

2011



[BPA CRM]

BPA CRM ist eine Anwendung, die den Kunden vollständig in den Fokus stellt und alle Interaktionen mit dem Kunden überwacht. Da alle Aktionen im System immer im Kundenkontext ausgeführt werden, hat der Benutzer in jeder Situation alle sinnvollen Kontextdaten des Kunden auf Seite im Blick – und kann so Ihren Kunden optimal bedienen.

INHALTSVERZEICHNIS

BPA CRM 2011 (vollständiges CRM Template für BPA xRM für SharePoint)	2
Kunden sind das grösste Kapital	2
Effektivität und Effizienz im Vertrieb - Enorme Steigerungen des Verkaufserfolgs.....	2
Die RICHTIGEN Personen zur RICHTIGEN Zeit ansprechen	2
Unterstützte Kunden sind glückliche Kunden	3
BPA CRM ist Ausgangspunkt und Drehscheibe für fast alles	3
Mit BPA CRM schnell zum Erfolg – Von Start bis Ziel in Tagen statt in Monaten	3

BPA CRM 2011 (VOLLSTÄNDIGES CRM TEMPLATE FÜR BPA XRM FÜR SHAREPOINT)

KUNDEN SIND DAS GRÖSSTE KAPITAL

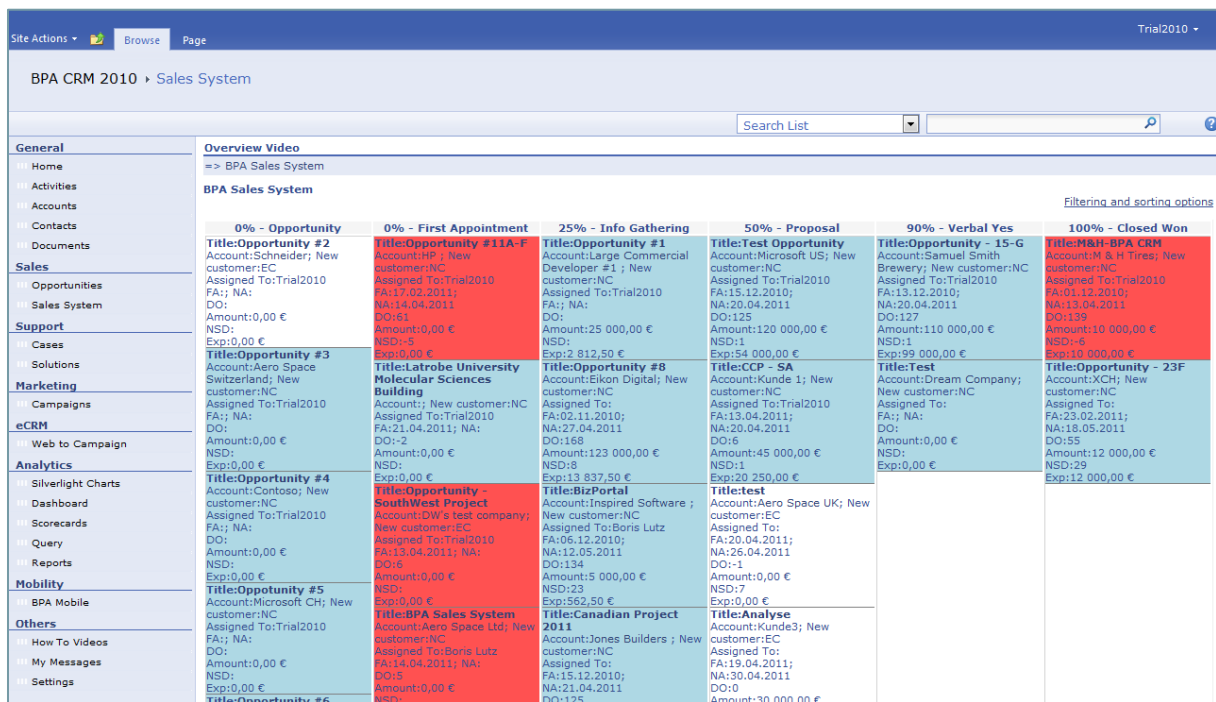
BPA CRM ist eine Anwendung, die den Kunden vollständig in den Fokus stellt und alle Interaktionen mit dem Kunden überwacht. Da alle Aktionen im System immer im Kundenkontext ausgeführt werden, hat der Benutzer in jeder Situation alle sinnvollen Kontextdaten des Kunden auf Seite im Blick – und kann so Ihren Kunden optimal bedienen.

Ihre Kunden fühlen sich verstanden und Sie können Ihren Kunden jederzeit optimalen Service und passende Produkte und Leistungen anbieten. Sie merken den Unterschied sofort.

