

„Das perfekte Duo! E-Mail-Marketing und CRM“

Das Unternehmen

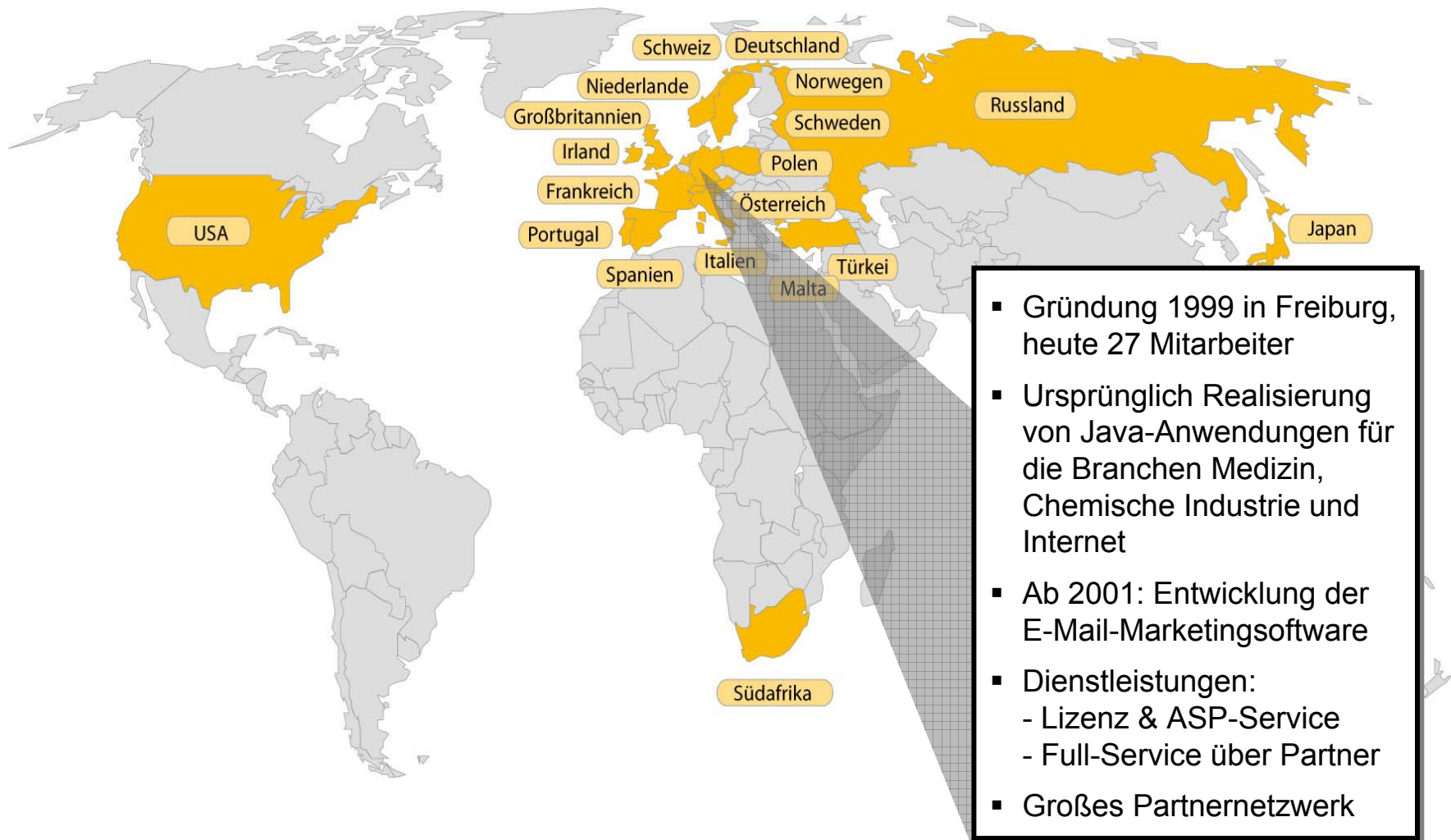
- **Team**
- **Leistungen**
 - **Klassisches Marketing**
 - **Coaching**
 - **Workshops**
 - **Online-Marketing**
 - Internetauftritt
 - Suchmaschinen-Optimierung
 - Full-Service im **E-Mail-Marketing ...**

- Full-Service im **E-Mail-Marketing**

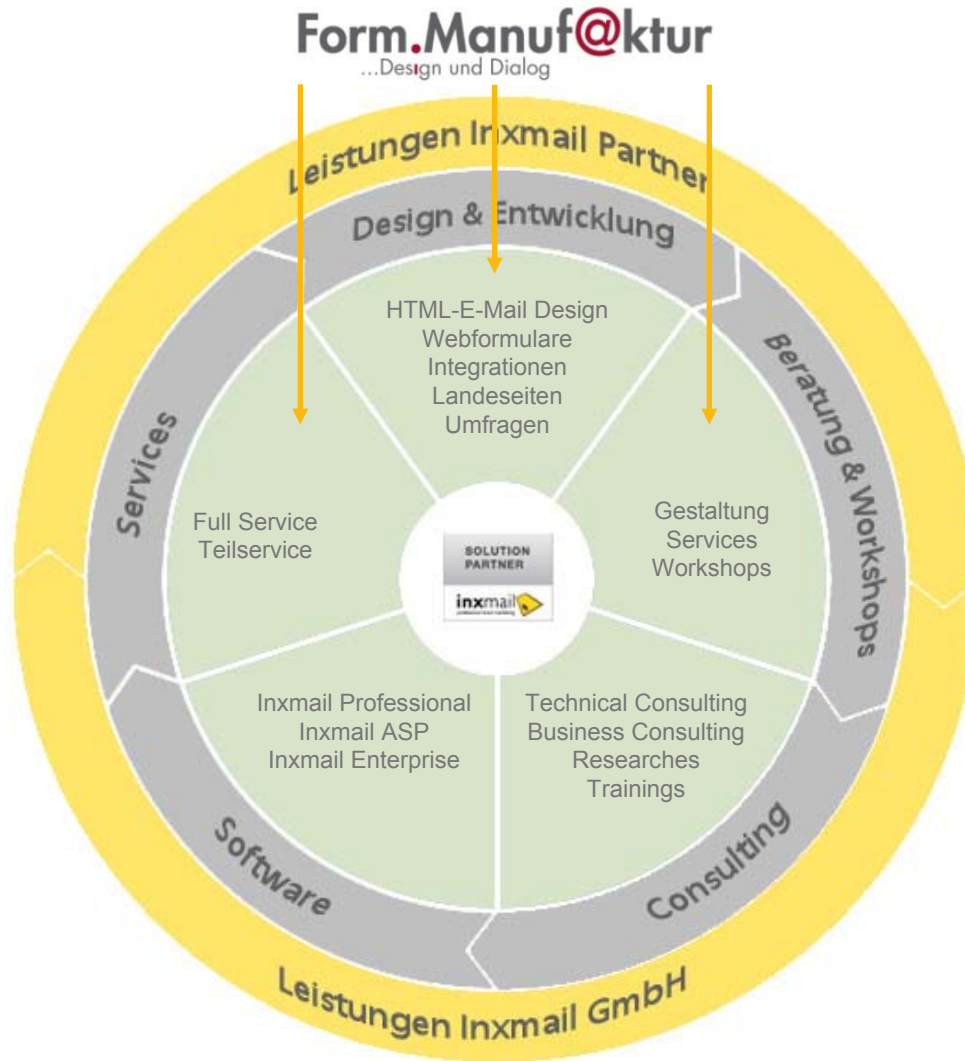
- **Beratung** → das ganze A und O
- **Konzeption und Strategie** → E-Mail-Newsletter und –Kampagnen
- **Umsetzung** → Newslettervorlagen und Landeseiten
- **Redaktion und Lektorat** → Texte, Feinschliff
- **Versand, Auswertung, Optimierung**

- zertifizierter **Solution-Partner** der Inxmail GmbH
- **Kooperationspartner** von Heinemann IT-Systemhaus





professionelle Versandlösung



Referenzen



Finanzgruppe



Wie Ihr Vertrieb mit E-Mail-Marketing punkten kann!

Karin Scherer
Geschäftsführerin

- **Kundenloyalität**

- durch emotionale Bindung ein einfacher Grundsatz:

„Wenn wir etwas für unsere Kunden tun,
werden sie uns die Treue halten!“

- **Sie und Ihr Kunde im Dialog**

- Wie treten Sie mit Ihren Kunden in den Dialog?

- **B2B-Vertrieb**

- Marketing-Mix → E-Mail-Marketing

Ihr Vertrieb braucht

- den Dialog zum Kunden
- dafür aktuelle Kundendaten
- Unterstützung durchs Marketing
- Kontakte
 - gewinnen und qualifizieren
 - Aufbau eines E-Mail-Adressverteiler
- Auswertungsfunktionen
 - Klickraten
 - Abmeldungen
 - fehlerhafte Adressen herausfinden

Wenn E-Mail-Marketing ins Herz trifft ...

