

piaX-CRM

*Mit piaX bringen Sie
Bewegung in Ihren
Vertrieb*





piaX-CRM

Mit piaX bringen Sie Bewegung in Ihren Vertrieb

Mit piaX CRM (Customer Relationship Management) behalten Sie Ihre Kunden und Interessenten stets im Blick. Verbessern Sie die Kundenzufriedenheit und erhöhen Sie Ihre Verkaufschancen. Arbeiten Sie effizient und papierlos und konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche – den Rest übernimmt piaX.

Greifen Sie jederzeit auf detaillierte Informationen Ihrer Kontakte zu und ergänzen diese automatisch durch Ihre Arbeit mit Aktivitäten im piaX. Durch die bidirektionale Schnittstelle zwischen piaX und proALPHA können Informationen schnell und einfach ausgetauscht werden. Damit stehen Ihnen im Vertrieb immer die aktuellen Daten aus dem ERP-System zur Verfügung und neue Vertriebsinformationen können direkt ins Unternehmen weitergeben werden. So wird automatisch die Qualität der Kundendaten im ERP verbessert und es entsteht keine doppelte Datenhaltung.

piaX CRM ist in Microsoft Outlook integriert und verbindet Ihre Aktivitäten automatisch mit Kalendereinträgen oder Aufgaben. Ein- oder ausgehende E-Mails können schnell zum Kontakt abgelegt werden und stehen damit ebenfalls im proALPHA DMS zur Verfügung. Mit piaX können Sie arbeiten, wo Sie wollen. Alle Daten stehen offline zur Verfügung.

Vom Kontakt- und Beziehungsmanagement über das Aktivitätsmanagement bis hin zur Kartendarstellung mit Umkreissuche, Dashboards oder den Maschinen und Anlageninformationen Ihrer Kunden bietet piaX ein breites Spektrum an Funktionen, um Ihren Vertrieb zielgerichtet zu unterstützen.



Der positive Nebeneffekt: **mehr Transparenz und Zeit für die Akquise.**

- Mehr Transparenz und Übersicht - 360° Blick auf Ihre Kunden und Verkaufschancen
- Deutliche Zeitersparnis - Kundenbesuche vorbereiten, ohne Dritte zu befragen
- Hohe Mitarbeiter Akzeptanz durch einfache Oberfläche voll integriert in Outlook
- Jederzeit vollständigen Zugriff auf alle Daten durch 100% Offlinefähigkeit
- Bidirektionale Schnittstelle zu proALPHA - 100% aller Daten aus dem ERP-System
- Erweiterung des proALPHA Standards um praxisnahe Zusatzfunktionen

Grundfunktionen piaX-CRM



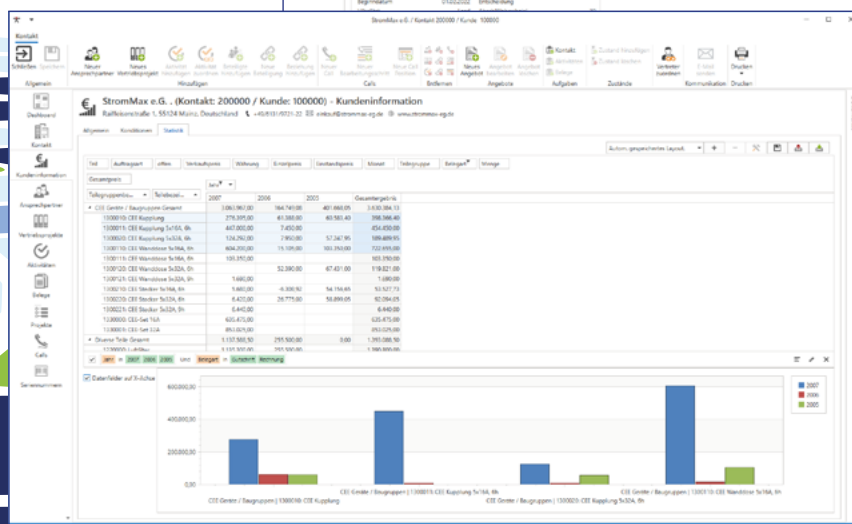
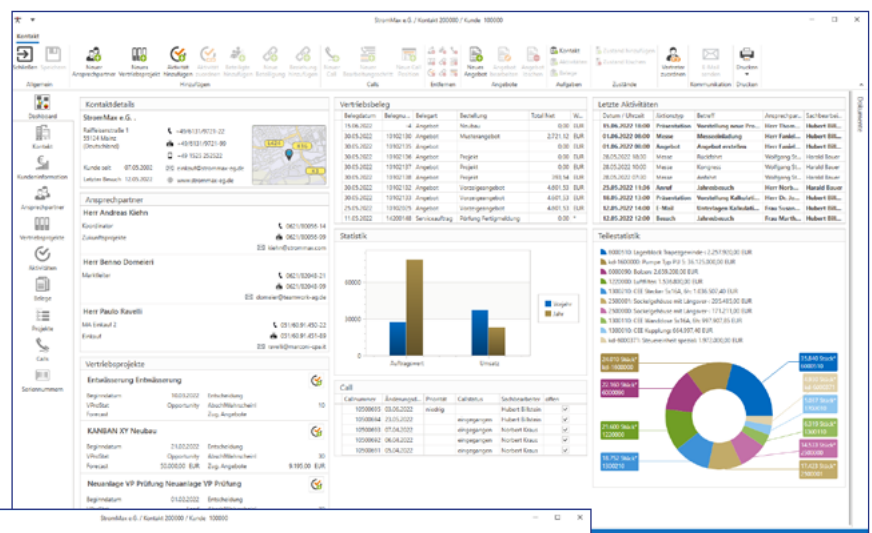
Kunden-Dashboard / Kundeninfo

