

Customer Relationship Management mit SugarCRM

» Kundendaten effektiv nutzen für Vertrieb, Marketing und Service «

WARUM CRM?

Angesichts des heutigen Wettbewerbsdrucks ist für Ihr Unternehmen die optimale Gestaltung und Pflege Ihrer Kundenbeziehungen wichtiger denn je. Hierfür sollten sämtliche zu Ihren Kunden gehörenden Daten, Vorgänge und Unterlagen genauestens dokumentiert und genutzt werden. Im optimalen Fall können Vertrieb, Marketing und Service mit diesen Informationen die Beziehungen zu ihren Kunden aktiv steuern und den Unternehmenserfolg deutlich steigern. Mit Hilfe eines CRM-Systems (Customer Relationship Managementsystem) rückt der individuelle Kunde in den Vordergrund und kann genau nach seinen speziellen Bedürfnissen bedient werden.

ÜBER SugarCRM

Mit SugarCRM können Sie gezielt auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden eingehen sowie langfristige Kundenbeziehungen aufbauen und sichern. SugarCRM wird als flexible, intuitive und offene CRM-Lösung von Unternehmen auf der ganzen Welt geschätzt.

Der weltweit erfolgreichste Anbieter von Open Source basierter CRM-Software, Sugar, kann auf über zehn Millionen Downloads und über 850.000 Nutzer in 192 Ländern verweisen. Mehr als 7.000 Kunden haben sich entschieden, ihr Customer Relationship Management mit SugarCRM durchzuführen.

SugarCRM verbindet die Vorteile einer Open Source Lösung (offener Source Code, große Entwicklergemeinschaft mit Erweiterungen und Praxisprüfung) mit der Zukunftsfähigkeit, Qualität und Sicherheit einer kommerziellen Software.

IHR BONUS MIT SugarCRM

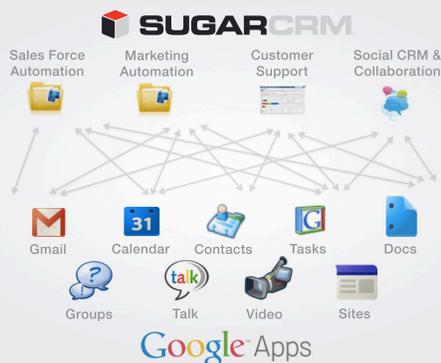
SugarCRM ist eine Software, die sich eng an Ihren Anforderungen orientiert. Sie organisiert und bündelt Vertriebs-, Marketing- und Serviceaufgaben in einer einzigen Anwendung. Durch die intuitive Benutzeroberfläche ist SugarCRM äußerst anwenderfreundlich und garantiert eine schnelle Akzeptanz bei Ihren Mitarbeitern.

Wegen der großen Flexibilität können Sie SugarCRM einfach und ohne Programmieraufwand an Ihre individuellen Geschäftsprozesse anpassen oder mit Drittsystemen integrieren. Durch den offenen Source Code gibt es standardmäßige Schnittstellen zu anderen Lösungen, wie beispielsweise Warenwirtschaftssysteme, Shop-Systeme, Berichtssysteme u.v.m.

Über Ihre Datenhaltung bestimmen Sie selbst, denn SugarCRM kann im eigenen Unternehmen implementiert oder als Cloud-Lösung gehostet werden.

Ob als Public Cloud, Private Cloud, On-Demand- oder On-Site-Lösung: SugarCRM bietet für jede Unternehmensgröße geeignete Software-Konzepte an.

atlantismedia



SugarCRM IM VERTRIEB

Steigern Sie mit SugarCRM die Produktivität Ihres Vertriebs-teams. Die alltäglichen, sich wiederholenden Vertriebsaufgaben werden mit der CRM-Software automatisiert. Ihre Vertriebsmitarbeiter können mehr Zeit beim Kunden verbringen und benötigen weniger Zeit für administrative Aufgaben. Außendienstmitarbeiter haben dank der Sugar Mobile Anwendung jederzeit Zugriff auf relevante Daten und Kontakte. Die Abschlussquote kann dadurch erheblich gesteigert werden.

