

# SALES 6

## CRM MUSS NICHT TEUER SEIN

**SALES 6** ist das optimale Werkzeug für Kundenbetreuung in Vertrieb und Marketing. Die Anwendung verspricht Ihnen nicht mehr Kunden, unterstützt Sie aber auf einfache und sinnvolle Weise in der Kundenbetreuung. **SALES 6** verschafft Überblick, weil Daten die zusammengehören auch im richtigen Kontext betrachtet werden. Die Applikation basiert auf Lotus Notes, dem weltweit marktführenden Groupware Produkt. Mit dem Einsatz profitieren Sie daher auch von der Funktionsvielfalt und den Kommunikationsmöglichkeiten von Lotus Notes.

Ausgehend von den Kundenadressen bietet **SALES 6** die

Möglichkeit alle Arten von Dokumenten zu erstellen und diese einer elektronischen Kundenakte zuzuordnen.

**SALES 6** ermöglicht die Arbeit im Team. Informationen stehen innerhalb der Anwendung allen berechtigten Mitarbeitern zur Verfügung. Angebote, Verträge, Notizen, Faxe und Mails können von unterschiedlichen Gruppen genutzt und an zuständige Mitarbeiter zur Bearbeitung weitergeleitet werden.

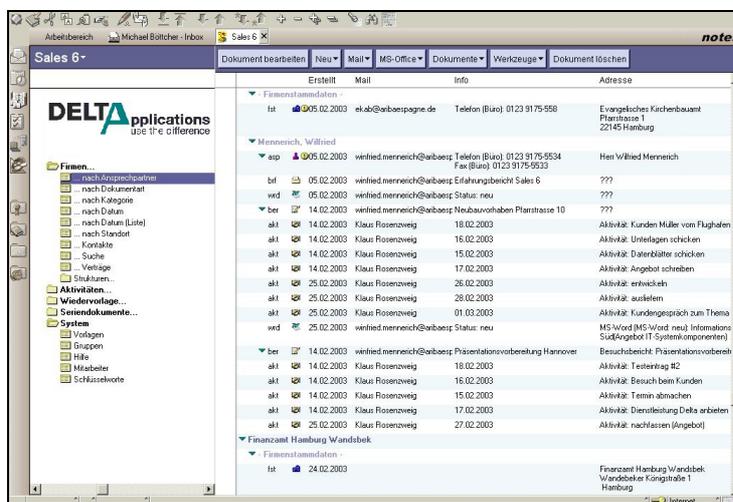
Aktivitäten können entweder klassisch oder auf der Basis von Vorlagen standardisiert erstellt und den ToDo-Listen hinzugefügt werden. Eine Wiedervorlagefunktion garantiert die termingetreue Abwicklung aller Vorgänge und Aufträge.

### Kundenstammdaten

Aufnahme von Firmendaten (Adressen, Kommunikation) mit beliebig vielen Ansprechpartnern. **SALES 6** ermöglicht die Abbildung komplexer Firmen- oder Konzernstrukturen (Standorte, Abhängigkeiten). Zu jedem Ansprechpartner lassen sich individuelle Informationen sammeln: z. B. Entscheidungskompetenz, Budget, Interessen usw.

### Besuchsberichte, Memos, Telefonnotizen

Für Besuchsberichte, Memos und Telefonnotizen stehen Formulare zur Verfügung, mit denen jeder Nutzer jeweils die wesentlichen Inhalte der Kundenkontakte festhalten kann.



### Angebote

**SALES 6** nutzt die in Lotus Notes vorhandene Textverarbeitung, kann aber auch mit Microsoft Winword kombiniert werden. Vorlagen für standardisierte Vorgänge und für Korrespondenz lassen sich hinterlegen und Angebote können auf einfache Weise erstellt werden.

Mit der Ablage in der Lotus Notes Datenbank bleibt die Zugehörigkeit zum Kunden besser erkennbar als im üblichen Dateisystem von Windows.

### Kundenakte

Alle Dokumente und die gesammelten Vorgänge ergeben ein Gesamtbild des Kundenengagements. Dieses steht allen Nutzern überall im LAN zur Verfügung. Wenn Sie wollen auch offline im Kundengespräch vor Ort.

Die Vertriebsaktivitäten lassen sich auch nach Projekten organisieren. Alle Aktivitäten lassen sich Kunden, einem Projekt oder den beteiligten Mitarbeitern zuordnen. Per Knopfdruck können einzelne Personen oder Gruppen über Vorgänge informiert und weitere Aktivitäten und

Termine definiert und koordiniert werden.

