

Microsoft Dynamics CRM für die Auftragsabwicklung

Professionelle Auftragsabwicklung und Fakturierung mit Microsoft Dynamics CRM

Ein modernes CRM-System bietet Unternehmen eine 360-Grad-Sicht auf seine Kunden. Neben den klassischen CRM-Funktionalitäten, hat Unidienst den CRM-Gedanken weitergeführt und die Standardkomponenten der Auftragsabwicklung erweitert.

Beginnend am Angebot, lassen sich anhand von verschiedenen Preislisten, auch unterschiedliche Preise und individuelle Rabatte für ein Produkt erfassen und werden für alle weiteren Vorgänge durchgängig übernommen.



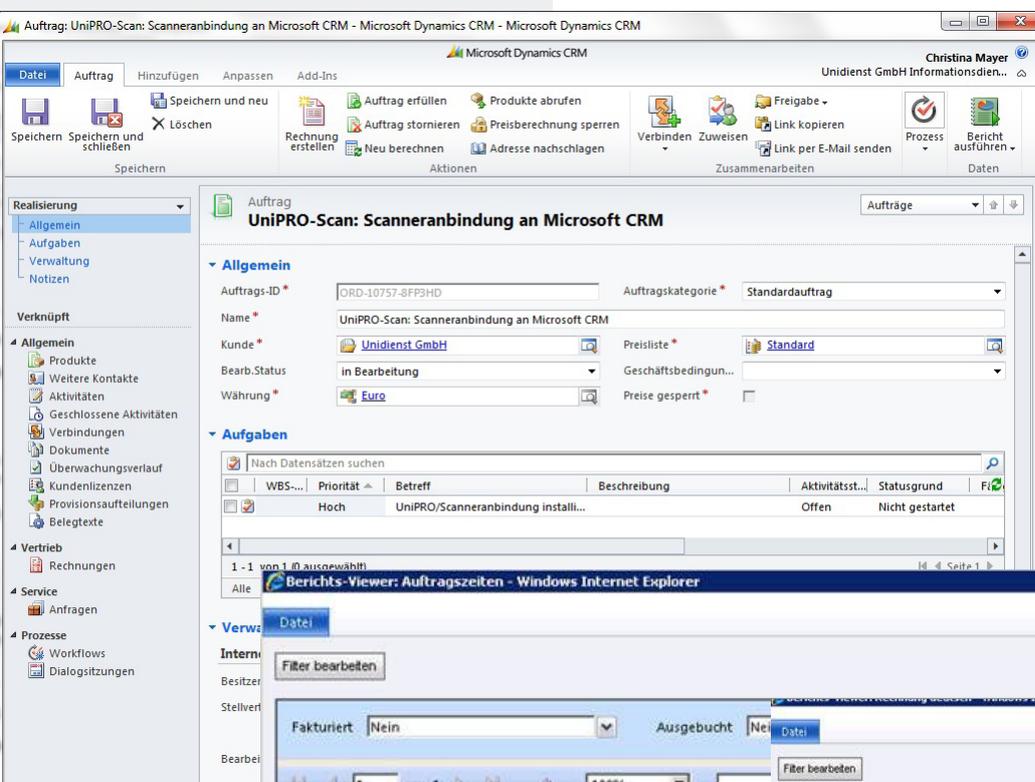
UniPRO/Order Process
auf Basis von Microsoft
Dynamics CRM

Auftragsabwicklung:

- Auftragsbezogene Zeiterfassung mit Ist-Arbeitszeiten, Arbeitsnachweis
- Belegtexte erleichtern die Zusammenstellung von Angebot, Auftrag und Rechnungen
- Variabler Angebotsdruck, Auftragsbestätigung und Lieferschein als Word- oder PDF-Dokumente
- Rabatte und Sonderkonditionen werden berücksichtigt.
- Verkaufserlöse können anhand von Beschaffungskosten und Listenpreis berechnet werden.
- Verkaufsanalyse der gängigen Produktgruppen, Darstellung von individuellen Statistiken

Fakturierung:

- Ein umfangreiches Abrechnungssystem
- Flexibel anpassbar
- Auskunft von Bonität
- Anhand von Belegtexten können variable Vor- und Nachspanntexte, wie Zahlungsziele, Skontohinweis aber auch länderspezifische Ergänzungen hinzugefügt werden.
- Teilrechnungen und Gutschriften sind möglich.
- Abwicklung mit Leasinggesellschaften
- Abweichende Rechnungsadressen werden berücksichtigt.
- Rechnungen können periodisch, z. B. jeden Monat, einmal im Quartal usw. erzeugt werden.
- Belege werden auf Knopfdruck erzeugt. Ausgabe des Dokuments als Word- oder PDF-Datei.
- Übersicht der offenen Posten in Microsoft Dynamics CRM, per Schnittstelle Übergabe von Rechnungsdaten in DATEV
- Zahlungserinnerungen mittels Vorlagen, bequem per E-Mail übermitteln.
- Auswertungen per Umsatzanalyse



