

# Microsoft Dynamics CRM für Bauelemente- hersteller/-händler

## Geeignet für

- Dienstleister
- Hersteller
- Händler

## Branchen

- Bauelementehersteller
- Fensterhersteller/-händler
- Türenhersteller/-händler

### Steigern Sie Ihre Produktivität

Unternehmen legen Wert auf eine ebenso zuverlässige wie flexible Software. Die Software soll auf den neuesten technischen Standards basieren und lange einsetzbar sein. Sie soll die Möglichkeit offerieren, sich an die veränderte Unternehmensanforderungen anzupassen und den Anwender bei den täglich anfallenden Arbeiten im Geschäftsleben effizient unterstützen.

### Der modulare Aufbau für Ihre Betriebsorganisation

Von der Angebots- und Auftragserfassung beim Händler oder Außendienst, über Einkauf, Produktion und Versand bis zur Fakturierung, lassen sich die Geschäftsprozesse mit unserer Branchensoftware UniPRO/CC Construction Components auf Basis von Microsoft Dynamics CRM effizient abbilden.

amball konzipiert die betrieblichen Abläufe und begleitet die Einführung und den laufenden Betrieb durch Projekt- und Managementberatung.

### Microsoft-Komponenten für Ihre Unabhängigkeit

UniPRO/CC setzt konsequent auf die Microsoft Komponenten Microsoft Dynamics CRM und Office. Als Datenbank wird Microsoft SQL-Server verwendet. Die webbasierte Architektur erlaubt die schnelle Erstellung individueller Anforderungen. Der modulare Aufbau von UniPRO/CC ermöglicht eine Zusammenstellung der Funktionen nach Ihren individuellen Bedürfnissen.

UniPRO/CC Construction  
Components auf Basis von  
Microsoft Dynamics CRM



## Der Produktkonfigurator

Gerade komplexe und variantenreiche Produkte erfordern bereits bei der Auftragserfassung die Berücksichtigung und Prüfung der Einflussfaktoren aus Konstruktion, Produktionstechnik und Materialverwendung. Dadurch kann sichergestellt werden, dass später auch störungsfrei produziert und geliefert werden kann.

Von der Erfassung komplexer Produkte bis zum Generieren auftragsindividueller Stücklisten, von Arbeitspläne und ggf. auch CNC-Daten liefert deshalb der UniPRO/Produktkonfigurator alle Informationen, die für die gesicherte Herstellung eines Produkts erforderlich sind.

Varianten, auch in großer Vielzahl sind damit kein Problem. Die Regeln, nach denen produziert werden soll, kann der Techniker bzw. Konstrukteur auch ohne Programmierkenntnisse leicht erfassen.

Der UniPRO/Produktkonfigurator hat sich in der Praxis bei Herstellung und Vertrieb von Fenstern, Türen, Jalousien, Markisen, Rolladen u. v. m. bestens bewährt. Seit 2006 wird der UniPRO/Produktkonfigurator regelmäßig von Microsoft geprüft und für Microsoft Dynamics CRM zertifiziert.

## Die CRM-Module

- Kundenverwaltung
- Artikelverwaltung
- Angebot, Auftrag, Rechnung
- Produktkonfigurator
- Objektabwicklung
- Service- und Montageplanung
- Stückliste und Arbeitsplan
- Personalverwaltung
- Personalzeiterfassung
- Provisionsabrechnung
- CTI- Telefonintegration
- Integriertes Dokumentenmanagement

The screenshot shows the Microsoft Dynamics CRM interface with the UniPRO/Produktkonfigurator. The main window is titled 'Angebot (Produkt) Hebeschiebetür 2 Teile schiebbar'. The 'Preisliste' table is as follows:

Frage	Antwort
BREITE	2200
HÖHE	2150
FARBE innen / FARBE außen	weiß / weiß
PROFIL NR. FLÜGEL	Flügel 108 mm
TEILUNG BREITE 1	1100
TEILUNG BREITE 2	1100
Laufschiene	Standart SA73
ÖFFNUNGSART F/1	Hebe-Schiebetür <-----
ÖFFNUNGSART F/2	Hebe-Schiebetür ----->

Technical drawing details: Total width 2200, height 2150. Each pane is 1100 wide. Opening types are labeled HSL F/1 and HSL F/2.

Abbildung: Angebotskonfiguration mit dem UniPRO/Produktkonfigurator

## 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.

## UniPRO/CC Construction Components auf Basis von 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 Anwendungsumgebung 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 sowie Verträge 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.
- **Service-Queue-Management:** Richten Sie Warteschlangen für beliebige Entitäten, Benutzer oder Teams ein, und optimieren Sie das Statusmanagement – für mehr Effizienz.
- **Service-Record-Auditing:** Steigern Sie die Transparenz bei Ihren Support- und Serviceaktivitäten und sorgen Sie mit systemweitem Auditing für die effektive Erfüllung von Service Level Agreements (SLAs).
- **Geführte Serviceprozesse:** Optimieren Sie Falllösungen und Eskalationen mit geführten Dialogen, automatisierten Prozessen und konditionellen Formatierungsregeln.
- **Servicezielmanagement:** Verfolgen Sie Serviceziele, zum Beispiel First Call Resolution.
- **Serviceschein:** Servicemitarbeiter können sich die Auslieferung der Ware per Unterschrift auf dem Signaturpad bestätigen lassen. Die Unterschrift lässt sich in den Servicebeleg nahtlos einfügen.

Hersteller

**Unidienst®**  
ORGANISATION UND SOFTWARE

[www.unidienst.de](http://www.unidienst.de)



Bereits seit 2006 wird der UniPRO/Produktkonfigurator regelmäßig von Microsoft zertifiziert.



**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](mailto:info@amball.de)
- Internet [www.amball.de](http://www.amball.de)