**Anders als übliche Anwendungen für ähnliche Zwecke kann man SALES 6 einfach weiter entwickeln, da das System als normale Lotus Notes Applikation ausgelegt wurde.**

## Delta Applications

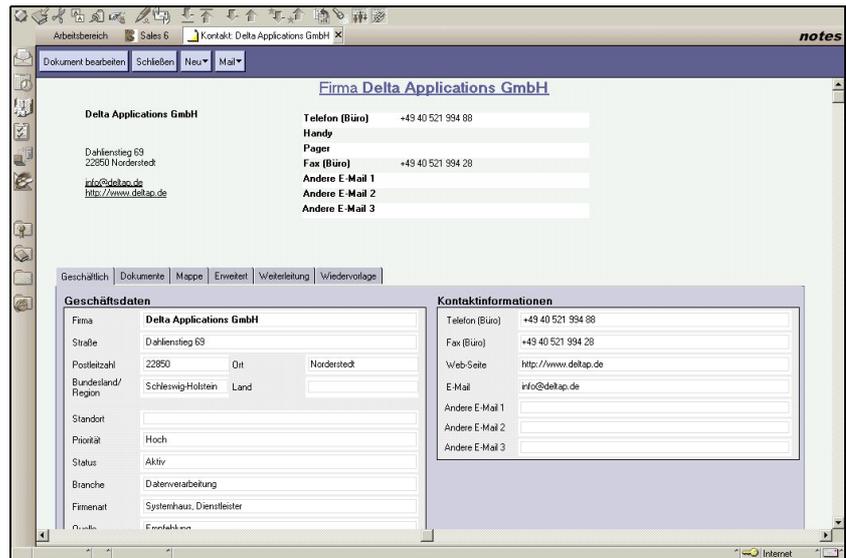
Wo Standardsoftware mit ihrem "Allround-Anspruch" oft genug eher zusätzliche Arbeit und weitere Hemmnisse erzeugt, schaffen unsere Lösungen optimierte und unternehmensgerechte Arbeitsabläufe.

Durch den Einsatz von Lotus Notes sind die von uns entwickelten Applikationen stets optimal auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten, auf zukünftige Anforderungen vorbereitet und ermöglichen zugleich eine rasche Reaktion auf sich ändernde Geschäftsprozesse. Sie schaffen dadurch im harten Wettbewerb den entscheidenden Vorsprung.

Wir beherrschen international führende Standards, beraten unabhängig und übernehmen die Verantwortung bei der Realisierung von Projekten und der Implementierung von Systemen. Kooperationen mit führenden, weltweit operierenden IT-Unternehmen sowie ein intensiver Know-how-Transfer sichern den steten Wissenszuwachs unserer erfahrenen Mitarbeiter und gewährleisten unseren Kunden Stabilität und Werterhaltung.

### Referenzen

Zu unseren Kunden zählen international tätige Banken sowie deren Tochtergesellschaften, namhafte Versicherungsunternehmen, diverse Serviceunternehmen deutscher Luftfahrt- und Technologiegesellschaften, Energieversorger, IT-Dienstleistungs-, Handels- und Beratungsunternehmen und unterschiedliche Vertriebsorganisationen.



### SALES 6 Überblick

- Stammdatenverwaltung
- Abbildung von Firmenstrukturen
- beliebig viele Kontaktpersonen je Firma
- elektronische Kundenakte
- Besuchsberichte und Memos
- strukturierte Aktivitäten
- Kundenkorrespondenz
- Kundenhistorie
- unterschiedliche Auswertungen
- Weiterleitung und Wiedervorlage von Aktionen und Dokumenten
- Kalenderfunktionen, Terminplanung
- Reisekosten- und Spesenabrechnung
- Integration von MS-Office
- Serienbrieffunktion
- Mail-Schnittstelle, optional Faxschnittstelle
- Hohe Flexibilität, erweiter- und änderbar

### Wenn

- Sie mit Adressen, Kunden oder Mitarbeiterinformationen arbeiten, im Vertrieb oder für die Organisation
- Sie in Teams zusammenarbeiten, an einem Standort oder unterwegs
- Sie auf Transparenz und Service Wert legen und stets über den Status aller Aktivitäten informiert sein wollen,
- Sie Kundenkorrespondenz optimal bewältigen wollen,
- Standardlösungen für diese Aufgaben nicht Ihren Ansprüchen genügen,
- Sie kein Vermögen für CRM investieren wollen

**dann sprechen Sie doch einmal mit uns, mit den Lotus Notes Spezialisten von Delta Applications.**

**Moderne Informationsverarbeitung ist individuell.**

**www.deltap.de**