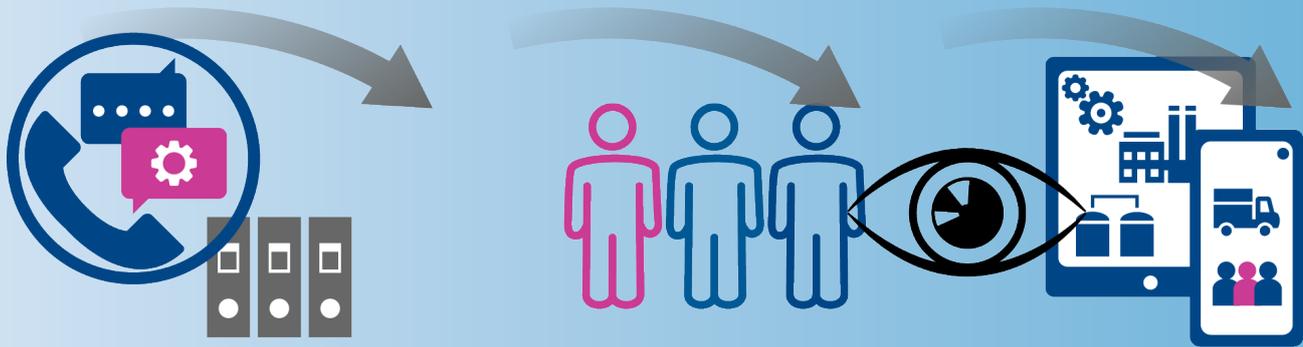


CRM



Haben Sie einen guten Überblick über Ihre Kunden und Aktivitäten?

Für die Digitalisieren des Aufgabenmanagements und deren Prozesse sowie das Verwalten von Aktivitäten, ist es notwendig, dass alle Aufgaben auch mit Ihren Kundendaten und einer Auftragseingangsquelle verknüpft sind. Dadurch erhalten Sie einen vollständigen Überblick und die Möglichkeit, Hierarchien und Beziehungen zwischen Objekten aufzubauen, was für Ihr Aufgaben-, Qualitäts- und Dokumentationsmanagement entscheidend ist.

Im CRM-Modul von Microbizz haben Sie alle Datenobjekte zentral gespeichert. Dabei können Objekte, Kunden, Partner oder auch Gebäude oder Baustellen sein – oder jede andere Art von Objekt, mit dem Sie Ihre Aktivitäten und Dateien verknüpfen möchten. An jedes Objekt können Sie eine Reihe von Informationen, Aktivitäten und Dateien anbinden, d.h. Aufgaben, Zeiterfassungen, Personen, Rechnungen, Verfahren, Formulare und vieles mehr. Sie können aber auch Beziehungen zu anderen Objekten im System herstellen. Alles in einer gemeinsamen Dateistruktur. Auf diese Weise sind Ihre Aktivitäten und Dateien immer mit dem richtigen Unternehmen oder Objekt verbunden und Sie können sich einen vollständigen Überblick über jedes Objekt verschaffen sowie Berichte basierend auf verschiedenen Parametern erstellen.

Personen und Kontakte

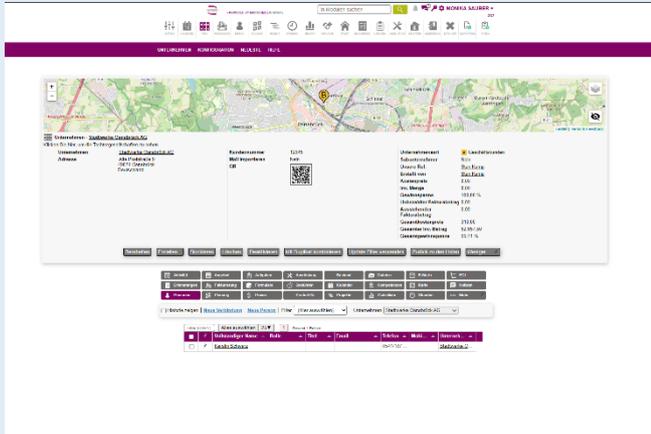
In Microbizz erfassen Sie alle Personen und Kontakte Ihrer Kunden und Lieferanten und behalten den Überblick über laufende Aktivitäten, historische Kontaktinfos und Verbindungen. Kontaktinformationen können Name, E-Mail, Telefon, Notizen, Dateien usw. sein.

Sie können Kontakte in verschiedene Personenrollen einteilen und Ansprachen oder automatische Mailings an diese steuern. Beispiele für Rollen können Entscheidungsträger, Bewohner, Empfänger der Qualitätssicherung oder Arbeitsbeauftragte sein.

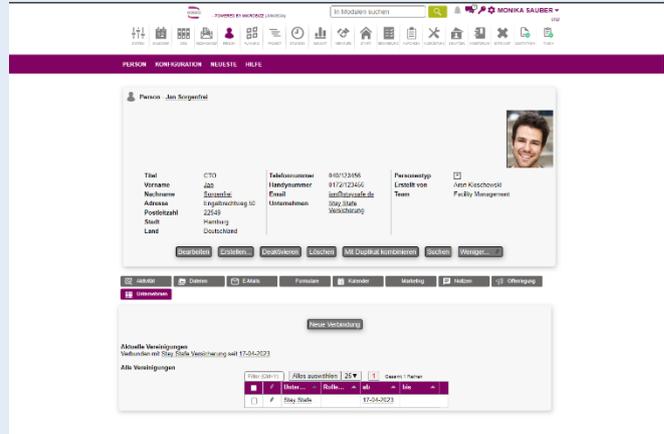
Funktionalität

- Überblick über alle Kunden, Kontakte und Aufgabenquellen
- Informationen zu Kunden gliedern in Personen, Personenrollen
- Aufgaben und deren Verbräuche z.B. Zeit ansehen
- Überblick über aktuelle und vergangene Aktivitäten
- Ausgefüllte Formulare ansehen
- Alles an einem Ort: Unterlagen, gesendeten E-Mails usw.
- Erstellen von Kundenverzeichnissen, -Hierarchien und -Gruppierungen
- Preiserhöhungen und Rabatte registrieren
- Rechnungen, Gutschriften und Abrechnungen einsehen
- Grundlagen für optimales Beziehungsmanagement zu Kunden und Partnern

CRM



Unternehmenshierarchie und Beziehungen



Persönliche Datenkarte

Vorteile

**Übersicht, hohe Datenqualität und weniger Administration**

Alle Kundendaten in einer Lösung zu haben spart Zeit und verbessert die Sicherstellung der Datenqualität.

**Transparenz und Berichterstattung**

Die Verknüpfung aller Aktivitäten und Aufgaben mit dem richtigen Kunden oder Objekt stellt sicher, dass Sie immer vollständige Transparenz über Ihren Betrieb behalten und die Möglichkeit haben, jederzeit relevante Berichte zu erstellen.

**Produktivitätssteigerung**

Mit dem CRM-Modul stellen Sie sicher, dass Ihre Mitarbeiter jederzeit Zugriff auf die richtigen Informationen haben – rund um die Uhr von jedem Gerät aus. Das spart Zeit und wirkt sich direkt auf Ihre Produktivität aus.

**Weniger Fehler**

Durch eine gemeinsame Struktur für Ihre Objekte und Dateien finden Sie die Informationen viel einfacher und reduzieren das Fehlerrisiko.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

info@microbizz.de

Besuchen Sie unser Wissens-Portal **Micropedia** um detaillierte Informationen und Dokumentation zur Funktionalität und Verwendung der Microbizz-Module zu finden
[LINK](#)