

business process ideas & solutions

bpi solutions
crm & cmp



Sales Performer

**Der Kunde im Mittelpunkt
Ihrer Verkaufsaktivitäten**

Praxiserprobte Customer
Relationship Management-Lösungen

solutions
bpi



bpi Sales Performer Integriertes CRM-Cockpit

Das Geheimnis des unternehmerischen Erfolgs liegt in der optimalen Gestaltung und Pflege der Kundenbeziehungen. Customer Relationship Management ist mittlerweile zu einer Teamaufgabe geworden, an der nahezu alle Bereiche eines Unternehmens mitwirken. Je detaillierter Ihr Wissen über Ihre Kunden, desto qualifizierter ist Ihre Beratung. Und Sie agieren anstatt nur zu reagieren.

Sales Performer

Die CRM-Software steht für die Integration aller kundenbezogenen Prozesse mit dem Ziel, eine Balance zwischen Kosten- und Kundenorientierung zu erreichen. Der Sales Performer schließt die Lücke zwischen Vertrieb, Marketing und Service. Interaktionsprozesse sind durch den Sales Performer transparent und steuerbar. Durch den Einsatz der CRM-Lösung verbessern Sie die Betreuung Ihrer Kunden, von der Neukundengewinnung über die Bestandskundenpflege bis zum Nachverkauf und Support. Sie steigern die Kundenwertschöpfung mit Informationen über das Profil, das Kaufverhalten und weitere entscheidungsrelevante Faktoren jedes einzelnen Ihrer Kunden.

Kern dieser Client-Server Lösung auf Basis .net-Technologie ist eine relationale Datenbank, in

der alle relevanten Informationen wie Firmen, Ansprechpartner, Kontakte, Aufträge und Umsätze verwaltet werden. Der Sales Performer wird in die bestehende IT-Landschaft integriert.

Die optimale Zusammenstellung und Strukturierung Ihrer Kundeninformationen hilft Ihnen, die Kunden qualifiziert und vorausschauend zu beraten und die Qualität im Vertrieb zu optimieren.

360-Grad-Blick

Der Sales Performer bietet einen umfassenden 360-Grad-Blick auf alle relevanten Themengebiete des Kundenmanagements. Neben den klassischen Aufgaben der Informationsbereitstellung verfügt der Sales Performer über viele Erweiterungen. In dieser Lösung steckt viel Potential, z.B. detaillierte Analysen ad hoc durchführen zu können und ein eigenes Folgebedarfsmanagement aufzubauen. Der Leistungsumfang des Sales Performers wird über mehrere Module gesteuert und passt sich so individuell an Ihre Bedürfnisse an.

Nutzen Sie die Möglichkeiten und verbessern Sie maßgeblich das Wissen über Ihre Kunden im Tagesgeschäft.

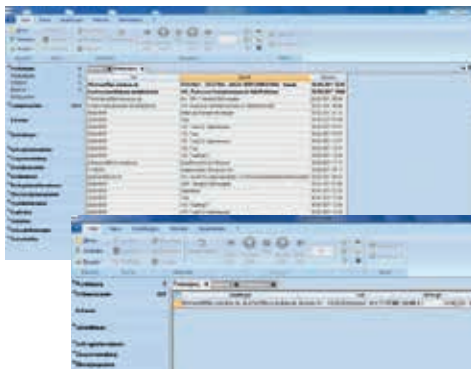


Umsatzaufstellung der letzten drei Jahren mit Darstellung der Planzahlen und Abweichung zu diesen

Auftragseingangsstatistik kumuliert in der Tages- und Wochenübersicht

Grundmodul

- Mit dem Grundmodul verwalten Sie Firmeninformationen wie z.B. Stammdaten, Ansprechpartner, Klassifizierungen und Kontakte
- Sie übernehmen Stamm- und Bewegungsdaten z.B. aus dem vorhandenen ERP-System
- Tabellenexport nach Excel
- Berichtswesen mit Verteilerfunktion per Mail
- Synchronisation des Outlook-Terminkalenders
- Selektionsmöglichkeiten
- E-Mailanbindung
- Serienbrief /Serienmail mit Microsoft Word
- Export in Excelformatvorlagen
- Mehrsprachige Benutzeroberfläche
- Detaillierte Auftragsinformationen



Im Posteingang können Sie Ihre erhaltenen E-Mails einsehen. Im Postausgang werden Ihre gesendeten E-Mails angezeigt.

Die Vielzahl der Module geben Ihnen die Möglichkeit die Anforderungen in Ihrem Unternehmen entsprechend abzudecken, wie z.B.

Modul Phone

- Computer Telefonie Integration (CTI) ist die komfortable Möglichkeit Ihr Telefon-System mit dem Sales Performer zu verbinden

Modul Statistikbaum

- Mit dem Statistikbaum ermitteln Sie Kennzahlen auf verschiedensten Vertriebssebenen

Modul Planung

- Der Sales Performer bietet Ihnen nicht nur das Werkzeug, um Vergangenheitswerte zu analysieren, sondern ist auch das Hilfsmittel, um das nächste Geschäftsjahr zu planen und den tatsächlichen Ist-Werten gegenüber zu stellen

Modul Vertragswesen

- Das Vertragswesen des bpi Sales Performers ermöglicht die Verwaltung und termingetreue Wiedervorlage von Verträgen.

Modul Reklamationen

- Der bpi Sales Performer bietet umfassende Möglichkeiten der Reklamationsbearbeitung

Effektivitätssteigerung der Verkaufsaktivitäten

- An jedem Ort detaillierte Kundeninformationen für den Innen- und Außendienst
- Zu jedem Zeitpunkt aktuelle Verkaufszahlen und Kennzahlen im Zugriff
- Strukturierte Prozesse mit nachvollziehbaren Schritten und Phasen
- Anbindung verschiedener Kommunikationskanäle

Gerne informieren wir Sie detailliert über unsere Lösungen und zeigen Ihnen diese im praktischen Einsatz. Bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf:

bpi solutions gmbh & co. kg

Krackser Straße 12

D-33659 Bielefeld

Fon: +49 (0) 521 94 01 - 0

Fax: +49 (0) 521 94 01 - 500

info@bpi-solutions.de

www.bpi-solutions.de