



*Mit piaX bringen Sie Bewegung in Ihren Vertrieb*

Mit piaX CRM (Customer Relationship Management) behalten Sie Ihre Kunden und Interessenten stets im Blick. Steigern Sie Ihr Marktwissen und damit Ihre Verkaufsmöglichkeiten, indem Sie detaillierte Informationen zum Kunden erfassen.

Dabei gestalten Sie mit piaX CRM Ihr Kontaktmanagement effizienter und papierlos. Sämtliche Aktionen mit dem Kunden hinterlegen Sie direkt im piaX am jeweiligen Kunden und können so jederzeit, selbst ohne Internetzugang, auf diese Informationen zugreifen.

Der positive Nebeneffekt: mehr Transparenz im Vertrieb und höhere Kundenzufriedenheit. Im Gegensatz zu herkömmlichen CRM-Systemen arbeitet piaX mit der Datenbank Ihres ERP-Systems. So wird automatisch die Qualität der Kundendaten im ERP verbessert und es entsteht keine doppelte Datenhaltung.



Komplett offline nutzbar



Direkt in MS Outlook



Bidirektionale Standard-schnittstelle zu proALPHA

### Ihre Vorteile mit piaX CRM:

- 360° Blick auf Ihre Kunden und Vertriebsprojekte dank flexibler Ansichten
- Mehr Verkaufsmöglichkeiten durch größeres Marktwissen
- Mehr Effizienz im Vertrieb durch Vertriebs- und Aktivitätenplanung
- Mehr Transparenz in Kontaktdaten durch Analysetools
- Einheitliche Kundendaten im ERP, MS Outlook und mobilen Endgeräten
- Mobil und offline arbeiten

## Das bietet Ihnen *piaX CRM*



### **Kunden und Ansprechpartner verwalten**

- Detaillierte Kundeninformationen abbilden
- Höhere Datenqualität durch Vermeidung von Doppelerfassung
- Kundenklassifizierung anhand von individuellen Merkmalen wie Branche, Region, ABC-Analyse etc.

### **Verkaufschancen nutzen**

- Mehr Überblick über Kunden, deren laufende Angebote, offene Rechnungen oder Umsatzvolumen
- Leads aufdecken, erfassen und bewerten, um gezielt agieren zu können
- Vertriebsprojekte samt Status, Produkten, Angeboten und Aktivitäten etc. einsehen

### **Vertriebsprozesse optimieren**

- Umfangreiche Such- und Filterfunktionen
- Kontaktberichte und Dokumente einbinden
- Verknüpfung mit MS Outlook-Kalender und –Aufgaben sowie Wiedervorlagefunktion

### **Mobil Arbeiten**

- Jederzeit und überall Zugriff auf Kundeninformationen
- Offline Arbeiten ohne VPN-Verbindung

*„Da wir piaX nicht nur zum Sammeln von Daten verwenden,  
sondern dem Vertriebsmitarbeiter einen echten Mehrwert bieten können,  
haben wir die CRM-Akzeptanz in unserem Vertrieb deutlich erhöht.“*

**theben<sup>®</sup>**



Kontakt 200000 / Kunde 100000

StromMax e.G. Energy Care / Kontakt - 200000 / Kunde - 100000 / Belege  
Raiffeisenstrae 50, 55124 Mainz, Deutschland