Sie brauchen einen schnellen Überblick über Ihren Kunden? Kurz vor dem Termin noch mal kurz die letzten Aktivitäten, Belege und Calls checken? Mit dem Kunden-Dashboard in piaX erhalten Sie schnell einen Überblick über Ihren Kunden. Sie brauchen weitere Details/Informationen? Mit einem Klick gelangen Sie zu den Aktivitäten oder den Belegdetails.

Bei Anbindung an eine Telefonanlage ist eine Direktwahl über die Telefonnummern möglich. Bei eingehenden Anrufen öffnet sich automatisch piaX mit dem Ansprechpartner vom Kontakt – so wissen Sie in Sekunden-schnelle wer gerade anruft und können die letzten Aktivitäten aufrufen. Dies spart Zeit und Sie sind schneller auskunftsfähig.

Funktionen

- Kundendetails mit Karte (optionales Modul Routenplanung)
- Ansprechpartner
- Vertriebsprojekte (Verkaufschancen)
- Letzte Aktivitäten
- Offene Calls (Reklamationen)
- Umsatz- und Teilestatistik
- Letzte Belege



Das bietet Ihnen piaX-CRM



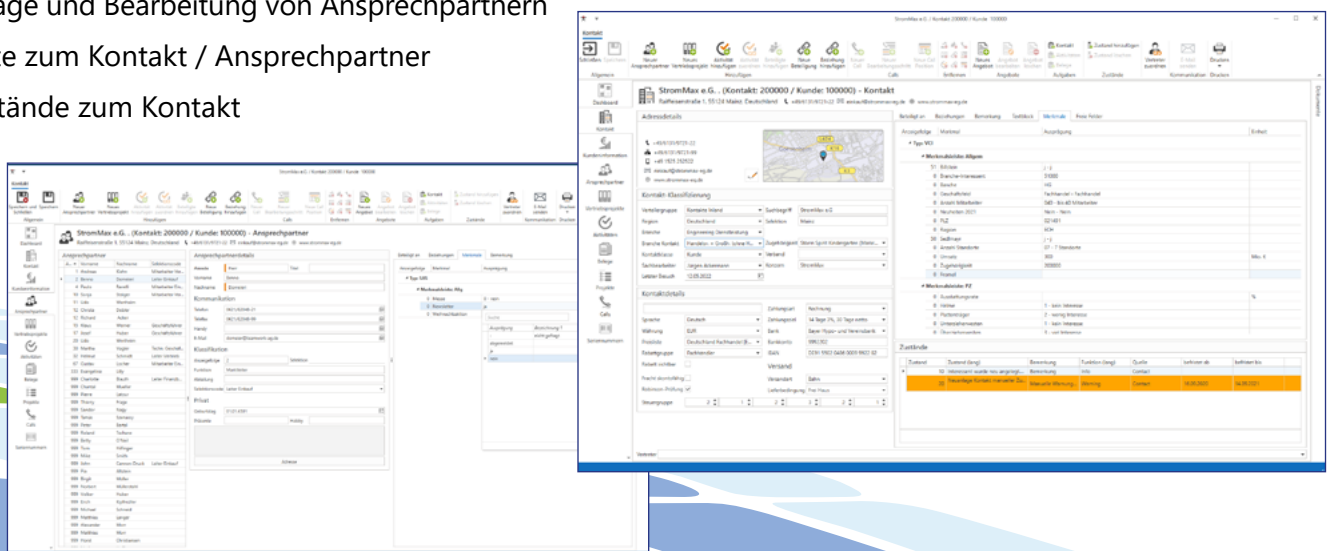
Leadmanagement und Stammdatenpflege

Alle Abteilungen arbeiten mit denselben Daten – egal ob Vertrieb, Produktion oder Service. Durch die bidirektionale Schnittstelle werden die Daten beider Systeme miteinander abgeglichen und synchronisiert. In piaX erfasste Kontakte oder Ansprechpartner stehen allen Mitarbeitern im proALPHA, piaX und an mobilen Endgeräten zur Verfügung.