- dann unterstützen E-Mails und Newsletter Ihr Vertriebskonzept, denn es wird zu Dialogmarketing pur und
 - verkauft Ihre Produkte und Dienstleistungen
 - festigt die Kundenbindung
 - wandelt Interessenten in Neukunden
 - pflegt Ihren Kontakt zum Bestandskunden
 - verbessert Ihren Service
 - lässt Ihren Vertrieb schneller agieren
 - spricht neue Zielgruppen an

Wer gute Beziehungen lebt, lebt länger.

E-Mail-Marketing – X von 111 Möglichkeiten

- **Ankündigungen:**
Messe-Einladung, Neuheiten,
Preissenkung, Info über PR ...
- **Aktionen:**
Beratungs-Gutschein, Meinungsumfrage ...
- **Einzelmail:**
Begrüßung Neukunde, Geburtstagsgruß,
Dankeschön für Treue ...
- **Events:**
Fachvortrag, Kundenseminar,...
- **Saisonal:**
Sommerchlussverkauf, Ferienbeginn ...
- und viele mehr



Wir haben doch Outlook!

Aber MS-Outlook hat für das E-Mail-Marketing Schwächen:

- ohne Personalisierung
- Gestaltungsmöglichkeiten sind begrenzt
- manuelle An- und Abmeldung und Rückläufer
→ hohe Fehlerquoten
- ohne Erfolgsmessung
- Outlook hat quantitative Grenzen
- Spamfilter sind immer schwerer zu überwinden

Was zeichnet eine professionelle Versandlösung aus?

- Bequemes An- und Abmelden (Permission Marketing)
- Versand in HTML/Text
- eigener Server wird nicht belastet
- Mitglied in Certified Senders' Alliance (CSA) → Whitelist
- Personalisierung – auch bei PDF-Dokumenten
- direkter Zugriff auf Bild- und Dateiverzeichnisse
- E-Mail-Abfolgen
- Berichte und Tracking
- Zielgruppen
- Closed-Loop-Marketing



So! Betreff macht neugierig ...

Betreff: Ab in den Urlaub mit Samsonite

Um diese E-Mail als Internetseite zu sehen [klicken Sie hier.](#)

 **INGOLSTADT VILLAGE** • OUTLET SHOPPING

VIPClub Newsletter

Marken Besondere Angebote Aktuelles & Veranstaltungen

Ab in den Urlaub



*gültig auf das gesamte Sortiment



Samsonite

Beim Kauf von 2 Artikeln bekommen Sie auf den Günstigeren **-50%***

Gewinnen Sie

eine Woche Wellness-Urlaub deluxe an der türkischen Riviera im 5 Sterne Kempinski Hotel The Dome inkl. HP und Flug mit SunExpress. Weitere Infos....

Impressum Kontakt Öffnungszeiten Daten verwalten Newsletter abbestellen

© Ingolstadt Village 2008

... und so! Kundendialog durch Nachfragen

Louis SUN COMPANY **Qualitätssicherung**

Lieber Herr SCHERER,

in den vergangenen Tagen haben wir an Sie den druckfrischen, über 1000 Seiten starken **Louis Katalog 2008** verschickt. Im Rahmen unserer Qualitätssicherung bitten wir Sie um Ihre Unterstützung.

Sollten Sie bis heute **keinen** Louis Katalog 2008 erhalten haben, so senden Sie bitte eine kurze Email mit dem Hinweis

"Katalog 2008 nicht erhalten.
Meine aktuelle Postanschrift lautet:

Sollten Sie bis heute **keinen** Louis Katalog 2008 erhalten haben, so senden Sie bitte eine kurze Email mit dem Hinweis

"Katalog 2008 nicht erhalten.
Meine aktuelle Postanschrift lautet:
Name, Straße, Hausnummer, PLZ und Ort"

an die Email-Anschrift:

Kontaktieren Sie
Assistent der Geschäftsführung

Restposten, Aktuelle Werbung, Job-Angebote

% Restposten **Aktuelle Werbung** **Job-Angebote**

Datenschutz und Abmelden

Dieser Newsletter wurde an SCHERER.KARIN@WEB.DE gesendet. Dieser Newsletter wird Ihnen ausschließlich mit Ihrem Einverständnis zugesandt. Wollen Sie diesen Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten, klicken Sie bitte [hier](#).

Der Biker-Newsletter
Hier abonnieren

© Detlev Louis Motorradvertriebsges. mbH - 21027 Hamburg - Tel.: (040) 734 193 60 - Email: order@louis.de
Hamburg HRB 20597 - U-Ident.Nr. DE 118646776
Detlev Louis, Günther Albrecht, Stephan Louis

Erfolgreiches E-Mail-Marketing bringt Mehrwert

- Personalisierte Ansprache und zielgruppengenau
 - mittlerweile ein Muss
- Lesegewohnheiten der Empfänger berücksichtigen
 - Struktur, Aufbau, Länge, Versandzeitpunkt
- Automatisieren
 - Adressverwaltung mit An- und Abmeldung
 - Versenden mehrstufiger E-Mail-Kampagnen
 - E-Learning-Seminare
- Individualisierung
 - unterschiedliche Bilder, Texte, Inhalte
- Nachfassaktionen
 - im Voraus komplett definierbar
 - festgelegte Versandzeitpunkte
- fehlerfreier Versand
- Analyse und Messbarkeit des Kundenverhaltens
 - Erfolgskontrolle
 - Folgekampagnen

Vorteile beim professionellen E-Mail-Marketing

- Sie sind im schnellen und direkten Dialog
- Preis-Leistungs-Verhältnis schneidet im Vergleich zu klassischen Marketingmaßnahmen sehr gut ab
- immer aktuelle Daten zur Hand
- ein klareres Bild über Ihren Kunden
- eine hervorragende Vertriebsunterstützung, um Kundenbeziehungen zu festigen und neue Kunden zu gewinnen
- E-Mail-Marketing-Maßnahmen sind in Echtzeit messbar – Umsatz, Gewinn, Besucherzahl und Kontaktrate

Ihre virtuelle Vertriebskollegin

liefert im Internet an 24 h und 7 Tage pro Woche Informationen!

Gut, wenn sie weiß:

An wen richtet sich Ihr Angebot?

Was brauchen Ihre Kunden?

Was ist das dringlichste Problem Ihrer Kunden?

Und was darf Form.Manuf@ktur für Sie tun?



Wir liefern Know-how und Full-Service für Ihr E-Mail-Marketing

- klare Planung
- zuverlässige Abwicklung
- IT-Integration
- Konzeption und Beratung
 - Sie machen sich um Details keine Gedanken
 - optimale Integration in die Unternehmenskommunikation
- Gestaltung und Entwicklung
- Redaktion und Lektorat → Texte, Feinschliff
- Vorbereitung und Optimierung
- Adressenübernahme und Adressenprüfung
- Versand
- Tracking / Reporting
- Rückläufer Bearbeitung
- Workshops

Strategischer Erfolgsfaktor CRM

Lassen Sie Ihre Kundenbeziehungen blühen

Matthias Heinemann
Geschäftsführer

Andreas Jochum
Projektleitung CRM

Das heinemann IT-Systemhaus in aller Kürze

- Gründung: Kaiserslautern 1987, in Sinsheim seit 1995
- Mitarbeiter: 10 (Stand 01.05.2008)
- CAS Partner:
 - Beginn der Partnerschaft 1996
 - 1999 CAS Competence Center
 - 2005 Premium Partner
- GDI Partner:
 - Beginn der Partnerschaft 1994
 - 2005 Profi Partner
- Tobit Partner:
 - Beginn der Partnerschaft 1999
 - 2005 Tobit Solution Partner

CAS **genesisWorld**
CERTIFIED
SOLUTION



Das heinemann IT-Systemhaus in aller Kürze

- Sales Partner: - Heinemann Immobilien in Vechta
- Ausbildung: - seit 2000
- Aktionen:
 - MediaMit - Kaiserslautern - Oktober 2007
 - KeCos 2007 – Saarbrücken - September 2007
 - Mittelstand trifft – Ulm - September 2007
 - CAS Roadshow – Juni 2007 – Oktober 2006
 - CeBIT – 2004, 2005, 2006
 - Systems – 2006
 - Midvision Midrange – 2005
 - Heilbronner IT-Business-Forum – 2005



HANNOVER, 9.–15.3.2006



Highlights & besondere Stärken

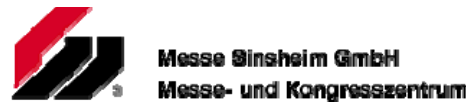
- Integration ERP-Systeme
- Individuelle Anpassungen in CRM-Projekten:
 - Messeverwaltung
 - Medien- und Anzeigenverwaltung
 - Reparaturverwaltung
- Individuelle Softwareentwicklungs-Projekte:



