

Intrex CRM

Das Intrex CRM steuert alle kundenbezogenen Prozesse automatisch und fördert selbst schlafende Umsatzchancen zu Tage. Die Applikation ist einfach zu bedienen und enthält zahlreiche nützliche Funktionen. Durch seine Flexibilität lässt es sich beliebig an individuelle Unternehmensanforderungen und Branchen anpassen sowie mit anderen Applikationen im Portal verknüpfen. Auf diese Weise werden Vertriebsprozesse beschleunigt, Aktivitäten zielgerichtet gesteuert und Kunden individuell und somit bestmöglich betreut.



Das Intrex CRM enthält die folgenden Funktionen und Vorteile:

Kundenkontakte optimal managen. Alle Kundeninformationen werden zentral gespeichert. So wird der interne Informationsfluss vernetzt und den Kunden gezeigt, wie wichtig sie sind, indem sie individuell beraten werden.

Frei definierbare Aktivitäten und Abläufe. Der Vertrieb kann nach individuellen Wünschen gesteuert werden. Z. B. kann sich der Verantwortliche automatisch neue Interessenten melden lassen.

Vorhandene Daten integrieren. Bestehende Daten (z. B. aus der Finanz und Warenwirtschaft) lassen sich einfach integrieren. So wird der Vertrieb effektiver abgewickelt und der gesamte Prozess – vom ersten Kontakt bis zum Zahlungseingang – wesentlich beschleunigt.

Umsatzchancen nutzen. Kundendaten lassen sich bequem recherchieren, nach verschiedenen Kriterien sortieren und zielgerichtet Mailings für definierte Gruppen erstellen.

Browser- und plattformunabhängig. Im Gegensatz zu anderen Systemen ist Intrex nicht auf eine bestimmte Plattform beschränkt, sondern läuft auf allen gängigen Browsern.

Offen für Anpassungen. Liegen spezielle Anforderungen an das CRM vor, können mit dem Intrex Portal Manager einfach neue Felder hinzugefügt oder Prozesse gestaltet werden. Dazu sind keine Programmierkenntnisse notwendig.

Kurz & bündig:

- Bildet alle Kundendaten mit den zugehörigen Korrespondenzen ab
- Abteilungsübergreifende Übersichten
- Geeignet für alle Unternehmensgrößen und Branchen
- Webbasierende Lösung

Voraussetzungen:

- Intrex Professional
- Intrex Portal Manager (kostenlos) zum Import der Applikation
- Intrex Application Server mit Userlizenzen oder einer Applikationslizenz

Preis:

1.048,- Euro

(zzgl. MwSt.) für beliebig viele Intrex-User



PRODUKTMERKMAL	VORTEIL
Kundenkontakte zentral pflegen	<ul style="list-style-type: none"> • Der interne Informationsfluss wird vernetzt. Alle aktuellen und vergangenen Aktivitäten, Wünsche und Besonderheiten eines Kunden stehen zentral parat und liefern ein rundes Bild zum Kunden, ohne diese aus unterschiedlichen Quellen manuell zusammentragen zu müssen. • Es ist direkt erkennbar, wie wichtig der Kunde für das Unternehmen ist. • Vertriebsabläufe werden effizienter. • Die Vertriebsmitarbeiter können Kunden optimal nach individuellen Wünschen betreuen, wodurch mehr Umsatz generiert wird.
Vorhandene Daten integrieren	<ul style="list-style-type: none"> • Bestehende Daten werden schnell und einfach integriert und bringen wichtige Informationen für den Vertrieb ins CRM. So wird das CRM zur kompletten Datendrehscheibe und kann Insellösungen ablösen. • Deutliche Effektivitäts- und Effizienzsteigerung im Vertrieb lassen sich realisieren.
Frei definierbare Aktivitäten und Abläufe	<ul style="list-style-type: none"> • Der Vertrieb kann so gesteuert werden wie gewünscht. Beispielsweise wird die Finanzabteilung automatisch über anstehende Umsätze informiert, um die Aufträge rechtzeitig beim Kreditversicherer zu melden. • Frei definierbare Aktivitäten sorgen für wirksames eBusiness an allen Arbeitsplätzen und für eine enorme Beschleunigung der gesamten Vertriebsprozesse – vom ersten Kontakt bis zum Zahlungseingang.
Kundendaten recherchieren	<ul style="list-style-type: none"> • Einfache Recherchen sorgen für eine unkomplizierte Analyse von Kundenprofilen. • Anhand von auswählbaren Sortierungskriterien können schnell und einfach Zielgruppen definiert werden, zum Beispiel für zielgerichtete Mailings. Die festgelegten Zielgruppen lassen sich ebenso beliebig weiterverwenden. • Das Marketing fördert mit softwaregesteuerten Analysen neue Cross-Selling-Potentiale oder bringt „schlafende“ Kunden ans Licht. • Verdeckte Umsatzchancen können aufgedeckt und genutzt werden.
Umfassende Analysen	<ul style="list-style-type: none"> • Die Geschäftsleitung ist durch Analysen ständig über alle Aktivitäten informiert und kann das gesamte Unternehmen vorausschauend managen. • Die Analysen helfen, Engpässe zu vermeiden und Umsatzpotentiale optimal auszunutzen. • Absatzziele können definiert und deren Erreichbarkeit bewertet sowie der aktuelle Stand einer Verhandlung festgehalten werden.