



15.500 Kunden in mehr als 80 Ländern

Der Weg wird zum Ziel - Cloud heißt die Option

Der Erfolg von Microsoft Dynamics CRM geht inzwischen um den Erdball. Die Installationszahlen sprechen eine deutliche Sprache: MS CRM hat sich zu dem Standard-Tool für die Unterstützung des Relationship Management entwickelt. Die Diskussion zum Einsatz von MS CRM verlagert sich. Es geht oftmals nicht mehr um die Frage, ob MS CRM eingeführt werden soll, sondern wie dies effektiv und kostengünstig erfolgen kann. Und jetzt kann der Weg Sie auch in die Cloud führen.

CRM - ein Projekt

Die Einführung einer CRM-Software ist ein Projekt. Voraussetzung für den Erfolg ist professionelles Projektmanagement. Hier lag in der Vergangenheit nicht selten das Problem. Von der Formulierung der Anforderungen über die Festlegung des Konzeptes bis zu dessen Umsetzung und einem erfolgreichen GoLive der eingesetzten Software war es oftmals ein weiter Weg mit vielen Unbekannten - nicht zuletzt im finanziellen Bereich.

- ✓ BestPractice für den Vertrieb
- ✓ Außendienst: Optimiertes Besuchsmanagement
- ✓ Innendienst: Information und Follow-Ups
- ✓ Unterstützung von Zielplanung und Forecast
- ✓ Einsetzbar in beliebigen Branchen
- ✓ Starten Sie schnell
- ✓ Späterer Rollout nicht ausgeschlossen
- ✓ Mit begrenztem Budget und ohne Risiko

CRM im Vertrieb - schonen Sie Ihr Budget

Umfassende CRM-Implementierungen speziell in großen Organisationen werden die Handelnden auch weiterhin vor große Herausforderungen stellen. Für überschaubare Projektansätze speziell im Vertrieb gilt dies nicht mehr. Die Anforderungen der heutigen Zeit sind bekannt, spezielle Software-Templates liefern maßgeschneiderte Standard-Lösungen und die Einführung ist ein Standard-Projekt mit sicherer Planung von Zielen, Terminen und Kosten.

CRM im Vertrieb - verlieren Sie keine Zeit

Lange Einführungszeiten bis zum GoLive sind Vergangenheit. Sie können sofort starten und müssen nicht bis morgen warten. Spezialisierte Software für den Vertrieb ist verfügbar, die Einführung ein schnelles und kosteneffektives Standard-Projekt. Und die Schaffung der technischen Voraussetzungen können Sie getrost anderen überlassen. Kommen Sie in die Cloud, denn dort ist die Software für Sie fertig zum Start - sofort und ohne Ihre eigenen Ressourcen zu belasten.

CRM Best Practice für den Vertrieb

ist jetzt als Standard verfügbar und einführbar, ohne Ihre Budgets unkalkulierbar zu strapazieren. Die Methodik dazu haben wir entwickelt. Wir nennen sie

DBS QuickStart - die Software

Basis der Lösung ist die neueste Version von Microsoft Dynamics CRM. MS CRM 2011 definiert die Begriffe Usability und Flexibilität völlig neu. Eine nahtlose Integration mit MS Outlook, benutzerspezifische User-Interfaces sowie die perfekte Integration von Business Intelligence-Funktionen sind nur einige der vielen neuen Highlights.

DBS QuickStart konfiguriert ein Software-Template als spezielle Lösung auf Basis von MS CRM 2011. Und berücksichtigt damit in besonderer Weise die Anforderungen des heutigen Vertriebs. Er kann insbesondere vertrauen auf

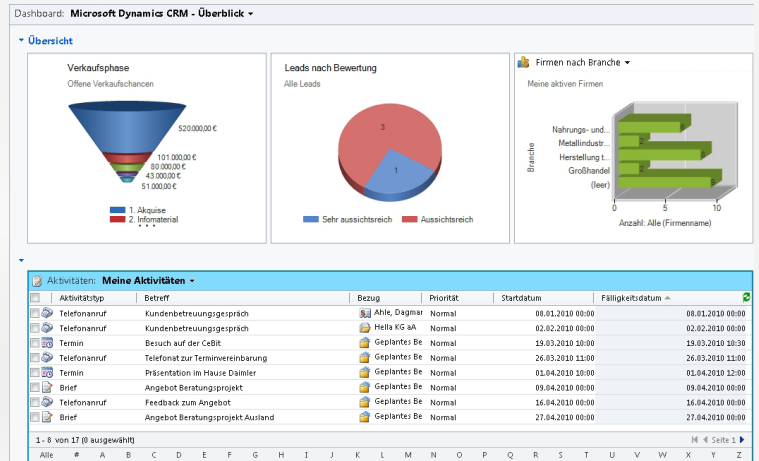
- ☞ Ein optimiertes User-Interface mit den relevanten Funktionen und passenden Terminologien für den Vertrieb
- ☞ Ein erweitertes Adressmanagement zur Abbildung auch komplexer Kundenszenarien
- ☞ Die Unterstützung des Besuchsmanagements mit
 - » Informationen zur Besuchsvorbereitung
 - » Integrierter Routenplanung
 - » Verfügbarkeit unterwegs
 - » Erstellung von Besuchsberichten und Follow-Ups
 - » Automatischer interner Informationsverteilung
- ☞ Die integrierte Angebotserstellung
- ☞ Planung von Vertriebszielen und Forecasting

Die Installation des Templates erfolgt per Mausklick - über das Solution-Konzept von MS CRM 2011.

DBS QuickStart - der Zugang

MS CRM 2011 steht als klassische Inhouse-Lösung (OnPremise) oder erstmalig auch als weltweite Cloud-Lösung zur Verfügung. Und natürlich gilt dies auch für DBS QuickStart. Es ist also Ihre Entscheidung, wie Sie starten wollen.

Nie war der Einstieg in das Cloud Computing so einfach und wirtschaftlich so attraktiv wie heute - wir informieren Sie gerne.



DBS QuickStart - das ‚Out-of-the-box‘-Projekt

Die Einführung der DBS QuickStart Software erfolgt über ein Standard-Projekt mit folgendem Umfang:

- ☞ Workshop
 - » Einführungsberatung
 - » Festlegung der Projektdetails
- ☞ Installation MS CRM Server und Clients (nur bei OnPremise-Projekten)
- ☞ Anpassung der Software an kundenspezifische Anforderungen
 - » Einrichtung Kunde, Kontaktperson, Aktivität, Opportunity
 - » Einrichtung von kundenspezifischen Feldern
 - » Anpassung von Masken
 - » Anpassung von Reports
- ☞ Einrichtung Administration
 - » User
 - » Abteilungen
 - » Business Units
- ☞ Anwenderschulung
- ☞ Projektleitung

Dieses Projekt bieten wir zum attraktiven Festpreis an.

Nennen Sie uns Ihre Rahmenbedingungen und wir nennen Ihnen den Preis - Sie werden überrascht sein.