

PRESSEMITTEILUNG

04. Juni 2007 / PMCode 1429

CRM-Plus Personal-Edition: Customer Relationship Management für Selbstständige

Das Büro der Zukunft: CRM-Plus Personal-Edition unterstützt Freiberufler, Selbstständige und Ich-AGs bei der Kommunikation mit Kunden und Lieferanten. Alle nur erdenklichen Informationen zu wichtigen Personen werden zentral erfasst und verwaltet. Hier stehen sie zum Abruf bereit, wann immer sie benötigt werden.

Geschäftsleute müssen Tag für Tag unglaublich viele Informationen verarbeiten. Telefongespräche, neue E-Mails, eingehende Briefe: Niemand kann sich alle wichtigen Fakten im Kopf merken. Das wird im Geschäftsalltag aber immer wieder verlangt. Gesprächspartner setzen voraus, dass man sich an ihre Namen, Adressen und an am Telefon gesprochene Abmachungen erinnert. Und natürlich ist es wichtig, Aufgaben, Termine und Geburtstage nicht zu vergessen.

Vor allem Einzelkämpfer, die mit ihrem geschäftlichen Alltag bereits an das eigene Leistungsmaximum stoßen und vielleicht keine Sekretärin beschäftigen, benötigen Hilfe bei der Verwaltung der wichtigsten Informationen. Hier springt die Personal-Edition von CRM-Plus in die Bresche. Das Programm besteht aus einer Adress- und Terminverwaltung, einem Kontaktmanagement, einem Dokumenten- und E-Mail-Archiv, einer Vertriebsunterstützung und einem Analyse- und Reporting-Modul.

Der perfekte Überblick über Kunden und Lieferanten

Joachim Berz, Inhaber der für CRM-Plus verantwortlichen Firma JBSsoftware: "Die Arbeitsweise von CRM-Plus lässt sich an einem Beispiel ganz leicht erklären. Vor einem anstehenden Telefongespräch mit einem wichtigen Geschäftspartner wird einfach der entsprechende Eintrag in CRM-Plus aufgerufen. Er verrät Name und Adresse der Person, nennt noch ausstehende Termine und weist akribisch genau auf alle bereits stattgefundenen Kontakte hin. Außerdem werden alle Dokumente gelistet, die mit der Person in Verbindung stehen, also etwa die Korrespondenz und die Verträge. Zugleich verwaltet das Programm auch alle ausgetauschten E-Mails. Wenige Augenblicke reichen also aus, um alle wichtigen Fakten zu rekapitulieren. Perfekt vorbereitet kann der Benutzer dann zum Telefon greifen."

Sehr viele Firmen erfassen diese Informationen nicht zentral, sondern versuchen, sie im Kopf zu speichern, auf Schmierzetteln zu erfassen oder in den verschiedensten Programmen zu protokollieren. Hier droht ganz schnell der

Informationskollaps - und das wirkt sich immer zum eigenen Nachteil aus, weil es Inkompetenz vermittelt. Dank CRM-Plus wird das tägliche Business stark vereinfacht. Und genau das ist gerade für Einzelkämpfer besonders wichtig.

Die wichtigsten Funktionen von CRM-Plus im Überblick

- Integration in MS-Word, MS-Excel und MS-Outlook
- Mit eigener Eigentümer- und Benutzerverwaltung
- Automatische Dublettenerkennung bereits bei der Adresseingabe
- Vollständige Historie aller Kontaktaktionen
- Volltext- und Ähnlichkeitssuche (Fuzzy-Suche)
- Erstellen einer Nutzwertanalyse für Marketingkampagnen
- Telefonwahl und Anrufmonitor (CTI über TAPI)
- E-Mail Archivierung mit Dateianhängen inklusive Volltextsuche
- Kalenderfreigabe für Kollegen (nur bei Netzwerkversion)
- Visuelle Terminüberschneidungswarnung
- Wiedervorlagen verschieben und delegieren
- Angebotserstellung, Auftragsabwicklung
- Gesamtübersicht aller Vertriebsvorgänge sowie Vertriebshistorie
- Lead-Source mit grafischer Auswertung (Ursprung/Herkunft der zustande gekommenen Vertriebsvorgänge für Auswertungszwecke)
- Forecast mit grafischer Auswertung (Ausblick/Prognose des zu erwartenden Umsatzes)
- Vertriebsanalyse und Statistik
- Vollständige Datenanalyse (Firmen- und Benutzersicht)
- Stichwortfilter und Expertensuche
- Berichtsgenerator inklusive umfangreichen Berichtsvorlagen
- Eigene TWAIN-Schnittstelle für Scanner und Digitalkameras
- Urlaubs- und Ressourcenplaner
- Integrierte Geburtstagsverwaltung

CRM-Plus: Ausbaufähig für jeden Bedarf

CRM-Plus wird neben der Personal-Edition auch für die Netzwerkumgebung angeboten und passt sich so ganz der Größe des Betriebs und an die Anforderungen der Firma an. Die Personal Edition ist eine Einzelplatzversion, die für 95 Euro echtes CRM zum kleinen Preis anbietet - perfekt geeignet für Einzelkämpfer. Firmen mit maximal acht PC-Arbeitsplätzen können die Small-Business-Edition nutzen, die 840 Euro kostet, mehrplatzfähig ist und im Starterpaket bereits eine Server- und zwei Client-Lizenzen anbietet. Die Professional-Edition kostet 995 Euro. Sie bringt ebenfalls eine Server- und zwei Client-Lizenzen mit, kann aber dank SQL-Server bereits in einem Arbeitsumfeld mit mehreren tausend Arbeitsplätzen eingesetzt werden.

CRM-Plus lässt sich vor dem Kauf umfassend testen. Auf der Homepage steht die Personal-Edition in einer kostenlosen 30-Tage-Version zum Download (36 MB) bereit. Auch die Small-Business-Edition für eine Mehrplatzumgebung lässt sich in der 30-Tage-Version ausprobieren. *(4459 Zeichen, zum kostenlosen Abdruck freigegeben)*

Homepage: <http://www.crm-plus.de>

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

Die Kernfunktionen: <http://www.jbsoftware.de/crmplus/details.htm>

Screenshots (JPG): <http://typemania.de/presse>
Der Presstext als RTF-Datei: <http://typemania.de/presse>

Kontaktadresse des verantwortlichen Anbieters:

JBSsoftware, Kantstr. 38, 63150 Heusenstamm
Ansprechpartner für die Presse: Joachim Berz
Tel. 06104 923 876, Fax 06104 923 877
Mail: Presse@JBSsoftware.de
Web: <http://www.JBSsoftware.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: Pressedienst@typemania.de
Web: www.presse.typemania.de
HRB: 18511 P (Amtsgericht Potsdam)

Gerne vermitteln wir Ihnen ein Interview oder versorgen Sie mit weiterführenden Informationen. Die Testversion dürfen Sie gerne ohne Rückfrage auf eine Heft-CD/DVD übernehmen. Für einen redaktionellen Test besorgen wir Ihnen gerne eine Vollversion von CRM-Plus.

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.