

Die perfekte Assistentin für unterwegs

Sitzplatz suchen, Notebook hochfahren, UMTS-Karte einstecken – Notebooks können auf Reisen ganz schön umständlich sein. Sehr viel einfacher sind mobile Endgeräte wie Smartphones und Tablets. Mit diesen handlichen "Westentaschen-PCs" lässt sich die Verbindung zum Firmenserver notfalls auch im Laufschrift oder auf dem Weg zum Taxi herstellen. Allerdings darf dabei die richtige Software nicht fehlen. Eine perfekte Assistentin ist die mobile CRM-Software SalesLogix® Mobile, die Geschäftsreisenden Kundenumsätze, Kontakthistorien oder aktuelle Vertriebszahlen liefert.

Wenn es um Geschäftsinformationen ging, hatten Reisende bis vor Kurzem die Wahl zwischen Pest und Cholera: Entweder mussten sie das Notebook aufklappen oder sich telefonisch auf den aktuellen Stand bringen. Ein mühseliges, unter Umständen teures und vor Allem fehlerbehaftetes Verfahren.

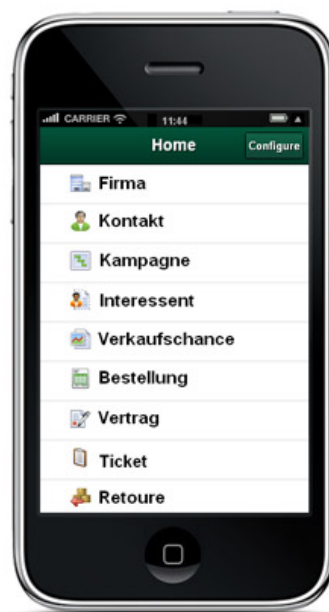
Smartphones und Tablets sind hingegen in Sachen E-Mail komfortabel, doch über Geschäftspartner verraten sie meist nicht mehr als eine Adresse oder eine Telefonnummer. Für ein professionelles, mobiles Kundenmanagement ist das zu wenig. Anwender der CRM-Software SalesLogix® können sich hingegen entspannt zurücklegen: Die mobile Lösung ist eine perfekte Reiseassistentin, die fast genauso viel kann wie die große Schwester am Arbeitsplatz.

Kundeninformationen immer zur Hand

In Zeiten, in denen sich Produkte und Dienstleistungen immer ähnlicher werden, rücken weiche Faktoren wie Kundenservice oder Beratungskompetenz stärker ins Rampenlicht. Wer hier punkten will, muss fachlich überzeugen und die Zielgruppe genau kennen. So haben in vielen Branchen die Marktkennntnis und das Verständnis für die Anforderungen der Kunden einen entscheidenden Einfluss auf den Unternehmenserfolg.

INFO - SalesLogix® Mobile

Hersteller:	Sage Software
Info:	www.sage.de
Plattformen:	iOS, BlackBerry, Windows Mobile, übergreifend durch Unterstützung von HTML5
Einsatz:	Marketing, Vertrieb, Support
Preis:	Auf Anfrage



Mehr als nur Adressen – SalesLogix® Mobile liefert zu jedem Kunden Kontakthistorie und Verkaufschancen.

Über Sage SalesLogix

Nicht zuletzt deshalb sind gerade in Bereichen wie Vertrieb oder Marketing die Strukturen und Prozesse sehr unterschiedlich. „SalesLogix® Mobile“ lässt sich deshalb flexibel anpassen. So können beispielsweise die Inhalte und Dialoge, die auf dem mobilen Endgerät erscheinen, frei bestimmt werden. Gleiches gilt für Listen oder Auswertungen. Auf diese Weise finden Manager und Vertriebsmitarbeiter genau jene Informationen, die sie im direkten Kundenkontakt wirklich benötigen.

So liefert SalesLogix® Mobile beispielsweise die komplette Kontakthistorie zu einzelnen Kunden und Kontakten mit allen Aktivitäten der jüngsten Vergangenheit. Zudem kann man sich über die aktuellen Kundenumsätze und Produkte informieren, die zuletzt gekauft wurden. Ein weiteres, interessantes Feature ist das mobile Business-Cockpit, das reisenden Managern die laufende Geschäftsentwicklung auf einen Blick anzeigt. Der direkte Zugriff auf die Geschäftsdaten ist jedoch nur eine Seite der Medaille. Mit SalesLogix® Mobile lassen sich Informationen zudem frei recherchieren, weiterverarbeiten und sogar auswerten. So gibt es zum Beispiel eine effiziente Suchfunktion, die aus umfangreichen Datenbeständen zielsicher die gesuchten E-Mails oder Aktivitäten fischt. Außerdem lassen sich Geschäftszahlen mit wenig Aufwand in Charts verwandeln, die gerade auf kleinen Bildschirmen leichter zu interpretieren sind als



**Mehr als nur Adressen –
SalesLogix® Mobile
liefert zu jedem Kunden
Kontakthistorie und
Verkaufschancen.**

Sage Software GmbH
Emil-von-Behring-Straße 8-14
60439 Frankfurt
Tel.: 069 50007-6111
Fax: 069 50007-7208
info@sage.de
www.sage.de

Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten; Stand Januar 2012.

ellenlange Tabellen. Ebenso einfach ist es, Verkaufschancen zu verfolgen. Selbst E-Mails und Telefonate werden am PDA genauso protokolliert wie am heimischen Arbeitsplatz. Besonders nützlich ist das enge Zusammenspiel mit dem Systemumfeld. Ein Fingerzeig reicht aus, um etwa eine Telefonnummer anzurufen oder eine Kundenadresse in die Routenplanung zu übernehmen. Gerade weil es im hektischen Geschäftsalltag auf aktuelle Daten ankommt, greift SalesLogix® Mobile direkt auf den Firmenserver zu. Für den Fall, dass längere Zeit kein Empfang besteht, lassen sich die Daten zwischen PDA und Firmenserver alternativ synchronisieren. SalesLogix® Mobile ist eine mobile Anwendung für unterschiedlichste Endgeräte und unterstützt dank der Verwendung von HTML5 alle gängigen Betriebssysteme und Gerätegrößen - egal ob Android-Handy, iPad, Windows Phone oder Blackberry.

Fazit

Nicht immer sind bei Gesprächsterminen große Datenmengen zu erfassen oder Präsentationen zu halten. Wenn es lediglich darum geht, sich mit den neuesten Kundeninformationen zu versorgen, ist der PDA die elegantere und bequemere Alternative. Vorausgesetzt, die richtige Software ist installiert. Mit SalesLogix® Mobile kann man nichts falsch machen: Der mobile Client sorgt für einen flexiblen Zugriff auf aktuelle Geschäftszahlen, überzeugt mit hervorragenden Recherchebedingungen und kann mit vielen nützlichen Zusatzfunktionen aufwarten. Geschäftsreisende sparen dadurch Zeit und können den „Schlepptop“ getrost zu Hause lassen.

