

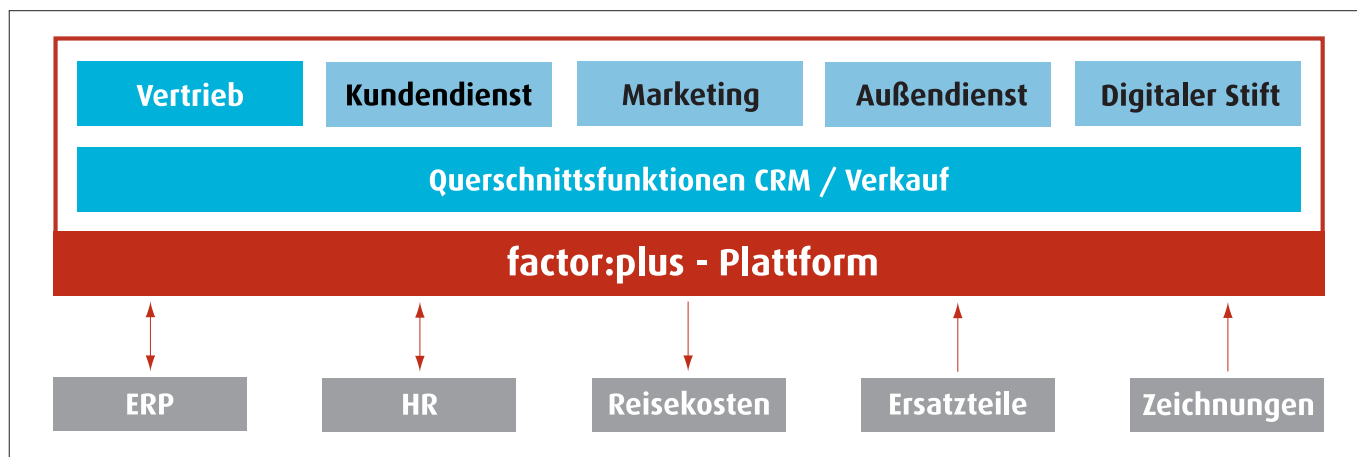
## factor:plus - CRM-Modul Vertrieb



factor:plus - CRM-Vertrieb deckt innerhalb von factor:plus - CRM den Bereich ab, der die Betreuung von Interessenten und Kunden zum Inhalt hat.

Das Modul „Vertrieb“ kann im Bedarfsfall um Module für Marketing und Kundendienst erweitert werden.

In jedem Modul werden sowohl die Belange des Innen- wie auch des mobilen Außendienstes berücksichtigt. Der Einsatz unterschiedlicher Systeme hierfür entfällt, denn factor:plus - CRM deckt all diese Themen mit einem einzigen Modulbaukasten ab, also ganz ohne Medienbrüche. Auch technologisch ist factor:plus - CRM up-to-date. Es basiert auf der zukunftssicheren .NET-Technologie von Microsoft mit dem Vorteil einer jedermann vertrauten Handhabung.



### Die Anwendung

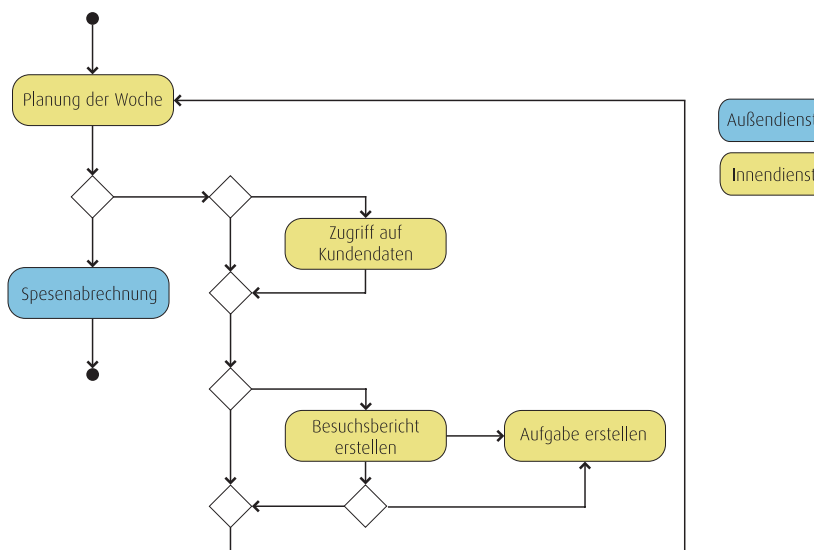
Das Modul factor:plus - CRM-Vertrieb deckt softwareseitig alles ab, was für eine professionelle Vertriebsarbeit erforderlich ist: Identifikation potenzieller Interessenten, Unterstützung des Vertriebs- und Verkaufsprozesses sowie Betreuung von Bestandskunden. Es umfasst nicht nur den Bereich des operativen Außendienstes, sondern ebenso dessen Steuerung auf Seiten der Vertriebsleitung mit sämtlichen Verwaltungsfunktionen bis zum Berichtswesen und zur Spesenabrechnung.

