



SalesLogix

Die Komplettlösung für Vertrieb, Marketing und Support.



Der Kunde ist König.

Geschäftserfolge basieren auf optimierten Kundenbeziehungen.

Sie wissen es aus eigener Erfahrung: Die Aussage „Ich rufe Sie in der Angelegenheit zurück“ reicht heute nicht mehr aus. Ihre Kunden sind anspruchsvoller geworden und verlangen persönliche Betreuung, direkten Service und aussagekräftige Informationen. Noch immer verfügen die meisten Vertriebsorganisationen nicht über geeignete Systeme, mit denen sie das Maximum aus ihren Daten herausholen und eine adäquate Kundenpflege sicherstellen können. So rutschen vielversprechende Interessenten durchs Netz und langjährige Kunden gehen verloren.

Die Lösung: Sage SalesLogix.

Mit über 300.000 Anwendern in 8.500 Firmen weltweit zählt SalesLogix zu einem der führenden Produkte bei mittelständischen Unternehmen. Und das nicht ohne Grund: SalesLogix ist eine kostengünstige, voll ausbaufähige und leistungsstarke CRM-Lösung, die einfach anzupassen ist und sich außerordentlich schnell amortisiert. Sie erleichtert Ihren Mitarbeitern in Vertrieb, Marketing und Support das Beziehungsmanagement zu Kunden und Interessenten – und verbessert damit ganz entscheidend Ihre Stellung im Wettbewerb.

Jedes Unternehmen hat seine eigenen, individuellen Regeln. Die Stärke von SalesLogix liegt in ihrer Fähigkeit, sich an Ihre jeweiligen Vertriebs- und Kundenprozesse anzupassen. SalesLogix-Kunden profitieren von der hohen Flexibilität des Systems, das sich besonders schnell an ihre Anforderungen anpassen lässt.

SalesLogix fügt sich nahtlos in vorhandene Infrastrukturen ein, weil sie konsequent auf die Integration mit anderen Sage Business- und Back-Office-Anwendungen ausgelegt ist. Sie sammelt Informationen aus allen Abteilungen sowie Systemen und macht sie überall verfügbar. Damit erhalten Sie eine einheitliche und vollständige Sicht auf Ihre Kunden. Das Beste aber ist, dass SalesLogix mit Ihrem Unternehmen wächst und sich ganz einfach an wechselnde geschäftliche Anforderungen anpasst.

Die Komponenten im Detail.

SalesLogix Sales: Das Sales-Modul ist die Lösung für Management, Umsatzprognosen und Berichte in sämtlichen Phasen des Vertriebsprozesses. Ihre Vertriebsmitarbeiter werden somit von Routineaufgaben entlastet und können sich voll und ganz auf ihre eigentlichen Aufgaben konzentrieren.

SalesLogix Marketing: Das Marketing-Modul unterstützt Sie bei der Verwaltung, Nachverfolgung und Messung von Marketingkampagnen. Sie können damit zielgerichtete und wirkungsvolle Marketingmaßnahmen über alle Vertriebswege durchführen. Mit SalesLogix Marketing behalten Sie Ihre Werbeinvestitionen im Griff.

SalesLogix Support: Das Support-Modul ist die Lösung für reibungslose Supportanfragen. Ihre Service-Mitarbeiter haben stets die aktuellen und vollständigen Kundendaten zur Hand. Denn nichts ist wertvoller, als seine Kunden zu kennen.

Nutzen Sie das ganze Potenzial Ihrer Kundendaten. So steigern Sie den Umsatz mit Ihren Bestandskunden, die Anzahl Ihrer Neukunden und haben die besten Aussichten, dem Wettbewerb einen entscheidenden Schritt voraus zu sein.



Wahlmöglichkeiten in Bezug auf den Datenzugriff.