Berichts-Viewer: Auftragszeiten - Windows Internet Explorer

Fakturiert: Nein Ausgebucht: Nein

1 - 1 von 1 (0 ausgewählt) 100%

AUFTRAGSZEITEN

Proj	Unif	WBS	AG	FT	von Datum/Zeit	bis Datum/Zeit
ORD-10757-8FP3HD						
amball business-software Nordostpark 12-14 90411 Nürnberg						
Beschreibung der Aufgabe						
Betreff: Zusatztool UniPRO/Scan installieren						
Beschreib.: CM 02.02.11 Installation und Einweisung des Key User						
Ballmer		1	300	02.02.2011 14:00:00	02.02.2011 14:30	
Ballmer		1	110	02.02.2011 14:30:00	02.02.2011 14:45	
INTEGRATION		0	500	04.06.2011 10:00:00	04.06.2011 12:00	

Abbildung: Auftragsabwicklung

amball business-software

amball business-software Nordostpark 12-14 90411 Nürnberg

Ust-IdNr. DE131564360
Steuernummer 105/197/16971
Datum 11.07.2011

Rechnung INV-12223-WQZQMY
UniPRO-Scan: Scanneranbindung an Microsoft CRM

Pos	Beschreibung	Menge	Einh.	Preis/Einh.	Preis (EUR)
1	UniPRO/Scanneranbindung für Microsoft Dynamics CRM. Das Modul unterstützt Sie, schriftliche	1,00	Einheit	180,00	180,00

Marketing – bessere Ergebnisse erzielen

Verbessern Sie die Marketingeffektivität Ihrer Organisation mit Microsoft Dynamics CRM. Geben Sie Ihren Marketingmitarbeitern flexible Werkzeuge für Segmentierung, Kampagnensteuerung, Response Tracking und Analysen an die Hand.

- **Kampagnen-Lebenszyklus-Management:** Mithilfe der umfassenden Kampagnen-Funktionalitäten können Budgets, Aufgaben, Maßnahmen und Materialien über den gesamten Lebenszyklus einer Kampagne hinweg bestimmt und überwacht werden.
- **Intelligentes Lead-Management:** Automatisches Bewerten und Weiterleitung von Leads zur passenden Kontaktstelle basierend auf zuvor festgelegten Regeln sowie Qualifizierung von Leads mit einem einzigen Mausklick.
- **Gesteuerte Dialoge:** Gesteuerte Dialoge ermöglichen eine konsequentere Marketingkommunikation, Befragungsprofile und vereinfachte Lead-Qualifizierung.
- **Durchgängige Rücklaufüberwachung:** Kampagnenrückläufe einfach überwachen und E-Mail-Reaktionen per Mausklick in Leads oder Opportunities umwandeln.
- **Echtzeit-Informationen:** Überwachung von Kennzahlen (KPIs) und bessere Darstellung des ROI von Marketingmaßnahmen mithilfe von Echtzeit-Dashboards, vorgefertigten Berichten und eingebetteter Datenvisualisierung.
- **Umfassendes Ziel-Management:** Wichtige Ziele wie Erstellungs- und Umwandlungsquoten von Leads sowie Rücklaufquoten sofort mit zuvor festgelegten Zielen vergleichen.
- **CTI- Integration:** Effiziente Unterstützung von Telesalesaktionen. Leads und Kontakte können direkt aus CRM angerufen und das Gespräch schriftlich protokolliert werden.

Vertrieb – mehr Abschlüsse gewinnen

Verbringen Sie dank Microsoft Dynamics CRM mehr Zeit mit zentralen Verkaufsaktivitäten und weniger Zeit mit administrativen Aufgaben. Profitieren Sie von einer vollen Lead-to-Cash-Transparenz, Tracking für Leads und Verkaufschancen, optimierten Genehmigungsverfahren und Vertriebsprognosen in Echtzeit, um Verkaufsergebnisse und Abschlussquoten zu verbessern.

