



# piaX CRM Standard und Module

*piaX 3.2 für proALPHA - Funktionsbeschreibung*

## Kontakt- und Kundenmanagement

### **Adressmanagement**

#### Adressinformationen

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

#### Adresserfassung

- Neuerfassung von Kontakten und Ansprechpartnern
- 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 und Vertriebsaktionen
  - Umsätze und 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- & Filterfunktionalität

#### Vertriebsaktivitäten

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

## Funktionsbeschreibung

*piaX 3.2 für proALPHA -  
CRM Standard und Module*



### Teilestatistiken

- Gesamtstatistik über alle Kunden
- Pivot-Auswertung der Teile und 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

### Teilekatalog inklusive

- Rabattstaffelung inkl. Kundenteilerabattgruppe
- Preislisten in Artikelkatalog versch. Währungen
- Individuelles Layout und Artikelkatalog

### Call Bearbeitung

- Anruferfassung mit allen Details
- Hinzufügen von Bearbeitungsschritten und Positionen

### 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

## Funktionsbeschreibung

*piaX 3.2 für proALPHA -  
CRM Standard und Module*



## Vertriebsmanagement

### **Angebots- und Auftragsmanagement**

#### Zugeordnete Angebote

- Verfügbarkeit in proALPHA
- Aufruf vom Vertriebsprojekt oder vom Angebot
- Automatische Anpassung des Status des Angebots

#### Tags- und Verschlagwortung

- Tags zu Vertriebsaktionen oder Aktivitäten
- Anzeige der Tags in der Hauptliste
- Filterung nach Tags

#### 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 Positions-informationen (Teil, Menge, Preis)
- Individuelle Verknüpfung von Belegen zueinander

#### Einbindung des Moduls piaX Objektverwaltung

#### Seriennummern

- Erstellung einer Übersicht gekennzeichnete Produkte mit Seriennummern beim Kunden

### **Außendienstunterstützung**

#### Routenplanung und Umkreissuche

- Minikarte auf dem Dashboard, beim Kontakt, Ansprechpartner, Vertriebsaktion / Aktivität, Objekt
- Karten Fenster mit POVs
- Umkreissuche
- Routenberechnung
- Favoriten

#### 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

## Funktionsbeschreibung

### *piaX 3.2 für proALPHA - CRM Standard und Module*



#### Kundenwert

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

#### 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

#### Vertreterzuordnung

- Zuordnung von Vertretern mit passender Rolle

#### Wettbewerbsdaten

- Erfassung und Pflege von Daten zu Wettbewerbern

#### Absatzprognose

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

## 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

## Funktionsbeschreibung

*piaX 3.2 für proALPHA -  
CRM Standard und Module*



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

### Favoriten der Listenansichten

- piaX-Listen können nutzerindividuell als Favoriten abgespeichert werden
- Favoriten beinhalten die ausgewählte Spaltenanordnung, Formatierung und Filterung

## 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

### 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

### 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