- Online Bestellsysteme für Messen
- Lagerverwaltungen mit mobilen Erfassungssystemen
- Lagerdisposition
- Zeiterfassung



Referenzen





CAS Software AG

- Gründung 1986
- Die CAS Software AG ist in Privatbesitz
- Deutscher Softwarehersteller
- Mitarbeiter: 140 Festangestellte
- Gründungskunde DaimlerChrysler: größter Einzelkunde
- 20 Jahre Erfahrung im Produkt- und Projektgeschäft
- Führender deutscher CRM-Spezialist im Mittelstand
- Ziel: Marktführer für CRM-Lösungen im Mittelstand in Europa
- Über 110 zertifizierte Vertriebspartner



CAS Software AG - Beteiligungen



Varta-Führer GmbH; 12 Mitarbeiter; 10% Beteiligung
Marktführender Restaurant- und Hotelführer (1998)



YellowMap AG; 20 Mitarbeiter; 65% Beteiligung
Umfangreichstes deutschsprachiges Online-Branchenbuch



Leserauskunft GmbH; 5 Mitarbeiter; 50% Beteiligung
Größter Online-Zeitschriftenshop in Europa



PTV AG; 330 Mitarbeiter; 22,5% Beteiligung
Führender Technologieanbieter für Reise-, Transport- und Verkehrsplanung im B2B-Bereich
Map & guide ist Marktführer unter den professionellen Routen-Planern.



DialogGeneration AG
Dienstleistungen in den Bereichen Beratung, Planung, Implementierung und Realisation im 'Neuen Marketing' mit den Schwerpunkten Telefonmarketing und Customer-Relationship-Marketing



DialogGeneration AG; neben D+S Europe und der Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck ist CAS Software Mitgesellschafter der 11899
Dialogorientierte Verkaufs- und Marketingdienstleistungen; schnelle Antworten auf alle Fragen - ganz persönlich per Telefon, Mobilfunk und Internet

CAS Software AG - Geschäftsbereiche

CAS Software AG

CRM Projects

Individualprojekte

im Bereich
Kundengewinnung
und
Vertriebsunterstützung

Verantwortlich:
Helmut Melcher

DAIMLERCHRYSLER



Mercedes-Benz

CRM Products

Standardsoftware

in den Bereichen
CRM und
Kundeninformations-
management

Verantwortlich:
Andreas Zipser

CAS **genesisWorld**

CAS **teamWorks**

CAS **Contact**

CRM Solutions

Branchenlösungen

in den Bereichen
CRM und Informations-
management

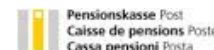
Verantwortlich:
Dr. Thomas Lindner

CAS **Campus**

CAS **Alumni**

CAS **Platon**

Auszug aus der Kunden- und Referenzliste



Zentrale Datenhaltung + einheitliche Kundensicht

- ALLE Informationen an JEDEM Arbeitsplatz SOFORT verfügbar
- Vollständige Kunden- und Projektakten
- Schnelles Finden der richtigen Information
- Sofortige Auskunft möglich
- Kompetentes Auftreten nach außen

Das bedeutet

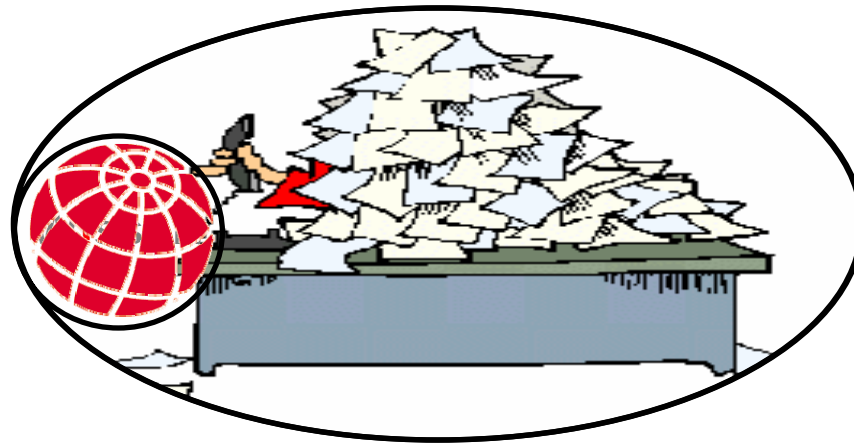
- höherer Servicegrad, stärkere Mitarbeitermotivation
- bessere Kundenorientierung
- Kundenzufriedenheit

CRM Philosophie

- (Kunden-)Informationsmanagement für das Informationszeitalter
- Lösung für die Handhabung des „information overload“
- Macht aus Information → Wissen ...

„Wenn wir wüssten, was wir alles wissen, wären wir 3 x so profitabel.“

Lew Platt, former CEO of Hewlett-Packard Inc. 

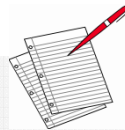


Eine Investition, die sich rechnet

Zeit- und Kosteneinsparung

Studie der Bremer Landesbank

Aufgabenstellung: Besprechungsorganisation mit 13 Teilnehmern



Arbeitsweise konventionell

Vorbereitung

1. Freie Zeit finden, freien Raum finden und reservieren 30 Min.
2. Einladungen schreiben und über Hauspost verschicken 15 Min.

Nachbereitung

3. Protokoll erstellen und verschicken 10 Min.
4. Protokoll ablegen (jeder Sitzungsteilnehmer legt ab. Schwierige Verfügbarkeit für Dritte) 2 Min.
5. Protokoll an externe Stellen verschicken 8 Min.

→ **Arbeitszeit:**

65 Min.

Arbeitsweise mit CRM-Lösung

Vorbereitung

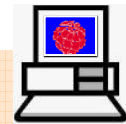
1. Kalenderanfrage bei Gruppe und Ressource inkl. Reservierung 1 Min.
2. Einladung schreiben usw. mit Kalenderanfrage erledigt 0 Min.

Nachbereitung

3. E-Mail an alle mit Protokoll als Anlage 1 Min.
4. Ins Archiv stellen (zentral für alle Teilnehmer verfügbar) 1 Min.
5. Protokoll aus Textverarbeitung versenden 2 Min.














→ **Arbeitszeit:**

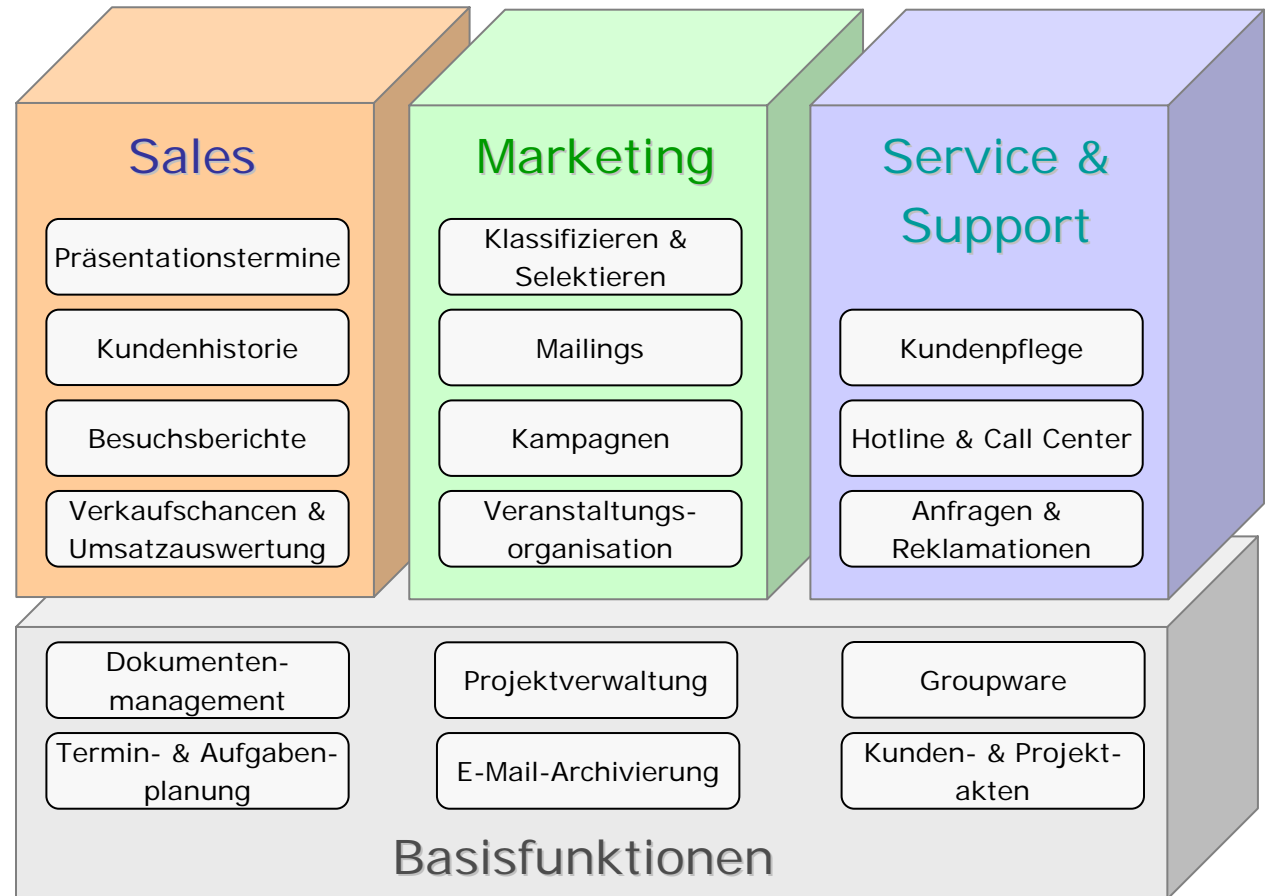
5 Min.



