

# Effizientes Marketing- und Vertriebsmanagement

Neue Verkaufspotenziale erschließen. Eine Herausforderung vor der viele Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau stehen. *Infoman CRM Maschinenbau Marketing & Vertrieb* ist die ideale Lösung für Ihre Marketing- und Vertriebsmaßnahmen. Sie gewinnen einen umfassenden Überblick über alle Kundenaktivitäten – vom Erstkontakt bis hin zu Serviceanfragen. Die Anforderungen und Bedürfnisse Ihrer Kunden sind Ihnen jederzeit bekannt. Marketing- und Vertriebsstrategien können Sie gezielt daran ausrichten und echte Verkaufschancen generieren. Ihre Kunden erhalten so eine persönliche und individuelle Betreuung.

## Infoman CRM Maschinenbau Marketing & Vertrieb

Die Branchenlösung für effizientes Marketing und Vertriebsmanagement

- Konsistenter Kunden- und Kontaktstamm
- 360 Grad Kunden- und Maschinsicht
- Direkte Office- und Outlook-Integration mit Aktivitäten- und Terminmanagement
- Planung und Steuerung Ihrer Sales-Pipeline
- Unterstützung komplexer Vertriebsprojekte
- Schnelle und einfache Angebots- und Produktkonfiguration
- Planung und Durchführung von Marketingaktivitäten
- Computer Telephony Integration (CTI) und integriertes E-Mail-Management
- Umfangreiches Vertriebsreporting und flexible Analysen

## Gezielte und persönliche Kundenansprache

Richten Sie Ihr Marketing gezielt auf Ihre Zielgruppen aus. Planen und verfolgen Sie Ihre Kampagnen im CRM System. Erstellen und versenden Sie Marketingmaterial für Ihre Zielgruppen und personalisieren Sie die Ansprache Ihrer Kunden. Mit integrierten Serienbrief- und Serien-E-Mail Funktionen erstellen Sie entsprechende Vorlagen ganz einfach im System. Ihre Kampagne steuern Sie mit maximaler Effizienz.

## Kunden segmentieren und Beziehungen bewerten

Erhalten Sie ein klares Bild über die Attraktivität Ihrer Kunden. Die integrierten Business Intelligence (BI) Anwendungen von Microsoft ermöglichen Ihnen die Analyse Ihrer Kunden nach demografischen, sozioökonomischen oder Nutzen- und Bedarfskriterien. Erfahren Sie mehr über die Zufriedenheit Ihrer Kunden und die Qualität Ihrer Beziehungen. Bewerten Sie Ihr Kundenkapital und leiten Sie zielgerichtete Strategien für eine differenzierte Betreuung der unterschiedlichen Gruppen ab.

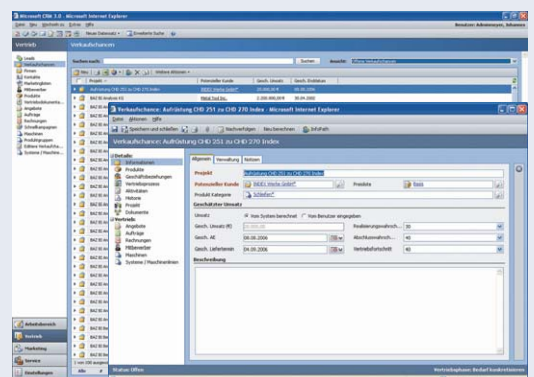
## Schnelle und effiziente Vertriebsprozesse

**Basis für Infoman CRM Maschinenbau Marketing & Vertrieb sind in der Praxis erprobte und vorkonfigurierte Module für die Bereiche**

- Direktmarketing und Verkaufsförderung
- Vertriebsplanung und -steuerung
- Lead- und Kontaktmanagement
- Opportunity Management
- Angebotsmanagement inkl. Angebots- und Produktkonfiguration

## Die Branchenlösung ermöglicht Ihnen weiterhin

- 360 Grad Kundensicht
- Planung und Durchführung von Marketingaktivitäten
- Entwicklung + Bewertung von Kundenbeziehungen
- Definition von Vertriebsprozessen
- Abbildung internationaler Niederlassungs- und Händlerstrukturen
- Planung und Steuerung Ihrer Vertriebspipeline und Ihres Leadpotenzials
- Außendienstunterstützung und Offline-Zugriff auf alle Vertriebsinformationen
- Systematische Erfassung sämtlicher Informationen zu einem Vertriebsprojekt
- Erstellung von Besuchsberichten und Entlastung von Routinetätigkeiten
- Aufbau und Bereitstellung einer umfassenden Vertriebsdokumentation



Verkaufschancen-Informationen

## Kundenbesuche dokumentieren – auch von unterwegs

Dokumentieren Sie Ihre Kundenbesuche einfach und schnell über vorstrukturierte Formulare. Egal ob online oder offline, die Übermittlung an Ihr Unternehmen erfolgt automatisch per E-Mail. Der Infoman Formular Manager

nimmt die Daten entgegen, verarbeitet die enthaltenen Informationen und leitet sie entsprechend an das CRM System weiter. So erhalten Sie alle Informationen und Berichte stets auf einen Blick.

