

Warum Sie mit einer Integration

bei Ihren Kunden punkten.

Ihr Kunden zufriedenzustellen, muss man heute mehr tun, als die bestmögliche Qualität termingerecht zum besten Preis zu liefern. Ihre Kunden erwarten auch einen rundum perfekten Kundenservice. Doch damit Ihr Unternehmen das leisten kann, müssen alle Mitarbeiter – und zwar unabhängig von ihrer Funktion – zeitnah und kompetent reagieren können. Und dies ist nur möglich, wenn jeder Mitarbeiter einfach und schnell auf aktuelle und umfassende Kundeninformationen zugreifen kann.

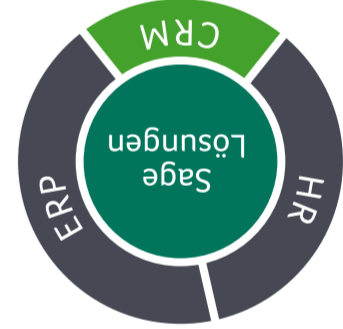
Mehrfachdatenhaltung ist riskant

Wenn in mehreren Datenbanken vorhält, hat deutlich mehr Arbeit mit der Eingabe und Verwaltung und geht damit auch noch umfängliche Risiken ein: nämlich, dass die Daten falsch oder veraltet sind.

Fehler vermeiden, IT-Infrastruktur entlasten
Integrierte Lösungen sind der beste und effizienteste Weg, um jeder Abteilung aktuelle Informationen aus anderen Geschäftsbereichen zur Verfügung zu stellen. Durch die Integration können die Daten zentral verwaltet werden, und damit vermeiden Sie nicht nur Fehler, sondern entlasten darüber hinaus auch Ihre IT-Infrastruktur. Das Ergebnis: Sie und Ihre Mitarbeiter sind über alle kaufmännischen Daten

- Ihre Kunden, zum Beispiel offene Posten, Belege, Vorgänge, E-Mails oder andere Kommunikationen, stets bestens informiert.
- **Erweitern Sie Ihre Sicht auf Vertriebs- und Marketingprozesse!**
Die Sage Integration umfasst die Produkte Sage Office Line und Sage New Classic mit Sage CRM und liefert Ihnen nicht nur Echtzeitinformationen aus Ihrem jeweiligen ERP-System, sondern schenkt Ihnen darüber hinaus auch viele neue Freiheiten:
- Angebote und Aufträge in CRM erstellen
- Auf ERP-Preislisten, Preisfindung und Preisberechnung in CRM zugreifen
- Preisinformationen und Lagerbestände in ERP-Berlege in CRM suchen und darstellen
- CRM anzeigen
- Frei definierbare ERP-Ansichten zur Darstellung in CRM
- Umfängliche ERP-Ansichten mit Drill-Down im Standard
- Verkaufschancen im ERP-System* automatisch anlegen oder zuordnen u. v. m.
- * Gilt nur für die Sage New Classic
- ** Gilt nur für die Office Line

Durch auf die Bedürfnisse von Geschäftskunden angepasste Integrationslösungen von Sage stellen Sie jeder Abteilung in der jeweiligen Kernanwendung abteilungsübergreifende Informationen aus anderen Bereichen aktuell zur Verfügung.



Dank Sage CRM haben wir unseren Kunden-

dienst deutlich verbessert!
Die Integration von Sage CRM und Office Line Warenwirtschaft ermöglichte uns, den Informationsfluss zwischen Innen- und Außen-

dienst zu optimieren. Mit Sage CRM haben wir eine Menge Zeit und Papier eingespart!

Martin Alders,
Geschäftsführer ALDERS electronic GmbH



Mit Sage CRM hat sich die Investition in die Zukunft definitiv gelohnt!

Können wir jederzeit den optimalen Service für unseren internationalen Kundenkreis erzielen. Durch den automatischen Datenaustausch vermeiden wir Medienbrüche und doppelte Datenpflege.

