

## **PRESSEMITTEILUNG**

---

3. September 2008 / PMCode 2128

# CallAdviser 3: Die mitdenkende Software für das Telefonmarketing!

**Beim Telefonmarketing werden die Kunden angerufen und informiert - über neue Produkte, neue Preise, neue Chancen. Ein geschultes Personal ist nur die eine Seite der Medaille auf dem Weg zum Erfolg. Wichtig ist auch eine Software, die alle wichtigen Informationen zum Kunden speichert und so ein systematisches Telefonieren erlaubt. CallAdviser 3 von JBSsoftware wurde speziell für diesen Anwendungsbereich entwickelt und basiert auf einem Microsoft SQL-Server.**

---

Das professionelle Telefonieren mit bereits vorhandenen oder noch zu gewinnenden Kunden ist für kleine wie für große Firmen von elementarer Bedeutung. Der CallAdviser ist die passende Software für alle Marketing-orientierten Unternehmen und Vertriebsmitarbeiter, die sich tagtäglich ans Telefon setzen müssen. Dabei ist es nebensächlich, ob die Arbeit inhäusig oder in einem ausgelagerten Callcenter stattfindet.

Der CallAdviser 3 präsentiert sich als Komplettlösung, die nicht wie ähnliche Branchenprogramme modular aufgebaut ist, sondern aus einem Guss entwickelt wurde. Die Software ist für alle Telesales mit einem neu integrierten Postleitzahlenverzeichnis, einem Bankleitzahlenverzeichnis für Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie mit einer Kreditkartenüberprüfung aller namhaften Kreditkartengesellschaften ausgestattet. Auch eine agentenbezogene Wiedervorlage mit integriertem Dokumentensystem liegt vor, sodass sich Serienbriefe, Serienfaxe sowie Serien-E-Mails direkt aus dem Programm heraus anlegen und auch versenden lassen. Eine TAPI-Schnittstelle für den gewohnten CTI-Komfort beim computerunterstützten Telefonieren kann ohne Mehrkosten ebenso genutzt werden wie der integrierte Microsoft SQL-Server in der Express-Edition.

Eine direkte Schnittstelle zum Kontaktmanagement-System CRM-Plus aus gleichem Haus erleichtert die Verwendung bereits vorhandener Daten. Adressen lassen sich aber auch aus Textdateien, CSV-Datenbanken, Excel-, Access- und Word-Dateien importieren. Beim Import werden Duplikate gleich ausgefiltert. Ein Teleagent kann die Datensätze übrigens auch direkt beim Telefonieren ergänzen - etwa um den Namen des Ansprechpartners und des Entscheiders, um Kundenvorlieben und um allgemeine Gesprächsnotizen.

**CallAdviser 3: Kosten senken, Erfolg protokollieren, Wiedervorlage-Listen führen**

Beim Telefon-Marketing senkt der CallAdviser 3 Kosten - durch eine Optimierung der gesamten Telefonaktion. Das beginnt bereits damit, dass sämtliche Informationen zu einem Kunden auf einer einzelnen Bildschirmseite gebündelt werden. Eine konsequente Erfolgskontrolle und eine professionell geführte Wiedervorlagen-Liste erlauben es, das eigene Marketing ständig zu überwachen und auch beim Nachtelefonieren über einen größeren Zeitrahmen hinweg niemals den Überblick zu verlieren.

Der CallAdviser ist weder in der Anzahl der zu bearbeitenden Adressen noch in der Anzahl der Projekte oder in der Anzahl der Fragestellungen limitiert. Auf diese Weise lassen sich kleine überschaubare Aktionen mit wenigen hundert Adressen genauso professionell abwickeln wie Projekte mit zehn- oder hunderttausend Adressen.

Joachim Berz, Geschäftsführer von JBSsoftware: "Der CallAdviser wurde in Zusammenarbeit mit einem Callcenter bereits 1998 erstellt und dort während der gesamten Weiterentwicklung in der Praxis auf Bits und Bytes getestet. Dabei wurden bereits über eine Million Adressen importiert und zahlreiche kleine wie große Projekte realisiert. Auf diese Weise konnte das Programm immer weiter optimiert und auf die wesentlichen Anforderungen eines Callcenters zugeschnitten werden."

