

piaX CRM Standard und Module

piaX 3.1 für proALPHA – Funktionsbeschreibung

Kontakt- und Kundenmanagement

ADRESSMANAGEMENT

Adressinformationen

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

Adresserfassung

- Neuerfassung von Kontakten und Ansprechpartnern
- Nutzung der Outlook Funktionalität und anschließende Übernahme in piaX

Adressimport

- Nutzung der Outlookfunktionalität und anschließende Übernahme in piaX

Kontakt- und Ansprechpartnersuche

- Umfassende Such-, Sortier-, Gruppier- und Filterfunktionalität
- Suche über mehrere Felder

Konsistenzprüfung

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

Kategorisierung

- Automatische Zuordnung von Kategorien zu Outlook Kontakten und Ansprechpartnern

INFORMATIONSMANAGEMENT

Dashboard

- Detaillierte Übersicht zum Kontakt
 - Aktive Vertriebsprojekte
 - Letzte Belege
 - Letzte Vertriebsaktionen
 - Umsätze
 - Teilestatistik
- Verlinkung zu den Details
- Anpassung der Listenansichten

Erweiterte Kundeninformationen

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

Vertriebsprojekte

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

Vertriebsaktivitäten

- Erstellung und Bearbeitung von Vertriebsaktivitäten
- Kategorisierung der Aktivitäten
- Automatische Erzeugung von Outlook-Aufgaben oder Kalendereinträgen aus Vertriebsaktionen oder Wiedervorlage-Terminen

Funktionsbeschreibung

piaX für proALPHA 3.1 – CRM Standard und Module



Teilestatistiken

- Gesamtstatistik über alle Kunden
- Pivot-Auswertung der Teile, Teilegruppen möglich
- Umfassende Auswertungsmöglichkeiten für Teilmengen/-preise pro Kunde nach Teile oder Teilegruppe
- Gesamtansicht Teilestatistik für flexible Auswertungen der Teile über alle piaX Kontakte hinweg

Sachmerkmalsleisten

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

Aufgaben

- Verknüpfung mit Vertriebsaktivitäten (aktuelle Aufgaben oder Wiedervorlagen)
- Weiterleiten von Aufgaben (offene Aktivitäten)
- 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

People Business

- Erweiterung der piaX Kontakt- und Ansprechpartnermaske um die Funktion „Hinzufügen“ für Beteiligte

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

Mehrstufiger Vertrieb

- Mehrere Kontakte und Ansprechpartner einem Vertriebsprojekt zuordnen

Beleginformationen

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

Einbindung des Moduls piaX Objektverwaltung

Seriennummern

- Erstellung einer Übersicht gekennzeichnete Produkte mit Seriennummern beim Kunden

AUßENDIENSTUNTERSTÜTZUNG

Termin- und Besuchsplanung

- Umwandlung von Vertriebsaktivitäten in Outlooktermine
- Umwandlung von Outlookterminen in Vertriebsaktivitäten
- Reisekostenerfassung direkt aus MS Outlook-Terminen

Aufgaben

- Umwandlung von Vertriebsaktivitäten in Outlookaufgaben

Besuchsberichterfassung

- Direkte Zuordnung zu zugehörigen Vertriebsaktivitäten und Terminen

Kundenwert

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

Vertreterzuordnung

Wettbewerbsdaten

- Erfassung und Pflege von Daten zu Wettbewerbern

Angebotswerte

- Anzeige von gewichteten oder ungewichteten Angebotswerten pro Kontakt
- Bearbeitung oder Neuerfassung 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

Funktionsbeschreibung

piaX für proALPHA 3.1 – CRM Standard und Module



Absatzprognose

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

Angebotswerte über alle Kontakte pro Teilegruppe/ Kontakt/ Vertriebsprojekt

Übergreifende Softwarefunktionen

Such- und Selektionsfunktionen

- In allen Ansichten: Kontakte, Ansprechpartner, Vertriebsprojekte, Vertriebsaktivitäten, Vertriebsbelegen, Merkmalen
- Filterung nach beliebigen Spalten
- Übergreifende Suche über alle Spalten

Regeln und Formatierung

- Farbige Hervorhebung von Informationen durch bedingte Formatierung in den Listenansichten
- 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
- Favoriten beinhalten die ausgewählte Spaltenanordnung, Formatierung und Filterung

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 Dokumententyps
- 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

- Teilegruppe/ Kontakt/ Vertriebsprojekt