Dabei greift das System auf Kontaktdaten zurück, die entweder von extern eingespielt wurden, oder aber im Vorfeld unter Nutzung des factor:plus-Marketing-Moduls gewonnen wurden. Ebenso hat der Vertrieb Zugriff auf Informationen aus dem Kundendienst, die direkt aus dem factor:plus-Modul „Kundendienst“ gewonnen werden können, oder aber aus einem anderen System stammen.

Die Prozesse sind workflow-orientiert und vernetzen im Bedarfsfall Aktivitäten vom Marketing über Vertrieb bis hin zum Kundendienst, natürlich auch diejenigen zwischen Innen- und Außendienst.

Querschnittsfunktionen helfen, das System schlank zu halten, denn einzelne Funktionsbausteine werden über alle Module hinweg gemeinsam genutzt. Dies betrifft folgende Themen:

- Kontaktdaten
- Artikelverwaltung
- Aktivitäten-Management
- Auswertungen und Analysen



Beispiel-Workflow „Kundendienst“



## factor:plus - CRM-Modul Vertrieb

**Diese breite Informationsbasis ist es auch, warum sich factor:plus CRM hervorragend für die Bestandskundenpflege eignet.**

Leistungsumfang und Funktionstiefe des Systems orientieren sich ausschließlich daran, was professionelle Vertriebsarbeit im Unternehmen erfordert. Die Frage lautet: Was definiert mein Geschäft und was sind innerhalb des Vertriebs die erfolgskritischen Faktoren? Diese Faktoren möglichst bedarfsgerecht abzubilden, das ist die zu leistende Aufgabe – übrigens für beide Seiten.

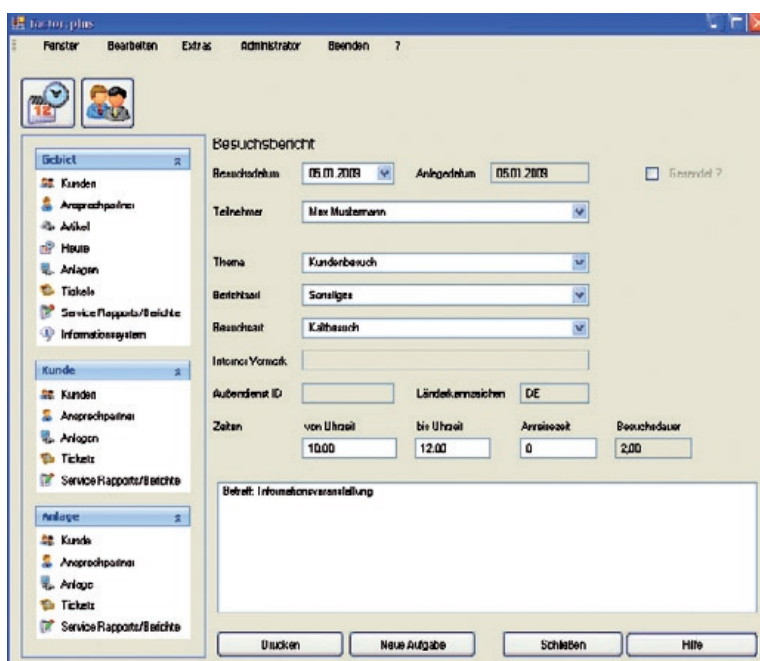
Aus einem umfangreichen Leistungsspektrum können einzelne Funktionsbausteine frei ausgewählt werden:

- Lead-Management
- Besuchsplanung (optional: Tourenplanung)
- Berichtswesen
- Angebotswesen
- Auftragserfassung
- Vertragsverwaltung
- Mitbewerbsinformationen

### Mobiler Außendienst

Mitarbeiter, die „draußen“ ihren Dienst tun, können nicht auf die DV-Unterstützung eines Arbeitsplatzes zurückgreifen. Um dennoch bei Gesprächspartnern einen professionellen und aktuell informierten Eindruck zu hinterlassen, brauchen sie DV-Unterstützung. Dies stellen wir dadurch sicher, dass wir ihnen „offline“ alle maßgeblichen Informationen mitgeben, um kompetent beraten und sich jederzeit ein umfassendes Bild vom Status der Kundenbeziehung machen zu können.

Ein leistungsstarker Replikationsmechanismus stellt sicher, dass der erforderliche Datenaustausch zwischen Notebook des Außendienst-Mitarbeiters und zentralem Rechner schnell und sicher erfolgt.



### Nutzen

Der wesentliche Nutzen von factor:plus-CRM liegt in folgenden Punkten:

- Umfassender Modulbaukasten für alle Belange des Vertriebs mit Option zur Erweiterung in Richtung Kundendienst und Marketing.
- Durchgängiges System ohne Medienbrüche.
- Einstieg an jeder beliebigen Stelle mit Möglichkeit zum späteren Ausbau.
- Exakte Abbildung Ihrer Bedarfssituation ohne jeglichen überflüssigen Ballast.
- Kurze Einführungszeiten und schneller Return on Investment.
- Hohe Mitarbeiterakzeptanz durch Windows Look-and-Feel.