EFFEKTIVITÄT UND EFFIZIENZ IM VERTRIEB - ENORME STEIGERUNGEN DES VERKAUFSERFOLGS

BPA CRM unterstützt Ihr Verkaufsteam mit einem einzigartigen Verkaufssystem, das auf einer bei mehr als 500.000 Anwendern bewährten Methode basiert. Stellen Sie sicher, dass sich Ihre Verkäufer um die RICHTIGEN Chancen kümmern und maximieren Sie Ihren Erfolg.

Geben Sie gleichzeitig Ihren Führungskräften die richtigen Werkzeuge an die Hand, um Vertriebs-Meetings optimal zu planen und die Genauigkeit der Umsatzplanung deutlich zu verbessern.



0% - Opportunity	0% - First Appointment	25% - Info Gathering	50% - Proposal	90% - Verbal Yes	100% - Closed Won
Title:Opportunity #2 Account:Schneider; New customer:EC Assigned To:Trial2010 FA:; NA: DO: Amount:0,00 € NSD: Exp:0,00 €	Title:Opportunity #11A-F Account:HP; New customer:NC Assigned To:Trial2010 FA:17.02.2011; NA: NA:14.04.2011 DO:61 Amount:0,00 € NSD:5 Exp:0,00 €	Title:Opportunity #1 Account:Large Commercial Developer #1 ; New customer:NC Assigned To:Trial2010 FA:; NA: DO: Amount:25 000,00 € NSD: Exp:2 812,50 €	Title:Test Opportunity Account:Microsoft US; New customer:NC Assigned To:Trial2010 FA:15.12.2010; NA: NA:20.04.2011 DO:125 Amount:120 000,00 € NSD:11 Exp:54 000,00 €	Title:Opportunity - 15-G Account:Samuel Smith Brewery; New customer:NC Assigned To:Trial2010 FA:13.12.2010; NA: NA:20.04.2011 DO:127 Amount:110 000,00 € NSD:1 Exp:99 000,00 €	Title:M&H-BPA CRM Account:M & H Tires; New customer:NC Assigned To:Trial2010 FA:01.12.2010; NA: NA:13.04.2011 DO:139 Amount:10 000,00 € NSD:-6 Exp:10 000,00 €
Title:Opportunity #3 Account:Aero Space Switzerland; New customer:NC Assigned To:Trial2010 FA:; NA: DO: Amount:0,00 € NSD: Exp:0,00 €	Title:Latrobe University Molecular Sciences Building Account:; New customer:NC Assigned To:Trial2010 FA:21.04.2011; NA: DO:-2 Amount:0,00 € NSD: Exp:0,00 €	Title:Opportunity #8 Account:Elkon Digital; New customer:NC Assigned To: FA:02.11.2010; NA: NA:27.04.2011 DO:168 Amount:123 000,00 € NSD:8 Exp:13 837,50 €	Title:CCP - SA Account:Kunde 1; New customer:NC Assigned To:Trial2010 FA:13.04.2011; NA: NA:20.04.2011 DO:6 Amount:45 000,00 € NSD:1 Exp:20 250,00 €	Title:Test Account:Dream Company; New customer:NC Assigned To: FA:; NA: Amount:0,00 € NSD: Exp:0,00 €	Title:Opportunity - 23F Account:XCH; New customer:NC Assigned To: FA:23.02.2011; NA: NA:18.05.2011 DO:55 Amount:12 000,00 € NSD:29 Exp:12 000,00 €
Title:Opportunity #4 Account:Contoso; New customer:NC Assigned To:Trial2010 FA:; NA: DO: Amount:0,00 € NSD: Exp:0,00 €	Title:Opportunity - SouthWest Project Account:DW's test company; New customer:EC Assigned To:Trial2010 FA:13.04.2011; NA: DO:6 Amount:0,00 € NSD: Exp:0,00 €	Title:BizPortal Account:Inspired Software ; New customer:NC Assigned To:Boris Lutz FA:05.12.2010; NA: NA:12.05.2011 DO:124 Amount:5 000,00 € NSD:23 Exp:562,50 €	Title:test Account:Aero Space UK; New customer:EC Assigned To: FA:20.04.2011; NA: NA:26.04.2011 DO:1 Amount:0,00 € NSD:7 Exp:0,00 €		
Title:Opportunity #5 Account:Microsoft CH; New customer:NC Assigned To:Trial2010 FA:; NA: DO: Amount:0,00 € NSD: Exp:0,00 €	Title:BPA Sales System Account:Aero Space Ltd; New customer:NC Assigned To:Boris Lutz FA:14.04.2011; NA: DO:5 Amount:0,00 € NSD: Exp:0,00 €	Title:Canadian Project 2011 Account:Jones Builders ; New customer:NC Assigned To: FA:15.12.2010; NA: NA:21.04.2011 DO:125	Title:Analyse Account:Kunde3; New customer:EC Assigned To: FA:19.04.2011; NA: NA:30.04.2011 DO:0 Amount:30 000,00 €		
Title:Opportunity #6 NSD:	Title:Opportunity #6 NSD:				

