

# CAS genesisWorld

CRM. Az ésszerű megoldás kis- és középvállalatok számára.



Jól informáltan. Mindig és mindenhol.





# Szerezzen versenyelőnyt CRM A Sikeres Üzleti Stratégiákhoz

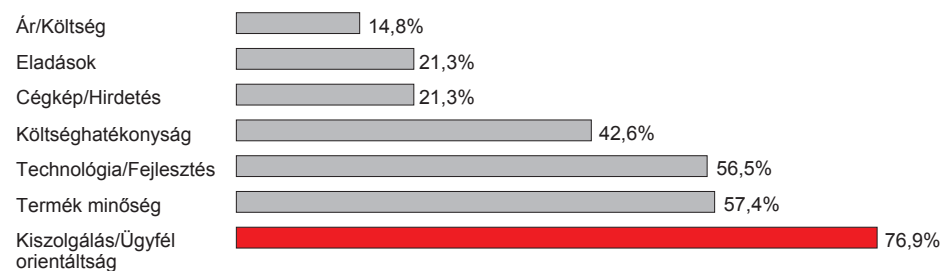
Minden cég általános termékmegoldásokat ajánl jó minőséggel. Az árak elérték a spektrum szélét. De a vevő-orientáltságban és a vevőknek nyújtott szolgáltatásban szerzett tapasztalat az, ami megkülönbözteti őket.

**“A profit azt mutatja, milyen jól szolgáljuk ki a vevőinket”**

**Ken Melrose**

## Hosszú-távú stratégia versenyelőny megszerzéséhez.

A vevőszolgálatra és a testre-szabásra helyezett figyelem emeli ki a céget a versenytársak közül.



Forrás: Simon, Kucher és Partnere [www.simonkucher.com](http://www.simonkucher.com)

Vevői kapcsolat-menedzsment integrálása az üzleti stratégiába, segít a cégeknek, hogy növeljék a versenyelőnyüket. Hatékony együttműködés, részletes ügyfélmappák, üzleti adatok határtalan forrása, azonnali reagálás az új igényekre és még sok más jellegzetesség, hihetetlenül megkönnyíti a vevők kiszolgálását kis és középvállalatok számára.

**Fedezze fel, milyen haszonnal jár a cégének, egy sok lehetőséget nyújtó CRM.**

## Mi a CRM?

**A CRM a Vevői Kapcsolat Menedzsment rövidítése.** A CRM egy átfogó üzleti stratégia, ami a vevőkkel való hosszú távú és gyümölcsöző kapcsolattartást célozza meg.

**Manapság, a CRM megoldásokat az egész cégre bevezetik.** Megkönnyíti az információmenedzsmentet, és a cég know-how biztonságban van. Az általánosított cím-adatbázis, teljes vevőmappával növeli az eladások feletti felügyeletet.

## Hogy működik a CRM?

**A vevői igényeit kielégíti.** A vevők értékelik a munkáját és bíznak az Ön termékében. Értékelné fogják a vevői szolgálatban tanúsított professzionalizmusát.

**A alkalmazottak teljesítménye növekszik.** A alkalmazottak hatékonyabban dolgoznak, gyorsan válaszolnak a vevői igényekre, mindig friss vevőmappa áll a rendelkezésükre és élvezik a munkájukat.

**Az Ön cége még sikeresebb lesz.** Virágzó vevő kapcsolatok és a lelkes dolgozók növelik az értékesítést és a hatékonyságot.

Hogyan növelheti sikerét CRM-el? ▶▶▶



- Központi címmenedzsment
- Kapcsolat menedzsment vevőmappákkal
- Vevőprofilok a célzott kapcsolatokhoz
- A tevékenységek áttekintése és követése
- Vevőkapcsolatok stabilizálása kampányok segítségével
- Intelligens előrejelzés és tevékenység szolgáltatás
- Kihozni a legjobbat a lehetőségekből
- A vevő értékének menedzselése és optimalizálása
- Folyamatok optimalizálása

Siker növelése CRM technológiával



“Minden nap, minden egyes alkalmazottam 14 perc értékes munkaidőt takarít meg, az értékesítők akár 30 percet”

Patrick Hofmann, főkönyvelő,  
Menedzsment & CRM projekt menedzsment részleg,  
Isabellenhütte Heusler GmbH KG,  
Dillenburg