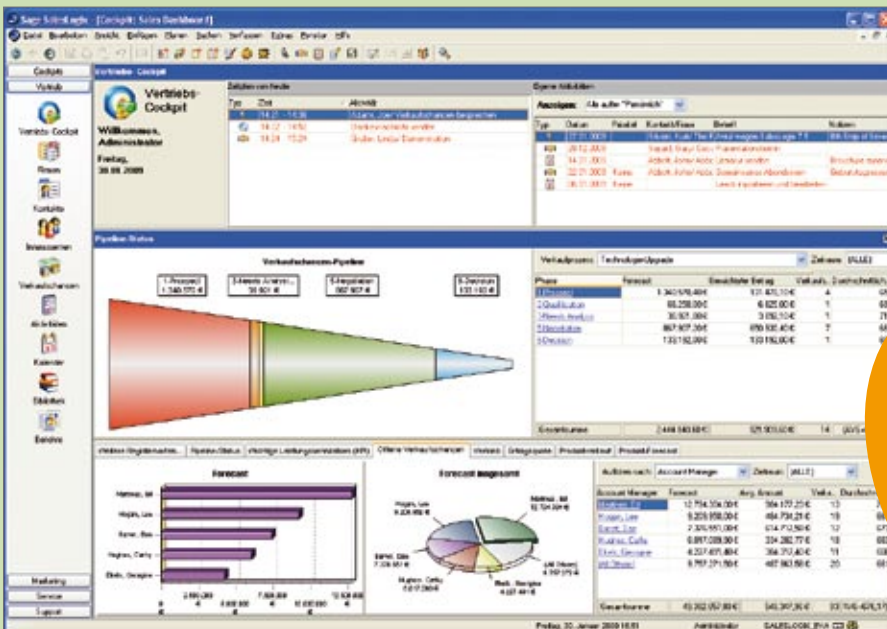
Für Ihre Vertriebsmitarbeiter ist der schnelle, unkomplizierte Zugang zu allen Informationen und Partnern unerlässlich – „rund um die Uhr“ und am besten „von überall“. SalesLogix bietet viele Optionen, mit denen Sie die volle Leistung des Remote-Zugangs nutzen können: den Web-Client, den Remote Client, Remote Office oder den Microsoft Windows Terminal Services bzw. Citrix. Darüber hinaus steht Ihnen SalesLogix Mobile für den mobilen Datenzugriff zur Verfügung.

Die umfassende Übersicht.

Die interaktiven Cockpits gewähren Ihnen einen schnellen und ausführlichen Überblick über die wichtigsten Kennzahlen Ihres Vertriebes. Analysieren Sie Leistungsschwächen und erkennen Sie Verkaufschancen durch einfache, per Drag & Drop veränderbare Cockpit-Darstellungen. Nutzen Sie die interaktiven Cockpits zur weiteren Analyse von Trends oder historischen Entwicklungen wie z. B. Period-to-Date- und Year-to-Year-Analysen. Jeder Anwender kann hierbei das Cockpit seinen individuellen Anforderungen und Bedürfnissen

entsprechend anpassen. Das Treffen von effektiven Geschäftsentscheidungen erfordert den Zugang zu Leistungsindikatoren, in Echtzeit, auf allen Ebenen Ihres Unternehmens. Setzen Sie Erkenntnisse in die Tat um, indem Sie die Leistungen analysieren, potenzielle Probleme diagnostizieren und Verkaufschancen identifizieren.

SalesLogix beinhaltet mehr als 50 vorgefertigte Berichte, die die wichtigsten Leistungsindikatoren in Vertrieb, Marketing und Kundenservice abdecken.



Alles über Ihren Kunden oder Interessenten zu wissen, ist der Schlüssel zum Erfolg – profitieren Sie von der Mash-up-Technologie in der neuen Version SalesLogix 7.5, die es Ihnen erlaubt, direkt aus SalesLogix auf Inhalte individueller Webseiten zuzugreifen (Stichwort: Social CRM). Die grafische Zeitleiste zeigt die letzten Einträge zu Ihrem Kunden oder Interessenten.

Die Vertriebslösung.

Führend in allen Phasen des Verkaufsprozesses.

Schnell wachsende Unternehmen müssen sich nicht nur im deutschen Markt durchsetzen. Sie müssen sich zunehmend auch in dem harten Wettbewerb globaler Märkte und in neuen Verkaufskanälen behaupten. Wer unter veränderten Wettbewerbsbedingungen langfristig erfolgreich sein will, muss seine Verkaufsressourcen von Anfang an besonders effektiv einsetzen.

Mehr Effizienz und Klarheit – von Anfang an.

SalesLogix Sales unterstützt Sie beim effizienten Management des gesamten Verkaufsprozesses. Routinemäßige Aufgaben wie z. B. Kundenmanagement, Auftrags- und Angebotserstellung, Terminplanung, Umsatzprognosen sowie die Erstellung von Berichten werden automatisiert.

Durch die Integration von SalesLogix in Ihre Back-Office-Systeme erhalten Ihre Vertriebsmitarbeiter eine umfassende Ansicht der Kundeninformationen. Dies ermöglicht ihnen eine gezielte Kommunikation mit Kunden und Interessenten. Besonders wichtig: SalesLogix ist außerordentlich benutzerfreundlich. So gewinnen Ihre Verkaufsprofis mehr Zeit für das, was sie am besten können – verkaufen.