Im piaX können Sie Leads (Kontakte) neu erfassen und klassifizieren - nach standardisierten Branchenschlüsseln oder frei wählbaren Kriterien. Über einen Workflow im proALPHA können diese Daten z.B. vom Innendienst überprüft und ergänzt werden, so dass Sie eine hohe Qualität Ihrer Daten sicherstellen können. Die so erfassten Daten können dann zur Zielgruppensegmentierung und Analyse genutzt werden.

■ ■ Funktionen

- Erfassung, Bearbeitung und Klassifizierung von Kontakten (Interessenten) und Kunden
- Bearbeitung von Merkmalen zum Kontakt oder Kunden
- Direkter Anruf oder öffnen eines Kontaktes bei eingehendem Anruf (wenn von TK unterstützt)
- Speicherung aller Kontakte und Ansprechpartner als Outlook-Kontakte
- Nutzen Sie die Outlook-Kontakte im Adressbuch Ihres Smartphones
- Übernahme von bestehenden Outlook-Kontakten
- Anlage und Bearbeitung von Ansprechpartnern
- Texte zum Kontakt / Ansprechpartner
- Zustände zum Kontakt





An welchen Projekten war wer beteiligt? In welchen Unternehmen hat der Ansprechpartner vorher gearbeitet? In welcher Beziehung stehen Unternehmen zueinander? Die Welt der Beziehungen ist vielfältig – im piaX und proALPHA können Sie diese abbilden und sich schnell einen Überblick verschaffen.

- Vernetzung von beliebigen Kontakten, Sachbearbeitern und Ansprechpartnern untereinander
- Rollenzuordnung mit Gültigkeitszeitraum und Gewichtung
- Zuordnung von Beteiligten (Kontakte, Sachbearbeiter oder Ansprechpartner) zu Vertriebsprojekten, Objekten und Vorhaben (Objektverwaltung) oder Seriennummern
- Ansprechpartnerhistorie mit Firmenwechsel



Energy LE GmbH (Kontakt: 200001 / Kunde: 100001) - Kontakt

Längenfeldstraße 9, 04349 Leipzig, Deutschland ☎ +49/341/565899-0 ✉ info@energy-le.de 🌐 www.energy-le.de

Adressdetails

☎ +49/341/565899-0

☎ +49/341/565899-99

✉ info@energy-le.de

🌐 www.energy-le.de

Kontakt-Klassifizierung

Verteilerguppe	Kontakte Inland	Suchbegriff	Energie LE
Region	Canada	Selektion	Leipzig
Branche	DB Bahn Werk Leipzig		
Branche Kontakt	Handelstv. + Großh. (ohne H...)	Zugehörigkeit	DB Bahn Werk Leipzig (Leipzig)
Kontaktklasse	Kunde	Verband	
Sachbearbeiter	Harald Bauer	Konzern	StromMax
Letzter Besuch		03.12.2021	

StromMax e.G., (Kontakt: 200000 / Kunde: 100000) - Kontakt

Längenfeldstraße 1, 04348 Mainz, Deutschland ☎ +49/341/565899-0 ✉ info@strommax-eg.de 🌐 www.strommax-eg.de

Adressdetails

☎ +49/341/565899-02

☎ +49/341/565899-03

☎ +49/341/565899-04

✉ info@strommax-eg.de

🌐 www.strommax-eg.de

Kontakt-Klassifizierung

Verteilerguppe	Kontakte Inland	Suchbegriff	Energie LE
Region	Canada	Selektion	Leipzig
Branche	DB Bahn Werk Leipzig		
Branche Kontakt	Handelstv. + Großh. (ohne H...)	Zugehörigkeit	DB Bahn Werk Leipzig (Leipzig)
Kontaktklasse	Kunde	Verband	
Sachbearbeiter	Harald Bauer	Konzern	StromMax
Letzter Besuch		03.12.2021	

StromMax e.G., (Kontakt: 200000 / Kunde: 100000) - Kontakt

Längenfeldstraße 1, 04348 Mainz, Deutschland ☎ +49/341/565899-02 ✉ info@strommax-eg.de 🌐 www.strommax-eg.de

Adressdetails

☎ +49/341/565899-02

☎ +49/341/565899-03

☎ +49/341/565899-04

✉ info@strommax-eg.de

🌐 www.strommax-eg.de

Kontakt-Klassifizierung

Verteilerguppe	Kontakte Inland	Suchbegriff	Energie LE
Region	Canada	Selektion	Leipzig
Branche	DB Bahn Werk Leipzig		
Branche Kontakt	Handelstv. + Großh. (ohne H...)	Zugehörigkeit	DB Bahn Werk Leipzig (Leipzig)
Kontaktklasse	Kunde	Verband	
Sachbearbeiter	Harald Bauer	Konzern	StromMax
Letzter Besuch		03.12.2021	

