

CRM-Software INFOBASE

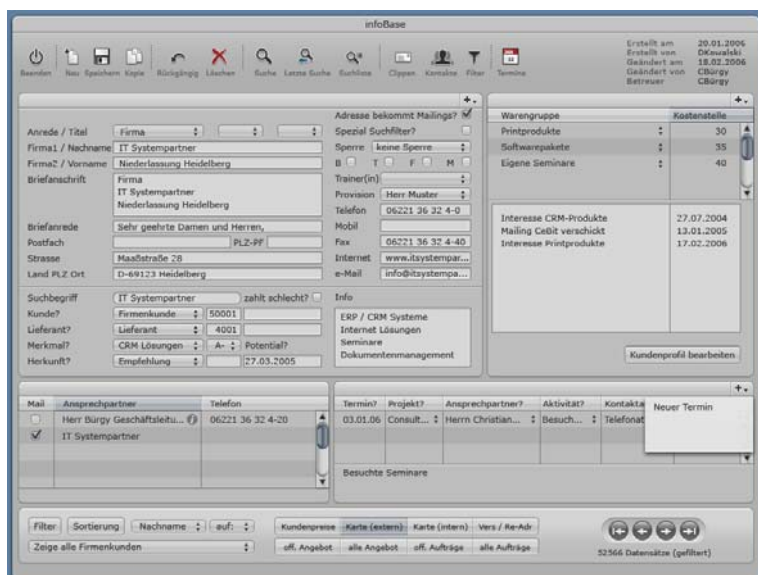
Features und Key-Merkmale

Unsere Systemphilosophie: Kunden finden – Kunden binden

INFOBASE ist ein leistungsfähiges und skalierbares CRM-System, das sowohl Adressinformationen, Seminarinformationen, Versandaktivitäten, Kontaktaktivitäten verwaltet, aber auch zahlreiche Selektions- und Auswertungsmöglichkeiten zur Verfügung stellt.

Über weitere erhältliche Programm-Module läßt sich aus dem CRM-System ein komplettes Auftrags-Management mit integrierter Seminar-Verwaltung und Bestellverwaltung machen. Auch eine Lagerverwaltung für Seminarunterlagen, Büromaterial und Bücher etc. ist erhältlich.

Eine **benutzerbezogene Sicht** auf das Adressmaterial ist zum Schutz vor unbefugtem Zugriff gewährleistet – nur der Administrator bzw. berechnigte Benutzer können alle Informationen zentral einsehen und auf alle statistischen Auswertungen zugreifen.



(Screenshot für Releasesplanung INFOBASE 2007)

Vertriebssteuerung läßt sich mit den Grundfunktionen der Standardmodule von INFOBASE sehr effizient abbilden:

Adress-Management

- beliebig viele Ansprechpartner pro Adresse möglich
- Unterstützung von Adressgruppen, Kundengruppen, Branchen (z.B. ‚Studierende‘, ‚Berufsakademie‘, ‚Arbeitslose‘)
- fester Betreuer je Adresse
- leistungsfähige Suchfunktionen (auch *Suchbegriff*)
- automatische Nummernkreise (Interessenten, Kunden, Firmen)
- Filter-Möglichkeiten für gezielte Aktionen werden unterstützt
- Serienbriefschnittstelle zu Word für Windows
- Adress-Import aus festgelegtem Internet-Mailformular möglich
- Adressübernahme über Zwischenablage in alle gängigen Windows-Programme

- Exportschnittstelle in verschiedenen Formaten (dBase, ANSI/ ASCII-Text, Lotus WKS, EXCEL, optional:XML)
- Zahlungs-und Lieferbedingungen können verwaltet werden.
- Geburtstagslisten, Grußkartenlisten, Weihnachtsgrußliste, Präsentliste
- Mehrfachzuordnung einer Adresse als Lieferant / Kunde /Mitarbeiter möglich (vermeidet Mehrfacherfassung der gleichen Adresse bei Nutzung in Vollversion mit Auftrags-und Bestellwesen)
- ein langes Info-Feld steht für Kommentare und Notizen zur Verfügung
- verschiedene dynamische Auswahllisten für Anrede, Titel, Länder erleichtern die Dateneingabe
- komplexere Suchabfragen lassen sich per SQL-Abfragen definieren
- alle Filterabfragen sind abspeicherbar
- verschiedene Standardlisten stehen zur Verfügung
- EINZEL-Karteikarte je Adresse mit allen erfaßten Informationen druckbar