Ergebnis: „Es ergibt sich ein Zeitvorteil von über 90 Prozent, wenn ein Groupware-Produkt eingesetzt wird. Das bedeutet auch drastische Kosteneinsparungen.“

Funktionalitäten & Einsatzbereiche

-  Adressen
-  Aufgaben
-  Termine
-  Dokumente
-  Projekte
-  Vorgänge
-  Telefonate
-  Urlaube
-  Verkaufschancen
-  E-Mails
-  Produkte
-  Produktgruppen
-  Belege



Cockpit

CAS genesisWorld (lokal) - Robert Glaser

Datei Bearbeiten Ansicht Einfügen Suche Extras ?

Neu [Icons]

rahner, kahr

Cockpit

Willkommen Robert Glaser

Freitag, 14. Juli 2006

Neuen Baustein anlegen Cockpit anpassen Aktualisieren

Cockpit fixieren Zuletzt aktualisiert um 14:40:11 Uhr

Adressen suchen

Name, Firma, Ort

Suche starten

Meine Termine heute [mehr...](#)

- [Produktinformationen](#) 09:00 Uhr - 10:00 Uhr
- [Termin mit Rahner](#) 10:00 Uhr - 12:00 Uhr
- [Mittagessen](#) 12:00 Uhr - 13:00 Uhr

Entgangene Anrufe heute [mehr...](#)

- [Anruf Hr. Rahner, Kahmann Elektronik](#)

Favoriten [anpassen...](#)

- [OKI](#)
- [CAS Software AG](#)
- [CRM Erfolg](#)
- [n-by](#)
- [Tagesschau](#)

In Urlaub [mehr...](#)

- [Michael Grün](#) 14.07.2006 - 14.07.2006

Aktuelle Geburtstage

14. Jul. [Kai Rahner](#)

YellowMap

Branche:

PLZ: Ort:

Adressen suchen

Name, Firma, Ort

Suche starten

Meine Termine heute [mehr...](#)

- [Produktinformationen](#) 09:00 Uhr - 10:00 Uhr
- [Termin mit Rahner](#) 10:00 Uhr - 12:00 Uhr
- [Mittagessen](#) 12:00 Uhr - 13:00 Uhr

Entgangene Anrufe heute [mehr...](#)

- [Anruf Hr. Rahner, Kahmann Elektronik](#)

Favoriten [anpassen...](#)

- [OKI](#)
- [CAS Software AG](#)
- [CRM Erfolg](#)
- [n-by](#)
- [Tagesschau](#)

In Urlaub [mehr...](#)

- [Michael Grün](#) 14.07.2006 - 14.07.2006

Aktuelle Geburtstage

14. Jul. [Kai Rahner](#)

YellowMap

Branche:

PLZ: Ort:

Korrespondenz

- [E-Mail schreiben](#)
- [Versand-Assistent](#)
- [Telefonieren](#)
- [Verteilerliste](#)

Adressen

- [Neuer Einzelkontakt](#)
- [Neuer Ansprechpartner](#)
- [Neue Firma](#)

Aktivitäten

- [Neue Aufgabe](#)
- [Neuer Termin](#)
- [Freien Termin suchen](#)
- [Meine Woche](#)

LEO Wörterbuch

Suchbegriff: Suchen

YellowMap

Branche:

PLZ: Ort:

E-Mail Fr 14.07.2006 14:41:10

Adressmanagement

Ansprechpartner Kai Rahner bearbeiten...

Datei Bearbeiten Ansicht Einfügen Suche Extras ?

Speichern&Schließen

Brief schreiben Folgeaktion Kurznotiz Verknüpfen mit Neue Verknüpfung Berichte...

Allgemein Details Lageplan Verteiler ERP Journal Akte

Die Standardwerte für sichtbare Kontaktdaten dieser Adresse wurden angepasst.

Firma	Kahmann Elektronik GmbH	Zentrale	07243-8800-0
Name	Herr Kai Rahner	Mobiltelefon	0170-1893233
Firmenanschrift	Dieselstrasse 176 76275 Ettlingen D	Privat	
Länderformat	Deutschland	Fax Zentrale	07243-8800-300
Kategorie		E-Mail (Sonstige)	news@kahmann-elektronik.de
Schlagworte		Instant Messaging	
		Homepage	http://www.kahmann-elektronik.de
		Bevorzugte Kontaktart	
		Erlaubte Kontaktarten	E-Mail,Postversand/Fax,Telefon
		Nummer	

Notizen

Bearbeiten Zeitstempel

Adressmanagement

The screenshot shows a contact management window titled "Ansprechpartner Kai Rahner bearbeiten...". The interface includes a menu bar (Datei, Bearbeiten, Ansicht, Einfügen, Suche, Extras) and a toolbar with various icons. Below the toolbar, there are tabs for "Allgemein", "Details", "Lageplan", "Verteiler", "ERP", "Journal", and "Aktuelle". A yellow warning message states: "Die Standardwerte für sichtbare Kontaktdaten dieser Adresse wurden angepasst." The contact details are organized into two columns. The left column contains fields for "Firma" (Kahmann Elektronik GmbH), "Name" (Herr Kai Rahner), "Firmenanschrift" (Dieselstrasse 176, 76275 Ettlingen, D), "Länderformat" (Deutschland), "Kategorie", and "Schlagworte". The right column contains fields for "Zentrale" (07243-8800-0), "Mobiltelefon" (0170-1893233), "Privat", "Fax Zentrale" (07243-8800-300), "E-Mail (Sonstige)" (news@kahmann-elektronik.de), "Instant Messaging", "Homepage" (http://www.kahmann-elektronik.de), "Bevorzugte Kontaktart", "Erlaubte Kontaktarten" (E-Mail, Postversand/Fax, Telefon), and "Nummer". At the bottom, there are buttons for "Bearbeiten" and "Zeitstempel". A blue arrow points from the "E-Mail (Sonstige)" field to the list of questions on the right.

Auf den 1. Blick:

- Interessent oder Kunde?
- Name des Kontakts?
- Zuständiger Vertriebsbeauftragter?
- Welche Produkte im Einsatz?
- Interesse für welche Produkte?
- etc.

Die Kundenakte

Ansprechpartner Kai Rahner bearbeiten...

Speichern&Schließen

Brief schreiben Folgeaktion Kurznotiz Verknüpfen mit Neue Verknüpfung Berichte...

Allgemein Details Lageplan Verteiler ERP Journal **Akte**

Herr Kai Rahner, Dieselstrasse 176, 76275 Ettlingen

Ansprechpartnerakte Alle Verknüpfungen Suche in der Ansicht Verkn. entfernen

Typ	Datum	Stichwort	Kategorie	Zusatzinformationen
✉	26.07.2006	Hr. Rahner anrufen		A, noch nicht begonnen
📅	12.03.2006	Netviewer Präsentation		Beginn 13:00:00
📄	08.03.2006	Demoversion	Aquisegespräch	Pit Lehmann, NorKauf, 051
📄	29.11.2005	Produktschulung Kahrman Elektronik	Schulung	Beginn 09:00:00
📄	29.11.2005	Schulungszertifikat		Dok.Nr.
✉	17.03.2005	Demoversion versenden		A, erledigt
✉	26.03.2003	RE: Unser Telefongespräch	-	Kai Rahner <rahner@kahr

Hr. Rahner anrufen

Bearbeitung in %: 0

Schlagworte:

Notizen:

Teilnehmer: Robert Glaser

Die Kundenakte

The screenshot shows a CRM application window titled 'Ansprechpartner Kai Rahner bearbeiten...'. The main content area displays a table of activities for 'Herr Kai Rahner, Dieselstrasse 176, 76275 Ettlingen'. The table has columns for 'Typ', 'Datum', 'Stichwort', 'Kategorie', and 'Zusatzinformationen'. A blue arrow points to the 'Zusatzinformationen' column of the entry dated 29.11.2005.

