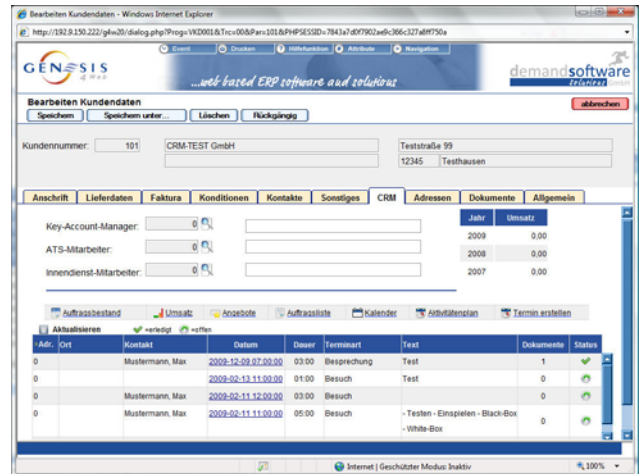
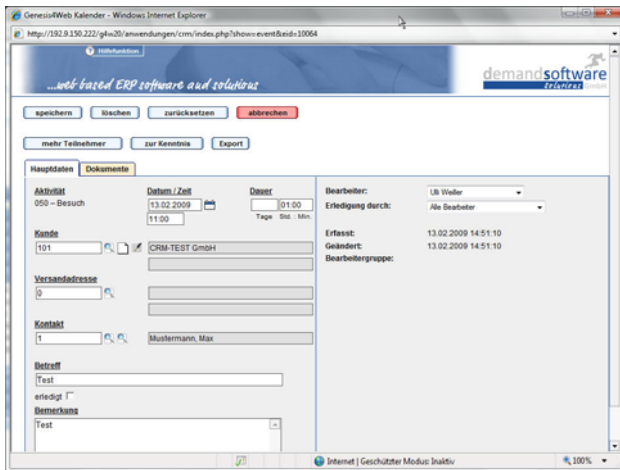


## GENESIS4Web CRM

Kunden nehmen in der heutigen Zeit einen immer höheren Stellenwert ein. Ursächlich hierfür ist, dass die Gewinnung von Neukunden bis zu fünf Mal teurer ist als die Kundenbindung. So ist die ganzheitliche Ausrichtung auf den Kunden immer wichtiger geworden. Das Kundenbeziehungsmanagement (CRM) ist dabei als abteilungsübergreifende Funktion zu verstehen.

**GENESIS4Web CRM** hilft ihnen, ihre Kundenbeziehungen integrativ und optimal zu gestalten.



### Die Highlights:

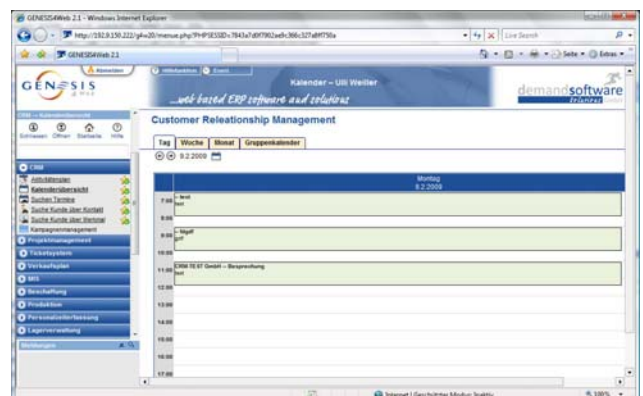
- Vollständig integriert in die ERP II - Lösung GENESIS4Web
- Aktivitätsplanung
- Vertriebsplanung
- Variables Angebotslayout
- Wiedervorlagefunktionen
- Eventsteuerung
- Hinterlegung von Kundendokumenten
- Historienfunktion
- Frei definierbare Gruppen
- Gruppenkalender
- Outlook-Export-Import-Funktion

Durch die Integration in die ERP-Lösung werden Systembrüche eliminiert und Schnittstellen zu einer separaten CRM-Lösung vermieden. Informationen stehen abteilungsübergreifend zur Verfügung. Kunden- und Interessentenadressen werden nur einmalig erfasst, Kontakte stehen an zentraler Stelle allen zur Verfügung. Damit vermeiden sie Datenredundanzen und potentielle Fehlerquellen. Der Gesamtprozess bleibt transparent.

Mit **GENESIS4Web CRM** haben sie einen kompletten Zugriff auf die Kundenhistorie. Die Entwicklung des Kunden kann jeder Zeit bewertet werden und so können sie ihre Kundenpotentiale optimal herausarbeiten.

**Vom ersten Kontakt bis zum Umsatz werden sie komplett unterstützt.**

Mit **GENESIS4Web CRM** verbessern sie ihre Vertriebsprozesse und können ihre Umsätze besser steuern. Darüber hinaus erkennen sie die Profitabilität ihrer Kunden und senken die Vertriebskosten nachhaltig!