Dr. Jan-Michael Heinrich,
Geschäftsführer pluriselect GmbH

Durch Sage CRM haben wir die optimale Struktur für unseren Kundendialog geschaffen!

Interessen ansprechen. Mit Sage arbeiten wir effektiver und unsere Kunden fühlen sich besser und individuell betreut.

Gabriela Richter,
Leiterin des Kundendialogs Staatliche Porzellan-Manufaktur Meissen GmbH



ALDERS electronic GmbH

Elektronikbranche



wallstreet:online capital AG

Dienstleistung/Finanzen



Staatliche Porzellan-Manufaktur Meissen GmbH

Porzellan-Manufaktur



pluriselect GmbH

Biotechnologie



Gneuß Kunststofftechnik GmbH

Kunststofftechnik

Kundenstimmen

Internet: www.sage.de

Sage ist ein börsennotiertes Unternehmen der britischen Sage Gruppe, einem weltweit führenden Dienstleister für betriebswirtschaftliche Software für kleine und mittlere Unternehmen. Seit mehr als 25 Jahren wollen wir unseren Kunden das Plus an Freiheit geben, mit dem sie erfolgreich sein können. Sage weiß, dass jedes Unternehmen anders ist. Deshalb bieten wir Produkte und Services an, die unterschiedlichste Bedürfnisse abdecken, einfach und komfortabel zu bedienen und sicher und effizient sind. Sage hat über sechs Millionen Kunden und mehr als 13.500 Mitarbeiter in 24 Ländern: in Großbritannien und Irland, auf dem europäischen Festland, in Nordamerika, Südafrika, Australien, Asien und Brasilien. Mehr Informationen finden Sie unter www.sage.de

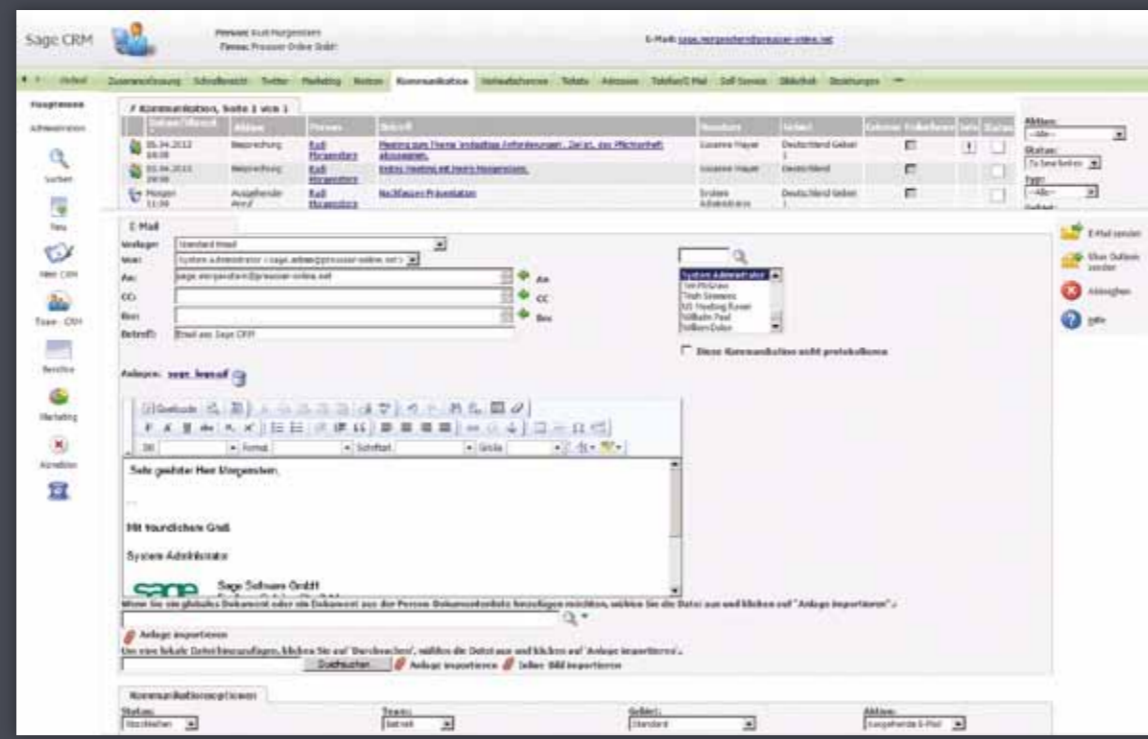
Sage Software GmbH | Emil-von-Behring-Straße 8-14 | 60439 Frankfurt am Main
Telefon: 069 50007 – 2222 | Fax: 069 50007 – 7715 | E-Mail: crm@sage.de | www.sage.de
www.facebook.com/SageSoftwareGmbH

Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten. Stand April 2013 / 24416

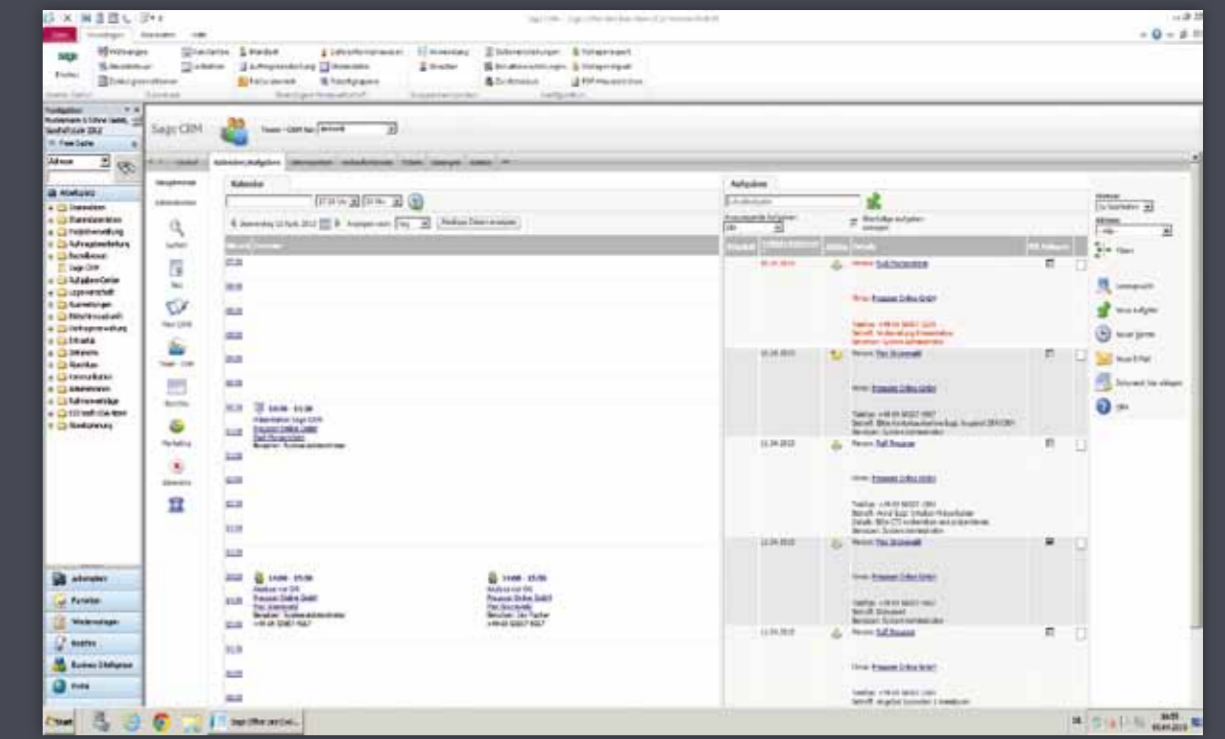
Ein CRM-System spielt seine Effizienz nur dann voll aus, wenn es optimal in Ihre IT-Infrastruktur eingebunden ist.

