



CRM-NEWSLETTER

Unsere Themen heute:

- **CRM On-Demand Gratis-Test**
 - **Veranstaltungen**
 - **Neue CRM Kunden**
 - **Im Portrait: Das CRM-Modul für den Projektvertrieb**
-

Unsere Themen im Detail:

↓ **CRM ON-DEMAND GRATIS-TEST**

Sie suchen eine CRM-Lösung, wollen aber kein fixes System installieren? Dann ist unsere Microsoft Dynamics CRM On-Demand-Lösung für Sie richtig: kostengünstig, flexibel und sicher.

Testen Sie Microsoft Dynamics CRM On-Demand jetzt 30 Tage lang gratis!

Wir stellen Ihnen Microsoft Dynamics CRM bereit, kümmern uns für Sie um Administration, Wartung und Updates. Sie erhalten von uns Microsoft Dynamics CRM als FWI Hosting-Lösung mit vollem Funktionsumfang, voll angepasst und integriert. Sie genießen alle Vorteile einer Vollimplementierung, zahlen aber monatlich nur die Funktionalitäten, die Ihre CRM-Benutzer auch tatsächlich nutzen.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Kein finanzieller Aufwand für die Anschaffung, sondern monatliche Nutzungsgebühren
- Die Installation ist skalierbar, d.h. bei Bedarf können Sie jederzeit in eine eigene Vor-Ort-Implementierung wechseln oder Hosting und Vor-Ort-Installation kombinieren.
- Wahlfreiheit beim Installationsumfang:
 - On-Demand-Lösung für CRM und Exchange Server
 - On-Demand-Lösung als komplettes Hosting-Szenario
 - Viele zusätzliche Anwendungen und Dienste
- Ihre Daten und Prozesse sind jederzeit sicher und geschützt.
- Sie profitieren von unserer Unterstützung und unserem Know-how!
- Testen Sie CRM On-Demand jetzt 30 Tage lang gratis!

Anmeldung

zum 30 Tage Gratis-Test: <http://www.fwi.at/CRM-On-Demand-30-Tage-Gratis.101.0.html>

Nähere Informationen erhalten Sie gerne und unverbindlich von unseren Beratern. Vereinbaren Sie einfach einen persönlichen Gesprächstermin unter: office@fwi.at.

↓ UNSERE NÄCHSTEN CRM VERANSTALTUNGEN 2010

Wir haben auch 2010 viel vor. Deshalb stehen auch im neuen Jahr wieder FWI Innovationdays zum Thema CRM am Programm. Mit diesen Veranstaltungen verfolgen wir mehrere Ziele: Zum einen bringen wir namhafte Vertreter aus Wissenschaft, Wirtschaft und Technik mit unseren Kunden und Interessenten zusammen, um gemeinsam neue Erkenntnisse zu analysieren und um Erfahrungen und Meinungen auszutauschen. Zum anderen verbinden wir die Theorie mit der Praxis: erfahrene CRM-Experten zeigen Ihnen Möglichkeiten und Lösungen, wie Sie die präsentierten Forschungsergebnisse in Ihrem daily business in die Tat umsetzen können und davon profitieren.

FWI Innovationdays: „Marketing und CRM“

Schon im Februar stehen die nächsten FWI Innovationdays mit dem Schwerpunkt „Marketing und CRM“ am Programm. Der genaue Termin steht noch nicht fest, wird aber rechtzeitig bekannt gegeben. Freuen Sie sich schon jetzt auf einen interessanten Vortrag von Univ.-Prof. Dr. Thomas Werani, Abteilungsleiter b2b-Marketing am Institut für Handel, Absatz und Marketing an der Johannes Kepler Universität Linz. Sein Referat befasst sich mit den Themen „richtige Kundensegmentierung“ und „Cross Channel Marketing“. Im praktischen Teil wird Ihnen unser FWI CRM-Experte Patrick Welch zeigen, wie Sie mit Microsoft Dynamics CRM eine für Ihr Unternehmen relevante Segmentierung vornehmen, wie Sie ganze Kampagnen managen und mit Ihren Vertriebsaktivitäten verbinden.

FWI Innovationdays: „Sales und CRM“

Die für März geplanten FWI Innovationdays drehen sich um das Thema „Sales und CRM“. Die Vorbereitungen für diese Veranstaltung laufen bereits auf Hochtouren. Zu viel sei noch nicht verraten, nur: Es erwarten Sie erstklassige Referate von führenden Experten und praxisnahe Lösungen. Gemeinsam werden wir die aktuellen Gegebenheiten des Marktes analysieren und die Möglichkeiten des elektronischen Kundenbeziehungsmanagements für den Verkauf diskutieren. Termine und nähere Informationen werden rechtzeitig bekannt gegeben.

↓ UNSERE NEUEN CRM KUNDEN

INFOTECH EDV-Systeme GmbH



Dieser FWI Neukunde im CRM-Bereich ist ein IT-Infrastruktur-Dienstleister (lokaler Provider in IPTV-Anbieter). Das Unternehmen mit Sitz in Ried/Innkreis hat uns mit dem Management seiner Kundenbeziehungen mit Microsoft Dynamics CRM beauftragt.