Belegdatum	Belegart	Belegnummer	Bestellung	Sachbearbeiter	Gesamtnetto	Gesamtbrutto	Währung	offen	noch offen
06.01.2003	Angebot	10101000		Harald Bauer	43.942,25 EUR	50.973,01 EUR	EUR	<input type="checkbox"/>	0,00
20.06.2003	Angebot	10101005	Entscheidungs-Wor...	Harald Bauer	94.468,00 EUR	109.582,88 EUR	EUR	<input type="checkbox"/>	0,00
		Position	Teil	Bezeichnung	Einzelpreis	Menge	% R/Z	Gesamtpreis	
		1	1300010	CEE Kupplung 5x16A, 6h	141,55	150,00	0,00	21.232,50	
		2	1300020	CEE Kupplung 5x32A, 6h	151,05	120,00	0,00	18.126,00	
		3	1300110	CEE Wanddose 5x16A, 6h	151,05	140,00	0,00	19.147,00	
		4	1300120	CEE Wanddose 5x32A, 6h	160,55	120,00	0,00	19.266,00	
		5	1300220	CEE Stecker 5x32A, 6h	113,05	130,00	0,00	14.696,50	
20.06.2003	Angebot	10101006		Harald Bauer	10.260,00 EUR	11.901,60 EUR	EUR	<input type="checkbox"/>	0,00
10.07.2003	Angebot	10101035	b2b-Anfrage durch...	Harald Bauer	50,00 EUR	58,00 EUR	EUR	<input type="checkbox"/>	0,00
10.07.2003	Angebot	10101036	b2b-Anfrage durch...	Harald Bauer	50,00 EUR	58,00 EUR	EUR	<input type="checkbox"/>	0,00
09.07.2004	Angebot	10101029	Terminform CEE	Harald Bauer	20.700,00 EUR	24.012,00 EUR	EUR	<input type="checkbox"/>	0,00

**Belegdetails**

Belegart: Angebot | Bestelldatum: 20.06.2003

Belegnummer: 10101005 | Wunschtermin: 31.07.2003

offen:  | gültig bis: 16.03.2006

Belegdatum: 20.06.2003 | Wiedervorlage:

Bestellung: Entscheidungs-Workflow | Sachbearbeiter: Harald Bauer

Auftragsart:  SB Prüfung:

Empfänger: Herr Axel Brandt | Beleg gedruckt:

Lieferhinweis:  Beleg geprüft:

Liefertermin:

**Beleginformationen**

Warenwert: 94.468,00 EUR | Währung: EUR

Zuschläge netto: 0,00 EUR | Zahlungsziel: 14 Tage 3%, 30 Tage netto

Gesamtnetto: 94.468,00 EUR

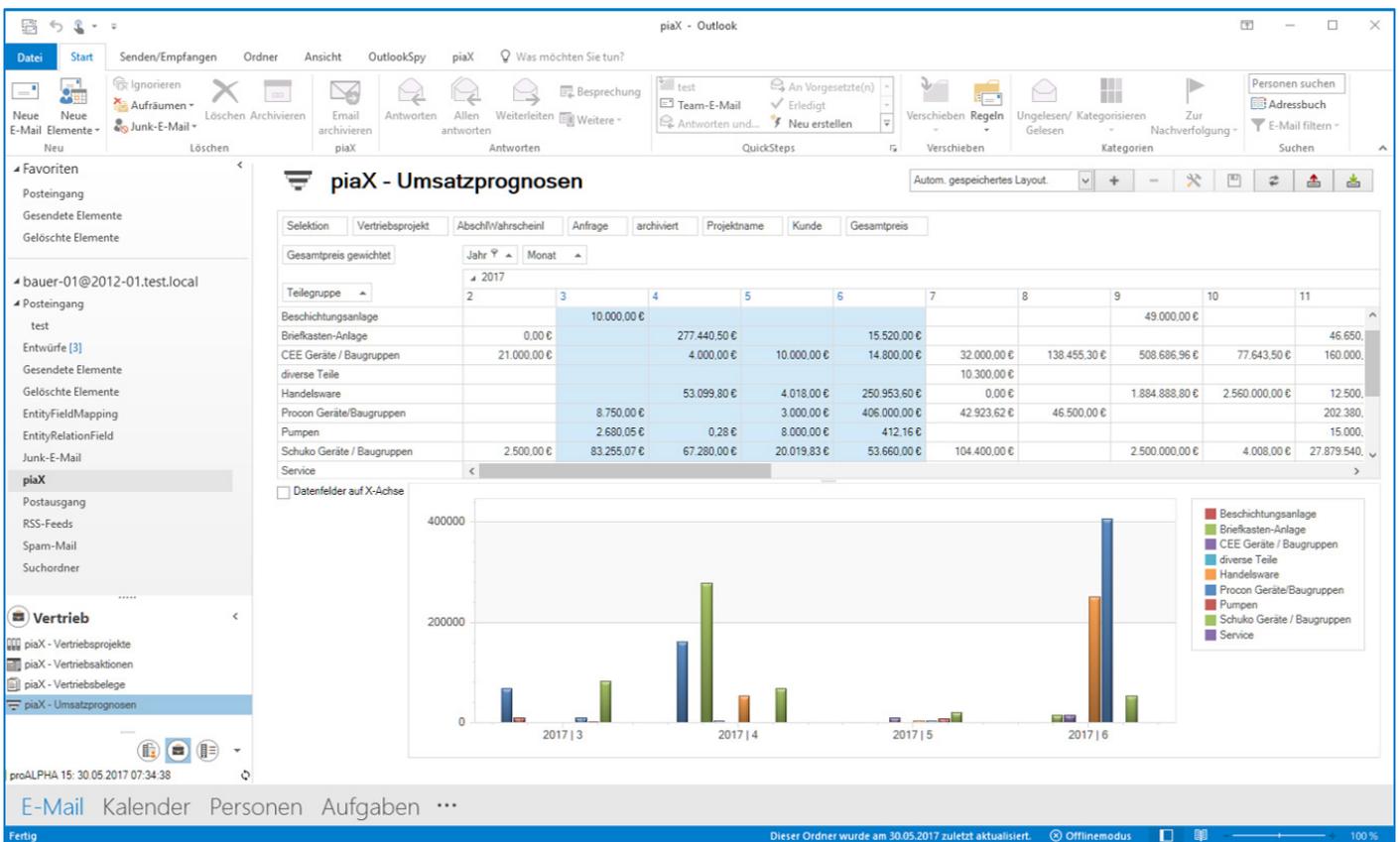
Rohhertrag: 50.513,13 EUR

Spanne: 53,50 %

Gesamtbrutto: 109.582,88 EUR

## Übersichtliche Darstellung Ihrer Belege

In der Belegübersicht werden sämtliche Kundenbelege aus dem ERP-System, wie Angebote, Aufträge oder Lieferscheine, übersichtlich abgebildet. Die Übersicht enthält die einzelnen Positionen mit Angaben zum Teil, Menge und Preis. So haben Sie Ihre offenen Angebote stets im Blick.



## Umsatzprognosen einfach erstellen

Im Bereich „Umsatzprognosen“ sehen Sie alle Angebotswerte zu Ihren Kontakten. Diese Ansicht können Sie pro Teilegruppe, Kontakt oder Vertriebsprojekt anzeigen und grafisch auswerten lassen. Ihren Forecast können Sie auch mit gewichteten Angebotswerten erstellen, was ihn noch aussagekräftiger macht.



Microsoft Outlook - piaX - Kontakte

Ziehen Sie eine Spaltenüberschrift in diesen Bereich, um nach dieser Spalte zu gruppieren