Termin-und Aufgaben-Management

- Besuchsberichte
- Folgeterminplanung / Nachfaßaktionen / Flyerversanddokumentation
- Aufgabenplanung
- Wiedervorlagenlisten
- Delegation von Aufgaben an Kollegen (nur mit Netzwerk-Version) (darüber auch Beschwerde-Management steuerbar)
- Kalenderfunktionen nach Filter:
 - offene Termine gesamt
 - überfällige Termine
 - künftige Termine-> alle Selektionen flexibel nach Benutzer und Zeitraum wählbar.
- Historienansicht auf alle adressbezogenen Vorgänge

Seminar-Management (optional, nicht im Standard enthalten)

- Kursstammdaten verwalten
- Kurstermine verwalten incl. flexibler Preiskalkulation
- Trainer und Dozenten verwalten
- Teilnehmer verwalten
- Zertifikate / Teilnehmerlisten / Namensschilder drucken

Auftrags-Management (optional, nicht im Standard enthalten)

- Angebote erstellen
- Aufträge, Auftragsbestätigungen
- Rechnungen, Mahnungen
- DATEV-Export (optional)
- Umsatz / Absatz – Statistiken und Provisionslisten

Bestell-Verwaltung

- Trainer / Dozentenbuchung und Materialeinkauf
- Lagerverwaltung mit Lagerortverwaltung
- Inventurmodul (optional)
- Überfällige Lieferungen
- Statistiken

Durch abteilungsübergreifenden **Zugriffsschutz** läßt sich bei Einsatz der Netzwerkversion jeder **autorisierte Mitarbeiter** in das System integrieren.

Man sieht jederzeit **wann und wer eine Adresse angelegt** hat– außerdem lassen sich auch Informationen über die letzte Änderung und den **verantwortlichen Betreuer** hinterlegen.

Bei gleichzeitiger Nutzung des Auftragsmanagers ist hiermit auch eine **Provisions-Abrechnung** nach diversen Modellen möglich.

Auch unstrukturierte Informationen lassen sich problemlos verwalten, damit keine Information verloren geht, denn diese **Daten sind bares Geld wert**, wenn Sie Ihr Kunden dadurch effizienter ansprechen können.

Zielgruppengenaue Selektionen sind durch hierarchische Merkmale möglich. Dadurch reduziert sich der Streuverlust bei Mailings und die Informationen kommen dadurch garantiert beim richtigen Empfänger an. Diszipliniert **gepflegte Adresstämme sind das Kapital der Unternehmen** und das Wissen über Ihre Kunden soll unabhängig von den betreuenden Mitarbeitern werden, dadurch bleibt das Know-How auch bei Fluktuation erhalten.

Strukturierte Daten lassen sich entweder in den bereits erwähnten **dynamischen Merkmalsfeldern** verwalten, oder auch in fest hinterlegbaren **Call-Centermasken**, die die wichtigsten Abfragedaten in einer übersichtlichen Formularmaske abdecken kann.