Viele Funktionen im CallAdviser 3 sind speziell auf das Telemarketing ausgerichtet. So hält das Programm gezielt die Gesprächsdauer pro Befragung fest und zeigt auf, wie oft welche Adresse von welchem Agenten wann "angefasst" wurde. Interessant für den Auftraggeber sind natürlich auch die Erfolgs- und Misserfolgsauswertungen, die genau aufzeigen, wie erfolgreich ein Projekt absolviert wurde.

### **CallAdviser 3: Komplette Generalüberholung für die neue Version**

Der neue CallAdviser wurde komplett generalüberholt. Eine modernere und optisch aufgewertete Benutzeroberfläche erlaubt eine noch einfachere Bedienung. Auch die Performance wurde verbessert - für ein schnelleres und stabileres Arbeiten. Hinzu kommen einige neue Funktionen.

So arbeitet der CallAdviser 3 ab sofort mit Google Maps zusammen, um jederzeit die örtliche Position eines Kontaktes in der Karte anzeigen zu können.

Beim E-Mail-Versand kommt der CallAdviser 3 nun nicht mehr nur alleine mit Microsoft Outlook und Outlook Express zurecht, sondern unterstützt auch MAPI-fähige E-Mail-Clients wie etwa Thunderbird.

Neu ist auch, dass sich einmal angelegte Gesprächsleitfäden und Argumentationslisten direkt an Microsoft Word weitergeben lassen. Beim Aufsetzen neuer Texte innerhalb von CallAdviser 3 stehen noch mehr Formatierungsmöglichkeiten zur Verfügung.

Das Programm CallAdviser 3 setzt ein Windows 2000-Server-Netzwerk oder höher (mit 2 GB RAM Arbeitsspeicher) voraus. An den Arbeitsplätzen wird Windows 2000/XP/Vista (mit 512 MB RAM Arbeitsspeicher) vorausgesetzt. Auf dem Windows-Server muss Microsoft SQL Server (ab Version 2000) installiert sein. Dies kann auch der in CallAdviser bereits integrierte und lizenzfreie SQL-

Server Express-Edition sein. Im Internet steht eine kostenlose Testversion zum Download (10 MB ohne und 95 MB mit SQL-Server) bereit. Der Preis für zwei Benutzerlizenzen beträgt 890 Euro. *(4968 Zeichen, zum kostenlosen Abdruck freigegeben)*

**Homepage:** <http://www.jbsoftware.de/calladviser>

**Download:** <http://www.jbsoftware.de/calladviser/testversion.htm>

**Produktfotos und die Textdatei finden Sie auf unserem Presse-Server:**

<http://www.itpressearbeit.de>

---

## **Weiterführende Kontaktdaten**

### **Informationen zum verantwortlichen Unternehmen:**

JBSsoftware, Kantstr. 38, 63150 Heusenstamm

Ansprechpartner für die Presse: Fred Kekule

Tel. 06104 923 876

Fax 06104 923 877

Mail: [Presse@JBSoftware.de](mailto:Presse@JBSoftware.de)

Web: <http://www.JBSoftware.de>

### **Journalisten wenden sich bitte an die aussendende Agentur:**

Pressebüro Typemania GmbH

Carsten Scheibe (GF), Werdener Str. 10, 14612 Falkensee

Tel: 03322-50 08-0

Fax: 03322-50 08-66

E-Mail: [info@itpressearbeit.de](mailto:info@itpressearbeit.de)

Internet: <http://www.itpressearbeit.de>

HRB: 18511 P (Amtsgericht Potsdam)

---

Gerne vermitteln wir Ihnen ein Interview oder versorgen Sie mit weiterführenden Informationen. Wir freuen uns sehr, wenn Sie uns über Veröffentlichungen auf dem Laufenden halten. Bei Online-Texten reicht uns ein Link, ansonsten freuen wir uns über ein Belegexemplar, einen Scan, ein PDF oder über einen Sendungsmitschnitt. Sie erhalten diese Pressemitteilung, weil Sie Journalist sind und als solcher in unserem Presseverteiler verzeichnet sind.