F..	Kon..	Name	Branche (lang)	Kontaktklasse	Staat (lang)	Po..	Ort	Straße	Letzte Vertr...	Umsatz Monat	Umsatz Jahr	Umsatz Vorjahr
1..	200..	VoltaPlan AG Automotive S...	Engineering In..	Kunde	Deutschland	80..	München	Quedlinburgers...	05.02.2016	0,00	8.183,60	698.948,80
1..	200..	BFD Sport AG	Dienstleister (V..		Deutschland	60..	Frankfurt - M...	Otto-Fleck-Sch...	21.01.2016	0,00	0,00	0,00
1..	300..	MMB AG Mannheimer Mas...	Maschinenbau	Interessent	Deutschland	68..	Mannheim	Mundenheimer...	29.11.2015	0,00	0,00	0,00
1..	300..	Fachgroßhandel Müllerstahl..	Baumärkte	Kunde	Deutschland	66..	Saarbrücken	Industriestraße..	06.11.2015	0,00	0,00	0,00
1..	200..	StromMax e.G. Energy Mix..	Engineering In..	Kunde	Deutschland	55..	Mainz	Raiffeisenstraß..	23.10.2015	0,00	1.705.988,00	1.500.099,80
1..	400..	Green Trick Fuhrpark GmbH	Elektroindustrie	Exkunde	Deutschland	44..	Dortmund	Schuberstr. 10	06.08.2015	0,00	0,00	0,00
1..	400..	Monoton Import/Export Gm..	Einzelhandel	Kunde	Deutschland	70..	Stuttgart	Ruppmannstr...	28.05.2013	0,00	0,00	0,00
1..	400..	Meyer Handels AG	Handelsvertreter	Interessent	Deutschland	904..	Nürnberg, Mit..		22.05.2013	0,00	0,00	0,00
1..	400..	Montag Fachhandel GmbH	Handelsvertreter	Kunde	Deutschland	38..	Seesen	Bockenemer St..	20.05.2013	0,00	0,00	0,00
1..	400..	Barney Fuhrpark GmbH &..	Großhandel	Kunde	Deutschland	75..	Bretten		04.05.2013	0,00	0,00	0,00
1..	400..	McKensey Klima GmbH	Einzelhandel	Interessent	Deutschland	70..	Stuttgart		28.04.2013	0,00	0,00	0,00
1..	400..	Blaugasser Klima OHG	Elektroindustrie	Interessent	Deutschland	95..	Selb	Hauptstr. 20	25.04.2013	0,00	0,00	0,00
1..	400..	Maier Sorglos KG	Engineering Di..	Kunde	Deutschland	10..	Berlin		24.04.2013	0,00	0,00	0,00
1..	400..	Schulze Großhandel GmbH	Großhandel	Interessent	Deutschland	20..	Hamburg	Hallerstr. 6	19.04.2013	0,00	0,00	0,00
1..	400..	Mayer Trade GmbH	Frachtführer, S...	Interessent	Deutschland	61..	Ober-Mörlen	Taunusstr. 12	13.04.2013	0,00	0,00	0,00
1..	390..	MBT GmbH Moser Beschic...	Maschinenbau	Partner	Deutschland	97..	Würzburg	Berner Straße...	09.04.2013	0,00	0,00	422.299,80
1..	400..	Liebe Import/Export AG	Großhandel	Interessent	Deutschland	65..	Kelkheim	Robert-Koch-St...	06.04.2013	0,00	0,00	0,00
1..	400..	Lehmann Bauleistungen G...	Engineering In..	Kunde	Deutschland	23..	Neustadt	Am Markt 7	29.03.2013	0,00	0,00	0,00
1..	400..	Lehmann Teamwork GbR	Maschinenbau	Interessent	Deutschland	76..	Bruchsal	Werner-von-Sie...	25.03.2013	0,00	0,00	0,00
1..	400..	Parker Holding GmbH	Maschinenbau	Interessent	Deutschland	60..	Frankfurt		25.03.2013	0,00	0,00	0,00
1..	400..	Kiesmeier Service AG	Engineering In..	Interessent	Deutschland	63..	Sailauf	Theodor-Bergm...	25.03.2013	0,00	0,00	0,00
1..	400..	Parker Kfz AG	Maschinenbau	Interessent	Deutschland	78..	Immendingen	Dielstr. 15	25.03.2013	0,00	0,00	0,00
1..	400..	Klausen Dachdecker GbR	Einzelhandel	Interessent	Deutschland	24..	Osterfeld	Brennsegen 6	23.03.2013	0,00	0,00	0,00
1..	400..	Mieder Fuhrpark GmbH	Handelsvertreter	Interessent	Deutschland	47..	Duisburg	Dr.-Detlev-Kars...	23.03.2013	0,00	0,00	0,00

### Mehr Überblick durch flexible Listenansichten

Die piaX-Listen ermöglichen es Ihnen, Ihre Kontakte flexibel nach verschiedenen Kriterien zu gruppieren oder zu filtern. Dabei können Sie verschiedene Regeln definieren, anhand derer Ihre Kontakte farblich hervorgehoben werden sollen. Das ermöglicht Ihnen einen schnellen Überblick über Ihre Kunden.