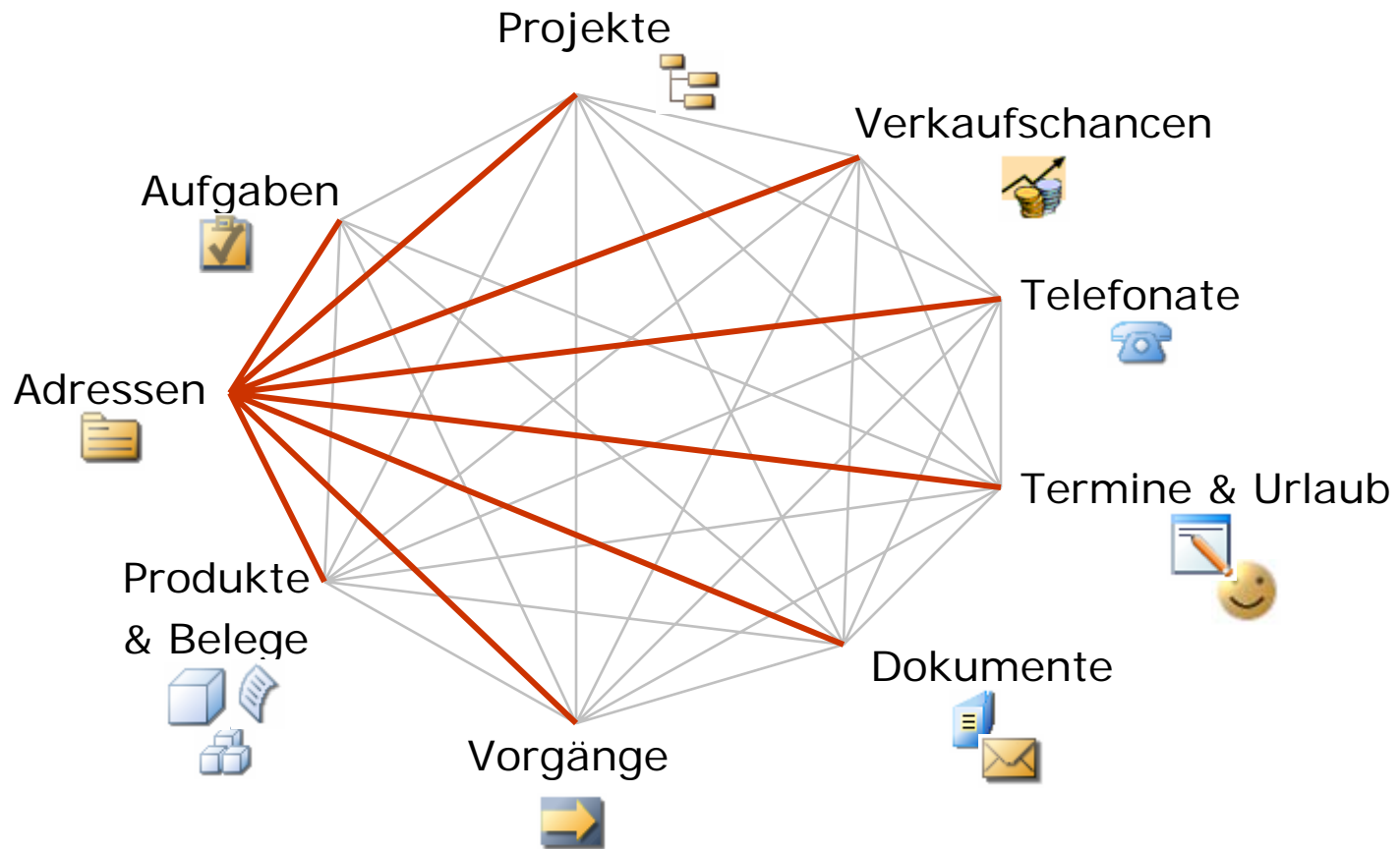
Typ	Datum	Stichwort	Kategorie	Zusatzinformationen
📧	26.07.2006	Hr. Rahner anrufen		A, noch nicht begonnen
📅	12.03.2006	Netviewer Präsentation		Beginn 13:00:00
📧	08.03.2006	Demoversion	Aquisegespräch	Pit Lehmann, Nork...
📅	29.11.2005	Produktschulung Kahrman Elektronik	Schulung	Beginn 09:00:00
📄	29.11.2005	Schulungszertifikat		Dok.Nr.
📧	17.03.2005	Demoversion versenden		A, erledigt
📧	26.03.2003	RE: Unser Telefongespräch	-	Kai Rahner <rahner@kahr

Below the table, a detailed view of the activity 'Hr. Rahner anrufen' is shown, including fields for 'Bearbeitung in %' (0), 'Schlagworte', 'Notizen', and 'Teilnehmer' (Robert Glaser).

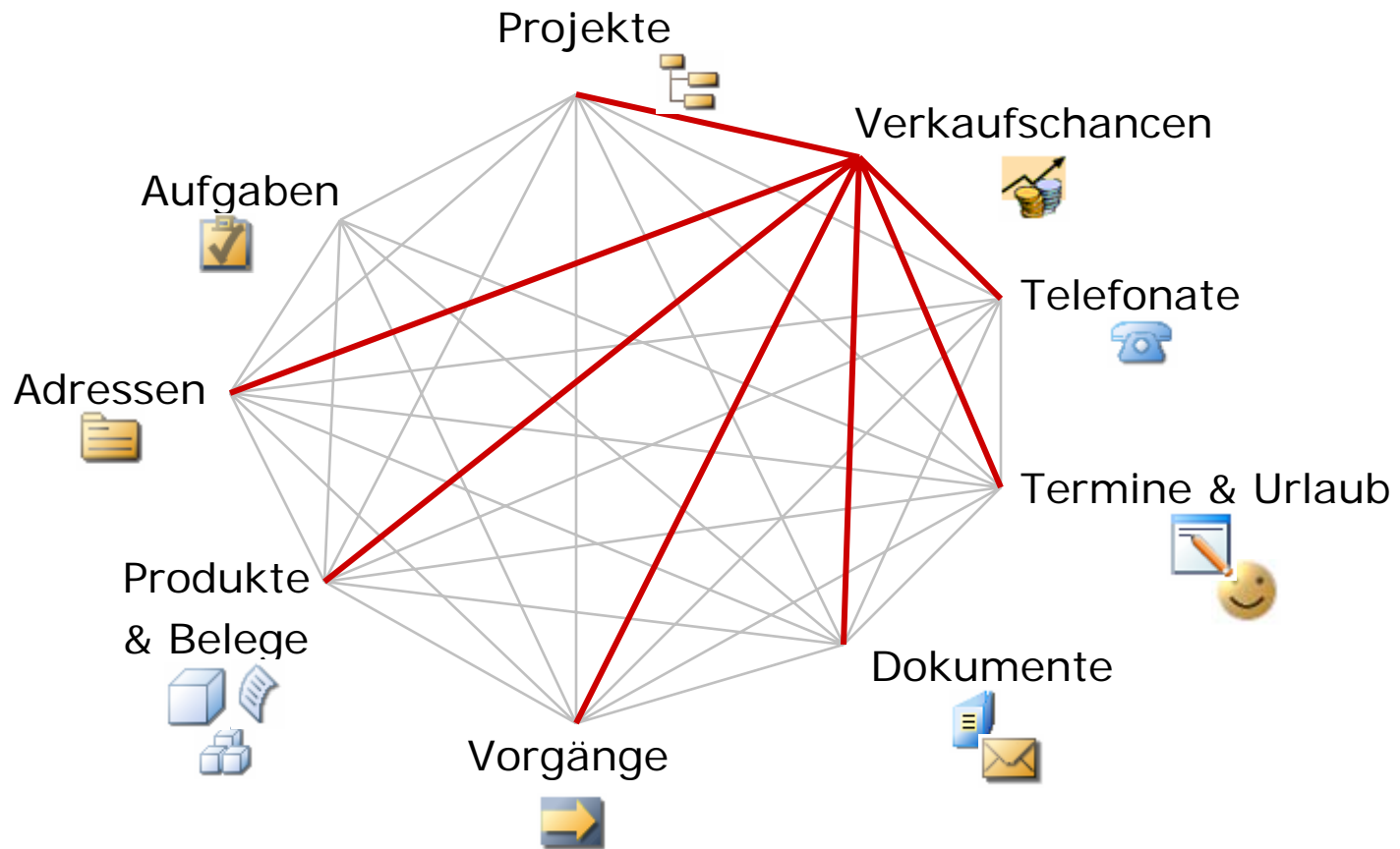
Auf den 1. Blick:

- Interessent oder Kunde?
- Name des Kontakts?
- Zuständiger Vertriebsbeauftragter?
- Welche Produkte im Einsatz?
- Interesse für welche Produkte?
- etc.