CRM
Wer seine Kunden kennt, kennt den Weg zu mehr Umsatz.

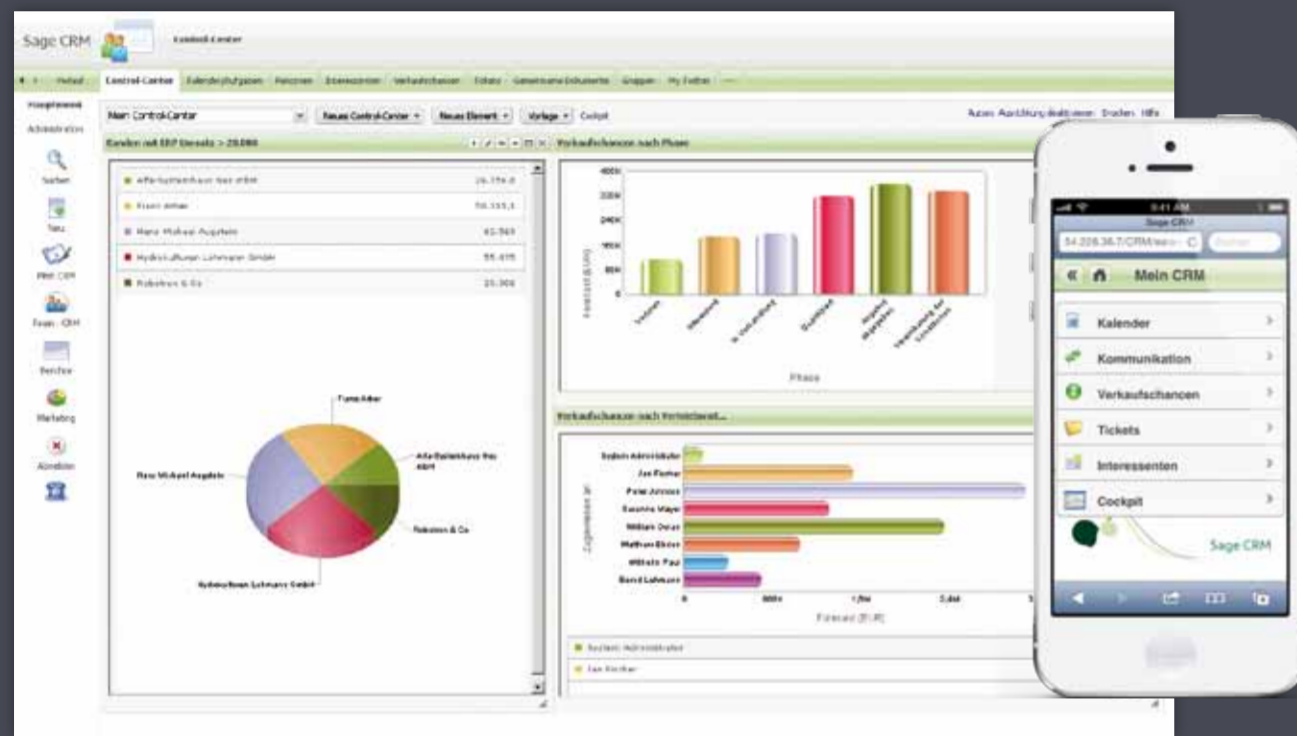
CRM und ERP: Je höher die Integration, desto höher Ihr Nutzen.



Zentrale Ablage aller kundenrelevanten Daten (Protokolle, Dokumente, Angebote, E-Mails, Verträge etc.)