Kontakt 200000 / Kunde 100000

**StromMax e.G. Energy Care / Kontakt - 200000 / Kunde - 100000 / Vertriebsaktionen**  
Raiffeisenstrae 50, 55124 Mainz, Deutschland

**Vertriebsprojekte**

Vertrie...	V...	...	Selektion	Anfrage	Sachbearbe...	Entscheidu...	archiviert
1	-	85	Telesales	Allgemein	Walser	28.09.2016	<input type="checkbox"/>
5	A	80	Rührmaschine	0815 A			<input type="checkbox"/>
6	B	20	Ruheruhe	0816 B2			<input type="checkbox"/>
7	A	20	Knetkasten	KK 0817 C4	Gleissen	31.10.2018	<input type="checkbox"/>

[archiviert] = 'Nicht ausgewählt' Und [AbschlWahrschein] <> '100'

**Vertriebsaktionsdetails**

Ansprechpartner: Herr Marc Albert | Datum/Uhrzeit: 05.09.2016 02:16

Betreff: New planning documents

Aktionstyp: E-Mail | Aktionsdauer (Std): 0,00

Ergebnistyp: |

Sachbearbeiter: Harald Bauer

Marketingaktion: |

dringend:  erledigt:  Adresse: |

Wiedervorlage

Betreff WV: |

Sachbearbeiter WV: | WV Datum/Uhrzeit: |

Bemerkung Teilnehmer (2)

Hello Marc,  
attached you will find the new planning documents for our new building.  
Please send me an offer for your great pumps.

Best regards,  
Christoph  
Nozama Inc.

**Vertriebsaktionen**  Alle Vertriebsaktionen anzeigen

Datum/Uh...	Aktionstyp	Betreff	Ansprechpartner	Sachbearbe...
06.01.2017	E-Mail	WG-Wichtige Informationen	Herr-Manfred-Thiele	Trautmann
13.10.2016	Besuch	Vertriebsbesuch	Herr-Dr.-Martin-Han...	Trautmann
05.09.2016	E-Mail	New-planning-documents	Herr-Marc-Albert	Bauer
05.09.2016	E-Mail	New planning documents	Herr Marc Albert	Bauer
25.05.2016	Besuch	Kundebesuchen	Herr-Axel-Brandt	Trautmann
05.11.2007	E-Mail	Hausmesse-proELECTRO-AG-11...	Herr-Dr.-Martin-Han...	Zander
05.11.2007	Notiz	Hausmesse-proELECTRO-AG-11...	Herr-Axel-Brandt	Zander
12.07.2007	Messe	Einladung-zur-ceramica-2004	Herr-Axel-Brandt	Zander
21.09.2005	Besuchspa...	Besuchsplanung-September-20...	Herr-Axel-Brandt	Albert
04.07.2005	E-Mail	Newsletter-der-proELECTRO-AG	Herr-Dr.-Martin-Han...	Albert
14.06.2005	Messe	Einladung-zur-ceramica-2005		Albert
22.05.2005	Konferenz...	Änderungen-an-Schulke-Geräten		Bauer

## Vertriebsprojekte mit sämtlicher Kundeninteraktion festhalten

In piaX können Sie für Ihre Verkaufschancen Vertriebsprojekte anlegen. Diesen Vertriebsprojekten können Sie dann mehrere Vertriebsaktionen zuordnen, wie z.B. E-Mails, Telefonate, Notizen, Berichte etc. Besonders praktisch ist dabei die Wiedervorlagefunktion, sodass Sie kein Projekt aus den Augen verlieren.