Kernmechanismus: Verknüpfungen



Kernmechanismus: Verknüpfungen

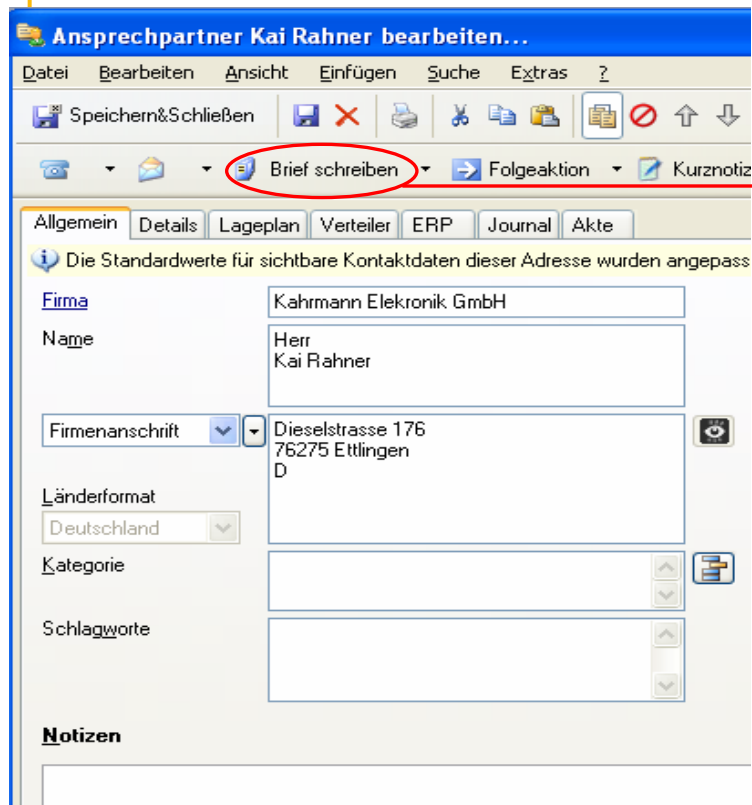


Kernmechanismus: Verknüpfungen

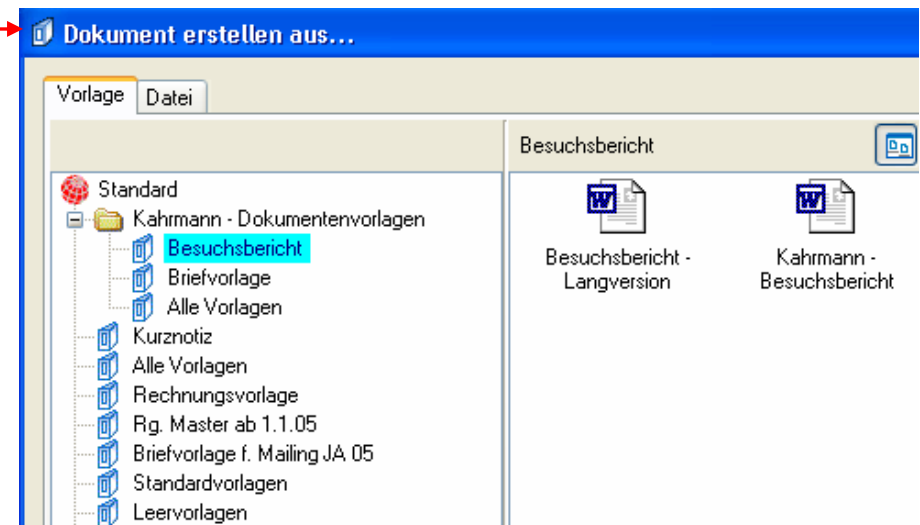
The screenshot shows a CRM window titled "Ansprechpartner Kai Rahner bearbeiten...". The "Akte" tab is selected. A table of linked activities is displayed on the right side of the window.

Typ	Datum	Stichwort
	19.04.2006	Termin mit Rahner
	16.03.2006	Anruf Hr. Rahner
	23.02.2006	Schulungsbestätigung
	23.02.2006	Anruf Hr. Rahner, Kahrmann Elektronik
	18.01.2006	SMILE method presentation
	16.01.2006	Project plan
	13.01.2006	Product presentation
	12.01.2006	Projektplanung
	10.01.2006	Bitte Info zur verknüpften Adresse versenden
	14.12.2005	Anruf Hr. Rahner, Kahrmann Elektro
	12.12.2005	Besprech.notiz nachlesen
	08.12.2005	Besprechungsnotiz zum Termin bei Rahner
	07.12.2005	Termin bei Rahner
	28.09.2005	Termin mit Rahner

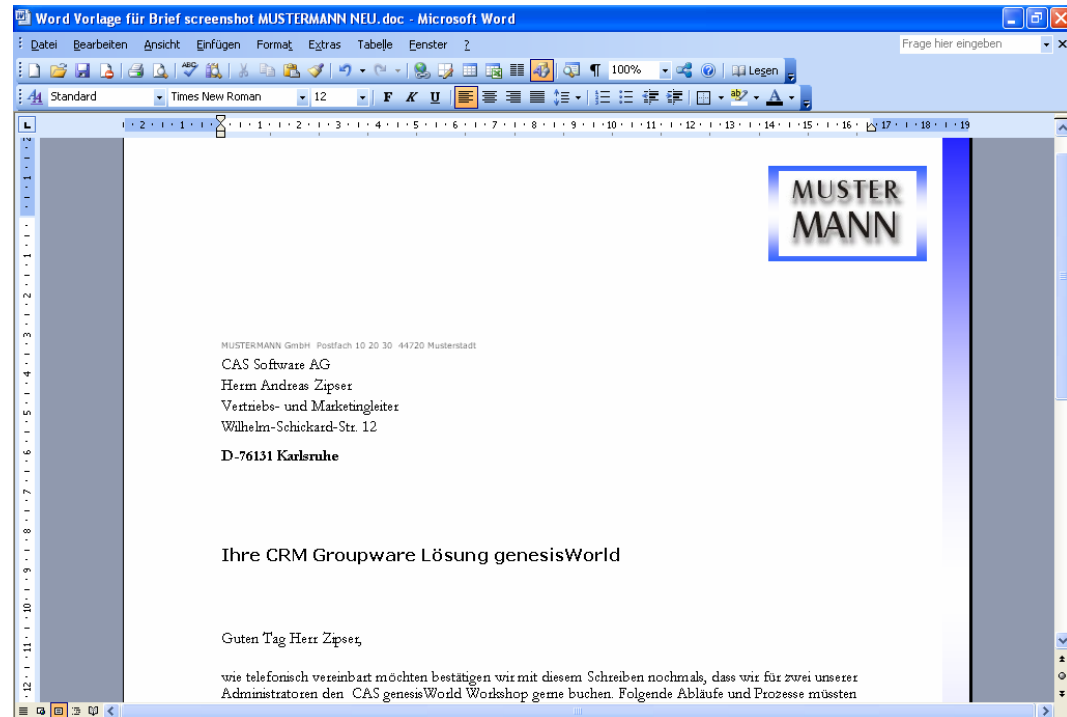
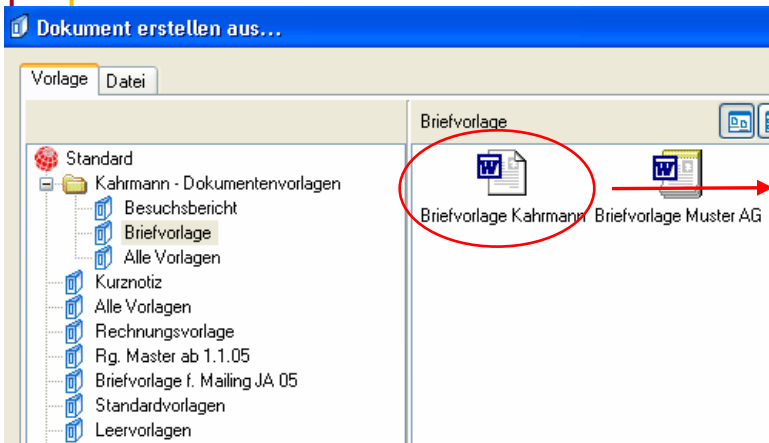
Dokumentenmanagement



