kontakt ab und informiert über den derzeitigen Stand. Auswertungen können über die Reporting-Funktion anhand gewünschter Datenfelder durchgeführt und auch für spätere Auswertungen gespeichert werden. Des Weiteren können alle Datensätze und Auswertungen in die gängigsten Tabellen-Formate exportiert werden.



Erfolgreiche Kampagnen

Kampagnen.

Conversions.

somit schnell erfasst.

Erstellen Sie im CRM Kampagnen mit beliebigen Datensätzen und tracken Sie ganz einfach die unterschiedlichen Stadien und den Erfolg Ihrer

Wichtige Kennzahlen und Veränderungen schnell im Blick – mit eigenen Dashboards für Ihre Teams. Visualisieren Sie jederzeit bspw. Salesfunnels und

Die neue Formularfunktion bietet volle Freiheit. Erstellen Sie Formulare zum Ausfüllen auch für Kollegen, die sonst nicht mit dem CRM arbeiten. Daten, Kunden, Potentials und Kontakten, uvm. sind



Kampagnen professionell verwalten

Marketingaktionen erfolgreich machen



Status

Den Fortschritt der Kampagnen immer im Blick – mit Status & farblicher Kennzeichnung.



Filteroptionen

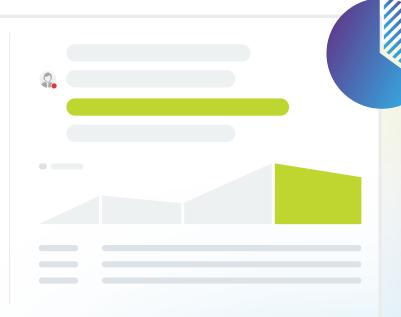
Umfangreiche Optionen, die Ihnen helfen, genau die passenden Datensätze anzuzeigen.



Export

Exportieren Sie gewünschte Datensätze in gängigste Tabellen-Formate – für Newsletter & Mailings.





Dashboards

Damit die in Ihrem CRM gesammelten Informationen nicht nur in einer Datenbank existieren, können diese auch visuell für Sie dargestellt werden.

Auf Wunsch erstellen wir gerne individuelle Dashboards, mit denen Sie z.B. die aktuellen Verkaufs- und Umsatzzahlen stets im Blick haben. Die dargestellten Informationen können zum einen aus Ihrem CRM stammen, zum anderen auch von Drittanbieter-Systemen, wie z.B. die aktuellen Besucherzahlen Ihrer Webseite.



Flexible Anpassbarkeit

Die Anordnung sowie der Informationsgehalt der CRM Portlets auf der Übersichtsseite kann durch jeden Benutzer individuell festgelegt werden.

Alle Datenfelder können vom Administrator festgelegt und beliebig angepasst werden. Weitere Attribute lassen sich jederzeit einfach mit wenigen Klicks hinzufügen und übersichtlich in Tabs anordnen. Auch dynamische Felder und Kategorien sind möglich. Durch die Modularität von XELOS lassen sich auch weitere Apps mit dem CRM verknüpfen, wie zum Beispiel Workflows oder das Dokumenten-Management.

Historie

Die Kontakt-Historie bildet alle Geschäftsvorfälle mit dem abgefragten Kontakt ab und informiert über den derzeitigen Stand.

Änderungen und Ergänzungen durch einzelne Mitarbeiter lassen sich somit jederzeit nachvollziehen.





Erweiterte Funktionen im Überblick



Multirelationale Datenbanken

Datensätze im richtigen Kontext

Erstellen Sie beliebig viele Kontaktarten und setzen Sie diese in Relation zueinander, z.B. Unternehmen mit mehreren Ansprechpartnern, Verträgen, Angeboten oder Verkaufschancen (1:n Relation).

Relationen können beliebig verknüpft oder auch neu zugeordnet werden, zum Beispiel wenn ein Ansprechpartner zu einem anderen Unternehmen wechselt.

Reports

Professionelle Auswertungen & Berichte

Durch die Reporting-Funktion können alle Datensätze nach bestimmten Merkmalen ausgewertet und auch für spätere Auswertungen gespeichert werden.

Verschaffen Sie sich somit einen schnellen Überblick über aktuelle Kunden, laufende Verträge, Verkaufschancen, Newsletter-Anmeldungen und vieles mehr.





Rechteverwaltung

mit Individuellen Benutzergruppen

Für unterschiedliche Daten lassen sich individuelle Benutzerrechte vergeben. Gewähren Sie Ihren Mitarbeitern somit unterschiedliche Zugriffsrechte:

z.B. Lese-, Schreib- oder Administrationsrechte, je nach Benutzergruppe, Abteilung oder basierend auf dedizierten Personen.