

Damit Ihre Vertriebs-Mitarbeiter nicht mehr blind gesteuert werden!
#












Bevor sich der Kunde im Mittelpunkt unserer Arbeit befindet, muss er sich bereits im Herzen unserer Informations-Systeme befinden.
Beim Aufbau des Kunden-Unternehmens geht es um eine Strategie der Veränderung, wobei wir helfen, dass diese gut verläuft.
Die Ziele des Unternehmens werden von allen Akteuren gemeinsam verfolgt, indem eine permanente Kommunikation stattfindet. #

Eine Software-Lösung für die Kundenbeziehung

SwingBusiness CRM ist eine Software, die entwickelt wurde, um die Kommunikation zwischen dem Unternehmen und seinen Kunden zu stärken. Dabei geht es darum, dass die Kunden-Beziehungen verbessert werden und verschiedene Elemente dieser Beziehung automatisiert werden.

Ein CRM-Tool spiegelt die Strategie des Unternehmens wider, wenn es darum geht, die Rentabilität der Organisation und die Kunden-Zufriedenheit zu optimieren, indem man sich auf spezifische Kundensegmente konzentriert und indem man eigene Verhaltensweisen stärkt, die darauf abzielen, die Wünsche der Kunden zu erfüllen und indem man Prozesse zur Anwendung bringt, die sich ebenfalls auf den Kunden konzentrieren. SwingBusiness CRM ermöglicht Ihnen, alle Phasen der Kunden-Beziehung zu verwalten – ganz einfach und sehr effizient. Mit SwingBusiness CRM hören Sie Ihrem Kunden aufmerksamer zu, um dessen Bedarf zu erfüllen und um aus ihm einen langfristigen und treuen Kunden zu machen. Alle Unternehmensbereiche greifen auf Informationssysteme zu, um den Kunden besser kennen zu lernen und um ihm die Produkte oder Dienste anbieten zu können, die seinen Erwartungen optimal entsprechen.

Funktionalitäten

-  Verwaltung von potentiellen / bestehenden Kunden
-  Erweiterung der Kunden-Datenbank
-  Qualifizierte und auf Zielgruppen zugeschnittene Vertriebsaktivitäten
-  Effiziente Verwaltung von Geschäftsmöglichkeiten
-  Verwaltung des Vertriebs-Zyklus (z. B. SPANCO)
-  Ausarbeitung von Aktionsplänen für den Vertrieb
-  Verwaltung der entsprechenden Dokumente
-  Gemeinsam genutzter Kalender, Aufgaben- und Terminplaner
-  Planung von Vertriebsaktionen
-  Überwachung der durchgeführten Aktivitäten
-  Fortgeschrittene Bericht-Tools

Ziel des EDV-gestützten Ansatzes

Das Management des Vertriebsteams, die Dynamik dieses Teams, die Definition des Aktionsplans für den Vertrieb, die Durchführung dieses Aktionsplans und die Verwaltung des Kunden-Portefeuilles - all das sind Schlüssel zum Erfolg.

- ✓ Definition und Sicherstellen der kommerziellen Betreuung mit so genannten Bericht-Tools
- ✓ Messen der Effizienz eines Vertriebsteams
- ✓ Organisation der Betreuung der Aktivitäten
- ✓ Unterstützung der Vertriebsaktivitäten
- ✓ Die Folge der Marketing-Aktivitäten am Vertriebsstandort sicherstellen
- ✓ Hilfe bei der Ausarbeitung von Angeboten
- ✓ Effiziente Vertriebsaktivitäten ermöglichen
- ✓ Antizipieren der Bedürfnisse und Erwartungen des Kunden
- ✓ Die Kommunikation zwischen den verschiedenen Abteilungen sicherstellen

Allgemeines

SwingBusiness CRM ist eine für KMUs entwickelte Software, deren Ziel es ist, den Vertriebsansatz zu strukturieren. Der Nutzen dieser Investition kann bereits nach dem ersten Jahr des Einsatzes gemessen werden. Die Arbeit mit der Software ist einfach, bequem und intuitiv - nur wenige Stunden Schulung reichen völlig aus. SwingBusiness CRM ist eine vollständig parametrisierbare Software, die keinen Entwicklungsaufwand erfordert. Eine einfache Parametrisierung reicht, damit SwingBusiness CRM eine maßgeschneiderte Software-Lösung wird – nur für Sie.

Technische Informationen

Betriebs-Plattformen



Modus halb angeschlossen

Arbeitstool zur gemeinsamen Nutzung

Sicherer Zugriff und sichere Daten, tägliche Datensicherung

Individuelle Gestaltung der Menüs, der Themen und der Funktionalitäten

Totale und permanente Kommunikation zwischen allen Benutzern: Allen steht nur eine einzige und für alle gleiche Information zur Verfügung

Zentrale Datenhaltung und -Konsolidierung: Die Dateien werden ausgetauscht und gemeinsam genutzt – keine erneuten Erfassungen nötig

Erweiterbarkeit: Die funktionellen Aktualisierungen sind im Abonnements-Preis inbegriffen

Kostenlose Hotline

SwingMobility

21 avenue de l'Europe
F-67300 Schiltigheim
Tel. +33(0)3 90 22 75 45
Fax +33(0)3 90 22 75 40
2, avenue de l'Europe
78400 Chatou
info@swingmobility.com
www.swingmobility.com