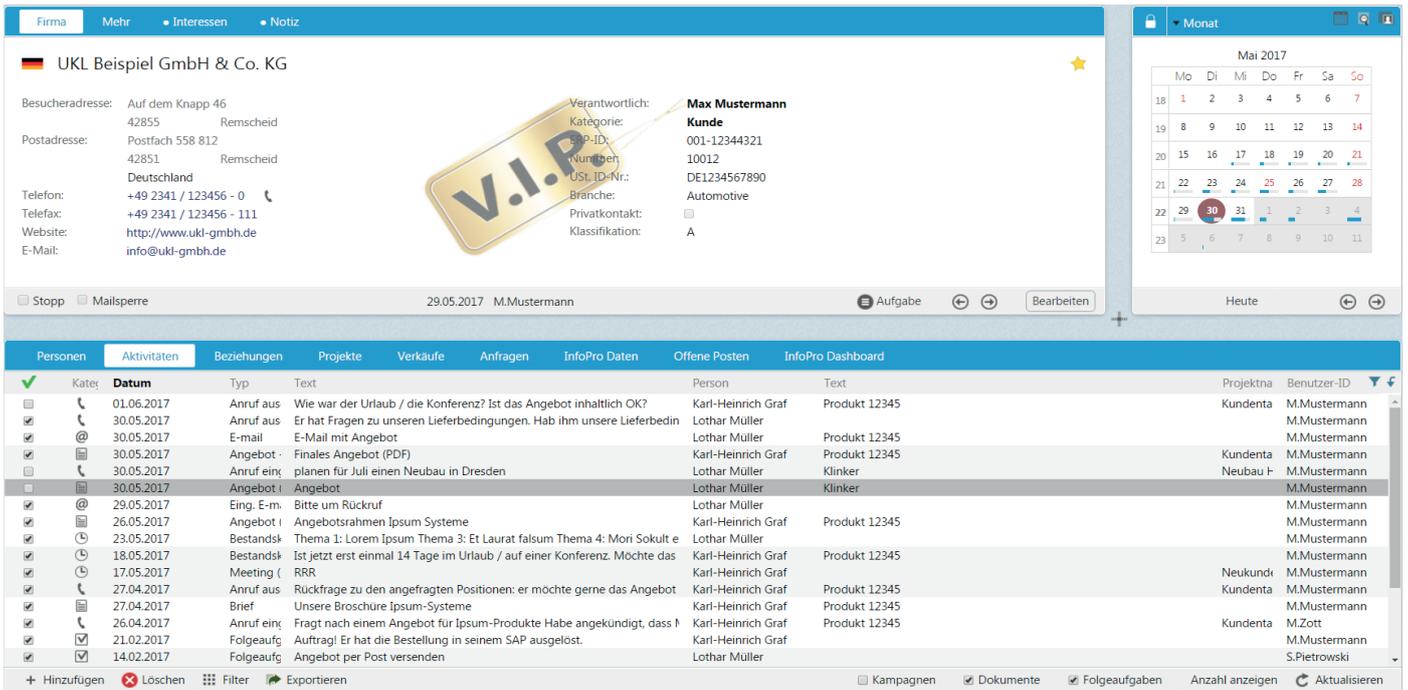




# SuperOffice-CRM

## Customer-Relationship-Management „Kundenbeziehungsmanagement“



**Firma** Mehr • Interessen • Notiz

**UKL Beispiel GmbH & Co. KG**

Besucheradresse: Auf dem Knapp 46  
42855 Remscheid

Postadresse: Postfach 558 812  
42851 Remscheid  
Deutschland

Telefon: +49 2341 / 123456 - 0  
Telefax: +49 2341 / 123456 - 111  
Website: <http://www.ukl-gmbh.de>  
E-Mail: [info@ukl-gmbh.de](mailto:info@ukl-gmbh.de)

Verantwortlich: **Max Mustermann**  
Kategorie: **Kunde**  
Kunde-ID: 001-12344321  
USt.-ID-Nr.: 10012  
DE1234567890  
Branche: Automotive  
Privatkontakt:   
Klassifikation: A

29.05.2017 M.Mustermann

Monat

Mai 2017

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So	
18	1	2	3	4	5	6	7
19	8	9	10	11	12	13	14
20	15	16	17	18	19	20	21
21	22	23	24	25	26	27	28
22	29	30	31	1	2	3	4
23	5	6	7	8	9	10	11