DIE RICHTIGEN PERSONEN ZUR RICHTIGEN ZEIT ANSPRECHEN

Geben Sie Ihrem Marketing Team ein einfaches Tool an die Hand, um ihre Marketingprozesse zu automatisieren, manuelle Arbeiten zu reduzieren und die Produktivität zu erhöhen.

- Aus einer Marketingkampagne heraus können Ihre Marketing Mitarbeiter einfach die richtigen Zielgruppen auswählen und diese direkt im Browser mit Serien- E-Mails oder vorbereiteten Serienbriefen ansprechen. Teilnehmer können sich bei Bedarf direkt auf Ihrer Webseite für Veranstaltungen registrieren.“
- In den Analysewerkzeugen sehen Sie Ihren Kampagnen-Erfolg, Sie können Kampagnen untereinander vergleichen und Sie erkennen ad hoc Ihre Opportunities Pipeline.

UNTERSTÜTZTE KUNDEN SIND GLÜCKLICHE KUNDEN

Es ist um so vieles einfacher, bestehende Kunden zu behalten, als neue Kunden zu gewinnen. Kunden mit Premium Leistungen zu unterstützen erhöht die Kundenzufriedenheit. Zufriedene Kunden bringen höhere Deckungsbeiträge.

- Mit BPA CRM können Sie Kundenanfragen aus verschiedensten Kanälen, wie zum Beispiel E-Mail, Web oder Ihrem BPA Self-Service-Portal automatisiert zentral verwalten und überwachen. Dadurch reduzieren Sie den manuellen Aufwand enorm und erhöhen ihre Effektivität und Effizienz deutlich.
- Die einfache Bedienung und die nahtlose Integration des CRM mit MS Outlook sorgen für schnelle und andauernde Akzeptanz des Systems in allen Prozessen rund um Kunden, Partner und Lieferanten.
- Ihr Vertrieb hat auch mobil direkten und vollständigen Zugriff auf alle Funktionen des CRM, die unterwegs zur optimalen Betreuung Ihrer Kunden benötigt werden.

BPA CRM IST AUSGANGSPUNKT UND DREHSCHLEIBE FÜR FAST ALLES

Mit BPA CRM schaffen Sie die perfekte Drehscheibe für viele weitere Prozesse rund um Ihre Kunden, Partner und Lieferanten. Mit guten Stammdaten und einfachen Pflegeprozessen für Ihre CRM Daten ist es sehr einfach, weitere Kunden-, Partner- oder Lieferantenprozesse am CRM anzubinden.

- Im einfachsten Fall setzen Sie einfach ein weiteres BPA Template, z.B. für Projekt- oder Qualitäts-Management ein. Sofort nach der Installation stehen Ihnen alle CRM Daten auch im PM und QM zur Verfügung.
- Sie können aber auch einfach durch Konfiguration Ihr System um die gewünschten Daten und Prozesse erweitern und z.B. Ihr CRM um eine Vertragsverwaltung, Korrespondenz-Management oder jede andere sinnvoll in Beziehung stehende Anwendung konfigurieren.
- Und natürlich bietet Ihnen die zugrundeliegende Microsoft SharePoint Plattform alle Möglichkeiten, auch Ihre bestehende IT-Landschaft (z.B. SAP, Ticketsysteme, BI-Systeme..) über Webservices, externe Inhaltstypen oder auch Datenbank-Schnittstellen zu integrieren.

MIT BPA CRM SCHNELL ZUM ERFOLG – VON START BIS ZIEL IN TAGEN STATT IN MONATEN

Im Gegensatz zu vielen anderen Systemen ist die Einführung von BPA CRM schlank, schnell und einfach und liefert in kürzester Zeit die Amortisation der Investition. Die nahtlose Integration in Ihre Microsoft SharePoint und Microsoft Office-Umgebungen ermöglicht Ihren Benutzern sofort die intuitive Nutzung des Systems mit geringem Schulungsaufwand und sehr hoher Akzeptanz.

Starten Sie einfach sofort in der Cloud. Produktiv oder als Pilot. Die Migration in Ihr Rechenzentrum ist bei Bedarf jederzeit unkompliziert möglich.