

Stand 5. Februar 2010

Greenax – Customer Relationship Management (CRM)

Greenax CRM unterstützt Sie bei Lead-Management, Planung und Kontrolle von Verkaufsprojekten, Verkaufs- und Einkaufsteams, Forecast, Besuchsmanagement und der lückenlosen Aufzeichnung der Aktivitäten, vom Erstkontakt bis zum Auftrag und Kundenbetreuung (Service). Greenax CRM ist nahtlos in die Business Software Greenax integriert und kommuniziert so direkt mit Einkauf, Lager, Vertrieb und Finanzen.

Herausforderung

Kunden sind zunehmend aufgeklärter und beziehen Waren über verschiedene Vertriebskanäle. Umso wichtiger ist es, dass Sie jeden Kontakt mit Kunden systematisch erfassen und auswerten. Nur so können Sie zuverlässige Prognosen zum Verhalten Ihrer Kunden erstellen. Das setzt ein starkes Kunden- und Kontaktmanagement voraus.

Kontaktmanagement

Mit Greenax CRM haben Sie Ihre Kontakte mit Kunden fest im Griff und schaffen die Grundlage für gezielte Marketing- und Vertriebsaktivitäten:

- Organisation und Kontaktmanagement
- Aktivität und Journal
- Gebiet
- Befragung
- Eskalation und Benachrichtigung

Marketing

Mit Greenax CRM ist die umfassende Lösung für den Aufbau, Pflege und den Ausbau profitabler Kundenbeziehungen. So erzielen Sie eine maximale Wirkung Ihrer Marketingaktivitäten:

- Der Marketingplan gibt Ihnen Übersicht und Kontrolle
- Segmentierung und Zielgruppenbildung steigert Ihre Effizienz
- Leadmanagement erhöht Ihre Verkaufschancen
- Aktivitäten- und Terminplanung ermöglicht Controlling
- Nahtlose Übertragung der Kontakte und Termine nach MS-Outlook
- Gebietszuordnung regelt die Zuständigkeiten
- Geführte Befragungen ergeben ein klares Bild

Verkauf

Mit Greenax CRM konzentrieren sich Vertriebsabteilungen jederzeit auf die wichtigen Geschäfte. Das ist die ideale Hilfestellung für eine rasche, vorhersehbare und profitable Umsatzsteigerung.

Mit Prognosemöglichkeiten, einer Verkaufspipeline sowie einem umfassenden Aufgaben- und Terminmanagement steigert Greenax CRM Ihre Leistungsfähigkeit im Abschluss von Verkaufsprojekten.

Vertriebsmitarbeiter reagieren mit Greenax CRM wirkungsvoll auf Verkaufsprojekte. Sie erhalten Unterstützung in der Beschaffung unternehmenswichtiger Informationen für die jeweilige Situation und treten gegenüber den Kunden leistungsfähig und gut informiert auf.

Definieren Sie mit Greenax CRM eigene Verkaufsmodelle mit flexiblen Verkaufsphasen sowie zugehörigen Aufgaben und Terminen; so arbeiten Ihre Vertriebsmitarbeiter auf der Basis von Prozessen effizient zusammen.

Gestalten Sie zusätzlich die Prozesse im Verkauf individuell pro Produkt oder Produktgruppe!

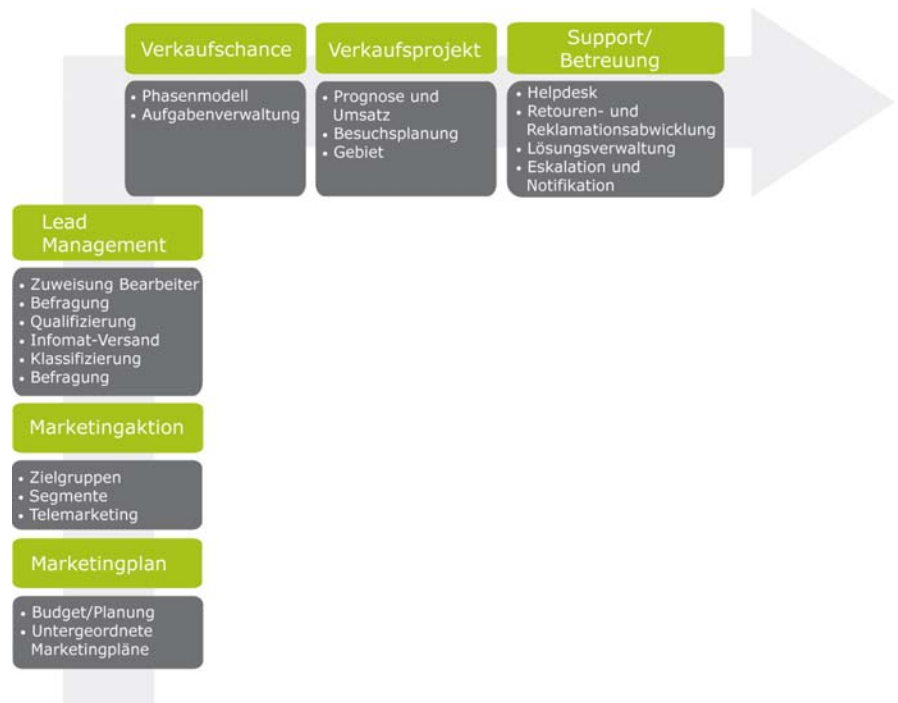
Service

Im Service erfassen Sie Anfragen oder zusätzliche Dienstleistungen gegenüber Kunden wie beispielsweise eine Supportanfrage (Trouble-Ticket).

Ihre Mitarbeiter im Support erhalten gezielte Hilfe durch eine systemgeführte Gesprächsführung, eine Lösungsdatenbank sowie vordefinierte Eskalationspfade. Selbstverständlich finden Sie alle Interaktionen im Journal des Kunden, so sind Sie jederzeit im Bild und kennen den Status Ihrer Kunden und Produkte.

Greenax CRM –

Vom Erstkontakt zum Abschluss bis hin zur Kundenpflege



Ihr Kontakt

Bison Schweiz AG
Surentalstrasse 10, 6210 Sursee, Schweiz
Telefon +41 41 926 02 60, Fax +41 926 04 30
productmarketing@bison-group.com
www.bison-group.com