Beteiligte an

Beziehungen Bemerkung Textblock Merkmale Freie Felder

StromMax e.G. / Kontakt 200000 / Kunde: 100000

Kontakt

StromMax e.G. (Kontakt: 200000 / Kunde: 100000) - Kontakt

Längenfeldstraße 1, 04348 Mainz, Deutschland ☎ +49/341/565899-02 ✉ info@strommax-eg.de 🌐 www.strommax-eg.de

Adressdetails

☎ +49/341/565899-02

☎ +49/341/565899-03

☎ +49/341/565899-04

✉ info@strommax-eg.de

🌐 www.strommax-eg.de

Kontakt-Klassifizierung

Verteilerguppe	Kontakte Inland	Suchbegriff	Energie LE
Region	Canada	Selektion	Leipzig
Branche	DB Bahn Werk Leipzig		
Branche Kontakt	Handelstv. + Großh. (ohne H...)	Zugehörigkeit	DB Bahn Werk Leipzig (Leipzig)
Kontaktklasse	Kunde	Verband	
Sachbearbeiter	Harald Bauer	Konzern	StromMax
Letzter Besuch		03.12.2021	

Beziehungen

Rolle	Kontakt	Anspruchspartner	Beziehungsart	Kontakt	Gültig von	Gültig bis	Besch.	Bemerk.	Textblock	Merkmale	Freie Felder
Tourenleiter	Energy LE GmbH	Hen Dr. Josef Müller	Kontakt	200001	01.07.2015						
Besitzer	Energy LE GmbH	Hen Dr. Josef Müller	Kontakt	200001	01.07.2015						
Besitzer	Canadian Industries Corp.	Hen John Carson Druck	Anspruchspartner	170001	17.01.2017						
Besitzer	Energy GmbH	Hen Thomas	Anspruchspartner	901	08.02.2012						
Besitzer	Vigor AG	Hen Sam Linnert	Anspruchspartner	200015	16.06.2012						
Besitzer	Energy GmbH	Hen Egon Kasse	Anspruchspartner	901	16.06.2012						
Besitzer	Radical GmbH	Hen Jörging GmbH	Anspruchspartner	200005	16.06.2012	15.12.2021					
Besitzer	Radical GmbH	Hen Jörging GmbH	An								

Das bietet Ihnen piaX-CRM



Opportunity Management - Verkaufschancen + Forecast

Fragen Sie sich, wo Ihre größten Potentiale liegen? Wie sieht die Sales Pipeline für die nächsten Monate aus? Erfassen und qualifizieren Sie Ihre Vertriebsprojekte mit Detailinformationen, wie Abschlusswahrscheinlichkeit, Forcast-Werten, Beteiligten oder Wettbewerbsinformationen.

Mit zugeordneten Angeboten behalten Sie immer den Überblick und können diese leicht Nachverfolgen. Schaffen Sie dadurch mehr Transparenz in Ihrem Vertriebsprozess. Mit den flexiblen Listenansichten behalten Sie im piaX immer den Überblick und erhöhen damit Abschlussquoten und Umsatz.

Funktionen

- Erfassung und Bearbeitung von Vertriebsprojekten
- Bewerten der Chancen und Hinterlegen von Forecast-Werten
- Flexible Listenansichten zur Auswertung der Verkaufschancen mit gewichteten und ungewichteten Werten entsprechend der Abschlusswahrscheinlichkeit
- Verknüpfung zu Wettbewerbern
- Zuordnung von Beteiligten
- Zuordnung von Angeboten sowie Angebotsverfolgung

The screenshot displays the piaX CRM software interface, specifically the 'Vertriebsprojekte' (Sales Projects) module. The interface is divided into several sections:

- Top Navigation Bar:** Contains icons for various CRM functions like 'Kontakt', 'Angebot', 'Projekt', 'Beteiligte', 'Forecast', and 'Angebot'.
- Left Sidebar:** Contains icons for 'Kontakt', 'Angebot', 'Projekt', 'Beteiligte', 'Forecast', and 'Angebot'.
- Main Content Area:** Displays a table of sales projects. The table has columns for 'Vertrieb', 'Angebot', 'Status', 'Beteiligte', 'Forecast', and 'Angebot'. The table shows a list of projects with their respective details.
- Right Sidebar:** Displays a 'Forecast' section with a table of forecast data.

Microsoft
Outlook



piaX erweitert den proALPHA-Standard um Ihren Vertriebsalltag noch effizienter zu gestalten. Dokumentieren und steuern Sie alle Interaktionen mit Ihren Kontakten über Aktivitäten (Vertriebsaktionen). Ob Besuche vor Ort, der Schriftverkehr, Anrufe oder die Akquise - mit den Aktivitäten dokumentieren Sie Ihren Vertriebsprozess übersichtlich und sind so schneller auskunftsfähig. Termine werden automatisch in Ihrem Outlook-Kalender oder als Aufgabe angelegt. Kategorisieren Sie Ihre Aktivitäten und versehen Sie sie zusätzlich mit Tags. Durch diese Schlagworte finden Sie jederzeit wichtige Aktivitäten zu einem Thema wieder.

