

# Funktionsbeschreibung

piaX für proALPHA 3.0 – CRM Standard und Module

## Kontakt- und Kundenmanagement

### ADRESSMANAGEMENT

#### Adressinformationen

- Kontaktadressen, Ansprechpartner
- Detailmerkmale (Branchenzugehörigkeit, Region, u. a.)

#### Adresserfassung

- Nutzung der Outlook-Funktionalität (z. B. Erfassung aus E-Mail-Signaturen) und anschließende Übernahme in piaX

#### Adressimport

- Nutzung der Outlook-Funktionalität und anschließende Übernahme in piaX

#### Kontaktsuche

- Umfassende Such-, Sortier-, Gruppier- und Filterfunktionalität

#### Konsistenzprüfung

- Dublettenprüfung während der Synchronisation
- Definition und Überprüfung von Pflichtfeldern und Formaten

#### Kategorisierung

- Automatische Zuordnung von Kategorien zu Outlook-Kontakten und Ansprechpartnern

### INFORMATIONSMANAGEMENT

#### Kontakthistorie

- Vertriebsprojekte und Vertriebsaktionen mit Filter und Sortierfunktion

#### Erweiterte Kundeninformationen

- Kundeninformationen wie Umsatzzahlen, Belegdaten und Zahlungswerten
- Informationen aus dem proALPHA-Projektmanagement und dem Service-Modul (Call-Informationen)
- Unterstützung „Freier Felder“

#### Vertriebsprojekte

- Aktueller Vertriebsprojektstatus
- Umfassende Such-, Sortier- und Filterfunktionalität

#### Vertriebsaktivitäten

- Umfassende Such-, Sortier- und Filterfunktionalität

#### Teileinformationen

- Umfassende Auswertungsmöglichkeiten für Teilmengen/-preise pro Kunde nach Teile oder Teilegruppe

#### Sachmerkmalsleisten

- Einfache und übersichtliche Bearbeitung von Merkmalsausprägungen der piaX-Kontakte und piaX-Ansprechpartner
- Kontaktübergreifende Merkmalslisten

# Funktionsbeschreibung

piaX für proALPHA 3.0 – CRM Standard und Module



## Aufgaben

- Verknüpfung mit Vertriebsaktivitäten (aktuelle Aufgaben oder Wiedervorlagen)
- Weiterleiten von Aufgaben (offene Aktivitäten) per E-Mail
- Aufgabenverwaltung

## Kalender

- Aktuelle Termine
- Verknüpfung mit Vertriebsaktivitäten

## Übersichten piaX - Listen

- Übersichtlisten über alle Kontakte, Ansprechpartner, Vertriebsprojekte, Vertriebsaktivitäten, Vertriebsbelege und Sachmerkmale
- Umfassende Such-, Sortier-, Gruppier- und Filterfunktionalität

## Workflow

- Erzeugen von proALPHA-Workflow Aktivitäten per E-Mail und Aktivitätenmonitor

## ZUGRIFFSMANAGEMENT

### benutzersensitiv

- Unternehmensgesteuerter Zugriff auf geschäftliche Adressen, pro Benutzer definierbar
- Volle Flexibilität für Filterkriterien

### privatisiert

- Trennung von privaten und geschäftlichen Adressen

### Multi-Mandantenfähigkeit

## Vertriebsmanagement

---

### ANGEBOTS- UND AUFTRAGSMANAGEMENT

#### Angebotsstatus

- Individuelle Konfiguration
- Erinnerungsfunktion für Angebote

#### Beleginformationen

- Übersicht über Angebote, Aufträge, Lieferscheine, Rechnungen etc. pro Kontakt und Kontakt übergreifend
- Beleginformationen mit Positionsinformationen (Teil, Menge, Preis)

### AUßENDIENSTUNTERSTÜTZUNG

#### Termin- und Besuchsplanung

- Umwandlung von Vertriebsaktivitäten in Outlooktermine
- Umwandlung von Outlookterminen in Vertriebsaktivitäten