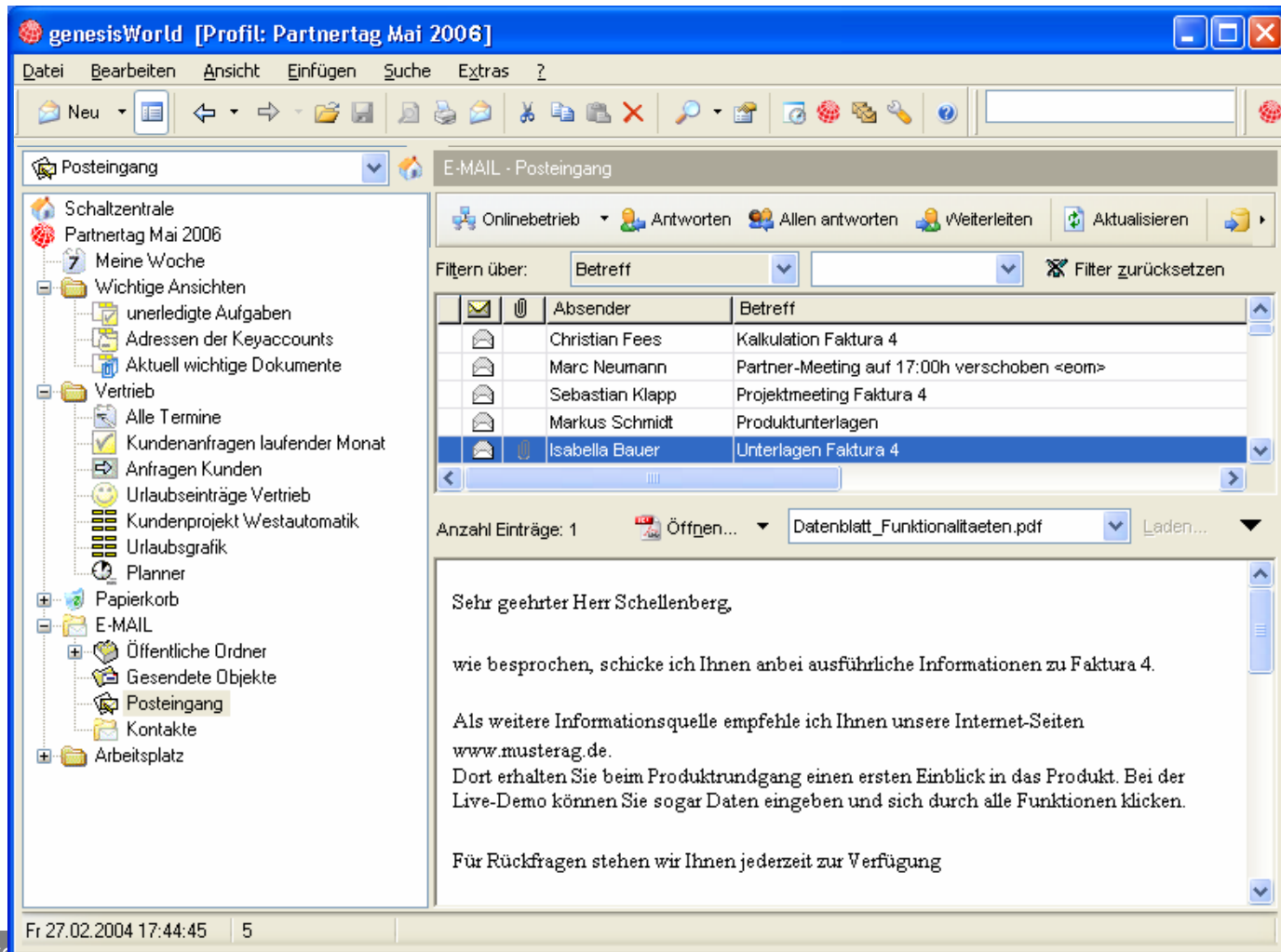
Dokumentenvorlagen



Dokumentenmanagement



E-Mail Client



Telefonie

The screenshot shows a CRM application window titled "Ansprechpartner Kai Rahner bearbeiten...". A sub-window "Telefonat neu anlegen..." is open, displaying a list of incoming calls. A red circle highlights a telephone icon in the top-left toolbar, and a red rectangle highlights a vertical toolbar on the right side of the sub-window.

Entgangene Anrufe...

Telefonieren Löschen In den Hintergrund verschieben

Thema Filter über Stichwort:

Kategorie

Ziehen Sie Spaltenköpfe in diesen Bereich, um zu gruppieren.

Erzeugt am	Adresskurzinfo	Rufnummer	D...
27.05.2005 13:39:27	Kai Jesse, TeraSystems GmbH	07216659712	lormal
27.05.2005 11:08:51	Holger Degroot, com:con solutions GmbH	01778938077	lormal
27.05.2005 08:54:08	keine Adresse zur Rufnummer gefunden	02204919574	lormal
27.05.2005 08:53:56	keine Adresse zur Rufnummer gefunden	02204919574	lormal

Alarmzeit Dauer 15 Min

Notizen

----- Do, 27.07.2006 10:50 (Robert Glaser) -----
- Frage zur Technik/Infrastruktur
- Benötigt Freigabeliste und Produktprospekt

Individuelle Anpassungen

- Z. B.: Standardisierte Besuchsberichterstattung

Algemein Details **Besuchsstatistik** Weitere Journal Akte

📄 Kurznotiz (Dok.Nr.)

Allgemein

Betreuer vor Ort Klassifizierung

Gesprächspartner Einschätzung Potenzial

Durchwahl Telefon Gesprächszeit (min)

E-Mail

Zentrales Gesprächsthema

Einschätzungen des Kunden über:

allgemeine wirtschaftliche Situation eigene wirtschaftliche Situation

besondere Situation beim Kunden

Zufriedenheit mit... (sehr gut: 5 Punkte, sehr schlecht: 1 Punkt)

unseren Produkten

unserem Service

Selbstbewertung des Gesprächs

Individuelle Anpassungen

- Angebotserstellung mit den Teilbereichen
 - Telefonanfrage
 - Faxanfrage

Angebot Blech&Schrauben bearbeiten...

Datei Bearbeiten Ansicht Einfügen Suche Extras ?

Speichern&Schließen Wiedervorlage Senden Verknüpfen mit Neue Verknüpfung

Allgemein Details OLE-Vorschau Versionen Eckwerte Angebot Journal Akte

Angebot Blech&Schrauben (Dok.Nr. Nr. 9876)

Angebotseckwerte

Angebotsnummer Logiware:

Angebotssumme:

Angebotsfrist:

Transportkosten		1	80,00	80,00	
Zwischensumme					6'099.00
Genereller Rabatt					

Top-Trend

Die Revolution in der Adresspflege

Kurze Motivation Teil I

Firma
CAS Software AG
z.Hd. Herrn Marcus Bär
Wilhelm-Schickard-Str. 10-12
76133 Karlsruhe

Ansprechpartner T-Mobile BusinessLine
Direkt Telefon: 0180-3302020, Telefax: 0180-5212211
Datum 20. September 2005
Thema Warenrücknahmeschein

Sehr geehrte Frau Weise.

vielen Dank für Ihren Anruf. Mit diesem Schreiben,
einen Warenrücknahmeschein für das SQU BT HEADSET I

Kurze Motivation Teil II

bahn.bonus

DB Personenverkehr GmbH • BahnCard-Service • 29417 Schortena
7930/00248066

Herrn
Marcus Bier
Kaiserstr. 187
76133 Karlsruhe

Vorteile auf den gebracht.

Sehr geehrter Herr Bier,

ab 1. September zählt jeder für Sie. Denn bei bahn.bonus werden
Fahrten mit der BahnCard schreiben wir Ihnen künftig gut. Die



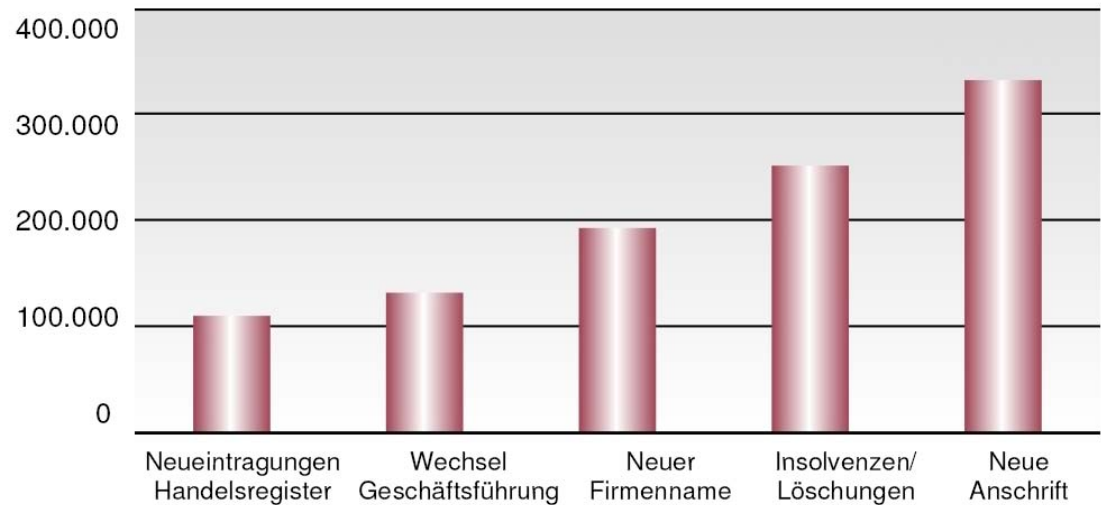
E-Mail-Marketing und CRM - gemeinsam mehr erreichen

Ausgangssituation bei Adresspflege

Ärgernisse

- aufwändige Erfassung
- fehlerhafte Adressen bzw. Anschriften
- nicht vollständige Kundendaten
- ärgerliche Dubletten
- fehlende, falsche oder alte Ansprechpartner
- wenige Zusatzinformationen

Jährliche Adressänderungen in Deutschland



Quelle: Riek, direkt Marketing Fairmarktung GmbH & Co. Service KG

➔ in deutschen Unternehmen sind 10 % bis 30 % der Kundendaten fehlerhaft!

