



SMART
CRM

Maßgeschneidertes CRM

**So viel Standard wie möglich,
so individuell wie Sie,
und trotzdem zu 100% updatefähig.**

Erfolgsfaktor 1: Ein erfahrener Partner

SMARTCRM ist ...



... ein Team aus 50 kreativen Köpfen, die zum Teil seit dem Gründungsjahr 1992 mit an Bord sind – und deshalb genau wissen, wie CRM funktioniert.



... ein CRM-Hersteller, der auch intern die drei Buchstaben CRM groß schreibt und engagiert mit sowie an SMARTCRM arbeitet.



... absolut flexibel: Denn Entwicklung, Projektleitung und Hotline in einem Haus ermöglichen kurze Entscheidungswege und eine persönliche Betreuung.



... das CRM für die D-A-CH-Region: Unser Firmensitz ist in Kandel, Kunden aus Österreich und der Schweiz werden von unseren Filialen in Grödig und Frauenfeld aus betreut.



... seit über 30 Jahren klar auf den Mittelstand in Industrie und Großhandel fokussiert – und überzeugt deshalb mit absolutem Branchen-Know-How.



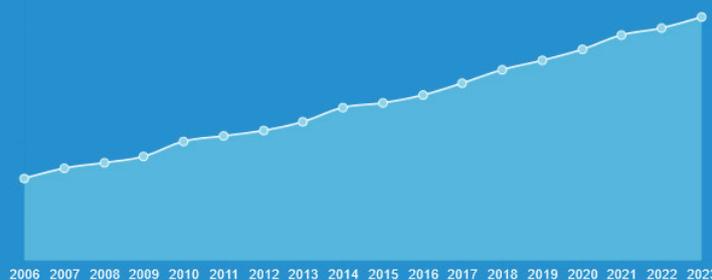
... Ihr Partner, der in jeder Phase Ihres CRM-Projektes für Sie da ist: von der CRM-Entscheidung bis zum Echtstart und natürlich darüber hinaus.



... ausgezeichnetes CRM: Der Bundesverband IT-Mittelstand e.V. (BITMi) zeichnete uns mit dem Gütesiegel „Software Made in Germany“ aus.



Erfolgsgeschichten: Mehr und mehr B2B-Unternehmen setzen auf SMARTCRM



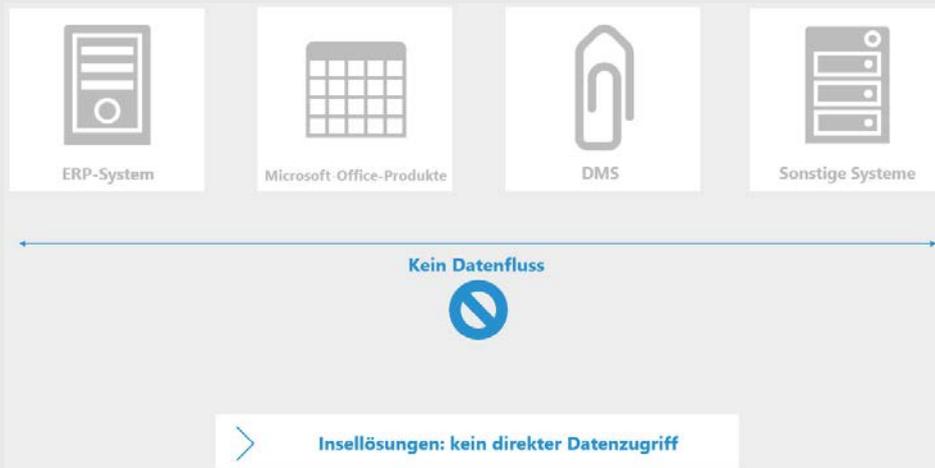
ZIMM®

„Die SMARTCRM GmbH bietet uns kompetente Betreuung und einen partnerschaftlichen Kontakt. Als mittelständisches Unternehmen ist der CRM-Hersteller für uns ein Unternehmen auf Augenhöhe mit Handschlagqualität.“