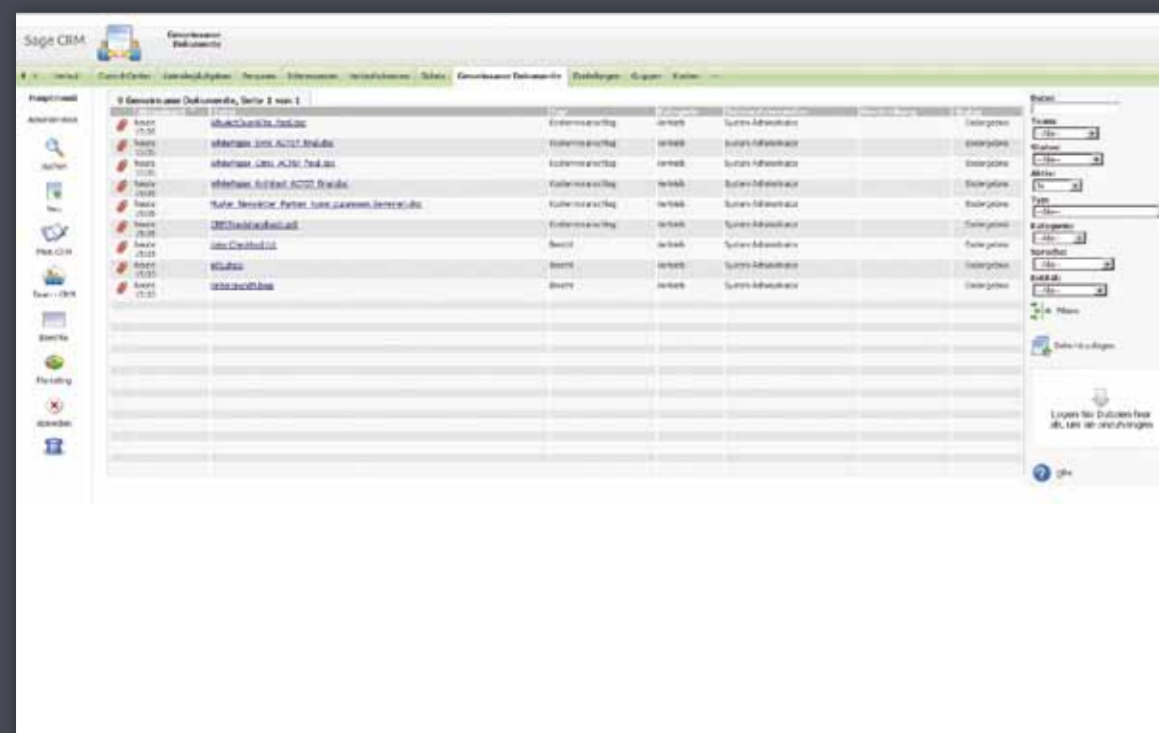
Übergreifende Planung von Aktivitäten und Terminen im Team sowie mit Kunden und Ansprechpartnern