Heute

Personen	Aktivitäten	Beziehungen	Projekte	Verkäufe	Anfragen	InfoPro Daten	Offene Posten	InfoPro Dashboard
✓	Kate	Datum	Typ	Text	Person	Text	Projektna	Benutzer-ID
✓	☎	01.06.2017	Anruf aus	Wie war der Urlaub / die Konferenz? Ist das Angebot inhaltlich OK?	Karl-Heinrich Graf	Produkt 12345	Kundenta	M.Mustermann
✓	☎	30.05.2017	Anruf aus	Er hat Fragen zu unseren Lieferbedingungen. Hab ihm unsere Lieferbedin	Lothar Müller			M.Mustermann
✓	@	30.05.2017	E-mail	E-Mail mit Angebot	Lothar Müller	Produkt 12345		M.Mustermann
✓	☎	30.05.2017	Angebot	Finales Angebot (PDF)	Karl-Heinrich Graf	Produkt 12345	Kundenta	M.Mustermann
✓	☎	30.05.2017	Anruf ein	planen für Juli einen Neubau in Dresden	Lothar Müller	Klinker	Neubau f	M.Mustermann
✓	☎	30.05.2017	Angebot	Angebot	Lothar Müller	Klinker		M.Mustermann
✓	@	29.05.2017	Eing. E-m	Bitte um Rückruf	Lothar Müller			M.Mustermann
✓	☎	26.05.2017	Angebot	Angebotsrahmen Ipsum Systeme	Karl-Heinrich Graf	Produkt 12345		M.Mustermann
✓	🕒	23.05.2017	Bestandsk	Thema 1: Lorem Ipsum Thema 3: Et Laurat falsum Thema 4: Mori Sokult e	Lothar Müller			M.Mustermann
✓	🕒	18.05.2017	Bestandsk	Ist jetzt erst einmal 14 Tage im Urlaub / auf einer Konferenz. Möchte das	Karl-Heinrich Graf	Produkt 12345		M.Mustermann
✓	🕒	17.05.2017	Meeting	RRR	Karl-Heinrich Graf		Neukundi	M.Mustermann
✓	☎	27.04.2017	Anruf aus	Rückfrage zu den angefragten Positionen: er möchte gerne das Angebot	Karl-Heinrich Graf	Produkt 12345	Kundenta	M.Mustermann
✓	☎	27.04.2017	Brief	Unsere Broschüre Ipsum-Systeme	Karl-Heinrich Graf	Produkt 12345		M.Mustermann
✓	☎	26.04.2017	Anruf ein	Fragt nach einem Angebot für Ipsum-Produkte Habe angekündigt, dass	Karl-Heinrich Graf	Produkt 12345		M.Zott
✓	☎	21.02.2017	Folgeaufg	Auftrag! Er hat die Bestellung in seinem SAP ausgelost.	Karl-Heinrich Graf			M.Mustermann
✓	☎	14.02.2017	Folgeaufg	Angebot per Post versenden	Lothar Müller			S.Pietrowski

+ Hinzufügen ✖ Löschen 🗑 Filter 📄 Exportieren

☐ Kampagnen ☑ Dokumente ☑ Folgeaufgaben Anzahl anzeigen ↻ Aktualisieren

Die klare Bedienung, eine hohe Übersichtlichkeit und die einfache Integration in bestehende Systeme zeichnen neben der durchdachten Funktionsvielfalt besonders aus.

### Moderne CRM-Lösung für die gesamte Kooperationswelt

Eine leistungsstarke Software zum Management von Geschäftsbeziehungen und für die effektive Steuerung von Vertriebsprozessen (CRM) gehört heute zu den unverzichtbaren Werkzeugen und wichtigen Erfolgsfaktoren jedes mittelständischen Unternehmens.

Die Infokom stellt der gesamten Kooperationswelt eine praktikable und anwenderfreundliche Partnerlösung zur Verfügung. In einem gemeinsamen Auswahlverfahren von EUROBAUSTOFF und Infokom und nach gründlicher Prüfung der Eignung für alle Kooperationspartner ist die Entscheidung für den Anbieter SuperOffice-CRM gefallen. Das Dortmunder Unternehmen steht seit 25 Jahren für umfassendes Kundenbeziehungsmanagement, besitzt ausgewiesene Branchenerfahrung und gehört zu den Pionieren und führenden Anbietern von CRM-Softwarelösungen im deutschen und europäischen Markt.

Mit dieser Entscheidung baut die Infokom ihr IT-Lösungsportfolio der neuen Generation weiter konsequent aus.

### Alles aus einer Hand – Full Service durch die Infokom

Wie gewohnt erhalten die Gesellschafter auch hier den wichtigen „Full Service“. Ab der Präsentation, über die Beratung bis hin zur Inbetriebnahme und dem anschließenden Support erbringt Infokom alle Leistungen. Selbstverständlich gehört dazu eine standardisierte Anbindung von SuperOffice-CRM an die Infokom-Warenwirtschaft. Eine Verknüpfung mit anderen Warenwirtschaftssystemen ist ebenfalls realisierbar. Damit gibt es so gut wie keine Grenzen bei der Integration der neuen CRM-Lösung in die Systemlandschaften der Kooperationsmitglieder.

Um technische Voraussetzungen und deren Bereitstellung muss sich der Anwender selbst nicht kümmern, da SuperOffice-CRM über die sichere und hoch-

verfügbare EUROBAUSTOFF-Cloud läuft. Der Programmzugriff erfolgt für alle Beteiligten mühelos über einen Browser und eine ganz einfache Internetverbindung. Teure Hardware, aufwendige Softwareinstallationen und immer wiederkehrende Supportarbeiten entfallen. Wir kümmern uns um alles was damit zu tun hat und im Hintergrund abläuft. Einfach, zuverlässig und kostengünstig lautet deshalb zu Recht das Motto unserer Cloud-basierten CRM-Lösung.