Elke Lun, QML/ERP-Projektleitung bei der ZIMM Maschinenelemente GmbH + Co KG

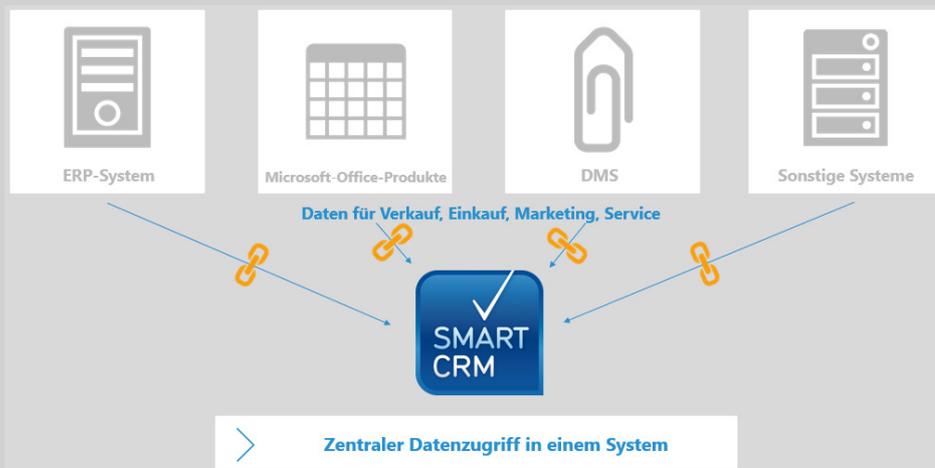
Erfolgsfaktor 2: Informationen verbinden

Ohne SMARTCRM:



- Zahlreiche Insellösungen
- Kein direkter Datenzugriff
- Keine Informationstransparenz
- (Zeit-)aufwändige Prozesse
- Hohe Arbeitsbelastung der Mitarbeiter
- Hohe Kosten für die Kundenbetreuung

Mit SMARTCRM:



- Bündelung der Informationen
- Zentraler Datenzugriff
- Deutlich mehr Transparenz
- Zugriff aller Mitarbeiter
- Verbesserte Kundenbetreuung
- Steigende Kundenzufriedenheit
- Höhere Kundenbindung
- Potenzial für das Empfehlungsmarketing
- Optimierte Neukundengewinnung
- Effizientere Prozesse
- Große Zeitersparnis
- Sinkende Kosten
- Steigende Mitarbeiterzufriedenheit

CRM gibt Antworten, zum Beispiel ...