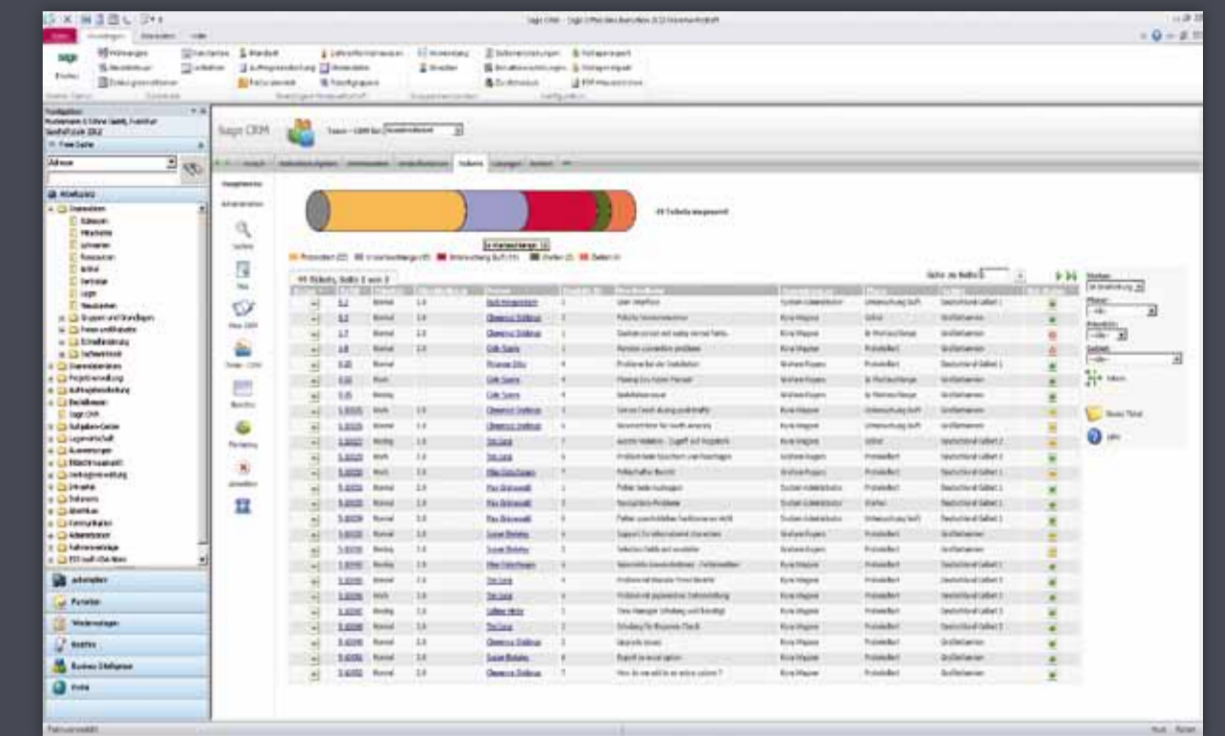
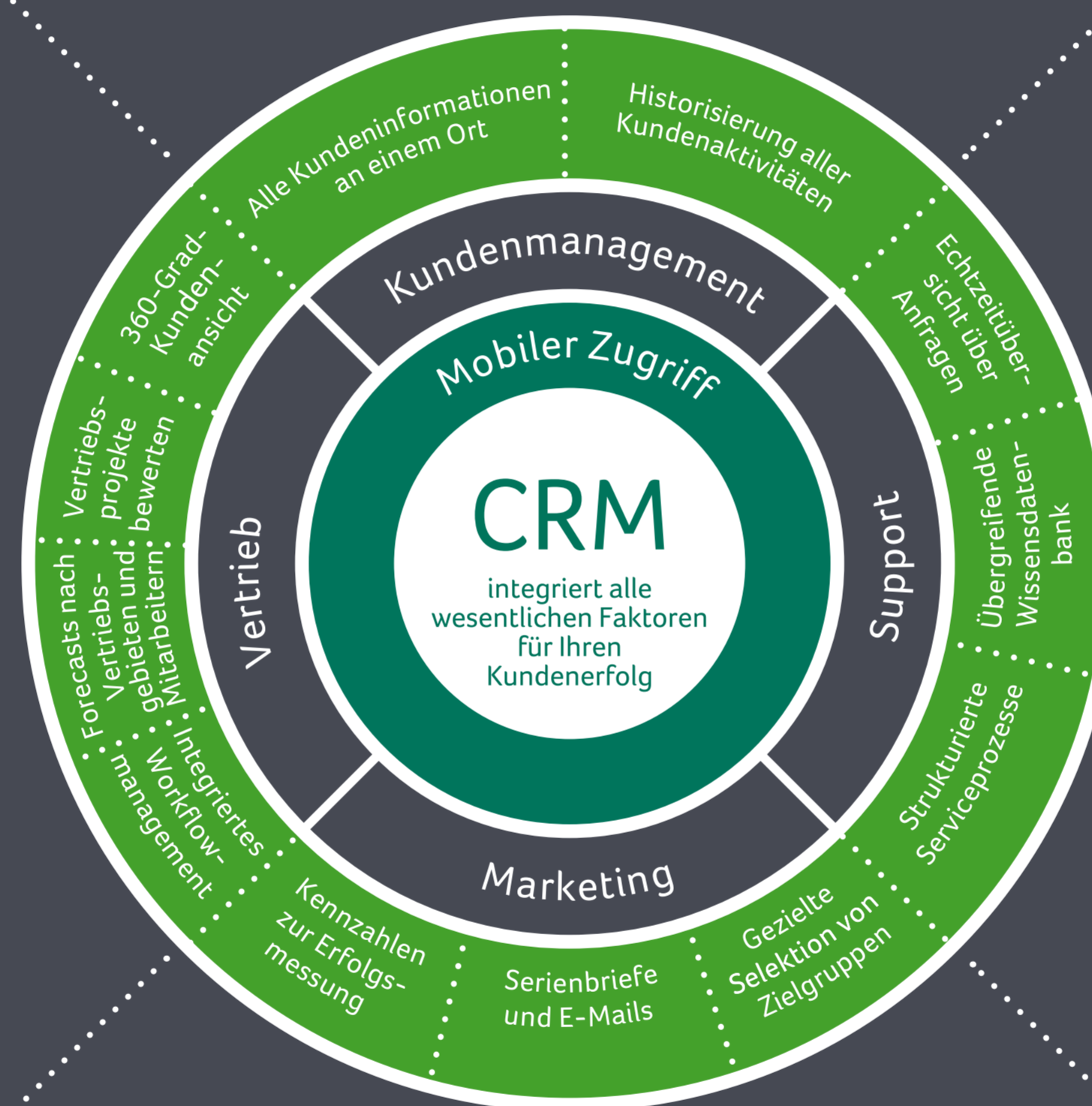
360-Grad-Sicht auf Ihre Kunden durch die Integration von ERP-Daten in Sage CRM