- Umfangreiche Klassifizierung und Segmentierung durch Aktions- und Ergebnistypen sowie Tags
- Bemerkungen und Texte einfach erfassen durch die Verwendung von Textbausteinen
- Mehrfachzuordnung zu Vertriebsprojekt, Kontakt, Objekt, Vorhaben, Projekt, Projektvorgang
- Synchron mit Kalender am Smartphone (IOS & Android) Änderungen des Kalendereintrags werden in die Aktivität übernommen
- Überführung bestehender Outlook-Kalendereinträge und Kontakte in piaX
- Zuordnung von beliebigen Kontakten oder Ansprechpartnern
- Synchron mit Outlook-Kalender und Outlook-Aufgaben
- Auslösen von Workflow-Aktivitäten in proALPHA
- Flexible Listen für einfache Reportings
- E-Mails direkt als Aktivität ablegen
- Wiedervorlagefunktion

[illegible]

Das bietet Ihnen piaX-CRM

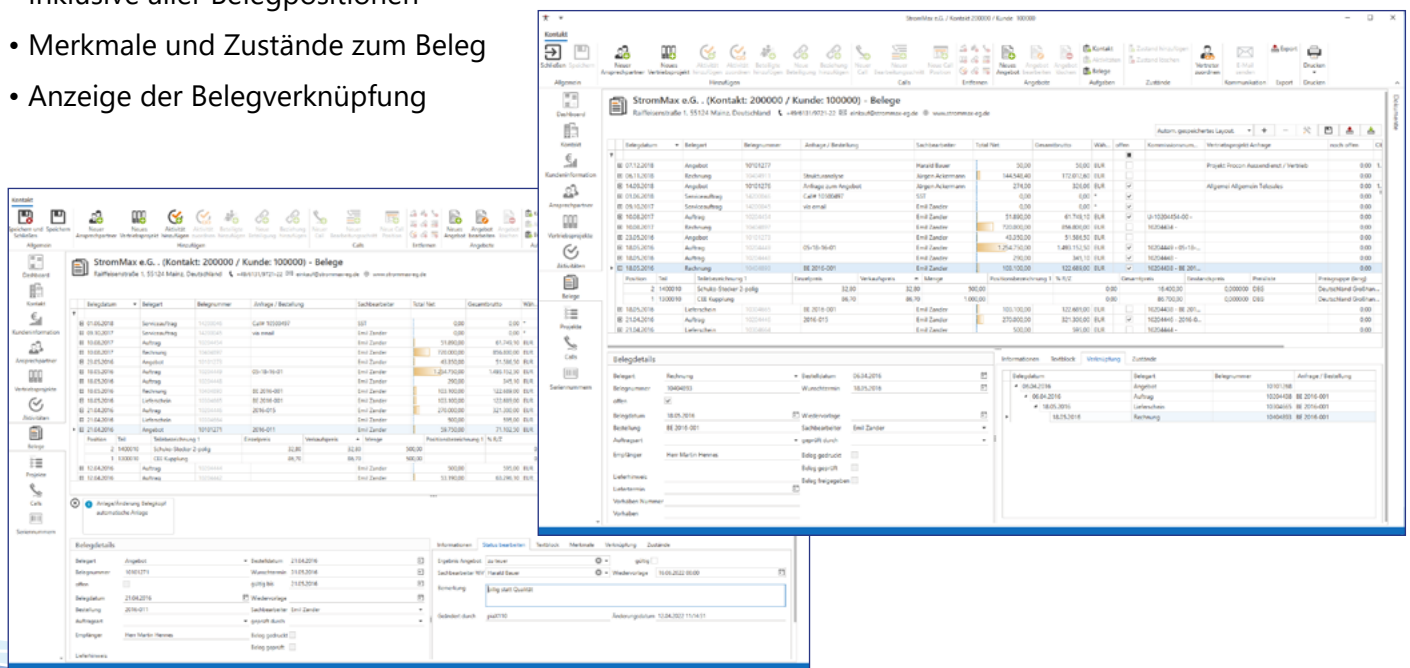


Belege / Angebote / Angebotsverfolgung

Im Außendienst ist es immer wichtig, die aktuellen Vertriebsbelege Seiner Kunden einsehen zu können. Dazu gehören Angebote, Aufträge, Lieferscheine oder Rechnungen. Im piaX haben Sie jederzeit Zugriff auf die letzten Belege sowie die Belegpositionen. Dadurch haben Sie den vollen Überblick und sind immer auskunftsfähig. Und das, ohne Rückfragen im Innendienst. Somit arbeitet Ihr Vertrieb effizienter und kann sich auf das Verkaufen konzentrieren.