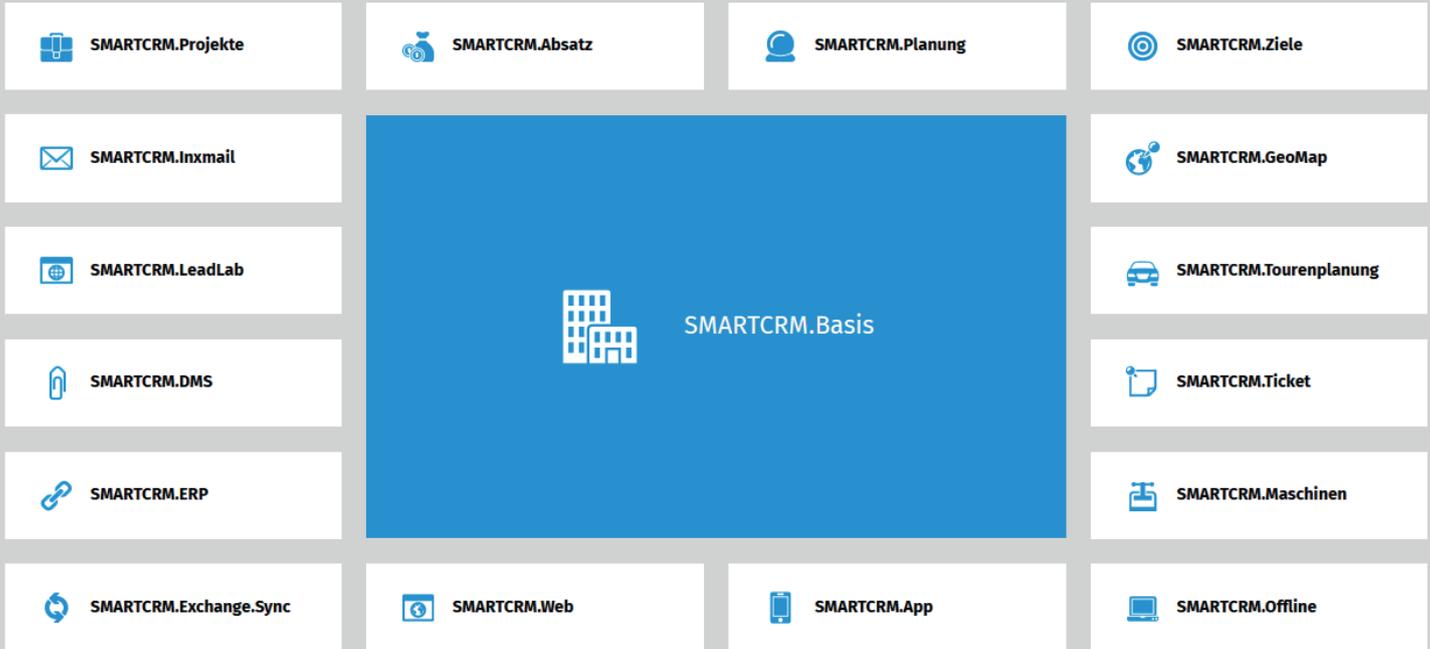
- Welche Kunden benötigen besondere Betreuung?
- Welche Artikel kann ich welchem Kunden anbieten?
- Wie ist die Zielerreichung meiner Vertriebsmitarbeiter?
- Muss ich bei bestimmten Zielen gegensteuern?
- Wie sehen die Soll-/Ist-Vergleiche aus?
- In welchen Vertriebsgebieten muss ich verstärkt aktiv sein?
- Wie sind mein Auftragsbestand und -eingang?
- Wie hoch sind die offenen Posten meines Kunden?
- Welcher Kunde hat schon lange nichts mehr gekauft?
- Welche offenen Reklamationen habe ich?
- Bei welchen Produkten gibt es besonders viele Reklamationen?
- Ist die Laufzeit der Reklamationsbearbeitung optimal?

Erfolgsfaktor 3: Maßgeschneidertes CRM

SMARTCRM, Ihr CRM-Baukasten

Mit SMARTCRM kaufen Sie nicht die Katze im Sack – sondern investieren mit Augenmaß! Denn SMARTCRM ist Ihr CRM-Baukasten, bei dem Sie nur die Komponenten kaufen, die Sie wirklich für Ihre täglichen CRM-Prozesse benötigen.

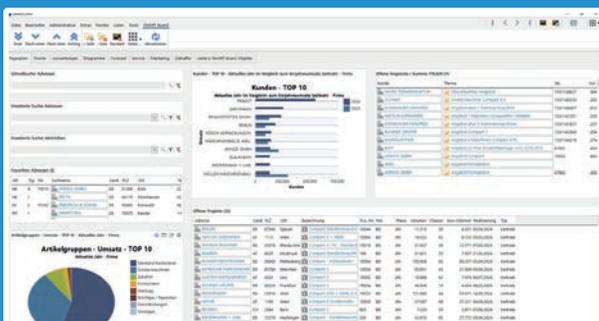
Das Fundament bildet SMARTCRM.Basis für die wichtigsten Grundfunktionen. Darauf aufbauend stellen Sie mit unseren Modulen Ihre individuelle CRM-Lösung zusammen. So kaufen Sie nur die Bausteine, die Sie tatsächlich brauchen. Sollten sich Ihre Anforderungen mit der Zeit ändern, kein Problem: Sie können Ihr System jederzeit erweitern. Für die Anwender bleibt SMARTCRM dabei immer übersichtlich und intuitiv bedienbar, da sie dank individueller Berechtigungen nur die für sie wichtigen Funktionen sehen – damit bleibt das Wesentliche im Fokus.



100 Prozent updatefähig

Neue Version – für Sie kein Problem! Wir haben unsere CRM-Lösung so entwickelt, dass auch nach dem Update alle Ihre individuellen Konfigurationen und Regeln in Ihrer SMARTCRM-Installation erhalten bleiben.

Garantiert!