Klassifizierung und Auswertung von Kunden- und Vertriebsprojekten mit einfachen Filtermöglichkeiten



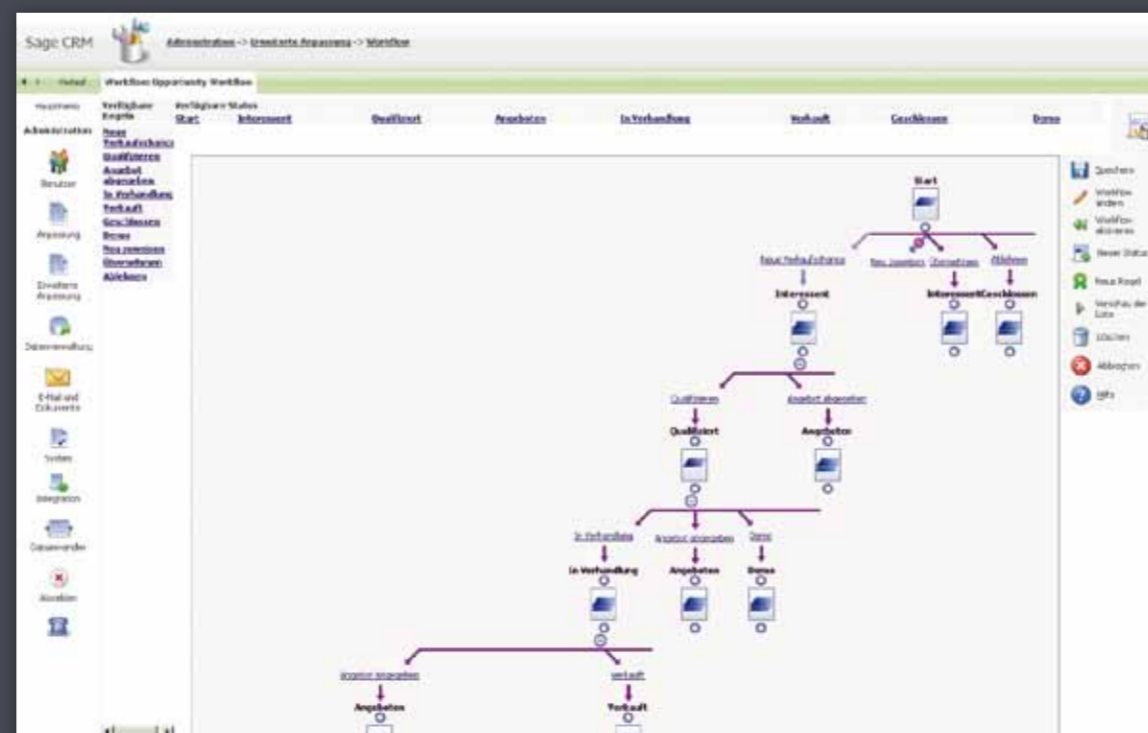
Übergreifendes Dokumentenmanagement auf Team- und Benutzerebene



