

## Beste Entwicklungsaussichten.

1/4

### Mehr Performance mit PerformXRM

powered by  Microsoft Dynamics CRM

#### Warum Outlook mehr kann als nur Termine verwalten

Stellen Sie sich vor, eine Software könnte Sie beim Verwalten Ihrer Geschäftsabläufe auf einfache und clevere Weise unterstützen. Stellen Sie sich vor, Sie könnten alle kundenbezogenen Arbeitsabläufe durchgängig und nachhaltig verbessern. Ein Arbeitsgerät, standardisiert und dennoch auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt, fügte sich nahtlos in Ihre bewährte Infrastruktur ein. Das Werkzeug hätte eine vertraute Benutzeroberfläche und wäre in Ihrem bestehenden Microsoft Outlook integriert, so dass Sie und Ihre Mitarbeitenden rasch effizient und produktiv damit umgehen könnten. Stellen Sie sich PerformXRM vor.

#### Willkommen in der Wirklichkeit - PerformXRM - powered by Microsoft Dynamics CRM

Ihre Vorstellungen bleiben nicht weiter fiktiv. Mit Microsoft Dynamics CRM bietet Microsoft eine Kundenmanagementlösung an, welche mit den vertrauten Anwendungen und Technologien von Microsoft Office und Outlook verschmilzt. So stellen Sie unabhängig von der Unternehmensgrösse die gesamte Kommunikation und Interaktion mit dem Kunden nachhaltig sicher. Microsoft Dynamics CRM bringt neben der zentralen Adress- und Kundenverwaltung standardmässig auch Module für Marketing, Vertrieb und Service mit. Die erweiterte Funktionalität wird dabei direkt in Outlook integriert. **Und Performa bietet dazu das Dienstleister-Set für Akquise an.**

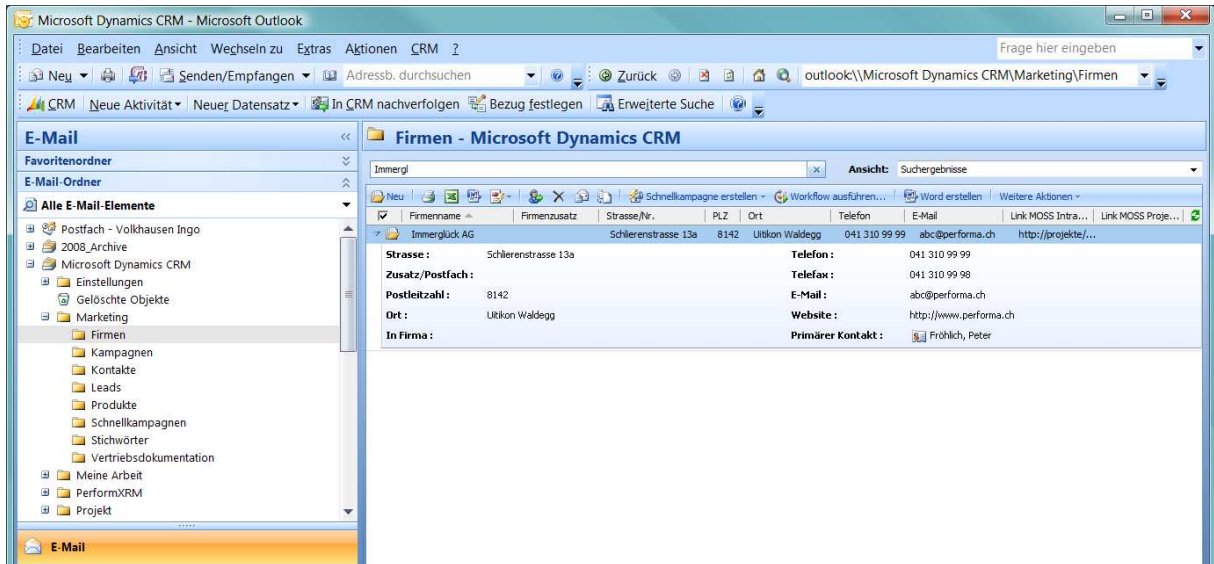
#### Was bedeutet das für Sie?