# Siker CRM-el. A CAS genesisWorld

## Lépten nyomon bizonyított.

A CRM rendszer fokozatos és szisztematikus bevezetésével, az Ön cége automatikusan fejleszti a siker-stratégiáját. A kis- és középvállalatok praktikus megoldásokat igényelnek. A CRM rendszereknek hosszú távon egyszerűnek, hatékonynak, és olcsónak kell lennie. Ennek előfeltételei: rövid bevezetési periódus és intuitív működtetés. A CAS Software AG is egy kis-, középvállalat Németországban. 1986 óta folyamatosan új stratégiák kifejlesztésén dolgozunk, hogy segítsünk Önnek a vevőkkel való kapcsolattartás fejlesztésében. Munkánk eredménye: CAS genesisWorld – egy személyre szabott CRM alkalmazás, amely kis és középvállalatok számára lehetővé teszi, hogy nagyobb hatékonysággal és jobb átláthatósággal dolgozzanak.

### Az Ön legnagyobb értéke: a vásárlói

Vevőket szerezni azt jelenti, hogy pluszt jelentünk a számukra. Hosszú távon biztosítani a vevők lojalitását, további pluszt jelent. Minél jobban ismeri Ön a vevők igényeit, annál jobb személyre szabott szolgáltatásokat tud nyújtani nekik. A CAS genesisWorld lehetővé teszi alkalmazottjai számára, hogy hatékonyan reagáljanak a vevők igényeire.

### Kezelje a vevőkapcsolatokat hatékonyabban

A vevői információkat tartalmazó mappa teljes rálátást biztosít az eddigi eladásokra, telefonhívásokra, ajánlatokra és eladási lehetőségekre, e-mail-ekre, stb. Egyszerűen minden benne van, ami a vevő egyéni profilját leírja! Bármely

felhasználó egyetlen egérgattintással elérheti ezeket az információkat. A CAS genesisWorld-el az alkalmazottjai értékes időt takarítanak meg.

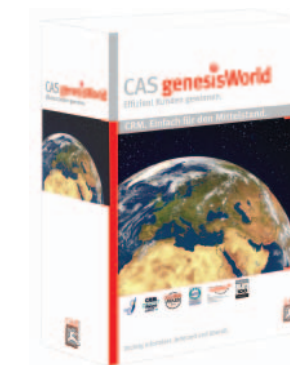
### Hibátlan csapatmunka, befektetés nélkül

Átfogó üzleti megoldásunk lehetővé teszi az alkalmazottaknak, hogy információt osszanak meg egymással, továbbá, hogy a csapatmunka gördülékeny legyen. A találkozási koordinálása, a feladat menedzsment, project menedzsment, és vevőszolgálat a mindennapos munkában úgy megy mint a karikacsapás. Az eszköz pedig – a CAS genesisWorld a központi adatbázisával, és a hozzáférési jogok adminisztrációjával.

### Flexibilitás és integráció

A CAS genesisWorld egy testreszabható alapszoftver. Különálló alkalmazásokhoz csatlakozik, olyan alkalmazásokat integrál, mint például a Microsoft Office, ERP, projekt, iktatás, kommunikációs megoldások, és az új kihívásokkal együtt egyre nő. Alkalmazottjai legyenek akár a központban, a leányvállalatnál, az otthoni irodájukban, vagy vonaton – bármelyikük hozzáfér a lényeges információkhoz, bárhol, bármikor.

### Fedezze fel, hogy a CAS genesisWorld mit tehet az Ön cégéért



És ez még nem minden... ▶▶▶

## Miért szükséges a CAS genesisWorld

### Kis és középvállalatoknak

- ▶ gyakorlatias és olcsó
- ▶ flexibilis, integrálható, bővíthető
- ▶ testreszabható és nemzetközi
- ▶ könnyen kezelhető és jól strukturált

### Vevők szerzése és megtartása miatt

- ▶ részletes vevő információ
- ▶ jó minőségű és hatékony vevőszolgálat
- ▶ automatizált eladási és üzleti tevékenységek
- ▶ rálátás az eladási lehetőségekre és a terjesztés irányítására
- ▶ célzott reklámtevékenységek