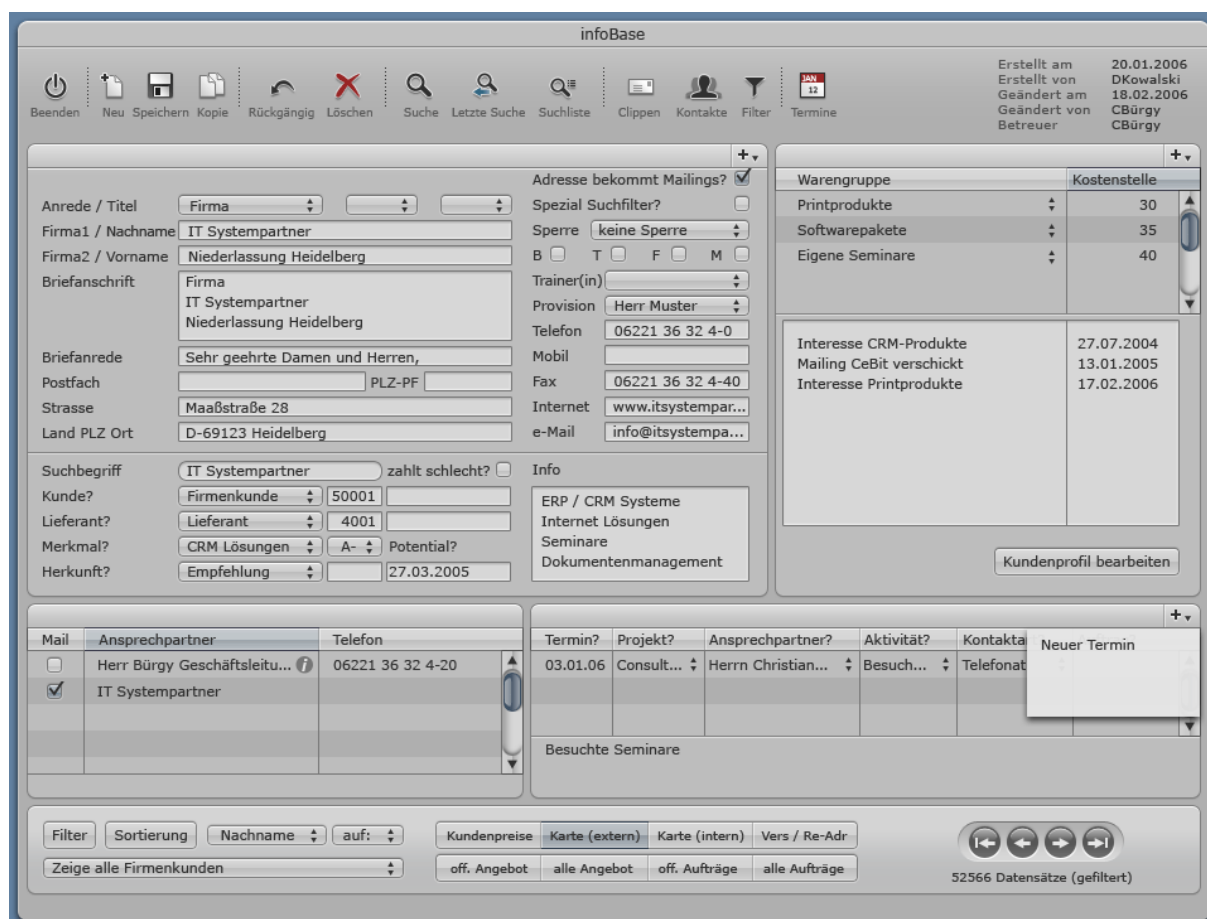
EDV-Struktur		Gespeicherte Merkmale des aktuellen Adresdatensatzes			
		Nr.	Datum	User	Werkzeuge
Anzahl Systeme ?	50	44	10.01.2000	chb	Individual-Programmierung
Warenwirtschaft vorhanden ?	<input checked="" type="checkbox"/>	40	10.01.2000	chb	INFOBASE-Kunde
Internet-Seite vorhanden ?	<input checked="" type="checkbox"/>	34	21.12.2000		Weihnachskate
Archiv-System vorhanden ?	<input checked="" type="checkbox"/>				
Schulungsbedarf ?	<input type="checkbox"/>				
Mitarbeiterstruktur					
Anzahl Mitarbeiter ?	100				
Anzahl der PC-Nutzer ?	80				
Anzahl EDV-Mitarbeiter ?	20				
Anzahl Techniker ?	5				
Outsourcing-Interesse ?	<input type="checkbox"/>				
CNE / MCSE beschäftigt ?	<input checked="" type="checkbox"/>				

Das Basis-System : CRM-System für Aquse und Vorgangsbearbeitung

Das System ermöglicht eine zentrale Sicht auf alle kundenrelevanten Datenfelder in einer Maske:

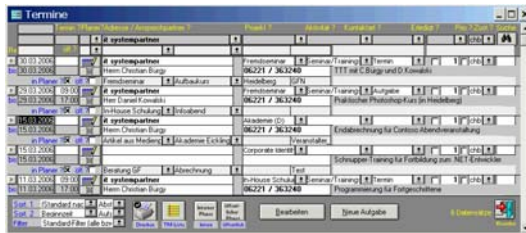
- **Firma / Adresse**
- **Ansprechpartner** / Kontaktdaten
- Anzeige aller relevanter **Selektionsmerkmale** für versch. Anforderungen:
 - Serienbriefe
 - Newsletter
 - Folgeveranstaltungswerbung etc.
- **Termine** / Aktionen / Historie zu Firma und Kontakten
- Anzeige besuchter Seminare / Veranstaltungen (optional)
- Auf Wunsch optional : Anzeige **Umsatz / Absatz je Kunde**, wenn auch die Auftragsverwaltung / Seminarverwaltung genutzt wird.
- **A, B, C-Potentialanalysefeld**
- Gebietscode kann verwaltet werden (Medizinerdaten : auch RPM-Code)
- Regelmäßige **Erfolgskontrolle** durch Auswertungen

