

Sage CRM – Modul Vertrieb

Mehr Erfolg für Ihren Vertrieb

Die Wichtigsten Funktionen im Überblick

Umsatzprognosen und Berichte

- Mit genauen, rechtzeitigen Vorausschätzungen die Interessenten selbst bewerten, damit keine wertvollen Chancen übersehen werden
- Den Vertriebsteams mit Point-&-Click-Berichten und Grafiken hochexakte Analysen und Entscheidungsgrundlagen zugänglich machen



Verwalten von wichtigen Opportunitys und Interessenten

- Die Beziehungen zu Interessenten vom ersten Kontakt bis zum Vertragsabschluss verfolgen und dabei sicherstellen, dass Zeit und Aufwand für die aussichtsreichen Kontakte eingesetzt werden
- Alle bestehenden und früheren Kundendetails verwalten und analysieren, sodass Ihr Vertriebsteam leicht Neukunden identifizieren und rekrutieren sowie Verkäufe an Bestandskunden wiederholen kann

Profitable Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen

- Überlegenen Kundenservice bieten durch jederzeitigen Zugriff auf topaktuelle und lückenlose Kundeninformationen
- Aus den erfassten Kundeninformationen Möglichkeiten für Cross-Selling und Up-Selling (Verkauf höherwertigerer Güter) erkennen

Kunden- und Aktivitätenmanagement

- Interessenten an andere Mitarbeiter übergeben oder wieder aufnehmen, damit der für den jeweiligen Kunden am besten geeignete Mitarbeiter den Fall weiterverfolgt
- Automatische Erinnerungen einrichten, z. B. für Broschürenversand, Folgetermine, Rückrufe, tägliche Aufgaben oder anderes mehr
- Sicherheitslevel festlegen, damit nur die berechtigten Mitarbeiter die für sie bestimmten Informationen einsehen können

Verwalten von Vertriebsgebieten

- Interessenten automatisch nach feststehenden Regeln den zuständigen Gebietsvertretern zuweisen
- Neue Teams und Gebiete festlegen bzw. Zuständigkeiten ändern
- Einblicke in die Vertriebserfolge und Leistungen pro Region gewinnen
- Werbemaßnahmen, Response-Raten und zugeordnete Umsätze pro Region untersuchen

Integration von Outlook

- E-Mails, Kalender und Kontakte weiterhin in Outlook verwalten, bei gleichzeitiger automatischer Synchronisierung mit CRM-Daten
- Alle Kontakte, Aufgaben und Termine zwischen beiden Systemen austauschen
- CRM-Informationen vollständig in Outlook einsehen können, sodass die Anwender alle Vorteile von Sage CRM in ihrer gewohnten Outlook-Oberfläche zur Verfügung haben

Grafisch aufbereitete Berichte

- Mit Funktionen für grafische Vorausschauen und Berichte Daten in jeder Weise filtern, die Sie gerade wählen
- Voreingestellte Auswertungen nutzen oder mit dem Auswertungs-Wizard individuelle Berichtstypen erstellen

Alarm-Mails bei Eskalation oder zur Erinnerung

- Durch genau adressierte Echtzeit-Alarm-Mails sich nie wieder Geschäftschancen entgehen lassen
- Automatisch regelmäßige Erinnerungen an den Vertrieb senden, die die wichtigsten Opportunities und Umsatz-Forecasts enthalten

Angebote und Bestelleingang

- Angebote erstellen, die automatisch die lokale Währung, Zoll und Steuern enthalten
- Zugriff auf aktuelle Produktinfos haben, die mit unseren Buchhaltungssystemen oder Ihren vorhandenen Altsystemen verbunden werden, und blitzschnell ein aktuelles Angebot erstellen **„Stay-on-Top“-Zeit-Management**
- Nachhaltige Leistungssteigerungen durch Erinnerungen auf dem Display oder per E-Mail, durch automatischen Broschürenversand und die Vereinfachung vieler anderer Nebentätigkeiten
- Daten proaktiv beobachten und das Management automatisch über wichtige Kennzahlen auf dem Laufenden halten

Kampagnenmanagement

- Den Vertrieb in den Stand setzen, eigene Werbeaktivitäten wie Mailings oder E-Mail-Aktionen zu planen, durchzuführen und zu pflegen
- Zu jeder Maßnahme die Anfragen beobachten, wirkungsvolle Maßnahmen wiederholen und den Nutzen jeder Maßnahme im Verhältnis zu den Kosten analysieren
- Nahtlos mit den Marketingfunktionen verbinden, um sofortiges Feedback zu ermöglichen und Kampagneninformationen an den Vertrieb zu geben

Zugang überall und immer

- Offline oder online arbeiten, im Firmennetzwerk oder über das Web, und beides nahtlos miteinander synchronisieren