Funktionen

- Vertriebsbelege, wie Angebote, Aufträge, Rechnungen oder Gutschriften aus proALPHA
- Anzeige der Serviceaufträge zum Kunden
- Direkte Bearbeitung des Angebotsstatus in der Angebotszuordnung
- Umfangreiche Listen und Statistikfunktionen
- Inklusive aller Belegpositionen
- Merkmale und Zustände zum Beleg
- Anzeige der Belegverknüpfung



The screenshot displays the piaX-CRM software interface. The main window shows a list of sales documents (Angebote, Aufträge, Rechnungen) for a customer (StromMax e.G.). The interface includes a sidebar with navigation options, a main table of documents, and a detailed view of a selected document. The table lists various documents with columns for document type, date, and status. The detailed view shows the document's content, including a table of items and their prices.

Grundfunktionen piaX-CRM



Calls / Seriennummern

Sie sind Maschinen- oder Anlagenbauer und arbeiten mit Seriennummern im proALPHA? Dann selektieren Sie bestimmte Maschinentypen und sehen Sie, bei welchen Kunden diese im Einsatz sind. Nutzen Sie die Daten, um gezielt Nachverkäufe zu veranlassen oder dem Kunden Zusatzprodukte anzubieten.

Reklamationen werden im proALPHA als Call erfasst. Im Vertrieb ist es insbesondere wichtig, die Informationen zu offenen Calls zu sehen, um auf Fragen des Kunden vorbereitet zu sein. In piaX stehen Ihnen die Call-Informationen in der Kundenübersicht und in den Kunden-Details zur Verfügung. So behalten Sie jederzeit den Überblick gehen optimal vorbereitet in Ihre Kundentermine.



■ ■ Funktionen

- Informationen zu Seriennummern eines Kunden
- Seriennummer-Details
- Bemerkungen, Merkmale und Stillstände zu Seriennummern
- Informationen und Dokumente zu Calls
- Kundenübergreifende Listen der Seriennummern und Calls

The screenshot displays the piaX CRM interface. The top section shows the 'piaX - Seriennummern' (Serial Numbers) module with a search bar and filters. Below it, a table lists serial numbers with columns for 'Seriennummer', 'Status', 'Kunde Name', 'Ort', 'Status', 'Wiederholungs', 'Bsp.', 'Intervall', 'Spezielle bei', 'Sonderantrag', and 'Sonderantrag 2.'. The bottom section shows the 'piaX - Calls' (Calls) module with a search bar and filters. Below it, a table lists calls with columns for 'Callnummer', 'Name', 'Meldedatum', 'Priorität', 'Callstatus', 'Beschreibung', 'offen', 'Zustand', 'Wiederholungs', 'Begründung', and 'Vn'. The table contains several rows of call data, including dates and descriptions of issues.

Das bietet Ihnen piaX-CRM



Teilestatistik / Listen

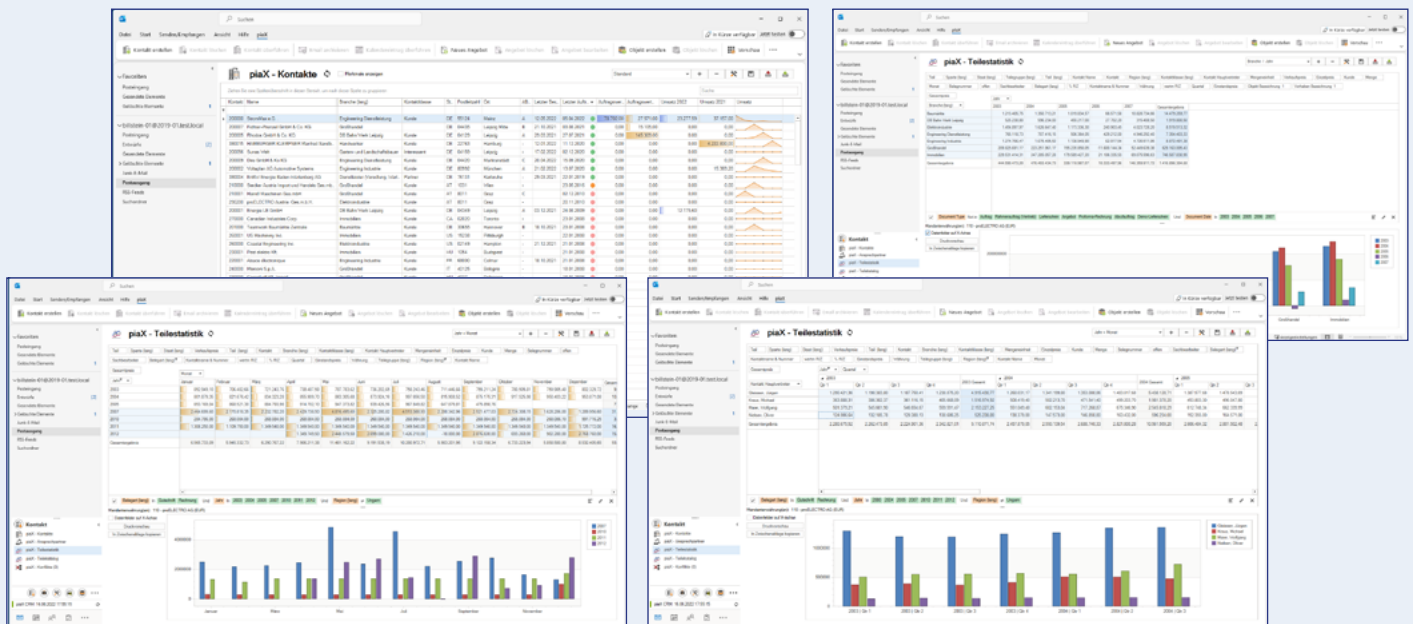
Sie brauchen schnell einen Überblick über Ihre Kunden in einer Branche oder Region? Die piaX-Listenansichten geben Ihnen umfangreiche Such- und Filtermöglichkeiten. Und das Beste – die Einstellungen können gespeichert werden, sodass Sie sehr schnell auf diese Auswertung mit den jeweils aktuellen Daten zugreifen können.