Ihre Kunden werden begeistert sein, wie individuell die Betreuung durch Ihr Unternehmen ausfällt. Dank der Informationen aus SugarCRM können Angebote, Lösungen und Interaktionen auf die Anforderungen jedes Kunden hin optimiert werden.

SugarCRM IM MARKETING

Wenn Sie Marketing-Maßnahmen für ausgewählte Kunden optimal abstimmen, sind Sie deutlich erfolgreicher als bei der Ansprache einer breiten Masse. Definierte Kundengruppen mit Informationen zu versorgen, geht mit SugarCRM einfach und schnell. Ob Newsletter, SMS, Brief oder Mailing, die CRM-Lösung vereinfacht all diese Vorgänge erheblich.

Ein Marketing-Tool kann nur überzeugen, wenn ein umfangreiches Reporting möglich ist. SugarCRM unterstützt Sie dabei, Aktionen nachzufassen und die Ergebnisse zu protokollieren. Nur so wird Marketing aussagekräftig. Zudem können Business Intelligence Systeme problemlos an SugarCRM angebunden werden.

SugarCRM IM SERVICE

Machen Sie den „normalen“ Kunden zum loyalen, ja sogar zum begeisterten. SugarCRM bietet mit seinem Service-Modul die Möglichkeit, Kunden umfangreich und nachhaltig mit einer Wissensdatenbank, kontinuierlicher und lückenloser Ticketbear-

beitung über Workflows sowie der Abbildung von Eskalations-szenarien und Service-Level-Vereinbarungen zu unterstützen. Selbstverständlich besteht die Möglichkeit, bereits existierende Ticketsysteme in SugarCRM zu integrieren bzw. anzubinden.

Nutzen Sie diese Maßnahmen für eine Steigerung der Kundenzufriedenheit und eine optimale Kundenbindung.

INFORMATIONSMANAGEMENT MIT SugarCRM

SugarCRM führt die Personen, Informationen und Ressourcen in Ihrem Unternehmen zusammen. Für die Optimierung der Teamarbeitsprozesse stellt Ihnen SugarCRM integrierte Collaboration Funktionen zur Verwaltung von Aufgaben und Terminen zur Verfügung. Dabei können für Mitarbeiter konkrete Aufgaben erstellt und den Verkaufschancen, Angeboten oder Kontakten zugewiesen werden.

In SugarCRM können außerdem die gesamten Kalender-, Aufgaben-, Notiz- und Mailfunktionen mit Google Apps for Business abgeglichen werden. Dies kann den Mehrwert von SugarCRM noch einmal deutlich steigern. Auch Chatfunktionen können in das CRM-System integriert werden.

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN

atlantis media bietet Ihnen den kompletten Service von Beratung und Implementierung über Hosting bis hin zu dauerhaftem Support und Weiterentwicklung Ihrer SugarCRM-Lösung. Wir sorgen für den reibungslosen Ablauf Ihres Projektes und eine schnelle Integration in Ihre vorhandene IT-Landschaft.

Unsere umfangreiche Erfahrung in der Schnittstellenentwicklung ermöglicht uns, verlässliche Kostenschätzungen abzugeben. Zertifizierte Projektleiter mit Kenntnissen aus verschiedenen Branchen versetzen uns in die Lage, auch vermeintlich noch so komplexe Systeme zu realisieren.

Neben der Einrichtung der Systeme zählt auch die laufende Betreuung Ihres CRM-Systems zu unseren Kernkompetenzen.

BERATUNG

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Lassen Sie sich von uns ausführlich über SugarCRM informieren. Wir helfen Ihnen gerne, Ihre Kundenbeziehungen zu optimieren.

atlantis media GmbH | Haferweg 26 | 22769 Hamburg
t +49 40 851 81-400 | f +49 40 851 81-444
Ihr Ansprechpartner: Oliver Gompf | t +49 40 851 81-368 |
o.gompf@atlantismedia.de