### A jobb eredményességért

- ▶ optimalizált külső és belső eladási tevékenységek
- ▶ egyszerű belső együttműködés
- ▶ az összegyűjtött tudás egy adatbázisban van
- ▶ az alkalmazottaknak minden információt elérnek bárhol
- ▶ intelligens funkciók automata végrehajtása

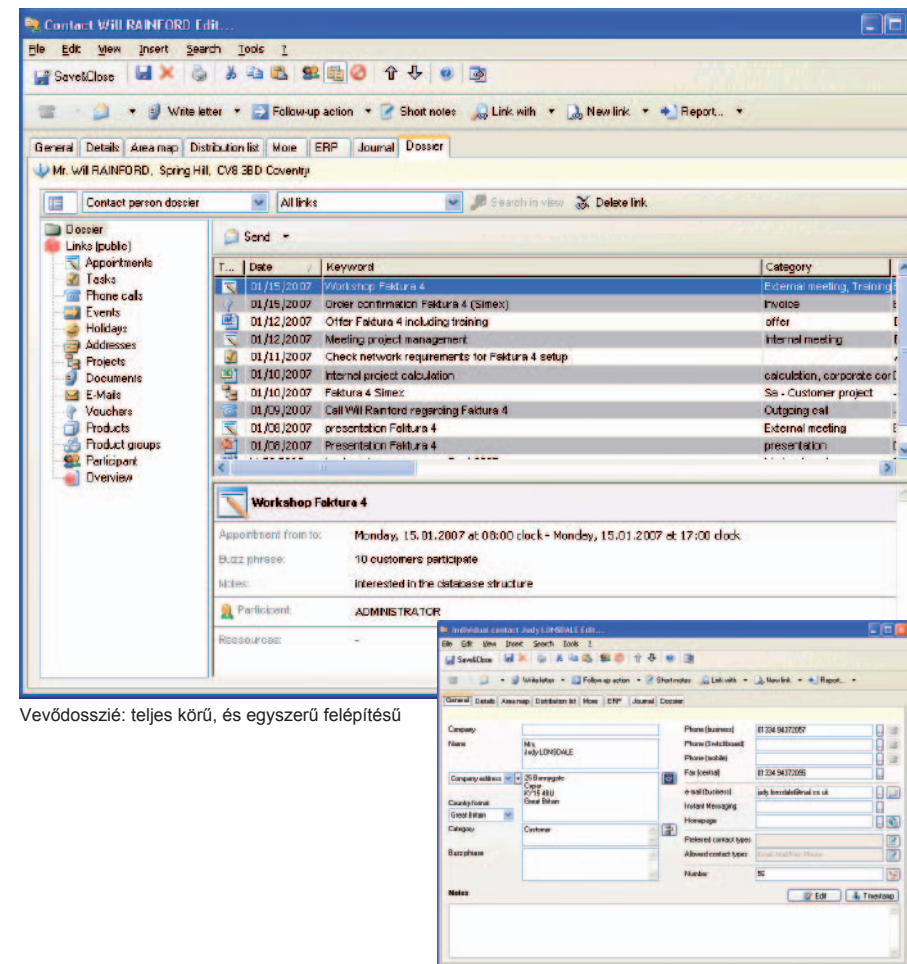


### Vevő dosszié

A mag: a vevővel kapcsolatos adatai az Ön dossziéjában. Minden találkozó és feladat, a hívások, dokumentumok, lehetőségek, rendelések és szállítási jegyzékek, az összes kapcsolat és projektek láthatóak a dossziében. Könnyen szerkeszthetően, jól strukturáltan és az egész cég által elérhető formában.

### Értesítés és tevékenység szolgáltatás

A cégfolyamatokat megkönnyíti: egyedileg beállíthatja a figyelmeztetést és tevékenység szolgáltatást. Ez figyel a címeket, vevődossziékat, dokumentumokat, személyes és projekthez kapcsolódó tevékenységeket. Automatikusan jelzi, és további tevékenységeket ajánl fel például, ha egy cím-rekord felvételre kerül.



Vevődosszié: teljes körű, és egyszerű felépítésű

Cím maszk: flexibilis és testreszabható



"A CAS genesisWorld-el, most már flexibilis adatbázisunk van, ami lehetővé teszi minden egyes alkalmazott számára, hogy pontos adatokhoz férhessenek hozzá, függetlenül attól, hogy épp hol vannak. Képesek voltunk a keresési időt lecsökkenteni 80 százalékkal – időt nyertünk, amit a vevőink igényeinek kielégítésére fordítunk, úgy, hogy mindig úgy érzik, hogy teljes mértékben ki vannak szolgáltatva."