Potenzielle Aufträge erfolgreich verwalten und umsetzen.

SalesLogix vereinfacht das Management von Kundendaten und potenziellen Aufträgen. Neue Leads (Interessenten) werden automatisch an Ihre Vertriebsprofis weitergeleitet. Integrierte Vertriebsprozesse unterstützen Ihre Mitarbeiter anschließend durch bewährte Verkaufsmethoden. Profitieren Sie zusätzlich von einer grafischen Zeitleiste dank der Sie jederzeit die letzten Historien zu Ihren Kunden und Interessenten einsehen können.

Mit SalesLogix Sales können Sie individuell einstellen, wer wann welches Informationsmaterial erhalten soll, Nachfassaktionen aufsetzen und Routineaufgaben ausführen. Und mit dem Kalender hat Ihr gesamtes Verkaufsteam alle Termine und Aktivitäten fest im Griff.

Modernste Verkaufs-Tools sichern den Geschäftsabschluss.

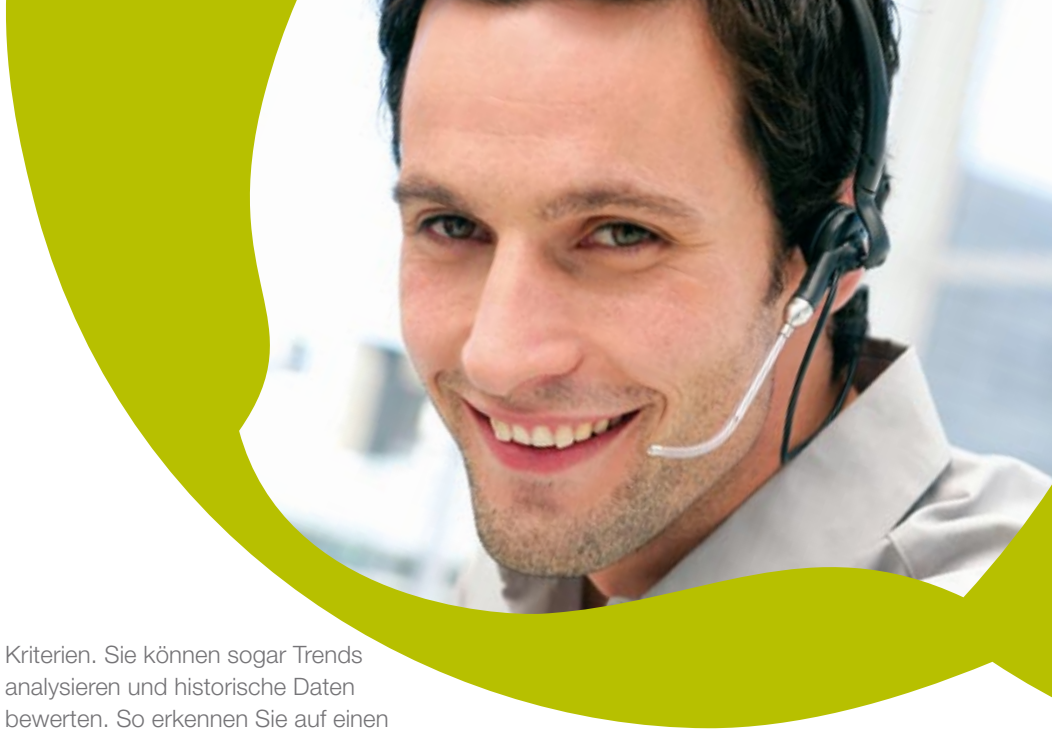
Geben Sie Ihren Verkaufsmitarbeitern alles an die Hand, was sie für einen Geschäftsabschluss benötigen. Die SalesLogix-Datenbank bietet alle wichtigen Informationen: technische Daten, häufig gestellte Fragen und Antworten oder Marketinginformationen – alles, was Ihren Mitarbeitern das rasche Beantworten von Fragen erleichtert. Verschaffen Sie sich einen detaillierten Überblick über die Firmenhistorie, erstellen Sie Angebote, Kostenvoranschläge oder Aufträge per Knopfdruck und schließen Sie den Verkauf erfolgreich ab. Integrieren Sie Ihre Back-Office-Systeme – für den direkten Zugriff auf Preise und Produktspezifikationen.

Und bleiben Sie der Konkurrenz stets einen Schritt voraus: Ihre Mitarbeiter profitieren bei Verhandlungen von wichtigen Informationen über Ihre Mitbewerber, die in SalesLogix gespeichert sind.