Neben der Nutzung als elektronisches Postfach bietet Outlook weitere bereits bekannte Funktionen wie den Kalender, die Kontakte oder die Aufgabenverwaltung. Mit Microsoft Dynamics CRM lassen sich diese Funktionen nun erweitern und in Ihre Geschäftsprozesse einbinden, wobei Ihre individuellen Bedürfnisse berücksichtigt werden können. Durch die aktuelle .Net-Technologie lassen sich auch weitere Web-Anwendungen gut einbinden.

- Sie erhalten einen zentralen, direkten Blick auf alle relevanten Firmen- und Kontaktinformationen sowie eine vollständige Historie der Aktivitäten. Die 360-Grad-Sicht auf Geschäftskontakte steigert die Produktivität Ihrer Abläufe und sorgt für eine schnelle Einarbeitung neuer Mitarbeitenden
- Durch die nahtlose Integration von E-Mails, Kontakten, Terminen und Aufgaben zwischen Outlook und Microsoft Dynamics CRM vermeiden Sie eine doppelte Datenpflege und steigern die Effizienz Ihrer Arbeitsabläufe
- Eine intelligente Anwenderunterstützung und die Automatisierung von Routinetätigkeiten reduzieren aufwändige Verwaltungsarbeiten auf ein Minimum
- Der mobile Outlook Client stellt kundenrelevante Daten zu jeder Zeit und an jedem Ort offline zur Verfügung. Über die browserfähige Applikation erhalten Sie Zugriff auf alle relevanten Funktionen und Informationen, welche Sie für das Kundenmanagement benötigen - auch wenn Sie unterwegs sind
- Dank der offenen Technologie sind Zugriffsmöglichkeiten auf andere Datenbanken und Applikationen möglich (z.B. PerformX, ABACUS, Microsoft Dynamics NAV oder AX resp. Navision, Axapta).

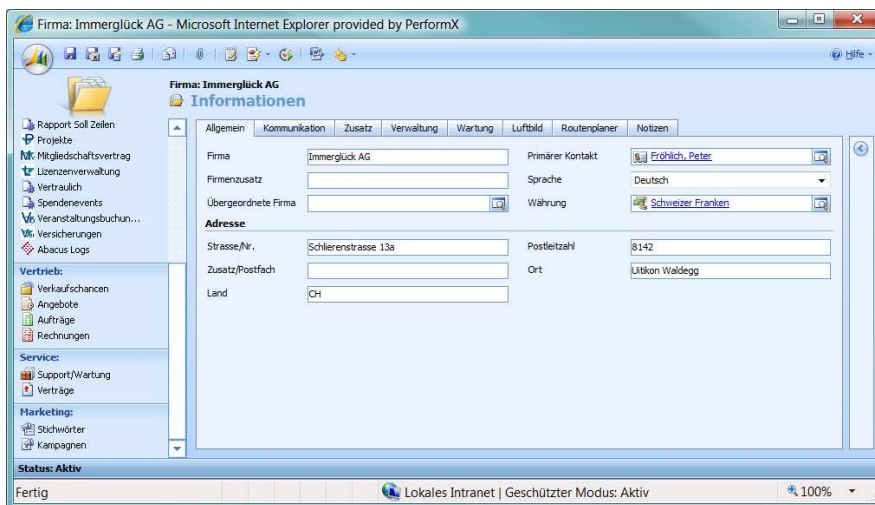


## Microsoft Dynamics CRM in Microsoft Outlook



## Adressen

Die Adressen stellen das Kernstück Ihrer Interessenten- und Kundenverwaltung dar und sind somit auch in Microsoft Dynamics CRM die wichtigste Komponente. Hierüber sichern Sie den direkten Zugriff auf zentrale Kundendaten und stärken so Ihre ganzen Arbeitsabläufe. Microsoft Dynamics CRM unterstützt Sie bereits beim Erfassen der Leads, später übernehmen Sie diese einfach per Knopfdruck in die Kundenverwaltung. Unter der Verwendung von einfachen Filterfunktionen lassen sich zudem Adressen für gezielte Marktsprachen generieren, z.B. für Mailings und Newsletter.