## Funktionsumfang

Infoman CRM Maschinenbau ist modular aufgebaut und lässt sich individuell an die Anforderungen und Bedürfnisse Ihres Unternehmens anpassen.

Funktionsumfang (Marketing & Vertrieb)	Standard	Optional	Beschreibung
Firmen- und Kontaktmanagement	✓		<ul style="list-style-type: none"> <li>Überblick über alle Vertriebsaktivitäten und installierten Maschinen</li> <li>Abbildung von Konzernstrukturen und internationalen Niederlassungs- und Händlerstrukturen</li> </ul>
Maschinen- und Anlagenverwaltung	✓		<ul style="list-style-type: none"> <li>Zugriff auf alle ausgelieferten Maschinen/Anlagen und Anbindung an das ERP System</li> <li>Zuordnung zuständiger Händler und Kontaktpersonen sowie abgeschlossener Serviceverträge</li> </ul>
Maschinentagebuch	✓		Dokumentation aller maschinenbezogenen Serviceanfragen und Aktivitäten
Leadmanagement	✓		Verwaltung, Qualifizierung und Verfolgung von potenziellen Neukunden
Verkaufschancen-Management	✓		<ul style="list-style-type: none"> <li>Übernahme qualifizierter Leads in Verkaufschancen und deren Verfolgung durch den Verkaufszyklus</li> <li>Umfassende Informationen zu Vertriebsprojekten</li> </ul>
Vertriebsgebiet-Management	✓		Verwaltung von Vertriebsgebieten und Steuerung gebietsbezogener Prozesse und Auswertungen
Korrespondenz/Seriendruck	✓		Personalisierte Serienbriefe erstellen
Microsoft Dynamics CRM Outlook Client	✓		Online- und Offline-Zugriff auf Marketing- und Vertriebsfunktionalität über Microsoft Outlook
Produktkatalog	✓		Preisstrukturen, Verkaufseinheiten, Rabatte und Preisoptionen abbilden
Kampagnenmanagement	✓		Planung, Durchführung und Steuerung von Marketing-Kampagnen
Angebote, Aufträge und Rechnungen		✓	Abbildung und Automatisierung der einzelnen Stufen des Verkaufsprozesses
Leadzuordnung		✓	Automatische Zuordnung und Weiterleitung von Leads mit Hilfe anpassbarer Regeln
Verkaufsprozesse		✓	Abbildung und Automatisierung der einzelnen Stufen des Verkaufsprozesses
Vertriebsplanung und Vertriebssteuerung		✓	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vergleich der Vertriebsergebnisse (Mitarbeiter) mit den vereinbarten Zielen</li> <li>Analysen zur Steuerung der Verkaufschancen und Vertriebsressourcen</li> </ul>
Wettbewerbsinformationen		✓	Detaillierte Informationen und Analyse der Wettbewerber
Vertriebsdokumentation		✓	Übersicht über Vertriebs- und Marketingmaterialien
Angebotskonfigurator		✓	Schnelle Angebotsprozesse über einfach zu bedienenden Angebotskonfigurator
Produktkonfigurator		✓	Komplexe Produktkonfigurationen erstellen und Realisierbarkeit überprüfen
Routenplanung		✓	Erstellung von individuellen Routen basierend auf Daten von Kontakt, Lead oder Verkaufschance
Workflow		✓	Anpassbare Regeln und Vorlagen für die Zuordnung, Weiterleitung und Eskalation von Anfragen
Formularbasierte Datenerfassung		✓	Frei konfigurierbare XML-Formulare zur schnellen Informationserfassung und automatisierten Weiterleitung an das CRM System
Telefonie-Integration (CTI)		✓	Automatische Verarbeitung und Dokumentation eingehender und ausgehender Telefonate

### Allgemeiner Funktionsumfang

Features wie E-Mail Management, Kalender, Suchfunktionen, Aufgaben- und Aktivitätenmanagement sowie Notizen stehen im allgemeinen Funktionsumfang zur Verfügung.