### Anwenderfreundlichkeit

Der Fokus von SuperOffice-CRM liegt auf den wirklich wichtigen Prozessen und Informationen. So bleiben selten oder nie genutzte Funktionen außen vor, denn sie kosten den Anwender viel Zeit und machen die Bedienung unnötig kompliziert. Gestützt werden die Kernprozesse und Funktionen durch vereinfachte Suchfunktionen. Die so erreichte hohe Benutzerfreundlichkeit hebt SuperOffice-CRM vom Wettbewerb ab.



Nach einer kurzen Einarbeitungszeit können auch unerfahrene Mitarbeiter bereits professionell mit der CRM-Lösung umgehen. So können alle Anwender den Nutzen schnell für sich selbst erkennen. Übersichtlichkeit, ein ansprechendes Design und die Einfachheit der Funktionen zeichnen die Lösung aus.

Zusätzlich zur messbaren Umsatz- und Ertragssteigerung liefert SuperOffice-CRM weitere Vorteile, die sich indirekt auf den Erfolg des Unternehmens auswirken: Kunden fühlen sich wertgeschätzt und die Zufriedenheit der Mitarbeiter am Arbeitsplatz steigt, da sie ihre Zeit sinnvoll zum Erreichen ihrer wichtigsten Aufgaben nutzen können.

### Hohe Produktivität

Wichtigster Mehrwert von SuperOffice-CRM ist die Steigerung der Produktivität im Unternehmen. Transparenz und Dokumentation aller relevanten Aktivitäten sowie die Ausgestaltung und Unterstützung der Kundenprozesse sind wesentliche Voraussetzungen für eine gewinnbringende Nutzung.

SuperOffice-CRM versetzt die Anwender deshalb immer in die Lage, sämtliche Prozesse und Aktivitäten mit Interessenten, Kunden und Lieferanten einfach und nach standardisierten Verfahren im System zu hinterlegen. Die Mitarbeiter können sich so von jedem Ort aus und zu jedem Zeitpunkt über den aktuellen Kundenstatus informieren.

Dazu gehört der Zugriff auf Adressinformationen, Kontakthistorien, Briefe, Fax- und E-Mail-Korrespondenz, aber auch die Verwertung von Informationen aus

anderen Datenquellen. So können zum Beispiel Anfragen zum Bearbeitungsstand eines Angebotes oder einer Bestellung auch dann schnell beantwortet werden, wenn der eigentliche Ansprechpartner nicht zur Verfügung steht.

Diese Informationen sind aber nicht nur zentral abrufbar, sie sind bei Dienstreisen oder Außendienstterminen jederzeit auch über das Smartphone oder Tablet per App verfügbar. Musste man früher bei Kundenbesuchen viele Unterlagen ausdrucken oder Aktenordner einplanen und „mitschleppen“, so findet sich jetzt alles sehr schnell, platzsparend und komfortabel auf dem mobilen Endgerät.

### SuperOffice-CRM auf Kurs in die Kooperationswelt

Eine wichtige Erfolgsstory ist mit der Implementierung von SuperOffice-CRM in

der EUROBAUSTOFF-Zentrale und der Anbindung der Standorte Bad Nauheim und Karlsruhe bereits geschrieben. Seit März ist die Lösung dort erfolgreich und passgenau im Einsatz. Denn von Beginn an wurde großer Wert darauf gelegt, die Erwartungen der Anwender zu berücksichtigen und die Einfachheit der Lösung voll auszuschöpfen. Stand aktuell werden an beiden Kooperationsstandorten annähernd 300 Lizenzen aktiv genutzt. Die Inbetriebnahme weiterer Lizenzen in den Kooperationszentralen ist fest geplant.



Individuell konfigurierbares Cockpit in SuperOffice-CRM für schnelle Zugriffe auf relevante Informationen.

## INFOS

### Ihre Vorteile auf einen Blick:

- zu jederzeit 360 Grad-Blick auf die Geschäftspartner möglich
- kurze Reaktionszeiten aufgrund der Funktionen und dadurch höherer Servicegrad
- Informationen bringen Wertschätzung und Wertschätzung beeinflusst den Verkaufserfolg
- Vertriebs- und Marketingkampagnen lassen sich einfach vorbereiten und abwickeln
- mobiles CRM - Informationen werden überall und in Echtzeit bereitgestellt
- Partnerlösung mit optimaler Anbindung an die Quellsysteme Warenwirtschaft, Rechnungswesen Archivierungslösung



## KONTAKT



Infokom GmbH  
Daimlerstraße 5d  
76185 Karlsruhe  
www.infokom.info

**Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihren Anwendungsberater oder unseren Vertrieb:**

Vertrieb  
Telefon: 0721 9728 254  
E-Mail: [vertrieb@infokom.info](mailto:vertrieb@infokom.info)