Ein schneller Überblick über alle relevanten Informationen:



(Screenshot für Releasesplanung INFOBASE 2007)

Terminübersicht aktuelle Woche als Termin-Manager und Wochenplaner:



Termin-Aktivitätenliste (NUR INTERNER Planer - NICHT OFFENTLICH)

KW	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO	2006
28	29	30	31	01	02	03	04	2006
12:00-13:00								
13:00-14:00								
14:00-15:00								
15:00-16:00								
16:00-17:00								
17:00-18:00								
18:00-19:00								
19:00-20:00								
20:00-21:00								
21:00-22:00								
22:00-23:00								
23:00-24:00								
24:00-25:00								
25:00-26:00								
26:00-27:00								
27:00-28:00								
28:00-29:00								
29:00-30:00								
30:00-31:00								
31:00-32:00								
32:00-33:00								
33:00-34:00								
34:00-35:00								
35:00-36:00								
36:00-37:00								
37:00-38:00								
38:00-39:00								
39:00-40:00								
40:00-41:00								
41:00-42:00								
42:00-43:00								
43:00-44:00								
44:00-45:00								
45:00-46:00								
46:00-47:00								
47:00-48:00								
48:00-49:00								
49:00-50:00								
50:00-51:00								
51:00-52:00								
52:00-53:00								
53:00-54:00								
54:00-55:00								
55:00-56:00								
56:00-57:00								
57:00-58:00								
58:00-59:00								
59:00-60:00								
60:00-61:00								
61:00-62:00								
62:00-63:00								
63:00-64:00								
64:00-65:00								
65:00-66:00								
66:00-67:00								
67:00-68:00								
68:00-69:00								
69:00-70:00								
70:00-71:00								
71:00-72:00								
72:00-73:00								
73:00-74:00								
74:00-75:00								
75:00-76:00								
76:00-77:00								
77:00-78:00								
78:00-79:00								
79:00-80:00								
80:00-81:00								
81:00-82:00								
82:00-83:00								
83:00-84:00								
84:00-85:00								
85:00-86:00								
86:00-87:00								
87:00-88:00								
88:00-89:00								
89:00-90:00								
90:00-91:00								
91:00-92:00								
92:00-93:00								
93:00-94:00								
94:00-95:00								
95:00-96:00								
96:00-97:00								
97:00-98:00								
98:00-99:00								
99:00-100:00								

Noch weitere Optionen – zusätzliche Module:

- Scanservice und Dokumenten-Management für diverse Eingangsunterlagen: Zeugnisse, Lebensläufe, wichtige Unterlagen, PDF-Anhänge
- DATEV-Schnittstelle für Forderungs-Export
- Optional ab der Version 2007 erhältlich : Telefonie-Interface (TAPI und VoIP)
- Auftragsverwaltung (optional): integrierter Prozess vom Angebot bis zur Rechnung – auch ein Mahnmodul ist enthalten

Preise / Lizenzen :

nur Adress-Management

- Ab 20 Lizenzen EUR 180,- / Lizenz (1 Serverlizenz jeweils enthalten),
- ab 50 Lizenzen EUR 155,- / Lizenz (1 Serverlizenz jeweils enthalten),
- ab 100 Lizenzen EUR 135,- / Lizenz (1 Serverlizenz jeweils enthalten),
- weitere Staffeln auf Anfrage.

CRM-Paket mit Auftragsmanager (ohne Zusatzmodule)

- Ab 20 Lizenzen EUR 450,- / Lizenz (1 Serverlizenz jeweils enthalten),
- ab 50 Lizenzen EUR 380,- / Lizenz (1 Serverlizenz jeweils enthalten),
- ab 100 Lizenzen EUR 300,- / Lizenz (1 Serverlizenz jeweils enthalten),
- weitere Staffeln auf Anfrage.

Customizing für Anpassungsleistungen spezieller Kundenwünsche:

- EUR 750,- / Manntag (im Raum Heidelberg keine Anfahrtkosten)
- Datenübernahmen aus anderen Systemen auf Anfrage (setzt Analyse voraus)

Schulung / Training / Coaching:

- EUR 750,- / Trainertag (vor-Ort, max. 4-6 TN je Gruppe)

Testversion:

- kostenlose Testversion für 30 Tage erhältlich
- ein halber Tag Beratung und ein halber Tag Einweisung ist in diesem Testpaket kostenlos enthalten.