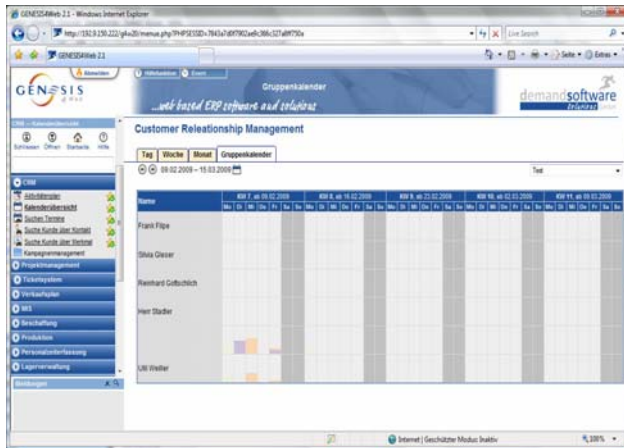


## GENESIS4Web CRM

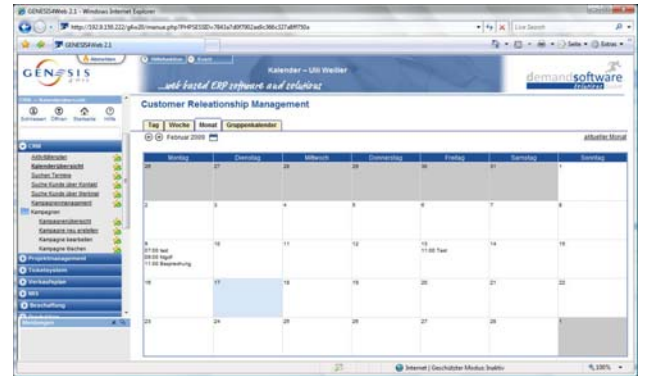
**GENESIS4Web CRM** ergänzt ihr ERP-System um wichtige Funktionen des Kundenbeziehungsmanagements. Durch die Integration in das führende System stehen Informationen wechselseitig zur Verfügung. Schnittstellen, die aufwendig gewartet werden müssen, entfallen. Die Bedienelemente sind bekannt.

Folgende Funktionen unterstützen sie dabei:

- **Variable Angebotserstellung**
- **Wiedervorlagefunktion/Eventsteuerung**
- **Hinterlegung von Interessenten / Wettbewerbern**
- **Angebotshistorie / -versionierung**
- **Vertreterabgrenzung**

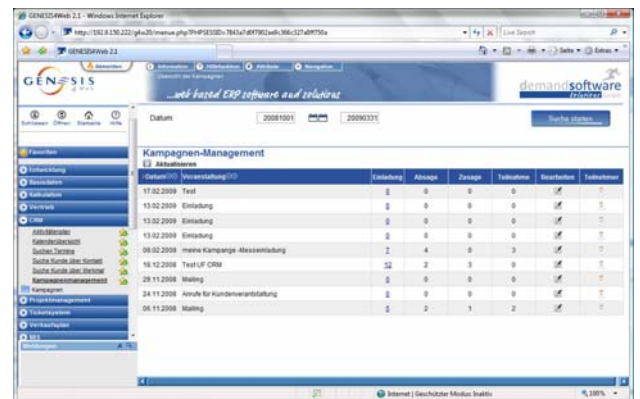


- **Planung von Aktivitäten**
- **Rückstandsliste mit Erinnerungsfunktion**
- **Erweiterte Kalenderfunktionen**
- **Verschiedene Kalendersichten**
- **Frei definierbare Gruppenkalender**
- **Hinterlegung von Maschineninformationen zum Kunden**
- **Soll-Ist-Vergleich der Umsätze**
- **Erweiterte Planungstool (optional)**



Ihr Nutzen:

- **Wettbewerbsvorteile**  
Durch genaue Kenntnis der Kundenbedürfnisse und der Marktsituation, höhere Kundenbindung sowie schnellere Reaktion auf Marktveränderungen
- **Umsatzsteigerung**  
Durch Fokussierung auf profitable Kunden, effektive Außendienststeuerung
- **Kostensenkungspotentiale**  
Durch Optimierung der Geschäftsprozesse, Reduzierung von Doppelseingaben und Fehlerquellen, Effektivitätssteigerung der Vertriebsaktivitäten.



### Hier finden Sie uns in Europa!

#### Hauptsitz:

Demand Software Solutions GmbH  
Marie-Curie-Straße 5a  
D-76829 Landau  
Tel +49 6341 592-0  
Fax +49 6341 592-200

#### Geschäftsstelle Nord:

Demand Software Solutions GmbH  
Am Tannenkamp 21  
D-49439 Steinfeld  
Tel +49 5492 88-115  
Fax +49 5492 88-118  
[info@demandsoftware.de](mailto:info@demandsoftware.de)  
[www.demandsoftware.de](http://www.demandsoftware.de)

#### Vertrieb Mitteledeutschland:

Demand Software Solutions GmbH  
Mühlendamm 1  
D-39393 Hötensleben  
Tel +49 39405 32520

#### Vertrieb Österreich:

**ISCA** - International Solutions and Com Analysis  
Mayergasse 11  
A-1020 Wien  
Tel +43 1 2147573  
  
[office@isca.at](mailto:office@isca.at)  
[www.isca.at](http://www.isca.at)