



ZUSATZMODUL

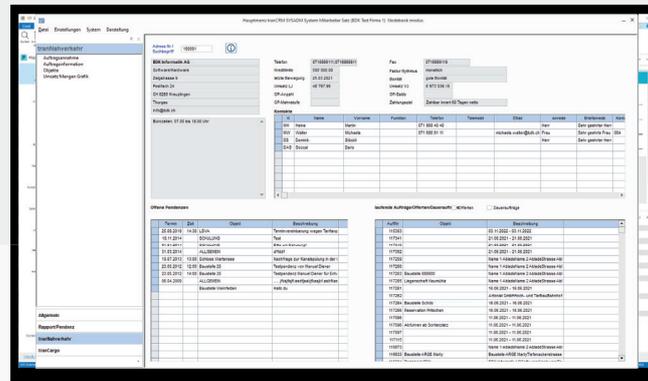
*tran*CRM



Kundenmanagementsystem
zur Pflege von potenziellen
und bestehenden Kunden



Das Kundenmanagementsystem **tranCRM** ermöglicht die Pflege von bestehenden und die Akquise von potenziellen Kunden. Sämtliche verkaufsrelevanten Informationen wie Ansprechpersonen, Kontaktdaten, Rapporte oder Angebote werden pro Kunde übersichtlich dargestellt. Folgeaufträge, Pen- denzen und automatische Erinnerungen können verschiedenen Personen zugeteilt werden. Mit der Integration der Telefonanlage werden Kundeninformationen direkt am Computer angezeigt. Anrufe und Aufträge lassen sich dadurch schnell bearbeiten und erstellen.



WIESO **tran**CRM?

Aktive Kundenpflege durch übersichtliche Darstellung sämtlicher Kundeninformationen

Auftragserfassung aus CRM-Maske mit Kundeninformationen

Übersichtliches Kundenmanagement mit automatischer Erinnerung an Folgeaufträge

Unternehmensweite Übersicht über Interaktionen mit bestehenden Kunden oder Interessenten



Automatische Anruferkennung

tranCRM kann mit der Telefonanlage verbunden werden. Bei einem eingehenden Anruf erscheinen auf dem Computer automatisch Kundeninformationen aus dem **tranCRM** wie Ansprechpartner, Bonitätsstatus, offene Rechnungen oder vergangene/offene Aufträge. Durch die Übersicht vergangener Kundenrapporte und offener Aufträge können eingehende Anrufe und Fragen noch schneller und kompetent von verschiedenen Personen bearbeitet werden.

Gesprächsnotizen können direkt während des Anrufes im **tranCRM** erfasst und gespeichert werden. Neue Aufträge werden mit Hilfe der automatischen Anruferkennung direkt bei der Anrufbearbeitung erstellt.



Kundeninformationen, Rapporte und Erinnerungen

Sämtliche Kundeninformationen wie Adressen, Rapporte, Offerten, Aufträge, Rechnungsstatus oder Fotos sind im **tranCRM** ersichtlich. Erfasste Rapporte (z.B. Gesprächsnotizen oder E-Mails) geben Aufschluss über vergangene Interaktionen. Erinnerungen, Pendenzen oder Folgeaufträge können direkt erstellt und verschiedenen Personen zugewiesen werden.

Durch die übersichtliche Darstellung verkaufsrelevanter Informationen sowie durch die Pendenz- und Folgeauftragserinnerungen können Kundenbeziehungen gepflegt und zielgerichtet vorangetrieben werden.



Adresseexport für Marketingaktivitäten

Adressen von Kunden oder Interessenten können für Mailings oder weiterführende Marketingaktivitäten selektiert und exportiert werden. Um die durchgeführten Marketingaktivitäten zu dokumentieren, kann die exportierte Excel-Adressliste mit einem Kommentar wieder zurück ins **tranCRM** gespielt werden. So wissen Sie jederzeit, welche Adressen im CRM-System welche Informationen erhalten haben.

Nachfass-Pendenzen der durchgeführten Marketingaktivitäten können für zuständige Mitarbeitende automatisiert erstellt werden.

GEMEINSAM LOGISTIK DIGITALISIEREN.

Gerne besprechen
wir den Einsatz
von **tranCRM** in
Ihrem Unternehmen
persönlich mit Ihnen.
Wir freuen
uns auf Ihre
Kontaktaufnahme.

BDK Informatik AG
Zelgstrasse 9
8280 Kreuzlingen

info@bdk.ch
071 686 91 11
www.bdk.ch

