



Grundmodul Vemas.BASIS

CRM-Funktionalitäten für Ihre Vertriebssteuerung

Funktionen im Überblick

- ✓ Verwaltung von Mandanten oder beliebig vielen Profitcentern innerhalb eines Mandanten (z.B. für Niederlassungen in D-A-CH) mit eigenen Rechnungsnummernkreisen und Mehrwährungsfähigkeit
optional: Erwerb weiterer Mandanten
- ✓ Adressverwaltung inkl. Zuordnung zu Konzernen / Trägergesellschaften, Feldinformationen für Debitoren und Kreditoren als auch zu Zahlungskonditionen und Kontoverbindungen
- ✓ Kontaktverwaltung für beliebig viele Kontaktpersonen je Adresse. Kontakthistorie lt. DSGVO, Mailingverteiler, Double OPT-Information, Merkmale, Zugriffsrechte für das Vemas.Kundenforum, Seminarteilnahmen
Voraussetzung: Vemas.Kundenforum + Vemas.Seminar
- ✓ Kundenakte mit kompletter Historie zu Interessenten / Kunden für Akquisitionen, -Termine, Ereignisse, Aufgaben, Dokumente, Aktionsvermerke, inkl. Filter- und Gruppierungsmöglichkeiten
- ✓ Aufgabenverwaltung inkl. Synchronisation der Aufgaben mit Outlook.
Voraussetzung: vorhandener MS-Exchange-Server + Vemas.Terminsynchrondienst
- ✓ Konzern-Integration - Übersicht aller Firmen, Kontakte, Dokumente, Akquisitionsmaßnahmen, Ereignisse und Verträge je Konzern
- ✓ Abweichende Preislisten und Konditionen je Adresse (z.B. für ausländische Kunden und Rahmenverträge)
- ✓ Absatzmittler-/Partner-Verwaltung
- ✓ Übersichten mit Berechtigungssteuerung und individuell konfigurierbaren Filterformularen
- ✓ Druck- und Exportfunktion für alle Übersichten und Auswertungen
- ✓ Filtermöglichkeiten z.B. in der Kundenakte inkl. Speichermöglichkeit für Standard- und individuelle Layouts
- ✓ Individuelle Layout-Einstellungen für Übersichten durch Ihre Mitarbeiter
- ✓ Berechtigungssystem für Gruppen- und Einzelrechte für einzelne Mitarbeiter
- ✓ Administrationstool für alle System-Tabellen
- ✓ Direkter Dokumentenimport nicht nur in die Kundenakte, auch in die Projektakte
- ✓ Versionierung der Dokumente mit Angabe zur Änderungszeit, Änderungsbenutzer
- ✓ Aktionsverwaltung inkl. Aktionsvermerken für Mailing-Kampagnen
- ✓ Mailingselektionen aus vielen Auswertungen, die Vemas.NET im Standard bietet
- ✓ Auswertungen und Übersichten aller Mailings
- ✓ Datenexport an Mailing- + Marketingtools bspw. Cleverreach
Voraussetzung: vorhandene SST
- ✓ Robinsoliste



Ausgewählte Vorteile mit dem Grundmodul BASIS

- ▶ **Perfekte Kundenhistorie**
Sie erhalten eine 360° Kundensicht auf einer zentralen Datenbank für sämtliche Kunden- und Projektdaten. Adress- und Kontaktdoubletten sind somit nicht mehr nötig/möglich. Der fehleranfällige Datenabgleich zwischen verschiedenen Systemen entfällt.
- ▶ **Papierloses Büro**
Die Dokumentenablage erfolgt unmittelbar in der Projektakte. VEMAS.NET hat direkten Zugriff auf alle Dokumente – die aufwendige Suche nach Dateinummer, in Ordnern, in Laufwerken entfällt damit. Die Versionierung und die Angabe zu Änderungsbenutzer und Änderungsdatum-/Zeit erleichtern zudem die Arbeit.
- ▶ **Verstärkte Vertriebsaktivitäten**
Ihre Akquisitionsdaten stehen allen Berechtigten zur Einsicht zur Verfügung. Die Quantität von Einträgen kann ausgewertet werden. Dieses führt zu verstärkten Vertriebsaktivitäten.
- ▶ **zielgerichtetes Telemarketing**
Ihr eigenes oder Ihr externes Telemarketing arbeitet in VEMAS.NET die Adresslisten ab. Die Zeit für den Ex- und Import von Daten (z.B. MS Excel) entfällt. Sie erkennen sofort alle Arbeitsergebnisse und können diese an den Vertrieb zur weiteren Bearbeitung übergeben. Sie erhalten Auswertungen über den Erfolg Ihrer Aktionen.
- ▶ **Individuelle Mailings**
Filterformulare bieten Ihnen Selektionsmöglichkeiten Ihrer Kundendaten. Individuelle Auswertungen können ohne Programmierkenntnisse erstellt werden. Diese Daten können für Serienbriefe und E-Mails direkt aufbereitet werden.
- ▶ **Umfangreiches Reporting**
Umfangreiche Standardreports stellen Ihnen Zahlen und Informationen auf Knopfdruck oder automatisch per Abonnement zur Verfügung.
- ▶ **Erleichterung der Arbeit**
Arbeitsschritte werden erleichtert durch die Möglichkeit Aufgaben sowohl mit Bezug zur Kundenakte, als auch rund um die Kontaktpersonen anzulegen. Darüber hinaus bietet sich die Möglichkeit allgemeine Aufgaben ohne Kunden- und/oder Kontaktbezug anzulegen.

scholz.msconsulting GmbH
Moerser Str. 660
D-47802 Krefeld

Tel.: + 49 (2151) 5697 - 30
Fax.: + 49 (2151) 5697 - 57
vertrieb@msconsulting.de

WWW.MSCONSULTING.DE