Vision

- Strukturierter Prozess der Adresspflege
 - klare Verantwortlichkeiten für die Adressqualität
 - Transparenz über die Adressqualität
- Richtige Adressen
 - aktuelle und korrekte Daten
- Vollständige Information
 - Anreicherung um notwendige Informationen für bessere Entscheidungen
- Benachrichtigung bei wichtigen Änderungen
 - jede Änderung erfolgt automatisch und wird ASAP übermittelt

Revolution in der Adresspflege

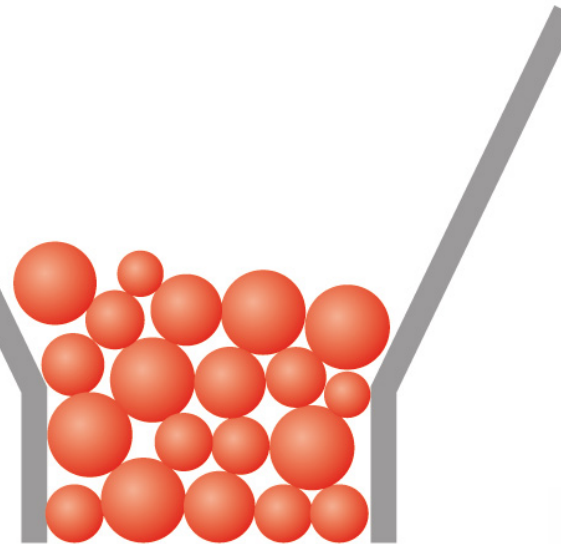
Erfassung

manuell/Import
Adress-Assistent

Dublettenprüfung

Prüfung
auf Korrektheit

Zuordnung/
Referenzdatenbank

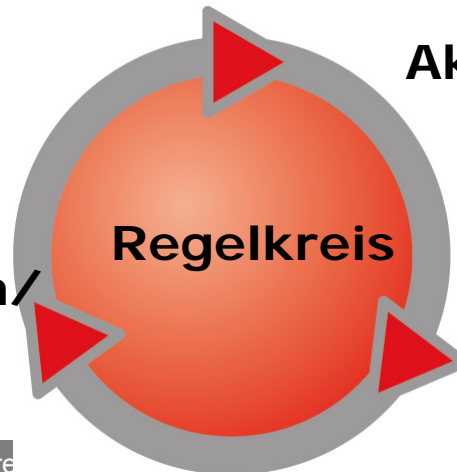


Aktualisieren

Überwachen/
Informieren

Regelkreis

Anreichern



CAS Angebot: Einmalig im Mittelstand

- Adresserfassung
 - semantische Prüfung bei manueller Erfassung
 - „Adress-Assistent“ als Webservice
 - Verbindung mit Referenzdatenbanken
- Dublettencheck
 - sofort bei Erfassung
 - für Massendaten: mit Kooperationspartner/Marktführer Omnikron
- Adressanreicherung
 - Verbindung mit Referenzdatenbanken von z. B. bedirect
 - Anreicherung auch um Potenzialdaten wie Umsatz, Anzahl Mitarbeiter...
- Adressmonitoring / automatische Pflege
 - bei jeder Änderung erfolgt automatisch eine Benachrichtigung/Pflege

CAS Software bietet Komplettlösung

Intelligentes Adressmanagement

Adress-Assistent

Einfache und schnelle Adressübernahme

Adressdienste

Wertsteigerung des Adressbestands durch Überprüfung und Anreicherung

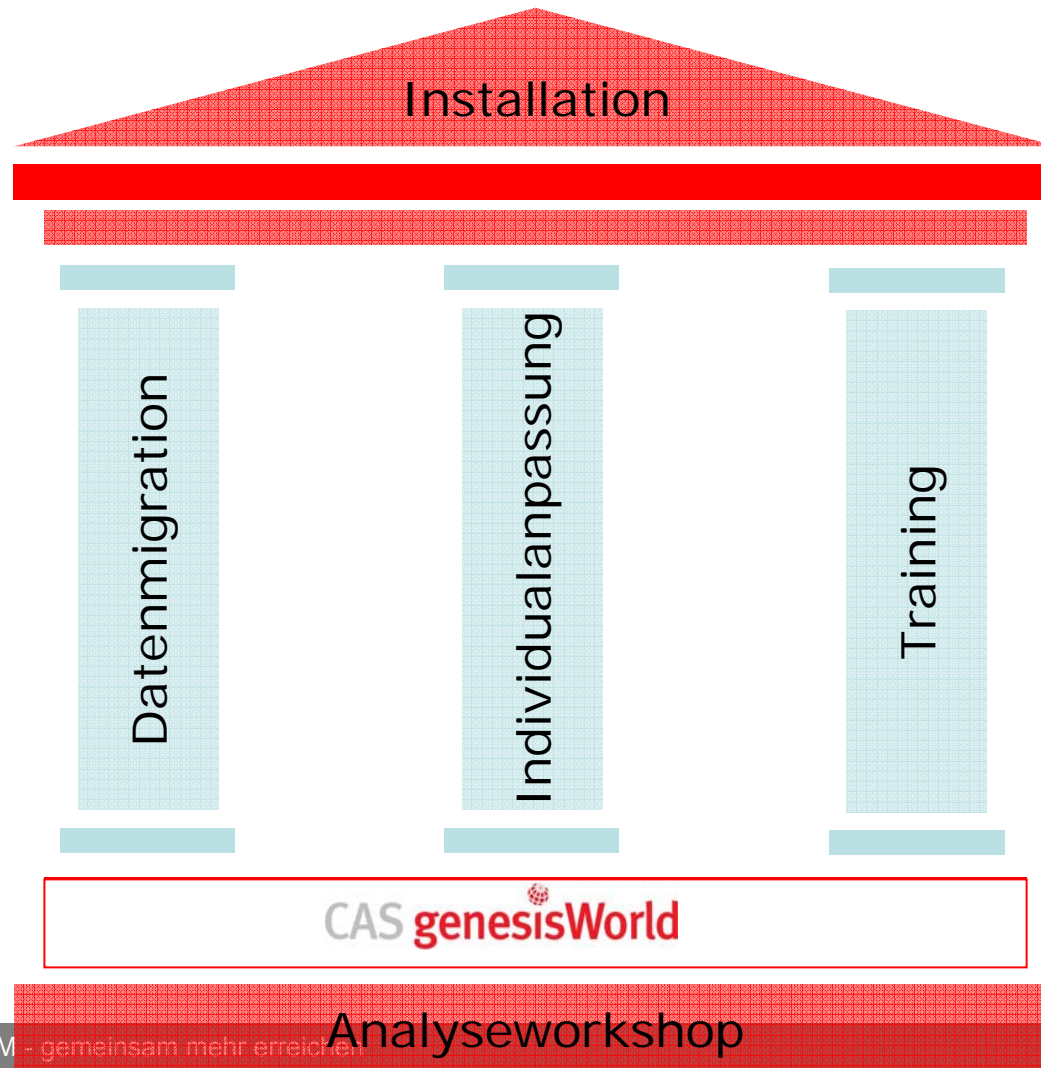
Adressüberwachung

Automatische und kontinuierliche Aktualisierung

Info@Click

Praktische Zusatzinfo mit 1 Klick.

Unser Lösungsmix



Fazit – Nutzen für den Kunden

Transparenz:

- ✓ Alle Information sind für jeden sofort verfügbar



Zeitersparnis + Effizienz:

- ✓ Schnelle Reaktion
- ✓ Standard-Arbeitsabläufe werden schneller erledigt



Kosteneinsparung:

- ✓ Schnellere Bearbeitung, effizienteres Arbeiten, höhere Motivation
- ✓ Ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis.



Komfort:

- ✓ Benutzerfreundlich durch Wiedererkennung
- ✓ Outlook „look and feel“ intuitive Bedienbarkeit



Begeistern Sie Ihre Kunden

Nutzen Sie Inxmail Professional
und CASgenesisWorld!

Denn Sie haben

- immer aktuelle Daten zur Hand
- den Kunden genau im Blick
- eine hervorragende Vertriebsunterstützung

und geben Ihren Kunden

- das Gefühl, dass Sie sich um sie kümmern
- individuellen Service





**Lassen Sie Ihre
Kundenbeziehungen blühen!**

Herzlichen Dank für Ihr Interesse.

Sie haben Fragen?

Wir sind gerne für Sie da!