## Performa-Hit *Akquise* - Akquisitions- und Verkaufsoptimierung für Dienstleister

Die gezielte und professionelle Akquisition wird nicht nur im Bereich von Bildung und Verband immer wichtiger, sondern auch die Dienstleistungsbranche z.B. mit den Schwerpunkten Unternehmensberatung, Treuhand oder IT wünscht sich eine effektivere Optimierung dank praxisgerechter Software-Unterstützung. Mit dem praxisbewährten PerformXRM erhalten Sie das ideale Werkzeug - integriert in Ihr bekanntes Outlook und neu auch in Microsoft SharePoint.

PerformXRM unterstützt effizient Ihre Arbeit während des gesamten Akquisitions-Projekts von der Lead- über die Verkaufschancen- bis hin zur Angebots- und Offertbearbeitung. Erledigen Sie die Korrespondenz aus Microsoft Dynamics CRM im dynamischen Zusammenspiel mit Microsoft Word. Somit sind sämtliche Briefe und Dokumente stets direkt beim Interessenten bzw. beim Kunden hinterlegt. Alle Notizen zu Kontakten und Meetings wie auch Telefonate werden historisiert, Nachfasstermine werden gesetzt und ein- sowie ausgehende E-Mails werden automatisch beim Kontakt hinterlegt. Sie haben die völlige Übersicht über alle Ihre Akquisitions- und Verkaufstätigkeiten. Der Weg ist gebahnt, die handliche Funktion „Konvertieren Angebot/Offerte zu *Auftrag*“ noch öfters einzusetzen... Die weitergehende Kundenbetreuung wie Projektverwaltung, Wartung und Support lässt sich ebenfalls über PerformXRM abbilden. Die moderne und offene Architektur des Microsoft Dynamics CRM erlaubt es, vielzählige Parameter bedürfnisgerecht zu konfigurieren. Performa entwickelt speziell im Dienstleistungsbereich laufend neue spezialisierte Erweiterungen, um Ihre Performance zusätzlich zu steigern.

Interessant ist, dass PerformXRM auch im Miet-Betrieb verfügbar ist. Nach der einmaligen Bereitstellungsinvestition Ihrer Lösung fällt nur noch die monatliche Abrechnung pro Arbeitsplatz an und dann nutzen Sie den Zugriff von überall her. Das virtuelle Büro wird echte Wirklichkeit: Microsoft Office, Outlook und Microsoft Dynamics CRM im Hosted Service.