Michael Wagner, ügyvezető igazgató, Business Travel International GmbH, Düsseldorf, Észak Rajna-Westfália



# Hatékony. Átlátszó. Flexibilis. Elbűvölt Vevők

### Cím menedzsment

Akár cég, kapcsolattartó, vevő, vezető vagy szállító érintett: kényelmes címmenedzsment, beépített duplikáció vizsgálattal teszi egyszerűvé a cég összes kapcsolatának szervezését. A CAS genesisWorld kiváló keresési és szűrési funkciókat kínál, és további különböző testreszabható jellegzetességet. Képeslapok szortírozása, bemutatók vagy karácsonyi üdvözlőlapok segíthetik marketing és eladási tevékenységeit.

### Levelek, e-mail-ek és faxok

A marketing és eladási kampányok olyan egyszerűek, mintha egy személyre szóló levelet írna egy fontos üzleti partnerének. Formalevelek és

körlevelek segítik kampányai szervezését, különböző varázslók garantálják az egyszerű kezelést.

### Telefonhívások

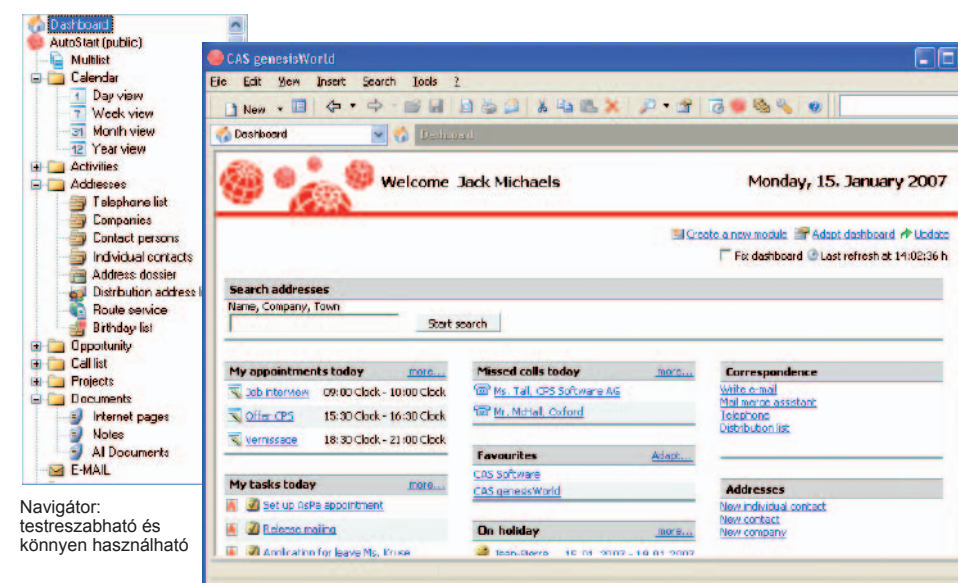
Részletes telefonos funkciók teszik átláthatóvá a napi üzleti tevékenységét. Egy gomb megnyomásával a kívánt számot felhívja, a tárcsázási bejegyzés automatikusan létrejön, és a válaszatlan hívások elmentődnek. Attól függetlenül, hogy bejövő, kimenő vagy nem fogadott hívásról van szó, a CAS genesisWorld automatikusan kitölti a megfelelő adatokat a kapcsolódó dossziében.

### Találkozók, feladatok és projektek

A CAS szoftverrel, a csapatmunkája egyszerűbbé és könnyűvé válik. Jól strukturált feladat és találkozó menedzsment – mint a találkozó jegyzéke, és a saját naptár, időpont-átfedések vizsgálata, helyiségek és egyéb források lefoglalása – teszi elkerülhetővé az összehangolás hosszadalmas folyamatát. A tevékenységeket könnyű követni és a projektek egyszerű felépítésben szervezhetőek.

### Ésszerű munka

Egyszerű elérhetőség. A navigátorban és a kezdőlapon, a gyakran használt információk láthatóak, az alkalmazott igényei szerint. Drag&drop funkció, dokumentum archívum és teljes körű szövegkeresés segíti a napi rutint.