- **Intelligentes Lead-Management:** Wandelt Interessenten bequem um und leitet diese automatisch zur effizientesten Ressource, mit intuitivem Lead-Management und flexiblen Verkaufsgebieten.
- **Mehr Effizienz im Verkauf:** Identifizieren Sie optimale Produkte und Preisgestaltung, verfolgen Sie Details zu Geschäften und Wettbewerber, und erstellen Sie sofort Angebote und Aufträge mit umfangreichen Funktionen zur Verwaltung von Geschäftsgelegenheiten.
- **Analysen, die sich in Aktionen umsetzen lassen:** Veranschaulichen Sie Leistungskennzahlen mit Echtzeit-Dashboards. Konzentrieren Sie sich auf Hauptdatenpunkte mit Drilldown-Analyse und Inline-Datenvisualisierung.
- **Fortschrittliches Zielmanagement:** Definieren und verfolgen Sie sofort Sollvorgaben für den Verkauf auf Mitarbeiter-, Team-, Gebiets- und Organisationsebene mit intuitiven Zielmanagementfunktionen.
- **Echtzeit-Prognosen:** Halten Sie sich über die Umsatzentwicklung auf dem Laufenden und verbessern Sie Ihre Finanzplanung mit Echtzeit-Verkaufsprognosen und Pipeline-Berichten.

Microsoft Dynamics® CRM

bietet Ihren Mitarbeitern einen direkten aber auch mobilen Zugriff auf Kundeninformationen. Das Look & Feel, aus einer gewohnten Microsoft-Office Umgebung sorgt für schnelle Benutzerakzeptanz, einem geringen Schulungsaufwand und rasche Ergebnisse. Entscheiden Sie sich für die neue Dimension des Arbeitens mit einer CRM-Lösung, die folgende Eigenschaften vereint:

- **Vertraut**
Software, die produktives Arbeiten durch eine gewohnte und umfassende Anwendungs-umgebung ermöglicht.
- **Intelligent**
Echtzeitanalysen und optimierte Geschäftsprozesse, die zu fundierten Entscheidungen und höherer operativer Effizienz führen.
- **Vernetzt**
Verbindungen zwischen Menschen, Prozessen und Systemen, mit denen Unternehmen den Wert Ihrer Geschäftsbeziehungen steigern können.
- **Wahlfreiheit**
Wählen Sie zwischen Lizenzkauf oder Lizenzmiete.

- **Umfassende Revision:** Verfolgen Sie Verkaufsaktivitäten und helfen Sie mit Geschäftsgelegenheiten zu identifizieren, um mit einer systemweiten Revision Verbesserungen zu erzielen.
- **Vom Vertrieb zur Produktionsplanung:** Der UniPRO/Produktkonfigurator unterstützt Ihre Außendienstmitarbeiter bei der detaillierten Angebotserstellung und beschleunigt den Prozess der Datenübergabe an die Produktion.
- **Anbindung zum Handelspartnersystem:** Wer als Produzent seinen Handelspartnern immer aktuelle Produkte, Preise und Vertriebsunterstützung bieten möchte, kann mit UniPRO/LD die Zusammenarbeit verbessern. Aufträge werden direkt an UniPRO/CC übermittelt. Mittels UniPRO/Produktkonfigurator lassen sich Fehler bei der Erfassung der Produkte vermeiden und schaffen so einen reibungslosen Auftrags- und Produktionsprozess.

Kundenservice – Kunden begeistern

Bieten Sie Ihren Kunden mit UniPRO/CC auf Basis von Microsoft Dynamics CRM einen überzeugenden Service, und verbessern Sie so die Kundenbindung. Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter mit den richtigen Werkzeugen, die das Fallmanagement vereinfachen, Eskalationsprozesse verkürzen, den Austausch von Wissen verbessern und ein effektiveres Kundenmanagement ermöglichen – und all dies kosteneffizient und flexibel.

- **Technische Hotline:** Bearbeiten von Sonderkonstruktionen, CAD-Bearbeitungen, Unterstützung des Außendienstes bei technischen Fragen.
- **Serviceplanung:** Steuern Sie Außendiensttermine, Geräte und Ressourcen mit der leistungsfähigen Funktion für eine ganzheitliche Einsatzplanung.
- **Kaufhistorien:** Verfolgen Sie die Produktkaufhistorie und wichtige Verlängerungsdaten, damit Ihre Mitarbeiter proaktiv agieren und relevante Dienstleistungen oder Produkte anbieten können.
- **Umfassende Serviceanalysen:** Schaffen Sie mehr Transparenz mit Echtzeit-Dashboards, Drill-down-Analysen und Inline-Datensvisualisierung – „out of the box“ und konfigurierbar.



Microsoft Partner
Gold Enterprise Resource Planning

Weitere Informationen

Wenn Sie sich auch bei Ihren Arbeitsabläufen auf kompetente Unterstützung verlassen möchten, rufen Sie uns an oder senden Sie uns eine E-Mail. Unser Vertrieb wird sich umgehend mit Ihnen in Verbindung setzen.

amball business software

- Nordostpark 12–14
- D-90411 Nürnberg
- Telefon +49 (0)911/5 27 97-0
- Telefax +49 (0)911/5 27 97-50
- E-Mail info@amball.de
- Internet www.amball.de

Hersteller

UNIDIENST®
ORGANISATION UND SOFTWARE

www.unidienst.de

