

Kostenlose Umtauschaktion!**40% der Mittelständler sind mit Ihrer CRM-Software unzufrieden**

Customer Relationship Management (CRM) ist derzeit das Zauberwort im Marketing vieler mittelständischer Unternehmen. Die Initiative hat einen Anbieter gefunden, der ein besonderes Angebot für den Mittelstand anbietet: 30 Tage kostenfreie Teststellung der CRM-Vollversion Kundenagent. In einer Expertenbefragung mittelständischer Unternehmen wurde herausgefunden, dass 40% der Firmen mit ihrer CRM-Lösung unzufrieden sind. „Viele klagen über die fehlende Einbindung des Kundenservice oder die mangelnde Aktualität der Informationen im Außendienst“. Diese Defizite kann der neu entwickelte Kundenagent neben den Standardfunktionalitäten abbilden. Ein wesentlicher Vorteil der neuen Lösung sind die geringen. Mit der Umtauschaktion ist es möglich, daß verschiedene Abteilungen eines Unternehmens den Kundenagenten im täglichen Einsatz erleben, ohne doppelte Lizenzgebühren zahlen zu müssen... **Weitere Infos zum Kundenagenten und zur Umtauschaktion unter (Kzf. 1) oder als Direkt-Link unter www.imittelstand.com**

Optimale Kundenbetreuung**VIM - leistungsfähiger Vertriebs-Informations-Manager**

Wer ständig unterwegs ist zu Kunden möchte nicht nur alle Kundendaten möglichst immer griffbereit haben, er braucht auch seine Terminübersicht, muss schnell einigen Kunden ein Fax od. eine e-mail schicken. Dazu brauchen Sie weder Berge von Akten mit sich zu schleppen noch mehrere Programme auf Ihrem Notebook pflegen, denn der neue Vertriebs-Informationsmanager VIM vereint in sich alle dafür notwendigen Fähigkeiten u. Funktionen. Ohne große Ansprüche an die Hardware zu stellen und bei leichtester Bedienbarkeit, stellt Ihnen VIM alle für den Kundenkontakt notwendigen Infos auf einer Maske wie auf einer Karteikarte zur Verfügung. **Eine ausführliche Produktbroschüre erhalten Sie unter (Kzf. 2)**

Portaltechnologie**Optimieren Sie Ihre Website zum Profitcenter**

Sie haben eine professionell eingerichteten Website. Sind Sie jedoch sicher, dass Sie damit die phantastischen Möglichkeiten des Internets wirklich effektiv ausschöpfen? Verschenken Sie kein wertvolles Kapital - optimieren Sie Ihre Website zum ProfitCenter mit Hilfe modernster Portaltechnologie! Erschließen Sie sich neue Umsatzpotenziale und neue Kunden! Nutzen Sie alle Register einer modernen Webpräsenz. Sichern Sie sich einen schnellen ROI! Umfassende Funktionalität, niedrige Gesamtkosten u. kurze Umsetzungsdauer machen die ProfitCenter Portale zum unternehmerischen Gebrauchsgegenstand. Interessiert? **Dann fordern Sie kostenfrei weitere Infos an unter (Kzf. 3) od. direkt unter www.imittelstand.com**

Mehr Erfolg mit weniger Adressen**Dublettenprüfung für Ihr SAP R/3® - ohne Projekt!**

Auch in Ihrer Datenbank befinden sich teure Dubletten (doppelt angelegte Adressen), denn Untersuchungen haben ergeben: auch in gut gepflegten Datenbeständen sind 4-6% Dubletten keine Seltenheit. Die teuren Doppelten entstehen z.B. bei der Eingabe einer neuen Adresse: der Computer erkannte den Unterschied zwischen „Mayer“ u. „Meier“ nicht. 5% Dubletten verursachen z.B. beim Versand eines Prospektmailings im Gesamtwert von 8.000 EURO immer wieder ca. 400 EURO Mehrkosten – nicht zu sprechen von dem unpersönlichen Eindruck, der beim Kunden entsteht. Die Software-Lösung Marble AdressCheck ist ab sofort erhältlich, einfach (ohne Projekt) installierbar und zeigt Ihnen sofort, wie viele Dubletten sich in Ihrem SAP R/3® befinden. So können Sie die Qualität Ihrer Daten einfach bestimmen und ggf. Handlungsbedarf ableiten. **Die kostenfreie Demo-version können Sie einfach unter (Kzf. 4) anfordern.**

Rekordzeit!**Roto Frank: CRM-System in nur sechs Wochen live**

Die Roto Frank AG, Weltmarktführer für Drehkippschläge im Bauelemente-Sektor, hat ein neues CRM-System in Rekordzeit von sechs Wochen implementiert. Das neue Kundenmanagementsystem von Siebel Systems Inc. unterstützt sämtliche Prozesse aus den Bereichen Vertrieb, Marketing, Service und Call Center. Hauptziele waren die Vereinheitlichung der Vertriebsorganisation, die Einführung einer Call Center-Lösung mit allen Servicefunktionalitäten und die Notebook-Anbindung des Außendienstes an die zentrale Datenbank. evosoft übernahm bei diesem Projekt die Prozessberatung, die Festlegung der Daten und Infos, die im CRM-System hinterlegt werden, die Parametrierung, den Datenimport, das Customizing und die Administration. **Den Anwenderbericht sowie weitere Infos bzgl. CRM Planung und Realisierung erhalten Sie kostenfrei unter (Kzf. 5) oder als Direkt-Link unter www.imittelstand.com**

Vorteil: einfaches CRM-Upgrade!**Outlook als leistungsfähige CRM-Lösung für KMU's**

Sie benutzen heute Outlook und benötigen eine leistungsfähige CRM-Lösung? Mit MX-Contact bieten wir Ihnen jetzt einen sofort installierbaren Upgrade Ihrer vorhandenen Outlook-Installation an. Das System kann hierbei ohne Einschränkungen auf Ihre individuellen Anforderungen angepasst werden. Und das Schönste: Ihre Investitionen betragen nur einen Bruchteil sonstiger vergleichbarer CRM-Lösungen. **Weitere Infos anfordern unter (Kzf. 6) oder als Direkt-Link unter www.imittelstand.com**

Herausgeber: Initiative Mittelstand © Huber Verlag für Neue Medien GmbH - Tel.: (0 72 22) 93 63 -0 - Fax: 93 63 -10 - redaktion@imittelstand.com

ANTWORT-FAX an FAX-Nr. (0 72 22) 77 40

(Bitte vollständig ausfüllen!)

Firma:

Anrede/ Name: _____

Funktion/ Abt.: _____

eMail: _____

▶ **Ja, senden Sie mir bitte kostenlos ausführliche Informationen zu den vorgestellten Themen mit den Kennziffern:**

01 02 03 04 05 06

www.imittelstand.com

initiative
mittelstand