The screenshot displays the SalesLogix Web-Client interface. At the top, it shows the company name 'Firma - Abbott Ltd.' and various contact details including phone numbers and email addresses. Below this, there is a 'Detailer der Firma' section with a timeline of activities, such as 'Anruf - Direkt Verkauf' and 'Anruf - Direkt Verkauf'. The bottom part of the interface features a table with columns for 'Abteilung', 'Typ', 'Datum/Zeit', 'Dauer', 'Detailer', 'Verfasser', 'Detail', and 'Kategorie'. The table lists several sales activities with their respective dates and details.

Abteilung	Typ	Datum/Zeit	Dauer	Detailer	Verfasser	Detail	Kategorie
Abteilung	Anruf	02.08.2009 09:00	15 min	Progen, Ltd	Bibbit, John	Samstagmorgen Aktivitäten	
Abteilung	Anruf	24.02.2009 09:00	15 min	Abteilung	Bibbit, John	Standard meeting	
Abteilung	Anruf	26.02.2009 15:00	30 min	Progen, Ltd	Deacon, Ewan	Verkaufsfachmann Gespräch	Folgebetreiber
Abteilung	Anruf	27.02.2009 09:00	30 min	Progen, Ltd	Deacon, Ewan	Reguläre Kontakt	Sales
Abteilung	Anruf	24.02.2009 17:00	45 min	Progen, Ltd	Bibbit, John	Folgebetreiber für Detail	Folgebetreiber
Abteilung	Meeting	11.05.2009 09:30	300 min	Progen, Ltd	Bibbit, John	Gültigkeit Status	
Abteilung	Anruf	07.05.2009 15:00	45 min	Bank, Corneho	Progen, Wayne	Folgebetreiber mit dem	Folgebetreiber
Abteilung	Meeting	02.05.2009 16:00	300 min	Progen, Ltd	Progen, Wayne	Verkaufsgespräch	Sales
Abteilung	Anruf	02.05.2009 16:30	45 min	Progen, Ltd	Abbot, John	Meeting Planning	

SalesLogix Web-Client – komplett anpassbar und serienmäßig mit der neuen Zeitleisten-Visualisierung.



Zuverlässige Prognosen und Berichtsfunktionen – das nennen wir easy Controlling.

Auf die Daten und Informationen von SalesLogix ist Verlass: Prüfen Sie die aktuelle Pipeline, analysieren Sie den Verkaufsaufwand und passen Sie Ihre Strategie den neuen Erkenntnissen an!

Mit dem integrierten Berichtsmodul können Sie Informationen nach verschiedenen Kriterien wie z. B. Account-Manager, Gebiet oder Abschlusswahrscheinlichkeit aus den unterschiedlichsten Blickwinkeln analysieren.

Das integrierte Crystal Reports stellt Ihnen anschließend Abschlussquoten oder Umsätze nach der Lead-Herkunft dar – oder nach beliebigen anderen

Kriterien. Sie können sogar Trends analysieren und historische Daten bewerten. So erkennen Sie auf einen Blick, wo Ihr Unternehmen heute im Vergleich zu gestern steht.

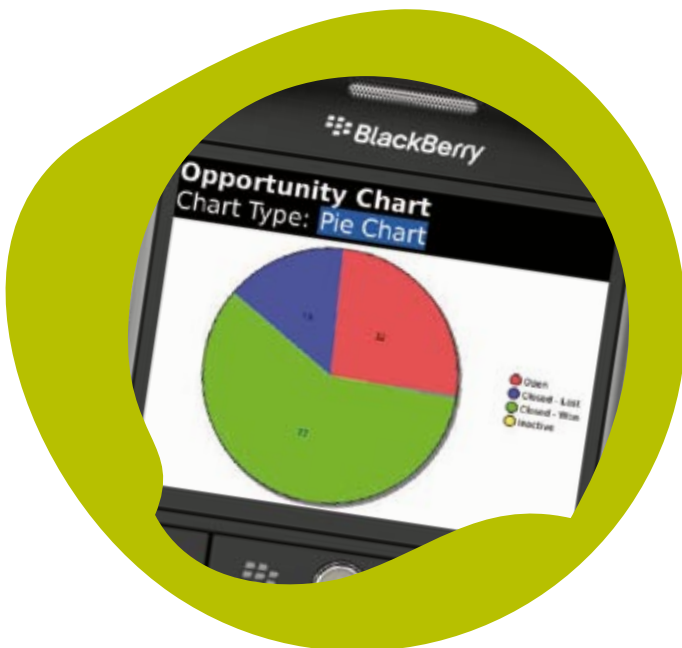
So ist Ihr Außendienst immer auf dem neuesten Stand.

