



# Einkaufsratgeber für SRM



## Lieferanten verwalten und klassifizieren:

- Wer liefert was?
- Bei wem sind Sie A-Kunde?
- Wer gewährt welche Sonderpreise?
- Welche Lieferanten sind zuverlässig?



## Mit SMARTCRM alle Lieferantenbeziehungen im Blick:

- Hinterlegung aller Adressinformationen inkl. Dublettenprüfung
- Abbildung von Beziehungen
- Detaillierte Klassifikationen der Lieferanten
- Merkmal je Lieferbereich
- Warnhinweise



## Die richtigen Lieferanten finden:

- Alle Top-Lieferanten eines Produkts gesucht?
- Oder die Lieferanten aus einem bestimmten PLZ-Gebiet?
- Einen Blick auf die potenziellen Lieferanten werfen, bei denen noch nichts bestellt wurde?



## Mit SMARTCRM für jeden Beschaffungsprozess den passenden Lieferanten:

- Umfangreiche Selektionsmöglichkeiten der Lieferanten
- Speicherung der Filterbedingungen in Profilen



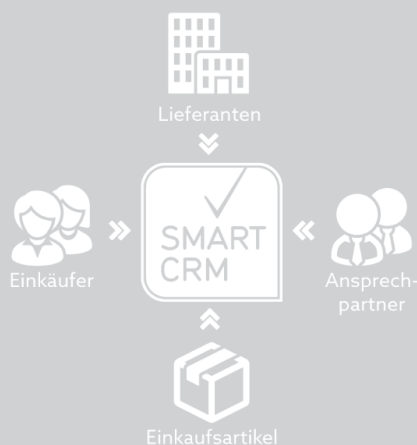
## Angebote einholen und nachverfolgen:

- Mehrere Lieferanten auf einmal anschreiben?
- Nicht vergessen, bei fehlenden Angeboten zeitnah nachzuhaken?
- Welchen Rabatt gab es bei der vorangegangenen Bestellung?
- Weshalb wurde bei einem anderen Lieferanten bestellt? Gab es schon Reklamationen?



## Mit SMARTCRM komfortabel Angebote einholen und vergleichen:

- Schnittstelle zu Microsoft Office, Nutzung von Vorlagen
- Automatisierten Versand einer Anfrage per Serienbrief oder Serien-E-Mail
- Versand von Nachfassaufgaben auch an Kollegen
- Dokumentation der gesamten Kommunikation sowie der erhaltenen Angebote in der jeweiligen Lieferantenakte





### Bestellungen und Rechnungen prüfen:

- Bei welchen Lieferanten wurde was bestellt?
- Alle Eingangsrechnungen eines bestimmten Lieferanten auf einen Blick?
- Gibt es noch offene Posten?
- Wie haben sich die Zahlen im Vergleich zum Vorjahr entwickelt?
- Welche Artikel wurden in diesem Jahr besonders häufig nachbestellt?
- Wie haben sich die Preise entwickelt?



### Mit SMARTCRM.ERP und SMARTCRM.Absatz die aktuellen Einkaufszahlen auf dem Screen:

- Mit SMARTCRM.ERP Import des Zahlenmaterials per Schnittstelle aus dem ERP-System
- Analyse von Bestellungen, Eingangsrechnungen, offenen Posten
- Darstellung z. B. pro Lieferant, Artikel, Einkäufer, Firma
- Monats- und Jahresauswertungen, Vorjahresvergleiche
- Drill-Down bis zu einzelnen Artikeln
- Diagrammdarstellung
- Darstellung von Währungen
- Rechtesystem



## Jetzt mit CRM im Einkauf durchstarten

SMARTCRM liefert Ihnen alle Informationen sowie Analysen und unterstützt Sie beim Auf- und Ausbau erfolgreicher Geschäftsbeziehungen.

Alle Module für Ihren Einkauf auf einen Blick:

SMARTCRM.Projekte	SMARTCRM.Absatz	SMARTCRM.Planung	SMARTCRM.Ziele
SMARTCRM.Inxmail	SMARTCRM.Basis	SMARTCRM.GeoMap	SMARTCRM.Tourenplanung
SMARTCRM.DMS		SMARTCRM.Ticket	SMARTCRM.Maschinen
SMARTCRM.ERP		SMARTCRM.Wettbewerb	
SMARTCRM.Exchange.Sync			
SMARTCRM.Web	SMARTCRM.App	SMARTCRM.Offline	

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: Friedensstraße 12, 5082 Grödig, 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)