

Was muss Ihr CRM-System leisten können? Machen Sie den Test!



Können Sie hinter viele der nachfolgenden Punkte ein Häkchen setzen, dann verfügen Sie schon über ein gut ausgestattetes Werkzeug. Bleiben viele Checkboxen leer, sollten Sie Ihre CRM Lösung einmal genau unter die Lupe nehmen und prüfen, woran es liegt, dass es Sie nicht optimal unterstützt!

Allgemeine Bedienung

- Die Bedienung ist einfach und intuitiv
- Die Eingabemasken sind übersichtlich, ich finde mich sofort zurecht
- Die Dateneingabe ist schnell erledigt
- Auswahllisten erleichtern viele Eingaben und reduzieren die Fehlerquote
- Es ist auf meine individuellen Anforderungen angepasst und unterstützt mich bei allen täglich anfallenden Aufgaben, bei denen ich die Daten brauche
- Ein integrierter Kalender und Organizer erleichtern meine Planung
- Durch die Dokumentenverwaltung kann ich schnell kundenbezogene Verträge oder Rechnungen finden
- Meine Marketing- oder Vertriebsaktivitäten steuere ich direkt mit meinem CRM-System

Kommunikation

- Such- und Recherchefunktionen erleichtern mir die direkte Kundenansprache
- Ich kann Kundengruppen selektieren und somit meine Kunden gezielter ansprechen
- Ich kann direkt aus dem System heraus mit meinen Kunden und Kollegen kommunizieren. Es verfügt dazu über Integrationen von Telefon, Fax, E-Mail & Co.
- Ein- und ausgehende E-Mails können kundenspezifisch automatisiert in der Kontakthistorie zugeordnet werden
- Ohne großen Aufwand kann ich E-Mail-Newsletter oder Briefeinladungen personalisiert versenden

Zugriff

- Alle Abteilungen, die mit Daten arbeiten, können optimal auf die Adressen zugreifen und diese effizient für Ihre Aufgaben nutzen
- Kundeninformationen werden zentral verwaltet, sind aus datenschutzrechtlichen Gründen für unbefugte Mitarbeiter unzugänglich

Auswertungen

- Ich kann Klassifizierungen vornehmen und sehe somit auf einen Blick, zu welcher Branche ein Unternehmen gehört oder ob es sich um einen Bestandskunden oder einen Interessenten handelt
- Durch automatisierte Berichte, grafische Auswertungen und Umsatzprognosen kann ich aussagekräftige Schlüsse zu diversen Aktionen und Maßnahmen ziehen

Mobilität

- Ich kann auch von unterwegs auf das System zugreifen, es eignet sich auch für den mobilen Einsatz
- Zwischen Innen- und Außendienst kann eine reibungslose Termin- und Aufgabenzuteilung stattfinden
- Der Außendienst kann eigenständig Informationen zum Kunden in die firmeninterne Datenbasis einpflegen