Navigátor: testreszabható és könnyen használható

Kezdőlap: fontos információk egy egérgattintással

Részletes termékismertetőért keresse fel a

▶▶▶ [www.cas-software.com](http://www.cas-software.com) honlapot

## A még nagyobb hatékonyság kedvéért

### Értékes kiegészítő információk, elérhető közelségben

- ▶ személyes információs asszisztens
- ▶ forrás tervezés
- ▶ időmenedzsment projektekhez
- ▶ az alkalmazottak szabadnapjai és hiányzásai
- ▶ láthatóak az épp folyamatban lévő projektek

### Gyors és kényelmes működés

- ▶ kampány menedzsment
- ▶ intelligens jelentés és tevékenység szolgálat
- ▶ teljes körű gyors szövegkeresés
- ▶ lista formátumok, és sablonok
- ▶ drag&drop
- ▶ kontextus-érzékeny help
- ▶ varázslók

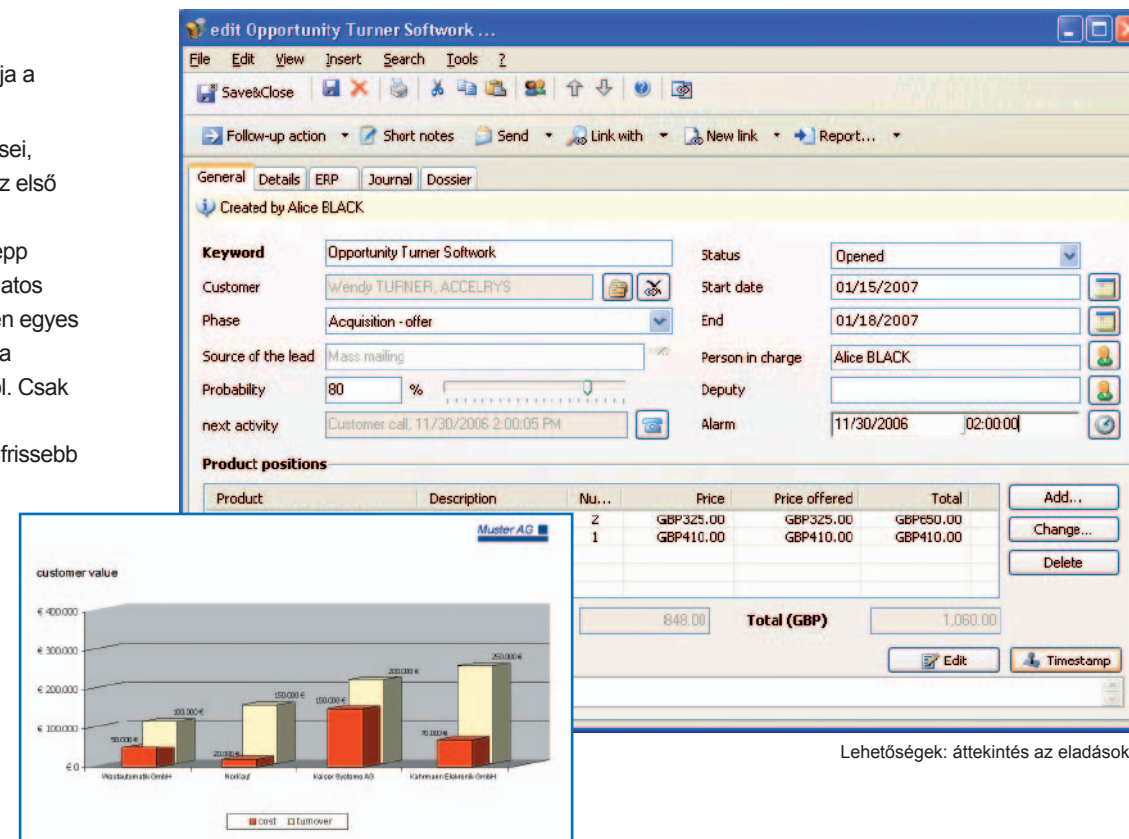
### További lehetőségek az alap verzióban

- ▶ e-mail integráció
- ▶ kapcsolat bármilyen adat-rekordhoz
- ▶ testreszabható nyomtatási formák
- ▶ integrált útvonaltervező az Interneten keresztül
- ▶ cím ellenőrzés és megerősítés