Deutlich komplexere Auswertungen können Sie mit der piaX-Teilestatistik mit wenigen Klicks zusammenstellen. Ob es die Auswertung der Umsätze des letzten Jahres nach Branche, Vertreter oder Teilegruppe ist – oder die verkaufte Menge eines bestimmten Teils. Durch Drag & Drop stellen Sie sich die gewünschten Informationen zusammen. Nutzen Sie die Exportfunktion, um die Grafiken in Ihre Präsentationen zu übernehmen oder die Daten im Excel nachzubearbeiten.

Funktionen

Die Auswertung kann nach den folgenden Kategorien erfolgen:

- Angebots-, Auftrags- oder Umsatz-Informationen (Wert oder Menge)
- Teile / Teilegruppe / Sparte
- Vertreter / Sachbearbeiter
- Kunde / Kundenklassifizierung
- Rabattentwicklung
- Objekt / Vorhaben
- Jahr / Quartal / Monat



Zusatzmodule piaX-CRM



■ DMS

Mit dem DMS-Modul können Sie auch von unterwegs auf alle Dokumente zugreifen. Ob Dokumente zum Kunden oder zu einer Aktivität, zur Seriennummer oder zum Call – jederzeit einfach und schnell Dokumente einsehen und neue Dokumente archivieren. Bei der Archivierung werden im proALPHA eingestellte Berechtigungen, Größenbeschränkungen und zugelassene Dateitypen berücksichtigt. Die Verschlagwortung erfolgt automatisch. Besonders einfach ist die Ablage von E-Mails im DMS, mit der Sie mit zwei Klicks eine Mail zuordnen und archivieren können. Ebenso schnell geht die Archivierung von Dateien per Drag & Drop oder die Aufnahme von Fotos direkt aus piaX heraus.

■ ■ Preis- und Bestandsauskunft

Monatlich die aktuellen Preislisten mit Excel an alle Außendienstmitarbeiter versenden? Nicht mit piaX. Mit der Preis- und Bestandsauskunft haben Sie aktuelle Preisinformationen und können die Bestände der einzelnen Artikel einsehen und beauskunften. Damit ersparen Sie sich viel Arbeit und haben zuverlässige Informationen im Kundengespräch.

■ ■ ■ Angebotsvorerfassung

Nach dem Kundenbesuch gleich alle gewünschten Teile in einem neuen Angebot zusammenstellen oder ein bestehendes Angebot im Kundengespräch überarbeiten - mit der Angebotsvorerfassung kein Problem. Fügen Sie Positionen aus dem Teilestamm hinzu und passen Sie Mengen, Preise und Rabatte an.

■ ■ ■ ■ Reisekostenerfassung

Reisekosten erfassen direkt aus dem Outlook-Kalender. Mit der Reisekostenerfassung können Besuche direkt in die Abrechnung übernommen und zusätzlich Zeiten und Kosten ergänzt werden. Die Freigabe erfolgt durch einen Reisekostencontroller, nach der Prüfung der Angaben.

Zusatzmodule piaX-CRM



■ *Routenplanung*

Eine Karte sagt mehr als tausend Worte Mit der piaX-Routenplanung können Sie sich Ihre Kontakte, Kunden oder Objekte in einer Karte anzeigen lassen. Mit der Umkreissuche können Sie nach Kontakten in der Nähe suchen. Über eine individuell einstellbare farbliche Markierung können Sie beispielsweise auf einen Blick sehen, welche Kontakte Sie lange nicht besucht haben und gleich die Route dorthin berechnen.

