

Glasklare Kundenbeziehungen

ACOTEL
Systems AG

Clientele für Verkauf & Marketing

Mit „Clientele für Verkauf & Marketing“ bearbeiten Sie Kontakte, Interessenten und erfolgsversprechende Verkaufschancen - Ihre "Key-Accounts".

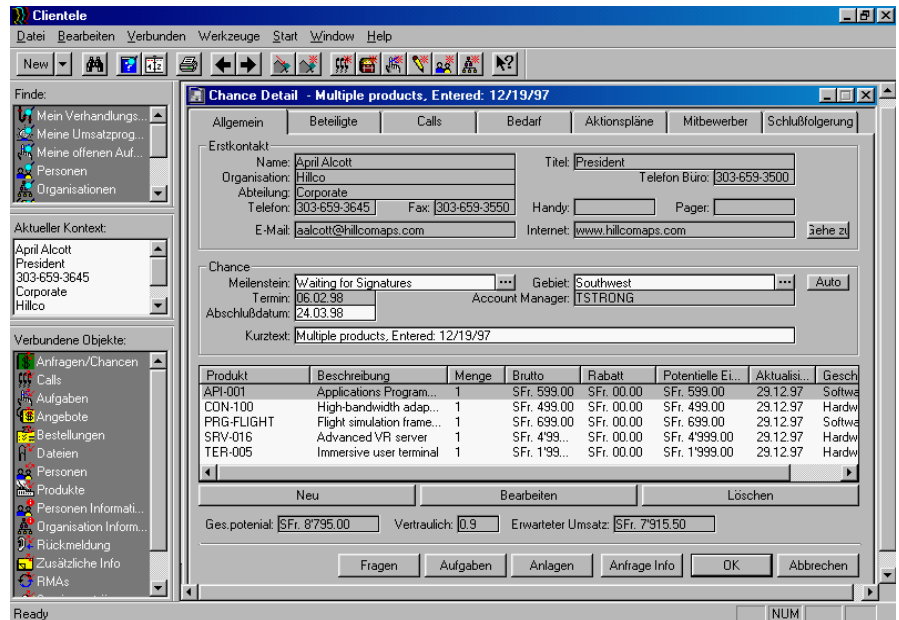
Kontakte, Interessenten, Verkaufschancen und Account-Management

Clientele verwaltet alle Informationen, die während den Akquisitionszyklen anfallen - vom Erstkontakt mit Interessenten bis zum positiven Verkaufsabschluss, oder Gründe einer Absage. Sämtliche Kundenkorrespondenz und Informationen über Mitbewerber und vieles mehr stehen Ihnen, und berechtigten Geschäftskollegen zur gemeinsamen Pflege "at your fingertips", zur Verfügung. Ob Sie intern oder im Aussendienst arbeiten: Sie können jederzeit eingehende Anrufe und wichtige Kundeninformationen schnell und effizient bearbeiten. Wenn ein Erstkontakt zu einem "heissen" Interessent wird, kann ein Verkaufsteam umgehend beginnen, diejenigen Schritte einzuleiten, welche festgelegt wurden, um einen erfolgreichen Verkaufsabschluss herbeizuführen.

Während Sie einen neuen Kunden "an Land" ziehen, können andere Mitarbeiter im Back Office bereits aus den in Clientele verfügbaren Informationen Nutzen ziehen. Für die Verkaufsleitung stehen detaillierte Auswertungen, wie z.B. aktuelle Verkaufsbudgets, verkaufte Produkte nach Gebiet und Kundenkategorie, etc. zur Verfügung.

Marketingausgaben werden messbar

Mit den marketingbezogenen Funktionen von Clientele holen Sie das Beste aus Ihrem Marketingplan heraus. Sie behalten den Überblick, woher Ihre Kundenkontakte stammen, und können auf Knopfdruck Ihre Erfolgspositionen überprüfen, ob ein Kontakt in einem erfolgreichen Verkauf endete, oder welche Argumente zu einer Verzögerung oder Absage geführt haben.



Bildschirm: Chancen Detail

Funktionsübersicht

Clientele für Verkauf & Marketing bietet umfassende Unterstützung für Ihre Verkaufs- und Marketingorganisation. Sowohl Erstkontakte, Marktbearbeitungsdaten, Korrespondenz / Dokumente, Offerten, Verkaufsabschlüsse und Bestellungen. Zusammen mit Clientele für den Kundensupport werden auch Supportanfragen, Probleme, Lösungen, Produkte, Benutzerdaten und Serviceverträge unterstützt. Mit dieser überaus benutzerfreundlichen Softwarelösung werden alle Kundendaten effizient organisiert und verwaltet, und können darüber hinaus strukturiert bewertet und analysiert werden.

Dank der flexiblen Datenbank ist Clientele weitgehend skalierbar und lässt sich problemlos in Ihre Office-Umgebung integrieren. Anpassungen jeder gewünschten Komponente lassen sich rasch und preiswert realisieren. So können zum Beispiel verschiedene Abteilungen (wie Verkauf oder Support) mit unterschiedlichen Menüs und Bildschirmdarstellungen arbeiten und trotzdem Zugriff auf dieselben Bereiche der Datenbank haben.

Mit der MS-SQL Version stossen Sie ins "Enterprise Computing" vor, und bleiben via ODBC zusätzlich kompatibel zu anderen Datenbank-Systemen wie andere MS-SQL Server, Oracle, etc.

Ein webbasierendes Interface (WebClient) gestattet den Zugriff via Intranet auf zentrale Daten.

Kurzüberblick:

- **Kontakt-, Interessenten + Chancen Management**
- **Key-Account Management**
- **Reporting**
- **(Tele-) Marketing / Qualifikations-Scripts**
- **Strukturiertes und teamorientiertes Verkaufsmodell**
- **Korrespondenzverwaltung**
- **Verkaufsliteraturverwaltung**
- **Mitbewerberinformationen**
- **Verkaufsgebiete / Regionen**
- **Offertwesen**
- **Automatische Konvertierung von Offertpositionen in Bestellpositionen**
- **Automatische Aktualisierung der Verkaufsbudgets**
- **Meilenstein Überwachung**
- **Verknüpbare Aktionspläne (zu Person, Chance, Supportvorgängen etc.)**
- **Marketing-Kampagnen und -Aktivitäten**
- **Kalenderfunktion**
- **Aktuelle gemeinsam nutzbare Kundeninformationen**

ACOTEL
Systems AG

Postfach 158
CH-6403 Küssnacht am Rigi
Fon +41 41 – 850 58 00
www.acotel.ch