### Lehetőségek

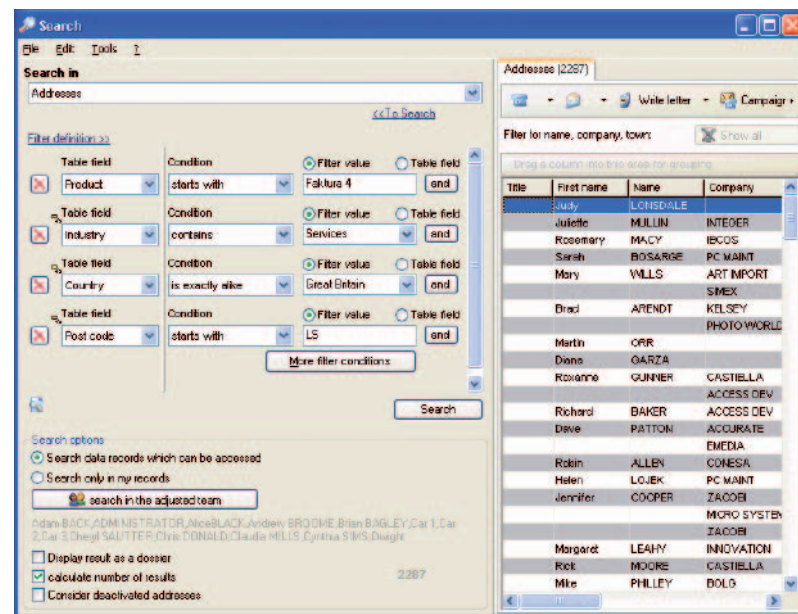
Könnyű út a siker felé: Maximalizálja a vevőkből adódó lehetőségeket! Az Ön folyamatban lévő értékesítései, mindegyik fázisban átláthatóak – az első kapcsolatfelvételtől kezdve, az érdeklődésen és lezárásán át, az épp folyamatban lévő vevőkkel kapcsolatos tevékenységeig bezárólag. Minden egyes alkalmazott mindig informálva van a folyamatban lévő tevékenységekről. Csak egy kattintás, és az értékesítési menedzser teljes rálátást kap a legfrissebb lehetőségekről, és azonnal exportálhatja az elemzést. Közvetlenül megadhatja a termék-portfóliót, vagy átveheti a vállalati erőforrás-tervező (ERP) rendszeréből.



Értékelés: megfelelő döntések

Lehetőségek: áttekintés az eladásokról

# Személyre szabott vevőkapcsolat. Ésszerű Több siker



### Bárhol

Dolgozhatnak az alkalmazottjai a központban, a laptopjaikon, PDA-n vagy PDA-s telefonon, az Ön cége valamelyik leányvállalatánál, vagy otthon – bármikor hozzáférnek a legújabb információkhoz. Szerkesztett vagy felhasználó által megadott információk, megadott időközönként és automatikusan felkerülnek a rendszerbe.

### Biztonság, mint fő prioritás

Az adatok különleges biztonságot igényelnek. Néha nem szükséges, hogy az alkalmazottjai minden információhoz hozzáférjenek. A hozzáférési jogok többszintű rendszere megoldja ezt a problémát: minden egyes adathoz beállíthatja, hogy mely információk legyenek láthatóak, változtathatók, vagy elérhetetlenek az alkalmazottak számára. A jogok rendszerét egyszerű kezelni a csoport és felhasználói profilokon keresztül. A napló további biztonsági felügyeletet ad, az által, hogy regisztrál minden módosítást, ami az adat-rekordon történik, és mindig visszaállíthatja az előző dokumentum-verziót.

### Flexibilitás és testreszabhatóság

Bármikor, mikor az Ön cége új kihívással találkozik, a CAS genesisWorld egy flexbilis és rugalmas szoftvert jelent az Ön oldalán. Miután a CAS genesisWorld installálva lett az Ön rendszerén, a műveletek és az üzleti tevékenységei nagy segítséget kapnak: legyen szó akár az eddigi számítógépes környezetéről, vagy kapcsolódásról más szoftverhez vagy adatbázishoz – mindegyik beállíthatja gyors és egyszerű.