Mit SalesLogix haben Sie die Kommunikation im Griff; Ihre Mitarbeiter können jederzeit auf alle Ressourcen zugreifen. Wenn es schnell gehen muss, gehen sie mit ihrem Web-Browser einfach online und bekommen Zugang zu ihren SalesLogix-Daten in Echtzeit.

Haben sie offline gearbeitet, konsolidiert die zuverlässige Synchronisierung ihre Informationen schnell und unkompliziert.

Produkt-Highlights

- Gewinnen Sie über Ihr interaktives Cockpit einen ausführlichen Überblick über organisatorische und individuelle Leistungen
- Unterstützen Sie eine Verkaufsumgebung mit mehreren Verkaufskanälen
- Integrieren Sie Ihr Back-Office-System – für eine umfassende Kundensicht
- Führen Sie vergleichende Trendanalysen durch, wie z. B. Period-to-Date- und Year-to-Year-Analysen
- Arbeiten Sie mit SalesLogix Mobile auf Windows Mobile Smartphones, Pocket-PCs und RIM-BlackBerrys
- Analysieren Sie die wichtigsten Leistungsmetriken, wie z. B. den Pipeline-Status, offene Verkaufschancen und Gewinnraten
- Nutzen Sie den leistungsfähigen Web-Client für alle Phasen des Verkaufsprozesses





Relevante Informationen sammeln, strukturieren und austauschen, Marketingaktivitäten analysieren und auswerten: SalesLogix sorgt für mehr Klarheit und unterstützt Sie beim Ausbau profitabler Kundenbeziehungen.

Die Marketinglösung.

Verwalten, Kontrollieren und Bewerten von Marketingkampagnen.

Der Aufbau langfristiger und insbesondere profitabler Kundenbeziehungen setzt rechtzeitige und effektive Marketinginitiativen voraus, die alle zur Verfügung stehenden Verkaufskanäle einbeziehen. Dabei ist es ganz entscheidend, dass die Marketingressourcen Ihres Unternehmens optimal eingesetzt werden.

Mehr Profitabilität – von Anfang an.

SalesLogix Marketing stellt Ihnen ausgefeilte Analyse-Tools zur Verfügung und vereinfacht die Verwaltung von Marketingkampagnen. Das Modul unterstützt Sie bei der Auswahl besonders profitabler Kunden und verkürzt den Verkaufszyklus. Da Ihnen rechtzeitig umfassende Kundenkontaktdaten aus allen Unternehmensbereichen zur Verfügung stehen, können Sie zielsichere Marketingkampagnen durchführen.

Die Effektivitätsmessung zählt zu den schwierigsten Aufgaben von Marketingmanagern. SalesLogix liefert Rentabilitätsrechnungen für alle Ihre Marketingkampagnen.

Ein professionelles Kampagnenmanagement.

SalesLogix Marketing verwaltet alle Komponenten Ihrer Kampagnen – vom Projektstart bis zum Abschluss. Legen Sie die einzelnen Aufgaben Ihrer Marketingaktivitäten samt Ausführungsdatum fest – die Details werden anschließend auf einen Blick übersichtlich dargestellt. Sie können zudem jeder Aufgabe einen Vergleich des geplanten Budgets und der aktuellen Kosten zuordnen. SalesLogix übernimmt diese Angaben automatisch in die Auswertung der gesamten Kampagne.

Beschleunigung des Verkaufsprozesses.

In einer grafischen Bedienungs Umgebung konfigurieren Sie einzelne Prozesse wie z. B. „Messekontakt“ und weisen diese individuellen Interessentengruppen zu.

Die Termine für Nachfassaktionen werden automatisch angezeigt. SalesLogix gibt zudem für Anschlusstelefonate neue Kundeninformationen automatisch an Ihre Verkaufsmitarbeiter weiter und beschleunigt so den Verkaufsprozess.

Die Support-Lösung.

Nachverfolgung und Management von Support-Anfragen.

Nur ein guter Service sichert Ihnen dauerhafte und damit profitable Geschäftsbeziehungen. Schließlich kostet es fünf- bis zehnmal mehr, einen neuen Kunden zu gewinnen, als einen schon vorhandenen zu halten. Support-Lösungen, die speziell für den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen konzipiert sind, tragen daher erheblich zu einem nachhaltigen Erfolg Ihres Unternehmens bei.

Mehr Kundenzufriedenheit – von Anfang an.