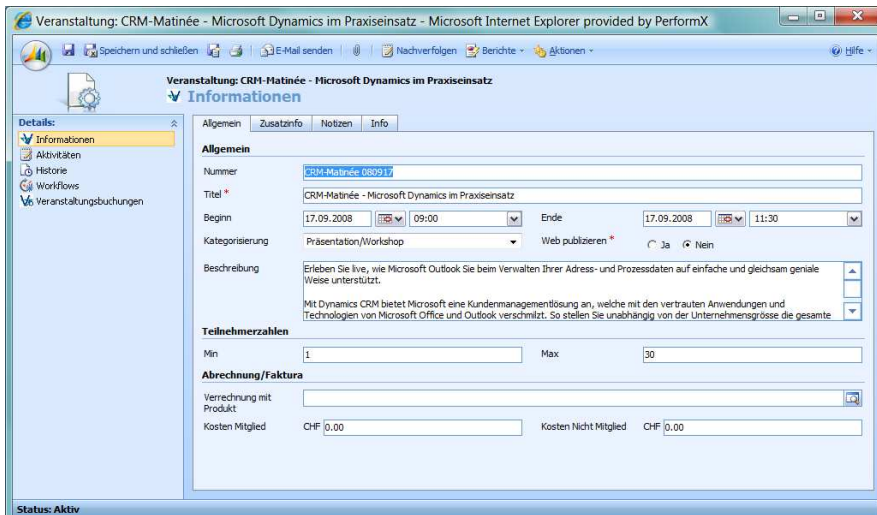
### Marketing

Kampagnen führen Sie mit Microsoft Dynamics CRM zielgruppengerecht durch. Ganz gleich, ob es sich um einen grösseren Versand oder um eine Schnellkampagne zur Verstärkung einer Marketingaktion handelt - Microsoft Dynamics CRM unterstützt Sie von der Erfassung des Leads bis zur Erfolgsüberprüfung. Erstellen Sie im Handumdrehen z.B. eine Lastminute-Ausschreibung für freie Seminarplätze oder machen Sie Ihre Kunden vor Ablauf einer Aktion nochmals auf das spezielle Angebot aufmerksam.

### Veranstaltungen

Events und Kundenanlässe lassen sich direkt aus Microsoft Dynamics CRM planen und organisieren. Reservieren Sie Räume, Mobiliar und Geräte im internen Ressourcenplaner. Hinterlegen Sie beliebige Informationen und versenden Sie Einladungen direkt über die Adressverwaltung per Brief, E-Mail oder Fax. Die beteiligten Mitarbeiter erhalten einen Termineintrag direkt im Kalender von Outlook.

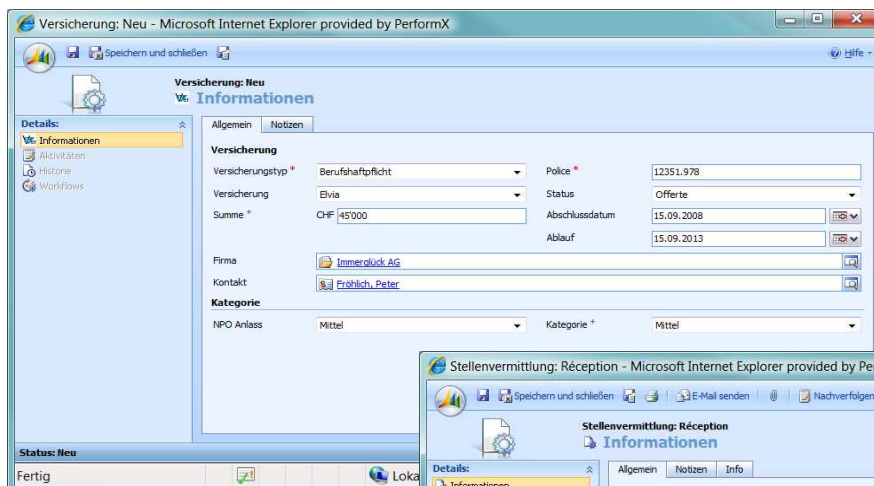
Alle Events und Kurse werden online im Internet publiziert und die Anmeldungen werden direkt im PerformXRM abgelegt. Testen Sie es unter [www.performa.ch](http://www.performa.ch) direkt aus.



**Ausblick und laufende Präsentationen unter [www.performXRM.ch](http://www.performXRM.ch)**

Prüfen Sie PerformXRM - Sie werden von den vielfältigen Möglichkeiten begeistert sein! Besuchen Sie uns an einem der monatlichen CRM-Matinées oder kontaktieren Sie uns für eine individuelle Präsentation. Das Performa-Team ist qualifiziert und motiviert, auch Ihre Branchenlösung in Microsoft Dynamics CRM umzusetzen.

**Integrationsmöglichkeit für Versicherungsbranche (z.B. Berater und Broker)**



**Integrationsmöglichkeit für Personalvermittler und -berater**

Mit PerformXRM ergeben sich für kleinere und mittlere Dienstleister interessante Alternativen zu aufwändigen Branchenlösungen.

