



# Auch im Außendienst immer verbunden



## Regelmäßige Kundenbesuche:

- Wann wurde der Kunde zum letzten Mal besucht?
- Welcher Besuchsrythmus ist vereinbart?
- Welche Kundenbesuche stehen in der nächsten Zeit an?



## Mit SMARTCRM Besuchsplanung leicht gemacht:

- Automatische Wiedervorlagen
- Erinnerung an den nächsten fälligen Besuch bei einem Kunden innerhalb eines definierten Rhythmus



## Außendienst-Touren planen:

- Die nächste Wochenplanung steht an?
- Welche Kunden sollten auf den Touren besucht werden?
- Welche Termine wurden fest vereinbart?
- Zu welchen Touren lassen sie sich zusammenfassen?



## Mit SMARTCRM.Tourenplanung Vertriebs- und Servicetouren im Handumdrehen festlegen:

- Freie Zuordnung von Adressen zu Touren
- Komfortable Neuanlage von Touren
- Erstellung von Besuchsterminen im Organizer
- Erzeugung von Planaktivitäten zur späteren Dokumentation der Besuche
- Touren-Übersichten auf dem SMART Board



## Routen visualisieren und festlegen:

- Unterwegs und noch Zeit für einen spontanen Besuch in der näheren Umgebung, vielleicht bei einem Interessenten mit offenem Angebot?
- Auf einer Karte alle Kunden mit rückläufigem Umsatz im Vertriebsgebiet ansehen und die optimalen Routen planen?
- Und die Neukunden in bestehende Vertriebstouren einbinden?



## Mit SMARTCRM.GeoMap auf dem direkten Weg zum Kunden:

- Umkreissuche mit umfangreichen Filtermöglichkeiten
- Export ausgewählter Adressen und Visualisierung in einer Karte des Online-Kartendienstes Bing Maps
- Anzeige weiterführender Angaben, z. B. Kennzahlen
- Online-Routenplanung in Bing Maps
- Darstellung der Vertriebsgebiete auf der Karte
- Jederzeit Zugriff aller Mitarbeiter auf das Kartenmaterial



## Auch außerhalb des Büros informieren:

- Beim Kunden noch dringend eine Info benötigt?
- Unabhängig davon, ob gerade eine Internetverbindung verfügbar ist?
- Unterwegs die Terminplanung aktualisieren?
- Und zeitnah die Kollegen im Büro informieren?



## Mit den mobilen Lösungen SMARTCRM immer verfügbar:

- SMARTCRM.Offline: Offline-Zugriff über Notebooks
- SMARTCRM.App: Online-Zugriff via App für iOS/Android
- SMARTCRM.Web: Online-Aufruf über Web-Browser
- SMARTCRM.Exchange.Sync: Termine, Aufgaben und Ansprechpartner auf mobilen Endgeräten



**Besuchsvorbereitung und -nachbereitung:**

- Was haben die Kollegen mit dem Kunden besprochen?
- Vor dem Besuch die aktuelle Umsatzentwicklung ansehen?
- Aufdecken von Cross- und Up-Selling-Potenzialen?
- Nach dem Besuch sofort das Gespräch dokumentieren, unterwegs z. B. auch per Spracherkennung?
- Und den Innendienstkollegen Aufgaben zusenden?



**Mit SMARTCRM rundum aktuell informiert:**

- Lückenlose Aktivitätenhistorie
- Termin- und Aufgabenmanagement
- Erfassung von Besuchsberichten direkt in SMARTCRM, mit der SMARTCRM.App auch per Spracherkennung
- Fragenkataloge und Vorlagen für einheitliche Berichte
- Mit SMARTCRM.Absatz und SMARTCRM.ERP:
  - Import des Zahlenmaterials aus Ihrem ERP-System
  - Umfangreiche BI-Funktionalitäten
  - Analyse der Verkaufszahlen, Soll-Ist-/Jahres-Vergleiche



**Angebote erstellen und nachfassen:**

- Gibt es noch offene Angebote, die mit dem Kunden durchzusprechen sind?
- Wie sieht der aktuelle Forecast aus?
- Wie hoch sind die Erfolgchancen?
- Neue Angebote direkt beim Kunden erstellen?
- Welche Argumente überzeugen die Entscheider?



**Mit SMARTCRM Projekte Angebote schreiben und nachverfolgen:**

- Rundumblick im Projektgeschäft
- Vollständige Projekthistorie
- Vorlagengesteuerte Angebotserstellung
- Definierte mehrsprachige Textbausteine
- Nachfassen von Angeboten und Terminüberwachung



**Leadmanagement auf Messen:**

- Wie kommt der Stapel Visitenkarten ins CRM-System?
- Und wie die Kontakte aus Microsoft Outlook?
- Am besten gleich während der Messe, denn die Interessenten wünschen den schnellen Erhalt von Infomaterial?



**Mit SMARTCRM im Handumdrehen im CRM:**

- Import von Kontakten aus Microsoft Outlook
- SMARTCRM.App: Einlesen von Visitenkarten per Kamera
- Dublettenprüfung
- Erfassen weiterer Leadinformationen und vordefinierte Messeberichtsbögen
- Merkmale für Auswertungen und Marketingaktionen

**Jetzt mit CRM im Außendienst durchstarten**

Ob im Büro, im Homeoffice, unterwegs oder beim Kunden: Mit SMARTCRM planen Sie komfortabel Ihre Touren, informieren sich umfassend über die Kunden und dokumentieren im Handumdrehen Ihre Besuche.

Alle Module für Ihren Außendienst auf einen Blick:

Sehen Sie unser CRM-System live – kostenlos und unverbindlich direkt auf ihrem Bildschirm:

<https://smartcrm.gmbh/unternehmen/online-demo-vereinbaren>



Hauptsitz: Georg-Todt-Straße 1, 76870 Kandel, Deutschland, Tel. +49 7275 98866-0, [vertrieb@smartcrm.de](mailto:vertrieb@smartcrm.de), [www.smartcrm.de](http://www.smartcrm.de)

Niederlassung Österreich: Mayrwiesstraße 11, 5300 Hallwang bei Salzburg, Österreich, Tel. +43 662 870952-0 [vertrieb@smartcrm.at](mailto:vertrieb@smartcrm.at), [www.smartcrm.at](http://www.smartcrm.at)

Niederlassung Schweiz: Juchstrasse 45, 8500 Frauenfeld, Schweiz, Tel. +41 52 770 00-50 [vertrieb@smartcrm.ch](mailto:vertrieb@smartcrm.ch), [www.smartcrm.ch](http://www.smartcrm.ch)