



Was ist neu in Sage CRM

Version 7.1



Neuerungen in Sage CRM v7.1

Kommunizieren, Zusammenarbeiten, Gewinnen mit Sage CRM v7.1

Mehr denn je müssen Unternehmen die Leistungsfähigkeit am Arbeitsplatz maximieren, die Produktivität ihrer Mitarbeiter steigern und den Kunden in den Mittelpunkt des Geschäftsprozesses stellen, um einen Wettbewerbsvorsprung zu erhalten. Sage CRM v7.1 liefert Unternehmen die Werkzeuge, die sie benötigen, um effektiver zu kommunizieren, intern besser zusammenarbeiten und auf dem heutigen Markt gewinnen zu können.

Sage E-Marketing für Sage CRM*

Sage E-Marketing für Sage CRM bietet die gesamte Funktionalität einer klassischen E-Marketing-Software direkt aus Sage CRM heraus - für ein durchgängiges E-Marketing-Kampagnen-Management.

Damit können Anwender hochwertige, gezielte Marketing-Kampagnen durchführen automatisieren, durch E-Mails einfach hervorheben an die richtigen Personen zum richtigen Zeitpunkt verschickt werden, um die größtmögliche Wirkung zu erzielen. Öffnungs-, Klick- und Bounce-Raten werden automatisch erfasst und liefern, dem Marketingmitarbeiter die Informationen, die er benötigt um hochwertige Leads an das Vertriebsteam liefern kann.

Anwender profitieren von einem einfachen Assistenten mit 3 Schritten zur Erstellung neuer E-Marketing-Kampagnen und einer breiten Auswahl von über 90 Vorlagen, mit denen sie sofort starten können.

Anschließend lassen sich Anruflisten für die Nachverfolgung erzeugen, die den Kreis zwischen E-Mail und Telefonverkauf schließen.

Sage CRM Erweitertes Kampagnen-Management

Die Kampagnen-Management-Funktion von Sage CRM v7.1 beinhaltet jetzt Workflow-Funktionen, damit Unternehmen ihre individuellen Geschäftsprozesse auch in einzelnen Kampagnen abbilden können. Die konsequente Umsetzung Ihrer Marketingprozesse sichergestellt Weiterhin.

Bietet die Version 7.1 Marketing-Anwendern die Möglichkeit, Multichannel-Kampagnen zu realisieren. Im Anschluss können die effektivsten Kampagnen geklont und damit leicht wiederverwendet werden.

Dies fördert die Zusammenarbeit innerhalb der gesamten Marketingabteilung, da Best Practices im Team ausgetauscht und Kampagnen schnell und einfach kopiert werden können.

Sage CRM Control-Center

Das Sage CRM Control-Center wurde erweitert, damit es mehrere Gadgets auf einem Bildschirm dynamisch verknüpfen kann, wodurch die Anwenderproduktivität maximiert wird.

Anwender können in Sage CRM v7.1 jetzt maßgeschneiderte Unternehmens-Control-Center für ihre wichtigsten Themen erstellen und die neue flexible Größenbestimmung für Elemente nutzen.

Zur Personalisierung der sichtbaren Daten und deren Darstellung sind Größe und Position der Elemente nun flexibel anpassbar.

Sage CRM Exchange-Integration

Dank der Echtzeitsynchronisierung zwischen Sage CRM und Microsoft Exchange liefert Sage CRM v7.1 ein nahtloses Kalendermanagement, das Anwendern Zugriff auf aktuelle Termine, Aufgaben und Kontakte über ihre Smartphones, Laptops oder PCs ermöglicht. Dies sorgt für eine optimale Benutzerfreundlichkeit und höchste Produktivität.

Die Integration von Sage CRM mit MS Exchange bietet eine einfache Verwaltung und nahtlose Integration.

Der Exchange Server kann schnell integriert und die Synchronisierung rasch begonnen werden.

Systemadministratoren profitieren von einer einzigen Anlaufstelle, von der aus sie bestehende Exchange-Anwender verwalten und neue Anwender hinzufügen können.

Neue Sage CRM Berichtsdiagramme

Mit Sage CRM v7.1 können Anwender schnell und einfach graphische Auswertungen erstellen.

Bericht und Graphiken, die auf einen Blick eine Übersicht über die Situation Ihres Geschäfts liefern, sind jetzt visuell eindrucksvoller, damit Administratoren und Anwender Vergleiche, Muster und Tendenzen in ihren Daten deutlicher einfacher erkennen können.

Sage CRM v7.1 Vorteile im Überblick

- Sage E-Marketing für Sage CRM
 - Aufmerksamkeitsstarke Vorlagen, sofort einsetzbar
 - Funktionen für intelligentes Versenden von E-Mail
 - Automatisierte Marketing-Kampagnen
 - Verfolgung der Öffnungs-, Klick- und Bounce-Raten
 - Einfacher Assistent mit 3 Schritten ermöglicht die schnelle Planung/ Durchführung der Kampagne
 - Integrierte Nachverfolgung durch Telesales

- Sage CRM Erweitertes Kampagnen- Management
 - Multichannel-Kampagnenmanagement
 - Klonen von Kampagnen
 - Übergreifender Workflow für Kampagnen

- Speichern und Freigeben von Dokumenten
- Warnsignal bei Überschreitung von Budgets
- Simultane Datenbearbeitung

● Sage CRM Exchange Integration

- Echtzeitsynchronisierung zwischen Sage CRM und MS Exchange für nahtloses

● Kalendermanagement

- Bidirektionale Aktualisierung von Terminen, Aufgaben und Kontakten
- Zentralisiertes Besprechungsmanagement
- Komplettes Antwortmanagement
- Funktioniert den meisten mobilen Geräten

● Sage CRM Control-Center

- Mehrere Informationsquellen - ein Bildschirm
- Tiefer Echtzeiteinblick in die vorhandenen Daten
- Freie Cockpits mit flexibler Größenbestimmung für Elemente
- Maßgeschneiderte Unternehmens-Cockpits für die wichtigen Themengebiete
- Sofort einsetzbare rollenbasierte Cockpits

● Neue Sage CRM Berichtsdiagramme

- Eindrucksvolle visuelle Diagramme
- Erweiterte Grafische Analyse
- Einfache und schnelle Erstellung

*Sage E-Marketing für Sage CRM erfordert ein zusätzliches Abonnement.

Über Sage CRM

Sage CRM ist die flexible Komplettlösung für das professionelle Customer Relationship Management (CRM). Die Software vereint Funktionen für alle Bereiche, die für Ihren Kundenerfolg von Bedeutung sind: Marketing, Vertrieb und Kundenservice. Mit Sage CRM können Sie Ihre gesamten Kundenbeziehungen verwalten, steuern, analysieren und verbessern.

Alle Anwendungen lassen sich genau auf Ihre Bedürfnisse abstimmen und sind einfach konfigurierbar. Sage CRM ist unkompliziert in Wartung und Benutzung: Installiert wird die Software einmalig, sie ist vollständig webbasiert, individuell anpassbar und intuitiv zu bedienen. Minimaler Aufwand, maximaler Nutzen