

SALESPLACE Customer Relationship Management

Salesplace – das komplette Lösungstool für das Management Ihrer Kundenbeziehungen

Erfolgreiche Geschäftstätigkeit basiert auf guten Kundenbeziehungen

Oberstes Ziel jeder erfolgreichen Geschäftstätigkeit ist es, dem richtigen Kunden zur richtigen Zeit das richtige Produkt anbieten zu können. Dazu müssen die Bedürfnisse der Kunden bekannt sein, verstanden werden und ein Unternehmen muss in der Lage sein, aussergewöhnliche Serviceleistungen zu bieten. Mit Salesplace steht Ihnen ein Management-Tool zur Verfügung, welches Sie in Ihrer Kundenbeziehungspflege optimal unterstützt.

Ihr Verkaufsteam braucht viele Informationen

Welche Aktivitäten sind bei welchem Kunden im Gang und wie ist der Stand der Dinge gerade jetzt? Wie gross sind die Chancen, dass es zum Verkauf kommt? Salesplace gibt Auskunft über alle Informationen zu bisherigen Verkäufen, zu Preisen, zu vereinbarten Zahlungsmodalitäten usw. Mit Salesplace lässt sich feststellen, ob die bisherige Tätigkeit erfolgreich war oder welche Stolpersteine im Weg lagen, die es in Zukunft zu berücksichtigen gilt. Telefongespräche, Aufgaben, Sitzungstermine und –inhalte sind festgehalten. Die Integration von Mail, Kalender und Adressbuch sorgt dafür, dass Daten nicht vergessen oder gar nicht gefunden werden. Dem Verkaufsleiter gibt Salesplace Informationen über erzielte Umsätze und erstellt Verkaufsprognosen. Schlüsselprozesse werden abgebildet und es erfolgt eine automatische Benachrichtigung, wenn eine Aktion eingeleitet oder weiterverfolgt werden muss. Salesplace ist der Leitfaden, mit dem Sie immer auf dem aktuellen Stand sind.

Salesplace gehört seit mehreren Jahren zu den 15 besten CRM-Tools, die weltweit angeboten werden. Salesplace verfügt über eine sehr grosse Funktionsflexibilität und eine ausserordentlich gutes Preis-/Leistungsverhältnis.

Mehr Informationen zum CRM-Tool finden Sie unter: www.systemconnect.ch

COMPLETE CUSTOMER RECORDS
Easily create, view and update customer records for detailed sales, correspondence and service activity information.

QUICK CREATE
Generate new contact records, sales opportunities, activities and correspondence in seconds.

TASK MANAGEMENT
Prioritized list of outstanding current and future tasks.

ACCOUNT PLANS
Stay on top of progress against current customer plans.

SALES FUNNEL
Real-time summary of forecasted sales opportunities by close probability.

Der Arbeitsplatz des Verkäufers. Alle geschäftsrelevanten Vorgänge auf einen Blick.



systemconnect

SALESPLACE Customer Relationship Management

Ihr Marketing-Team ist immer auf dem neusten Stand

Sie wissen, wer zu welchem Zeitpunkt mit welchem Kunden Kontakt aufgenommen hat oder aufnehmen wird. Marketingkampagnen behalten Sie im Griff – terminlich und finanziell. Mailings erstellen Sie mühelos per E-mail, Fax oder Brief an eine ausgewählte Zielgruppe. Sämtliche dafür nötigen Informationen wie Adressen, Ansprechpersonen usw. sind in der Salesplace Datenbank gebrauchsfertig gespeichert. Und schliesslich werten Sie aus und stellen fest, welchen Erfolg ihre Kampagne gebracht hat. Durch die Gleichzeitigkeit beim Zugriff auf alle Daten ist auch das Verkaufsteam über alle Vorgänge jederzeit im Bild. Für Ihre Telefonmarketing-Mitarbeiter sind diese Informationen lebenswichtig.

Bestehende Kunden wollen Sie behalten

Kundenbindung geht bei einer perfekten Serviceleistung weiter. Salesplace sorgt dank automatischer Benachrichtigung dafür, dass kein Auftrag und kein Termin vergessen wird und unterstützt Sie darin, dass jede Leistung zur richtigen Zeit ausgeführt wird. Zusätzlich kann der Kunde auf einer passwortgeschützten Seite über Internet immer den aktuellen Stand der Bearbeitung abrufen. Salesplace ist auch Ihre Wissensdatenbank für Help-Desks und Hotlines; sie bekommen Informationen über Vorkommnisse in der Vergangenheit und darüber, wie ein konkretes Problem gelöst wurde. Denn sie wollen ja nicht jedes Mal das Rad neu erfinden.

Miete statt Kauf?

Salesplace können Sie im Rahmen der ASP-Hosting-Vereinbarung auch bei uns mieten. Dadurch können Sie die IT-Kosten für Ihr Customer Relationship Management einfach budgetieren und sich auf zuverlässige Leistungen bezüglich Backup und Datensicherung verlassen.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf: Gerne erläutern wir Ihnen die Möglichkeiten, die Salesplace für Ihre CRM-Aktivitäten bietet.

Blackberry: der Kleinste und Grösste zugleich

Haben Sie sich auch schon geärgert, wenn Sitzungsteilnehmer neben sich den Laptop aufgeklappt haben. Oder finden Sie es praktisch, Ihren Computer immer in der Aktentasche mitnehmen zu müssen? Solche Geräte sind in der Regel gross, schwer und ziemlich umständlich zu bedienen. Trotzdem müssen Sie alle Ihre Kundendaten jederzeit und an jedem Ort verfügbar haben. Für die optimale Mobilität ist Blackberry die einzig valable Alternative. Blackberry ist handlich, nicht grösser als ein Terminplaner und hat ein ungeheures Leistungsvermögen. Sämtliche Informationen, die in Salesplace gespeichert sind, können Sie jederzeit abrufen oder bearbeiten – ohne Synchronisation. Alle Kundendaten sind sofort verfügbar, und zwar für alle Nutzer von Salesplace gleichzeitig. Blackberry ist in der Tat der Grösste!



System Connect AG

Bernstrasse 97
CH - 3122 Kehrsatz
T 031 963 82 82
F 031 963 82 99
www.systemconnect.ch
info@systemconnect.ch