## További CAS genesisWorld sajátosságok\*

**Integrálja az ERP-ben található adatait.** Az ERP integrációval, a cím adatok automatikusan cserélődnek és minden könyvviteli információ azonnal látható a dossziében.

**Szüntesse meg a cím duplikációkat az adattárban.** Egyszerű és hatékony – külön beállíthatja a keresési szűrőket, hogy megtalálja azokat a címeket, amelyek kétszer szerepelnek adattárban. Az egyértelmű duplikációk automatikusan törölődnek, a kritikusakat kézzel olvashatja össze, egy varázsló segítségével.

**Készítse el a saját, egyedi adatrekordjait.** Az adatbázis tervezőnkkel új adattípusokat készíthet. Egy felhasználóbarát fejlesztőben, saját mezőértékeket vehet fel. Különböző alapbeállítások érhetőek el, mint a keresés, nyomtatás, kapcsolat más adatokhoz, és a vevői információs dosszié. Továbbá szerkeszthet és testreszabhat alapmaszkokat.

**Értékelje ki az adatait.** Használja a CAS genesisWorld adatbázisát, hogy kiértékelje az információkat Microsoft Access-el vagy analízis programokkal, mint a Crystal-Reports vagy a Cognos. A menedzsmentre vonatkozó döntések esetében, olyan megalapozott eredmények állnak a rendelkezésére, ami tájékoztatást ad a vevők jövedelmezőségéről, a projektek gazdaságosságáról és az értékesítési előrelépésekről.

**CAS genesisWorld együtt az Ön Microsoft Exchange Server-ével/Outlook kliensével.** Cégek profitálnak a különböző integráló modulokból. A mi Exchange-connect kiegészítő modulunk lehetővé teszi, hogy szinkronizálja az Outlookban lévő találkozóit vagy feladatait a CAS genesisWorld-ben lévő adataival.

**Használja a CRM-ben lévő adatait, mikor nincs az irodájában.** A CAS genesisWorld Mobile-al, utazás közben is közvetlenül elérheti az adatait az Interneten keresztül. Dolgozzon akár PDA-val, lappal, vagy az otthoni irodájában – a különböző CAS genesisWorld mobil eszközök mindenkor biztosítják Önnek a szükséges adatokat.

\* A leírt alkalmazások olyan kiegészítők, amelyek kombinálhatóak az alap termékkel. További információkért látogassa meg honlapunkat: [www.cas-software.com](http://www.cas-software.com)

Részletes termék demo a [www.cas-software.com](http://www.cas-software.com) oldalon.



A CAS Software AG épülete a karlsruhe-i ipari Parkban, Baden-Württemberg, Németország

### Megtérülő befektetés (MB)

Nem könnyű tisztán definiálni a CRM rendszer megtérülését a sok apró tényező miatt, amit nehéz mérni pénzben. Hol növelheti az alkalmazottjai hatékonyságát? Hogyan jelenik meg a vevőkezeléssel kapcsolatos profizmusa az eladási mutatóiban? Milyen további előnyök érhetőek el a hosszú távú vevőkapcsolatból és az irányított reklámkampányokból?

A vevőtől kapott visszajelzések mutatják meg, hogy a CRM mennyire válik be. Ezek újra és újra bizonyítják, hogy a CAS genesisWorld a tökéletes partner, hogy biztosítsa a jövedelmező vevőkapcsolatot és növelje a hatékonyságot. Biztosítsa magának a versenylőnyt és növelje a cége sikerességét.

### CRM, csoportmunka és intranet kombinálva egy szoftverben.

A CAS genesisWorld segít figyelemmel követni a vevőkapcsolatokat. Csoportmunka funkciók, mint a csapat naptár vagy a közös feladatok, biztosítják a sima együttműködést. De hogy szervezze a cége kollektív belső tudásbázisát?

A válaszunk erre a kérdésre a CAS teamWorks – az intra/extranetes groupware alkalmazás, az elégedett alkalmazottaknak, üzleti partnereknek és vevőknek.

A CAS teamWorks megszervezi az információ-menedzsmentet, elmenti és megosztja a tudást, valamint szabványosítja a folyamatait a cégen belül, ellenőrzőlisták, munkafolyamatok

és sablonok segítségével. A CAS genesisWorld és a CAS teamWorks együttes használatával kombinálhatja a vevői és az információs menedzsmentet. Mindkét program azonos adatokkal dolgozik. Így, mind az alkalmazottak, partnerek és vevők azonos információból profitálnak.