## Die Funktionen im Überblick



### ■ ■ Kontakte einfach und übersichtlich verwalten

- Vorhandene MS Outlook-Kontakte einfach in piaX überführen
- Detaillierte Kundeninformationen samt Adressen, Ansprechpartner Vertreter, Kundenstatus und Konzernzugehörigkeit abbilden
- Leads aufdecken, erfassen und bewerten, um gezielt agieren zu können
- Höhere Datenqualität durch Vermeidung von Doppelerfassung
- Kundenwert abbilden mit Überblick über laufende Angebote, offene Rechnungen oder Umsatzvolumen
- Kundenklassifizierung anhand von individuellen Merkmalen wie Branche, Region, ABC-Analyse
- Übersicht über Tickets (Calls) aus dem Service

### ■ ■ Tägliche Arbeit im Vertrieb optimieren

- Überblick über alle Vertriebsprojekte samt Status, Produkte, Angebote und Aktivitäten
- Wettbewerber erfassen, pflegen und Vertriebsprojekten zuordnen
- Kundenspezifische Übersicht über angebotene und verkaufte Produkte mit einzelnen Belegpositionen
- Analyse und grafische Auswertung der Verkaufshistorie und Umsatzzahlen einzelner Kunden
- Verknüpfung der Vertriebsaktionen mit MS Outlook-Kalender und -Aufgaben, um die Termin- und Besuchsplanung im MS Outlook und piaX durchgehend abzubilden
- Chronologisches Protokollieren und Auswerten sämtlicher Kundenaktionen, wie Telefonate, E-Mails oder Besuche in der Kundenhistorie
- Übersicht über alle Vertriebsbelege, z.B. Angebote, Aufträge, Lieferscheine oder Rechnungen

### ■ ■ Dokumentenverwaltung für weniger Papierberge

- Dokumente, Berichte, Angebote aus dem DMS des ERP-Systems einsehen und neu erfassen
- Direkte Zuordnung von Besuchsberichten zu Vertriebsaktionen und Terminen
- Versenden und Archivieren einer E-Mail direkt aus piaX



## Die Funktionen im Überblick

### Forecasts erstellen zur Vertriebssteuerung

- Zuordnung und Statuspflege von Angeboten zu einem Vertriebsprojekt
- Angebotswerte entsprechend der Abschlusswahrscheinlichkeit gewichten
- Gesamtansicht und grafische Auswertung über alle Angebotswerte
- Umfassende Auswertungsmöglichkeiten für angebotene Produktmengen/-preise pro Kunde

### Allgemeine Funktionen zur Vereinfachung der täglichen Arbeit

- Umfassende Such-, Sortier- und Filterfunktionen in allen Bereichen
- Individuell anpassbare Ansichten mit speicherbaren Layouts
- Trennung von privaten und geschäftlichen Adressen
- Individuelle Listen zur Weiterbearbeitung erstellen, drucken oder exportieren
- Verknüpfung mit Wiedervorlagen und Workflows

### Administrative Funktionen

- Synchronisationsverwaltung und Festlegen der Zugriffsrechte nach Benutzergruppen
- Mehrsprachig konfigurierbare Oberfläche und Adressformate
- Mehrmandantenfähig

### Systemvoraussetzungen

- ERP-System proALPHA oder abas
- Microsoft Outlook 32 oder 64 Bit 2010/2013/2016
- Microsoft Exchange Server 2010/2013/2016/365
- Smartphones mit Active-Sync Unterstützung
- Weitere Informationen auf unserer Webseite

### Kontakt

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem proALPHA-Partner, im Internet unter [www.pia-x.com](http://www.pia-x.com) oder direkt bei:

#### mobileBlox GmbH

Salomonstraße 21  
04103 Leipzig

+49 341 355 87 170  
vertrieb@mobileblox.de

PROALPHA®

Microsoft Partner

Silver Application Development

mobileBLOX  
Softwareentwicklung und Beratung