Sie und Ihre Service-Mitarbeiter sind auf aktuelle und vollständige Kundendaten angewiesen, die auf Tastendruck zur Verfügung stehen. Nur so können Sie die Erwartungen Ihrer Kunden und die Leistungsvorgaben Ihrer Support-Abteilung übertreffen. Sie brauchen Daten, die einen effizienten Service ermöglichen – und zusätzlichen Umsatz durch Cross-Selling oder Up-Selling generieren. Schließlich kommunizieren Ihre Kunden häufiger mit Ihren Service-Spezialisten als mit anderen Mitarbeitern aus Ihrem Unternehmen.

Mit SalesLogix Support bauen Sie eine solide und ausbaufähige Kundenbeziehung auf. SalesLogix bietet Ihnen in Echtzeit Zugriff auf alle wichtigen Informationen, z. B. gekaufte Produkte, Anruf- und Problemhistorien, Retouren und den aktuellen Status eines Wartungsvertrages. SalesLogix stellt nicht nur eine reibungslose Kommunikation mit Ihren Kunden und schnelle Hilfe sicher, sondern eröffnet zudem neue Verkaufschancen.

Darüber hinaus können Sie mit SalesLogix leistungsfähige Selfservice-Support-Lösungen über das Internet anbieten. Auf diese Weise reduzieren Sie Ihre Transaktionskosten und leisten Ihren Kunden weltweit Support – rund um die Uhr.

Hilfe zur Selbsthilfe.

Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, selbst die Lösung zu finden – über das Internet. Damit reduzieren Sie nicht nur Ihre Support-Kosten, sondern bieten Ihren Kunden eine jederzeit verfügbare, komfortable Service-Alternative. Die robuste SalesLogix-Web-Wissensdatenbank stellt im Internet dieselben Informationen bereit, auf die auch Ihre Support-Mitarbeiter zurückgreifen. Eine spezielle Suchmaschine vereinfacht die Online-Informationssuche für Ihre Kunden. Darüber hinaus können Ihre Kunden weltweit mit Web-Tickets über das Internet Probleme registrieren und den Lösungsstatus abfragen – jederzeit und von überall.

„Sage SalesLogix ist die anpassbare und flexible CRM-Lösung, bei der keinerlei Wünsche offen bleiben und zugleich der Königsweg zum besseren Informationsmanagement.“

Falko Colban,
Presales Consultant CRM
Sage Professional
Services.



„Mit SalesLogix haben wir eine zuverlässige und umfangreiche Standardanwendung gefunden, die zudem auch an die individuellen Anforderungen unserer Stiftung angepasst und entsprechend programmiert werden kann.“

Helmut Morsbach,
Vorstand der
DEFA-Stiftung.

Rationalisieren Sie Ihre Support-Center.

SalesLogix bietet ausgefeilte Tools zur Verwaltung und Bearbeitung von Support-Anfragen. Damit geben Sie Ihren Mitarbeitern alle Tools an die Hand, um Anfragen rasch zu bearbeiten und die internen Leistungsvorgaben wie auch die Kundenerwartungen zu übertreffen. SalesLogix vereinfacht das Anruf- und Fehlermanagement, Retouren und die Verlängerung von Service-Verträgen. Die regelbasierte Eskalationsfunktion von SalesLogix übermittelt bei Bedarf Mitteilungen per Telefon oder Pager, wenn die Situation dies erfordert.

Wichtige Informationen auf Tastendruck.

Mit der leistungsfähigen SpeedSearch-Wissensdatenbank stellt SalesLogix wichtige Informationen auf Tastendruck bereit. SpeedSearch „erinnert“ sich an Call-Tickets, Fehler sowie Standardprobleme und Lösungen. Darüber hinaus greift sie auf externe Dateien zu, wie z. B. Handbücher, häufig gestellte Fragen und Antworten (FAQs) sowie technische Dokumentationen. Eine Volltextsuche ergänzt die leistungsfähigen Funktionen der Datenbank – damit Ihre Support-Mitarbeiter rasch finden, was sie suchen.

Anpassungsfähig für individuelle Anforderungen.

Ganz egal ob Sie als Software-Unternehmen Anfragen zu neuen Funktionen peinlich genau dokumentieren und nachverfolgen möchten oder sich als Hersteller von Zubehör um eine effiziente Verwaltung von Warenrücksendungen (RMA) bemühen – SalesLogix passt sich den individuellen Anforderungen Ihres Unternehmens problemlos an. Erstellen oder ändern Sie Ansichten, Felder, Tabellen, Masken, Skripte, Auswahllisten, Berichte und Sicherheitseinstellungen – ganz nach Ihren individuellen Anforderungen.

