



PisaSales CRM

Exzellente CRM-Software für
Vertrieb, Marketing und Service

Das PisaSales CRM ist eine hochflexible Standardlösung, die sich schnell einführen und umfassend auf Ihre Bedürfnisse hin anpassen lässt. Das System ist modular aufgebaut und deckt alle Prozesslinien in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Service vollständig ab. Neben dem stationären Einsatz ist die Software auch mobil auf Smartphones und Tablets verfügbar.

Eine zentrale Wissensbasis für alle kundenzentrierten Unternehmensbereiche

Nutzen Sie eine zentrale Wissens- und Arbeitsplattform, auf der alle Informationen und für die tägliche Arbeit notwendigen Funktionen allen beteiligten Mitarbeitern jederzeit und allerorts zur Verfügung stehen. Neben einem Kontakt- und Aktivitätenmanagement bietet die Software Module für die Bereiche Marketing, Vertrieb und Service, ein integriertes Dokumentenmanagement sowie starke analytische Komponenten.





Stärkere Kundenbindung

Das Kontaktmanagement bietet Ihnen eine einheitliche und dubblettenfreie Adressverwaltung sowie die Abbildung von Unternehmensstrukturen und Kontaktbeziehungen.

Dabei können Sie mit dem System neben Kunden und Interessenten auch Markt-
begleiter und Geschäftspartner, Lieferanten,
Partner oder Händler abbilden.



Kollaboratives Arbeiten

Nutzen Sie den Messaging-Dienst des PisaSales CRM, um die Kommunikation zwischen Mitarbeitern, Abteilungen und Standorten einfach und ohne Medienbrüche zu gestalten. Mit einem innovativen Chat-Kollaborations-Tool senden und empfangen Sie Nachrichten von all Ihren Endgeräten. Damit bleiben Sie nicht nur stets in Verbindung mit Ihren Mitarbeitern. Auch das System selbst schickt Ihnen Nachrichten, wenn es zum Beispiel Neuigkeiten aus Ihrem Arbeitsbereich gibt, ein Auftrag eingegangen ist oder eine Aufgabe in Vergessenheit zu geraten droht. So sind Sie stets bestens informiert.



Aktivitätenmanagement

Das Aktivitätenmanagement hilft Ihnen, Ihre persönliche Arbeitszeit und die Ihres Teams optimal zu nutzen. Dank einfach zu konfigurierender Workflows und einem Erinnerungs- und Wiedervorlagensystem bleibt kein To-do mehr liegen, so werden Aufgaben stets rechtzeitig erledigt. Ein übersichtlicher Teamkalender hilft Ihnen dabei, die optimale Auslastung Ihrer Mitarbeiter zu erreichen. Alle Aufgaben, Termine, Korrespondenzen und Telefonate, die im PisaSales CRM geplant, delegiert und erledigt werden, sind automatisch in der Historie im richtigen Kontext – z. B. am Kunden, am Angebotsvorgang, dem Serviceticket oder der Kampagne – verlinkt.

Einfach.
Flexibel.
Leistungsstark.



Marketing

Das DSGVO Marketingmodul gibt Ihnen von der Budgetierung, Planung und Vorbereitung über die Durchführung bis hin zur Nachbereitung und Erfolgsmessung von Veranstaltungen, E-Mail-Kampagnen und Telemarketing-Aktionen, aber auch zu Publikationen jeder Art die richtigen Werkzeuge an die Hand, um noch erfolgreicher zu sein. Echtzeitanalysen geben per Knopfdruck Auskunft darüber, in welchem Status sich Ihre einzelnen Kampagnen befinden und welche Lead-quellen performen. Zur präzisen Selektion von Zielgruppen steht ein leistungsstarkes Filter-Tool zur Verfügung. Der einfache Import von Adressdaten oder das kinderleicht zu konfigurierende

Fragebogenmodul, mit dem Kundenumfragen, aber auch automatisierte Messeberichtsbögen erstellt werden können, sind weitere Highlights der Lösung.



Vertrieb

Das PisaSales CRM bietet Ihnen die passenden Werkzeuge für einen effizienten und profitablen Vertriebsprozess. Für Ihren Erfolg ist Transparenz über alle Vertriebsphasen hinweg entscheidend. Deshalb unterstützt Sie die Software von der Anfrage über die Angebotserstellung bis hin zum Auftrag mit einem zentralen System. Optimieren und automatisieren Sie Ihren Außendienst mit digitalen Besuchsberichten, nutzen Sie eine 360°-Sicht auf Interessenten und Kunden und bearbeiten Sie zeitsparend Ihre To-dos und Termine. Bei der Konfiguration und Kalkulation auch von komplexen Angeboten unterstützt Sie das System ebenso wie bei der Analyse von potenziellen Verkaufschancen und der Auswertung des Sales Funnels. Mit den mobilen CRM-Apps für Smartphones und Tablets sind Sie auch unterwegs immer bestens informiert – online und offline. Auch Ihre Händler lassen sich über eine Portal-Lösung nahtlos in das CRM-System einbinden.