#### Aufgaben

- Umwandlung von Vertriebsaktivitäten in Outlookaufgaben

#### Besuchsberichterfassung

- Direkte Zuordnung zu zugehörigen Vertriebsaktivitäten und Terminen

# Funktionsbeschreibung

piaX für proALPHA 3.0 – CRM Standard und Module



## Kundenwert

- Überblick über laufende Angebote, offene Rechnungen, Umsatzvolumen, ...
- Inkl. Such-, Sortier- und Filterfunktionalität

## Vertreterzuordnung

### Wettbewerbsdaten

- Erfassung und Pflege von Daten zu Wettbewerbern

## Übergreifende Softwarefunktionen

### Such- und Selektionsfunktionen

- In allen Ansichten: Kontakte, Ansprechpartner, Vertriebsprojekte, Vertriebsaktivitäten, Vertriebsbelegen, Merkmalen

### Regeln

- Individuelle Anpassungen möglich

### Vertriebsprojektmanagement

- Übersichtliche Darstellung aller zu einem Projekt gehörenden Aktivitäten wie Termine, Meetings, Aufgaben, Telefonnotizen; Gesamtstatus eines Vertriebsprojekts
- Klassifizierung und Bewertung von Vertriebsprojekten

### Drucken und Listenexport

- Parametrisierbarer Druck von Kontakt und Vertriebsinformationen
- Listen können zur Weiterverarbeitung exportiert werden unter Beachtung individueller piaX-Nutzer Einstellungen.

### Favoriten der Listenansichten

- piaX-Listen können nutzerindividuell als Favoriten abgespeichert werden

### Mehrsprachigkeit

- Mehrsprachig konfigurierbare Oberfläche (piaX-Menü: Deutsch, Englisch)
- Internationale Adressformate (Verwendung von Pre-/Postfix-Feldern)

### Synchronisationsmanagement

- Benachrichtigung bei Synchronisationskonflikten
- Benachrichtigung bei negativem Systemcheck
- Möglichkeit weicher manueller Synchronisationsstopps

### Eingabeunterstützung

- Dynamische Suchfelder bei der Datenerfassung

## **piaX Modul - Dokumentenmanagement**

---

### **Dokumentenanzeige**

- Anzeige von Dokumenten aus dem proALPHA DMS
- Anzeige nach Dokumententyp
- Dokumente zu Kontakten/Kunden, Vertriebsprojekten, Vertriebsaktivitäten, Vertriebsbelegen, Projekten und Calls
- Anzeige und Suche über die Schlagworte
- Synchronisation je Dokumententyp nach Zeitraum und/oder Dokumentgrößen einstellbar

### **Erfassung von Dokumenten**

- Neue Dokumente anlegen
- Auswahl des Dokumententypes
- Automatische Schlagwortzuordnung
- Beachtung der in proALPHA konfigurierten zugelassenen Dateitypen und -größen
- Offline-Erfassung
- E-Mail-Archivierung (automatische Vorselektion von Kontakt, Ansprechpartner, Aktionstyp und Überführung in eine Vertriebsaktion)
- Versenden und Archivieren von E-Mails direkt aus einer Vertriebsaktion heraus

## **piaX Modul - Forecast**

---

### **Angebotswerte**

- Anzeige von gewichteten oder ungewichteten Angebotswerten pro Kontakt
- Bearbeitung oder Neuerrfassung der Angebotswerte pro Vertriebsprojekt auf Basis von Teilegruppen
- Gewichtung entsprechend der erfassten Abschlusswahrscheinlichkeit des Vertriebsprojektes

### **Zugeordnete Angebote**

- Anzeige der zugeordneten Angebote
- Änderung des Status von zugeordneten Angeboten

### **Absatzprognose**

- Anzeige alle Angebotswerte pro Vertriebsprojekt am Kontakt
- Gesamtansicht und grafische Auswertung aller gewichteten/ungewichteten Angebotswerte über alle Kontakte pro Teilegruppe/Kontakt/Vertriebsprojekt