CompuGROUP CEE



Auch die CompuGROUP CEE setzt in Zukunft auf FWI und Microsoft Dynamics CRM, um ihre Kundenbeziehungen perfekt zu managen. Der Softwareanbieter im Gesundheitswesen hat seinen Unternehmenssitz in Wien und ist in Österreich durch die Unternehmen systema human information systems gmbh, die CompuGroup Österreich GmbH und die Intermedix GmbH mit insgesamt über 300 Mitarbeitern vertreten.

↓ IM PORTRAIT: DAS CRM-MODUL FÜR DEN PROJEKTVERTRIEB

Kunden finden und binden

Microsoft Dynamics CRM umfasst nicht nur die Beziehung zu bestehenden Kunden, sondern ist viel weitreichender. Es beginnt schon vor dem Kaufabschluss, bei der Ansprache der Interessenten, und führt über die Pflege der Kundenkontakte weiter bis zur Planung zukünftiger Umsätze. CRM hilft Ihnen auch, die Beziehung zu Ihren Zielgruppen so zu gestalten, dass aus potentiellen Interessenten auch zufriedene Kunden werden.

Verkaufschancen evaluieren und entsprechend pflegen

Im Management der Verkaufschancen liegt großes Potenzial, das man mit dem in Microsoft Dynamics CRM 4.0 integrierten Modul für den Projektvertrieb nutzen kann. Es ist ein standardisiertes Controllinginstrument, das jederzeit sowohl online als auch offline verfügbar ist, und durch seinen automationsgestützten Workflow den Sales perfekt unterstützt. Dieses Modul für den Projektvertrieb erfüllt die Aufgaben, Verkaufschancen zu verwalten, zu bewerten, automatisch in Aufträge überzuleiten und Reports auszuwerten. Es besteht aus 3 Teilen: Verkaufschancenmanagement, Auftragsmanagement und Reporting.

1 Verkaufschancenmanagement für den Projektvertrieb

- Verwaltung von Verkaufschancen (potenziellen Projekten) und Leads sowie Verteilung über mehrere Geschäftsbereiche
- Einfache Gewichtung der Verkaufschancen sowie vorgeschlagene Ausfüllhilfen erleichtern die Pflege von potenziellen Projekten.
- Einfache zeitliche und sachliche Abgrenzung von Umsätzen über mehrere Berichtsperioden hinweg
- Automatische Wiedervorlage
- Strukturierter Salesprozess auf Workflowbasis
- Automatische Erinnerung bei Verkaufschancenabschluss
- WON/LOST Berechnung (gegenüber Mitbewerb)
- Die Vorteile für den Kunden: Schnelle & effiziente Verwaltung von Verkaufschancen mit einheitlichem Bewertungsschema als Basis für das Salesforecasting sowie Ressourcenplanung

2 Auftragsmanagement für den Projektvertrieb

- Automatische Umwandlung von gewonnenen Verkaufschancen in Aufträge (Projekte)
- Umsatzplanung der Aufträge über mehrere Geschäftsjahre hinweg (zeitliche Abgrenzung)
- Effiziente Jahresbudgetierung auf Geschäftsbereichsebene

3 Reporting

- Kombination von Verkaufschancen sowie Aufträgen für eine umfassende Umsatzvorschau als Basis für Ressourcenplanung
- WON/Loss Analysen
- Auftragseingangsrechnung
- Auftragsstandsrechnung

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Integriertes & standardisiertes Salescontrolling
- jederzeit verfügbar (online, offline)
- automationsgestützt (Workflow)

Nähere Informationen zu diesem CRM-Modul erhalten Sie gerne von unseren CRM-Beratern persönlich. Kontaktieren Sie uns einfach unter: office@fwi.at.

Einen schönen Tag noch wünscht Ihnen

Ihr TEAM VON FWI

FWI Information Technology, Im Stadtgut B2, 4407 Steyr-Gleink
Niederlassung Wien, Lothringerstraße 14, 1030 Wien

Fon: +43 / (0) 50 551 - 11

Fax: +43 / (0) 50 551 - 119900

E-Mail: office@fwi.at

Web: www.fwi.at

Member of the Ax-Pact World Alliance, <http://www.ax-pact.com>

UID-Nr. ATU 58038233, Firmenbuch-Nr.: FN 243542 a, Landesgericht Steyr

Seit 1. März 2006 gelten in Österreich neue Bedingungen für die Zusendung elektronischer Informationen (Änderung des § 107 Telekommunikationsgesetz). Wir möchten Sie zukünftig über unsere Produkte und Dienstleistungen informieren und Sie daher in unserem Informationsverteiler behalten. Wenn Sie jedoch keine Informationen mehr von uns erhalten möchten senden Sie uns ein E-Mail an newsletter@fwi.at. Diese Abmeldfunktion steht Ihnen selbstverständlich bei jeder elektronischen Aussendung zur Verfügung. Wir freuen uns, Sie auch weiterhin auf diesem Weg informieren zu können.