Service

Vom Ticketmanagement und dem Serviceangebot bis hin zur Planung und Durchführung von Serviceeinsätzen bietet Ihnen das PisaSales CRM die passenden Funktionsbausteine. So können Ihre Servicemitarbeiter im Außendienst Berichte nach Abschluss des Einsatzes direkt beim Kunden vor Ort erstellen, digital unterschreiben lassen und zur Fakturierung einlasten. Sie behalten den Überblick über alle Prozesse und Vorgänge, den Serviceforecast, die serviceintensivsten Produkte und die Auslastung Ihrer Mitarbeiter. Ihr Innen- und Außendienst profitiert von einfacher Bedienung und mobiler Verfügbarkeit leistungsfähiger Service-Applikationen auf Smartphones, Tablets und Notebooks. Insgesamt wird der Prozess von der Planung und Durchführung von Serviceeinsätzen bis hin zur Rückmeldung und Fakturierung deutlich gestrafft.



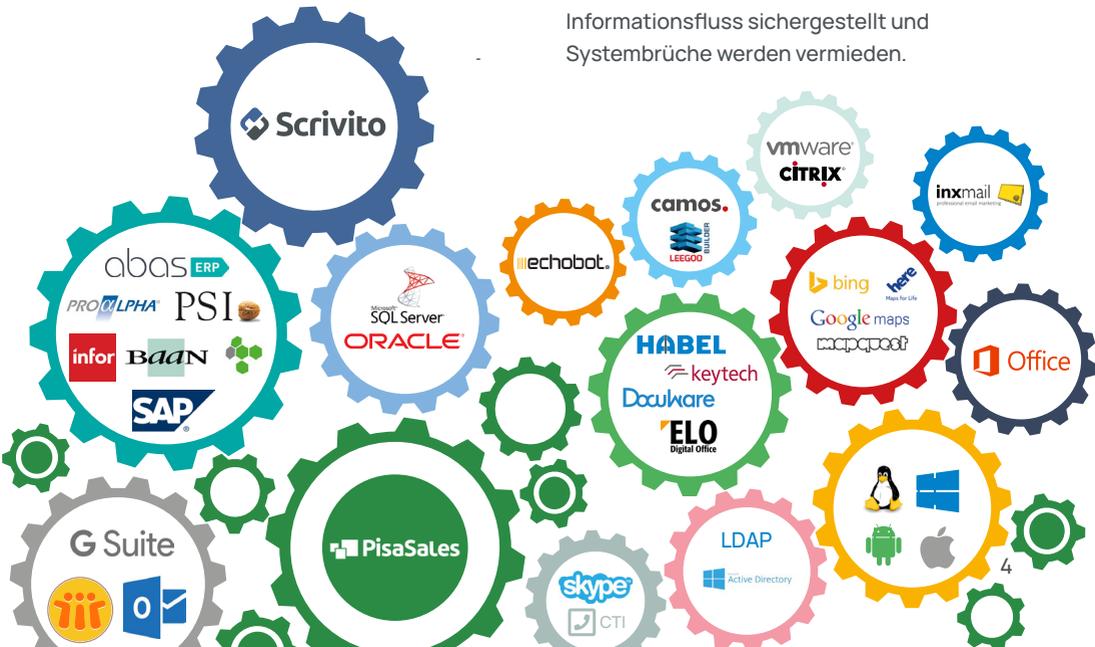
Analytisches CRM

Mit dem PisaSales CRM haben Sie alle Kennzahlen im Blick. Neben einem einfach anzupassenden Benutzercockpit nutzen Sie leistungsstarke Tools wie Forecast-Analysen, Soll- und Ist-Vergleiche, Drill-Down-Analysen und ein Trendcenter, welches Ihnen bis auf Arteikelebene mehrdimensionale Auswertungen ermöglicht.



Integration in Ihre bestehende IT-Landschaft

Die Software lässt sich beliebig tief in die bereits vorhandene IT-Systemlandschaft integrieren. Neben einer Reihe von erweiterbaren Standardschnittstellen zu Systemen wie ERP, DMS und CTI bieten wir Ihnen die individuelle Integration in weitere relevante Applikationen. Mit der Anbindung Ihrer inländischen und ausländischen Standorte genießen Sie alle Vorteile einer einheitlichen Prozesslandschaft sowie eines durchgängigen und konsistenten Systems. Damit wird der automatisierte und robuste Informationsfluss sichergestellt und Systembrüche werden vermieden.





Mobile CRM

Nutzen Sie das PisaSales CRM wo und wann Sie wollen. Egal ob Smartphone, Tablet oder Notebook – Ihnen steht eine für das jeweilige Endgerät optimierte Benutzeroberfläche und Funktionalität zur Verfügung. So haben Sie jederzeit Zugriff auf alle für Ihren Arbeitsablauf wichtigen CRM-Daten wie Kontakte, Aufgaben, Termine, Routen, Verträge, Dokumente und Servicedaten. Durch die nahtlose Kommunikation zwischen Außendienst und Backoffice werden Prozesse effizienter und schneller. Das spüren nicht nur die Mitarbeiter im Außendienst, sondern auch Ihre Kunden und Interessenten.



250+

Kunden

in **50+**

Ländern im Einsatz

145+

Mitarbeiter

30+

Jahre Innovation

Der JustRelate-Vorteil

- Mehr als 145 hochqualifizierte Experten
- Tiefes Verständnis von Marketing, Vertrieb und Service
- Pioniere des Internets und Webs
- 250+ aktive Unternehmenskunden
- 100.000+ aktive Nutzer
- Einsatz modernster Technik
- Innovatives Full-Service-Stack
- Agile Umsetzung von Projekten
- Im Herzen Europas zu Hause, weltweit genutzt

Kontakt

Martina Eiden

Business Development

+49 30 747993 8

martina.eiden@justrelate.com



JustRelate Group GmbH, Kitzingstraße 15, 12277 Berlin, Germany

+49 30 747993 0

info@justrelate.com