Produkt-Highlights

- Maximieren Sie die Effizienz der Aktivitäten Ihres Support-Centers
- Reduzieren Sie die Kosten pro Transaktion
- Stellen Sie effektive Selfservice-Lösungen bereit
- Gewinnen und pflegen Sie wertvolle Fachkenntnisse
- Optimieren und erweitern Sie Ihre Kundenbeziehungen
- Profitieren Sie von neuen Geschäftschancen
- Erweitern Sie den Zugriff, um Ressourcen global zu unterstützen
- Passen Sie SalesLogix Ihren Anforderungen an

The screenshot shows the SpeedSearch interface with a search for 'vista'. The results table is as follows:

Betreff	Quelle	Erstellt
Discovery meeting - if n...	History	1900-05-04
Info Requested	History	2007-05-03
Info Requested	History	2007-04-30
Proposal Revision	History	2007-04-11
Info Requested	History	2007-04-20
Develop Proposal	History	2007-03-21
Discovery meeting - if n...	History	2007-03-21
Discovery meeting - if n...	History	2007-02-27
Discovery phone call	History	2007-04-03
Discovery phone call	History	2007-05-0...

Die SpeedSearch-Wissensdatenbank konsolidiert alle Informationen und optimiert den Datenzugriff.



Flexibel reagieren – mobil arbeiten.

Wichtige Informationen immer und überall verfügbar.

Wenn es um optimale Kundenpflege geht, ist vor allem eines für Sie unerlässlich: ein schneller und unkomplizierter Zugang zu allen relevanten Daten – und zwar rund um die Uhr und von überall. Bei SalesLogix haben Sie neben dem LAN-Client viele Optionen, flexibel zu reagieren.

Moderner Web-Client – schneller starten.

Der SalesLogix Web-Client verschafft Ihnen über eine Browser-Oberfläche einen lokalen wie auch einen Fernzugang. Die komfortable Benutzeroberfläche deckt alle Aspekte eines Verkaufsprozesses ab und lässt sich nach Bedarf anpassen. Zusätzlich können Sie im Browser Ihr eigenes Layout per Drag&Drop zusammenstellen und Sie profitieren zusätzlich von der leistungsfähigen Zeitleisten-Visualisierung.

Remote Client oder Remote Office.

Der Remote Client macht es möglich, auch offline zu arbeiten. Ihre Vertriebsmitarbeiter verwenden im Kundengespräch einfach eine lokale Kopie. Die Daten werden anschließend von zu Hause aus oder im Büro mit dem zentralen Datenbestand synchronisiert.

Remote Office funktioniert nach dem gleichen Prinzip, unterstützt jedoch auch die Synchronisierung vernetzter Anwender in dezentralen Büros. Der Synchronisierungsprozess läuft im Gegensatz zum Remote Client vollständig transparent ab. Der lokale Zugriff auf die Datenbank ermöglicht wesentlich schnellere Antwortzeiten.

Mobile Client – CRM immer und überall dabei.

Mit SalesLogix Mobile stehen Ihnen wichtige Informationen immer und überall zur Verfügung. Nutzen Sie Ihr Windows Mobile Smartphone, Ihren Pocket PC und Ihr BlackBerry. Ihr CRM-System ist genauso flexibel wie das verwendete Endgerät und lässt sich durch die Entwicklungsumgebung umfangreich anpassen.

Produkt-Highlights

- Windows und Web-Clients mit permanenter Verbindung
- Benutzer mit Offline- und Synchronisations-Funktionalität
- Offline-Zugriff, z. B. via Windows Client auf einem Notebook
- Web-Client mit sicherer Browser-Verbindung
- RIM-BlackBerry, Windows Mobile Smartphone und Pocket-PC für den mobilen Datenzugriff
- Nutzung von Citrix und Microsoft Windows Terminal Services möglich
- Passen Sie SalesLogix Ihren Anforderungen an

Integration spart Zeit und Arbeit.

SalesLogix und die Office Line.

Entscheidend für die maximale Effizienz Ihres CRM-Systems ist die optimale Integration mit dem Back-Office-System, z. B. der Office Line-Warenwirtschaft. Sage hat eine leistungsfähige Standardlösung entwickelt, die Ihnen Zeit und Arbeit spart.

Ein starkes Doppel.

Die CRM-Integration sorgt einerseits für die Datensynchronisation und vermeidet so die doppelte Dateneingabe. Andererseits fungiert sie als „Informationsspende“ und ermöglicht die Datendarstellung aus der Warenwirtschaft im CRM-System. Was früher in mühseliger Kleinarbeit von Abteilung zu Abteilung erfragt werden musste, können heute Ihre Mitarbeiter eigenständig aus SalesLogix automatisiert abfragen.

Vorteile der Integration.