### Több, mint 100 CRM szakértő

A mi feladatunk, hogy Ön sikeres és versenyképes legyen. Az Ön speciális igényeit kielégítő, megfelelő és profi CRM létrehozását több, mint 100 partner biztosítja Németországban, Svájcban, Ausztriában, Olaszországban és még sok más országban.

**“CAS genesisWorld egy tiszta versenylőnyt ad nekünk.”**

Detlev Kleimann, egy Liebherr kereskedés tulajdonosa, Detlev Kleimann kereskedelmi ügynökség (e. K.), Neu-Isenburg, Hesse



# Szerezzen versenylőnyt. Fektessen be a Jövőbe. Már 42,000 ember dolgozik CRM-el.

## Díjak



Négy CAS genesisWorld vásárló kapott úgynevezett “CRM Best Practice” díjat. A díjat az kapja, aki jól átgondolt, és sikeresen bevezetett CRM projekteket tudhat magáénak.



A CAS genesisWorld megkapta a “mindennapi munkára legjobban alkalmas” címet, egy német vezető piacutató CRM területen végzett kutatása alapján.



A “Call Center- & CRM solutions” kategóriában, a CAS Software megkapta a TeleTalk Best of CeBIT 2004 díjat a CAS genesisWorld 6-ért.



A CAS Software a “2006-os év Fejlesztője”, és a német közép vállalatok legjobbjai között van. Ezt a díjat a top 100 fejlesztők versenyének bírósága adta, amelyet évenként adnak Németország legjobb fejlesztő cégeinek.



A CAS Software megkapta a 2002/03-as CRM díjat az SME kategóriában, a kiváló teljesítményéért a saját területén.



1998-ban a CAS genesisWorld megkapta az Európai Bizottság “Európai IT-díját” a “kiváló technológiai fejlesztésért, magas piaci lehetőségekkel.”

## Az újságokban



“Német szolgáltatók, mint a CAS Software, jelentős növekedést mutatnak. Újfajta szoftver technológiákkal büszkélkedhetnek, továbbá olyan CRM megoldásokkal és többszintű felépítéssel, amely magába foglalja az Internetes alkalmazást.”



“A szoftver olyan lehetőségeket biztosít, mint az elektronikus vevődosszié és a csapaton belüli találkozók koordinálása.”  
“Kiváltképp alkalmas csapat projektekhez és külső munkatársakkal dolgozó szervezeteknek.”



“Tökéletes rendszert nehéz találni – de Dillenburgban, Hesse tartományban, egy vállalat közel áll a tökéletességhez. A német Isabellenhütte cég nem működhetne többé a CAS genesisWorld CRM megoldásai nélkül, és az ügyvezető igazgató, Peter Müller tudja: ‘Az utóbbi évek eladási növekedéseit ennek a terméknek köszönhetjük.’”



“A CAS Software Karlsruhe-ból az egyik legaktívabb CRM készítő Németországban, különösen az SME területén.”



“Évek óta – a fejlődő technológiának és a kiterjedt partnerhálózatnak köszönhetően- a CAS jó példát szolgáltat a testreszabhatóságban az SME területén és sok díjjal jutalmazták már megoldásaiért.”

**Azt akarjuk, hogy a vevőink sikeresek legyenek**

1986 óta, kis és közép vállalatok segítségét tűztük ki célul, hogy sikeresebbek legyenek, a mi megoldásainkkal. “Jól informáltan. Mindig és Mindenhol” ez a mottóunk, hogy sikerhez segítsük Önt. Ma látjuk az eredményt: a CAS termékek piaci sikere a CAS Software AG-t a CRM megoldások vezető német szakértőjévé tette, az SME területén.

A sikerünk titka egyszerűen leírható: a szoftverünk kis és közép vállalatok számára lett optimalizálva – flexibilis, hatékony, gyorsan implementálható és nem drága vásárlási és működtetési szempontokból. Azt akarjuk, hogy Ön még sikeresebb legyen.

Kívánom a legjobbakat, Karlsruhe-ból

Martin Hubschneider  
CEO  
CAS Software AG



További információért keresse honlapunkat:



CAS Software AG  
[www.cas.software.com](http://www.cas.software.com)

---