■ ■ *Call-Bearbeitung*

Im Kundengespräch erzählt der Kunde, welche Probleme er aktuell hat. Mit der Call-Bearbeitung kann vom Vertriebsaußendienst sofort ein neuer Call eröffnet werden, in dem das Problem des Kunden erfasst wird und die betroffene Maschine zugeordnet wird. Damit sind eine strukturierte Erfassung und schnelle Bearbeitung des Kundenproblems sichergestellt und es gehen keine Informationen verloren.

Zusatzfunktionen proALPHA-CRM

■ ■ ■ *Objektverwaltung*

Mit der Objektverwaltung können Sie Objekte, wie z.B. Gebäude sowie zugeordnete Vorhaben abbilden. Dazu können Sie Beteiligungen erfassen und Terminketten zu den Vorhaben überwachen. Durch eine tiefe Integration mit den Vertriebsbelegen (Angebot, Auftrag, Rechnung, ...) können diese den Vorhaben und Objekten zugeordnet werden. Damit behalten Sie immer den Überblick über verschiedene Angebote zu einem Vorhaben. Eine Verknüpfung in den Service-Bereich ist ebenfalls vorgesehen, sodass Seriennummern und Serviceobjekte mit Objekten verknüpft werden können.

■ ■ ■ ■ *Aktivitäten statt Vertriebsaktionen*

Aktivitäten sind deutlich flexibler als Vertriebsaktionen. So lassen sich zu einer Aktivität Ansprechpartner von anderen Kontakten zuordnen, die Aktivitäten können mehreren Vertriebsprojekten gleichzeitig zugeordnet werden und über die Tags können zusätzliche Schlagworte für eine effiziente Auswertung hinterlegt werden.

Zusatzfunktionen proALPHA-CRM



■ *Beziehungsnetzwerke*

Mit den Beziehungsnetzwerken ist es möglich, Verbindungen zwischen zwei Kontakten oder Ansprechpartnern abzubilden. Damit können Verbindungen sichtbar gemacht werden, die Sie im Vertriebsprozess unterstützen. Damit wird es möglich, die historische Entwicklung eines Ansprechpartners abzubilden. D.h. Sie sehen, in welchen Unternehmen der Ansprechpartner vorher bereits gewesen ist.

■ ■ *Beteiligte*

Mit den Beteiligten können Zuordnungen zwischen Vertriebsprojekten, Vorhaben, Objekten, Seriennummern und Serviceobjekten sowie Kontakten, Ansprechpartnern oder Sachbearbeitern vorgenommen werden. Dabei kann jeweils eine Rolle, ein Zeitraum und eine Bewertung hinterlegt werden. Umgekehrt kann dann vom Kontakt, Ansprechpartner oder Sachbearbeiter angezeigt werden, wo dieser beteiligt ist.

■ ■ ■ *Lieferanten, Wettbewerber und Vertreter als Kontakte*

Sie wollen auch zu Lieferanten, Wettbewerbern und Vertretern mit Aktivitäten Besuche oder Notizen dokumentieren? Sie wollen Lieferanten als Beteiligte zu einem Vertriebsprojekt oder einem Vorhaben zuordnen? Mit unserer Erweiterung können Sie Kontakte mit Lieferanten, Wettbewerbern und Vertretern verbinden.

■ ■ ■ ■ *Verbesserte Angebotszuordnung*

Mit der verbesserten Angebotszuordnung wird die Statusaktualisierung zwischen zugeordnetem Angebot (am Vertriebsprojekt) und dem eigentlichen Angebot automatisiert. So kann eingestellt werden, dass das Angebot automatisch archiviert wird, wenn der Status der Zuordnung auf „verloren“ gesetzt wurde. Im umgekehrten Fall kann der Status auf gewonnen gesetzt werden, wenn aus dem Angebot ein Auftrag erstellt wird. Zusätzlich haben Sie eine Auswahl verschiedene Statuse anzulegen.

■ ■ ■ ■ ■ *Newsletter-Anbindung*

Selektieren Sie die Adressaten für eine Marketingaktion in proALPHA. Durch die Newsletter-Anbindung werden die Daten der Adressaten automatisch mit dem Newsletter-Anbieter abgeglichen. Ebenso gelangen Bounces und Abmeldungen wieder zurück ins proALPHA und werden dort in den Merkmalen zum Ansprechpartner hinterlegt.

Sie haben Interesse an unseren Produkten oder suchen nach einer mobilen Lösung für Ihren Service-Außendienst? Dann schauen Sie auf unserer Website vorbei oder vereinbaren Sie einen individuellen Präsentationstermin.

Digitalisieren Sie Ihre Prozesse mit piaX!

Kontakt

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem proALPHA-Partner oder auf unserer Internetseite:

mobileBlox GmbH

 Salomonstraße 21
04103 Leipzig

 +49 341 355 87 170
 vertrieb@mobileblox.de
 www.mobileblox.de