Die Integration von SalesLogix in die Office Line bietet Ihnen einen ganzheitlichen Überblick über Ihre Kunden:

- Der Vertrieb kann schneller auf Anfragen reagieren. So lässt sich z. B. der komplette Produktstamm (inkl. Preisen) aus der Warenwirtschaft in SalesLogix übertragen.
- Der Außendienst kann direkt Kundendaten und Angebote erfassen. Bei der nächsten Synchronisierung werden die Daten von SalesLogix in die Office Line übertragen bzw. aktualisiert.
- Der Vertrieb kann sich im direkten Zugriff Kundendaten wie Aufträge, Rechnungen, offene Posten, Verkaufshistorien etc. anzeigen lassen (Infoportal). Im Online-Betrieb sind die Daten immer aktuell. Wenn keine

Verbindung mit dem Netz besteht, werden die Daten der letzten Synchronisierung angezeigt.


- Die Synchronisierung kann bei Bedarf oder zu festgelegten Zeitpunkten automatisch durchgeführt werden. Der Datenabgleich erfolgt äußerst schnell, da nur neue bzw. geänderte Daten übertragen werden.
- Die Integration SalesLogix – Office Line ist einfach und kostengünstig zu implementieren und bietet auch für ein hohes Transaktionsaufkommen ausreichende Reserven.

The screenshot displays the SalesLogix CRM interface. At the top, there's a navigation menu with icons for various functions. The main area is divided into several sections:

- Header:** Displays the company name 'Scholpert Multimedia', contact details (phone, fax, website), and address (Klopstockstraße 16, Frankfurt, Germany).
- Infoportal:** Shows the integration status with 'OfficeLine' and the application 'OfficeLine'.
- Table:** A table titled 'Verkaufsbeleg' (Sales Document) showing a list of transactions. The table has columns for 'Debitorenbeleg', 'Debitorennummer', 'Debitoren', 'Liefertermin', and 'Status'. The data includes various document types like 'Auftragsbestätigung', 'Rechnung', and 'Lieferschein' with their respective dates and statuses.

Debitorenbeleg	Debitorennummer	Debitoren	Liefertermin	Status
03.12.2007	60096	Auftragsbestätigung	03.12.2007	erfüllt
02.11.2007	60089	Auftragsbestätigung	02.11.2007	erfüllt
01.10.2007	60080	Auftragsbestätigung	01.10.2007	erfüllt
03.09.2007	60072	Auftragsbestätigung	03.09.2007	erfüllt
01.08.2007	60064	Auftragsbestätigung	01.08.2007	erfüllt
02.07.2007	60056	Auftragsbestätigung	02.07.2007	erfüllt
01.06.2007	60048	Auftragsbestätigung	01.06.2007	erfüllt
02.05.2007	60040	Auftragsbestätigung	02.05.2007	erfüllt
22.04.2007	20031	Lieferschein	22.04.2007	erfüllt
22.04.2007	10037	Rechnung	22.04.2007	erfüllt
02.04.2007	60030	Auftragsbestätigung	02.04.2007	erfüllt
24.03.2007	20025	Lieferschein	24.03.2007	erfüllt
24.03.2007	10029	Rechnung	24.03.2007	erfüllt
22.03.2007	20024	Rücklieferschein	22.03.2007	erfüllt
22.03.2007	10027	Schaltrechnung	22.03.2007	erfüllt
01.03.2007	60024	Auftragsbestätigung	01.03.2007	erfüllt
15.02.2007	20009	Lieferschein	15.02.2007	erfüllt
01.02.2007	60019	Auftragsbestätigung	01.02.2007	erfüllt

Einfacher Datenabgleich – z. B. Anzeige der Vorgänge aus der Office Line.



Mit
mehr als 25 Jahren
Erfahrung, 250.000 Kunden und
mehr als 1.000 Fachhändlern ist Sage
einer der Marktführer für betriebswirtschaftliche
Software und Services im deutschen Mittelstand.
Lösungen von Sage sind speziell für die Bedürfnisse
lokaler Märkte entwickelt. Sie helfen unseren Kunden –
vom Kleinunternehmen bis hin zum gehobenen Mittel-
stand –, ihr Geschäft erfolgreicher zu führen.

Sage ist ein Unternehmen der britischen Sage
Gruppe, dem mit rund 14.500 Mitarbeitern und
5,8 Millionen Kunden weltweit drittgrößten
Anbieter von betriebswirtschaftlicher
Software und Services.

Sage Software GmbH

Emil-von-Behring-Straße 8–14
60439 Frankfurt am Main
Telefon: 069 50007-6111
Fax: 069 50007-7208
E-Mail: info@sage.de
Internet: www.sage.de