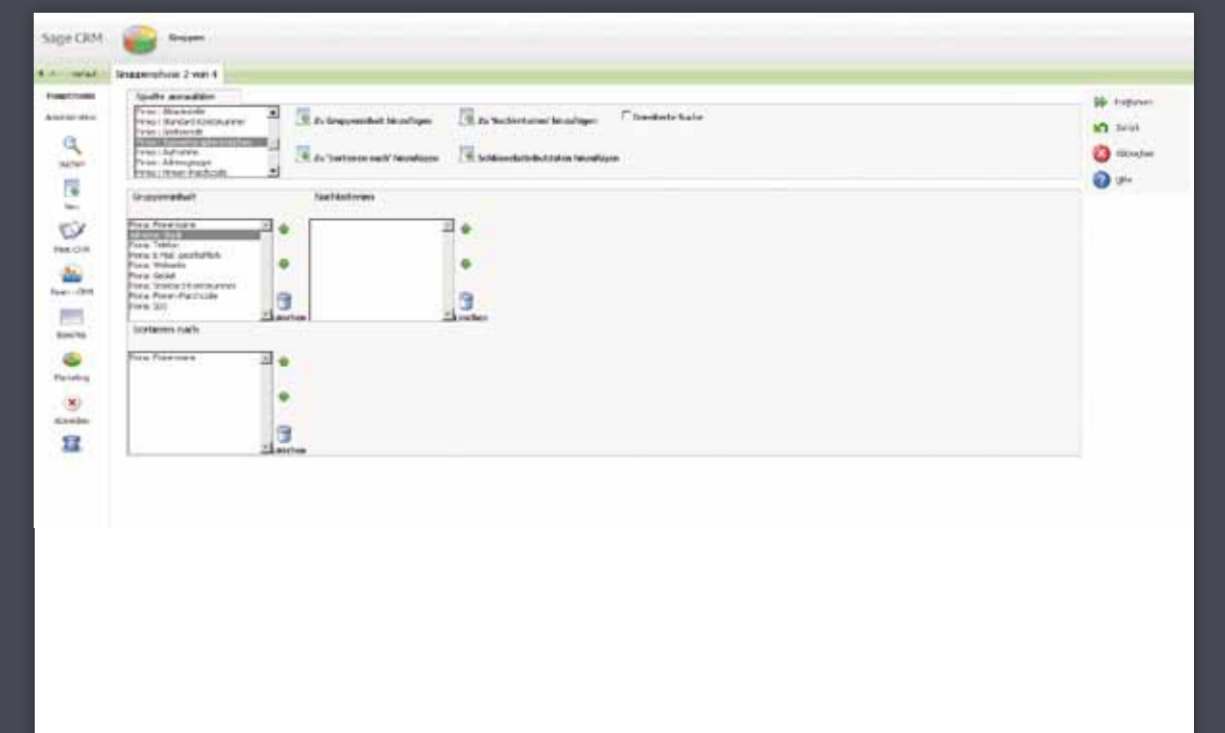
Ticket-Pipeline mit Übersicht für Support-Mitarbeiter über alle offenen Anfragen



Das Control-Center liefert übersichtliche Kennzahlen und Grafiken



Planung und Durchführung von gezielten, mehrstufigen Marketingkampagnen mit Workflows



Zielgruppenselektion anhand individueller Merkmale