

Durch Customer Relationship Management können Sie Kundenbeziehungen enger und langfristiger gestalten.

Das V6crm unterstützt nicht nur den Kunden-Service, sondern ist auch ein Vertriebs-Instrument, um die zukünftige Auftragslage zu planen.

V6crm versetzt Sie in die Lage, sich schnell und umfassend über alle wichtigen Vorgänge, die einen Kunden oder Interessenten betreffen, zu informieren.

So ist jeder Mitarbeiter optimal auf seinen Gesprächspartner vorbereitet und kann deshalb Angebote und Serviceleistungen zielgerichtet abstimmen.

DICOM V6crm ist natürlich ein integrierter Bestandteil der V6branchenlösungen.

Kurzbeschreibung:

Mit dem DICOM-CRM-Modul sind sie schnell und umfassend informiert. Da unser CRM-Modul als Background-Funktion konzipiert ist, können Sie die CRM-Informationen, unabhängig von der laufenden Arbeit, abrufen. Damit haben Sie den großen Vorteil, dass eine laufende Arbeit für eine schnelle Zwischeninformation nicht beendet werden muß.

In den einzelnen Register sind alle kundenrelevanten Informationen abrufbar.

Im Register Info/Termine werden die Einträge über Info's, Dokumente oder Verknüpfungen nach Datum des Eintrages sortiert dargestellt und können hier direkt bearbeitet oder neu erstellt werden.

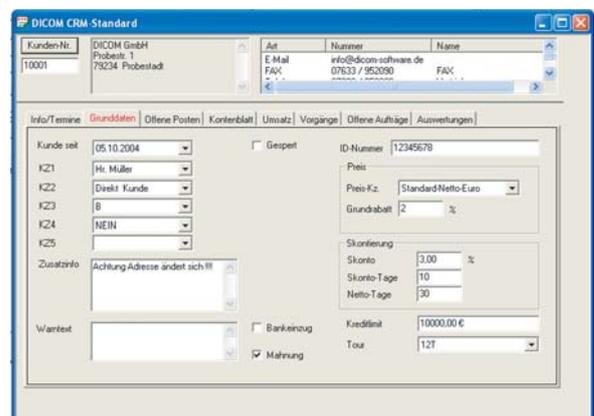
Sie können sich clever organisieren und sich damit viel Arbeit sparen. Als Beispiel können Sie hier direkt ein Fax absenden so wie Sie das bei Microsoft Word gewohnt sind, haben dann aber auch den Vorteil, dass das CRM-Modul dieses Fax beim Kunden automatisch archiviert und jeder Zeit für Sie wieder abrufbar ist.

Clever organisiert heißt auch, alles wird über ein Programm erfasst. Termine oder Aufgaben werden im DICOM-CRM-Modul eingetragen und automatisch an z.B. Outlook oder Tobit übergeben.

Das Hinterlegen von wichtigen Dokumenten, Bildern, Plänen, Skizzen, Zeichnungen oder beliebige andere Dateien wird mit DICOM-CRM so leicht und einfach mit den Kundeninformationen verknüpft.

Wichtige Leistungsmerkmale:

- Offene-Posten des Kunden auf einen Blick
- Info/Termine und Grunddaten
- Kontenblätter direkt aus der FIBU
- Umsätze monatsweise oder nach Artikel sortiert
- Liste aller Vorgänge und Dokumente
- Offene Aufträge pro Kunde
- Frei definierbare Auswertungen
- direkte Outlook und Exchange Integration
- Dokumenten- und Grafikenverwaltung
- Grafische Auswertungen pro Kunde mit DICOM-CRM z.B. Kundenlebenszyklus oder Umsatz und Gewinn im Vergleich



Das CRM-Modul bietet Ihnen auch eine Übersicht der offenen Posten und Kontenbewegungen des ausgewählten Kunden. Eine detaillierte und aktuelle Umsatzübersicht selektiert nach Perioden, Warengruppen oder nach Artikel. Im Register Vorgänge erhalten Sie eine Übersicht der erstellten Angebote, Aufträge und Rechnungen. Ein weiteres Register gibt Ihnen eine Auflistung der offenen Aufträge. Ein ganz besonderes Highlight bietet das Register Auswertungen. Hier können dokumentenbezogene, frei definierbare Statistiken abgerufen und gedruckt werden.