Individueller Startbildschirm SMART Board



SMARTCRM.Basis: Kundenakte mit Aktivitätenhistorie



„Dank SMARTCRM läuft die Kommunikation zwischen Innen- und Außendienst endlich effizient, wichtige Informationen gehen nicht mehr verloren. Abrufaufträge werden leichter und besser überwacht und Angebote zeitnah nachverfolgt. Sehr hilfreich sind auch die Auswertungen, z. B. der zeitnahe Umsatzvergleich, um nicht Äpfel mit Birnen zu vergleichen.“

Klaus Holzer, Vertriebsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung der Pajunk Medical Produkte GmbH

Erfolgsfaktor 3: Maßgeschneidertes CRM



SMARTCRM.Basis sagt Ihnen: was, wann, mit wem und mit welchem Ergebnis – zentral im CRM-System für alle Mitarbeiter verfügbar und auch nach Jahren nachvollziehbar.



Mit SMARTCRM.Projekte wissen Sie in jeder Phase Ihres Vertriebsprojekts genau, wo Sie ansetzen müssen.



SMARTCRM.Absatz wertet die Zahlen aus Ihrem ERP-System detailliert aus und gibt Ihnen tagesgenau einen Überblick zu den wichtigsten Parametern. Denn SMARTCRM ist Ihr Zahlen-CRM.



SMARTCRM.Planung bietet Ihnen den Weitblick, ohne dabei aktuelle Entwicklungen aus den Augen zu verlieren.



Mit SMARTCRM.Ziele haben Sie das Vertriebsziel immer vor Augen.



SMARTCRM.GeoMap zeigt Ihnen den direkten Weg zum Kunden.



Mit SMARTCRM.Tourenplanung planen Sie Ihre Touren im Handumdrehen: Sparen Sie Zeit durch Besuchsvorschläge, Kalendereinträge und vordefinierte Besuchsberichte.



Mit SMARTCRM.Ticket werden Reklamationen zur Chance, Kunden zu begeistern.



SMARTCRM.Maschinen ist unser Support für Ihren Service.



Mit SMARTCRM.Offline haben Sie Ihr CRM auch ohne Internetzugriff immer dabei – ganz gleich, wo Sie gerade sind.



SMARTCRM.App ist Ihr praktisches CRM zum Mitnehmen. Greifen Sie online jederzeit auf wichtige CRM-Daten zu.



SMARTCRM.Web ist Ihr praktisches Online-CRM für unterwegs.



Zentral statt lokal: So einfach sorgt SMARTCRM.Exchange. Sync für die Synchronisation Ihrer Kommunikation und Kontaktdaten zwischen CRM-Lösung und Microsoft Outlook.



SMARTCRM.ERP: 98% unserer Kunden setzen eine Schnittstelle zwischen SMARTCRM und ihrer ERP-Lösung ein.



Mit SMARTCRM.LeadLab behalten Sie den zentralen Überblick über Ihre Website-Besucher und haben jederzeit heiße Leads und Bestandskunden auf dem Radar.



SMARTCRM.DMS: Bündeln Sie die Vorteile von CRM und DMS und verbinden Sie SMARTCRM mit Ihrem Dokumenten-Management-System.



SMARTCRM.Inxmail unterstützt Sie mit vielfältigen Funktionen rund um die Themen Datenschutz, Tracking und Double-Opt-in bei einem DSGVO-konformen E-Mail-Marketing.

Unterstützt im: ■ Vertrieb ■ Außendienst ■ Controlling ■ Marketing ■ Service ■ Einkauf

Name	Status	Werte
Projekt A	Planung	100%
Projekt B	Ausführung	80%
Projekt C	Beendigung	50%

SMARTCRM.Projekte: Projektakte mit Bewertungsmatrix

Monat	Soll	Ist	Abw.
Januar	1000	1050	+50
Februar	1100	1120	+20
März	1200	1250	+50

SMARTCRM.Absatz: Auswertungen, Soll-Ist-Vergleiche



„SMARTCRM überzeuete unsere Mitarbeiter sehr schnell von den Vorteilen, die sie durch das CRM-System bei ihrer täglichen Arbeit haben. Dies macht auch die aktive Nutzung der Software deutlich: Wir verzeichnen pro Tag durchschnittlich 100 bis 200 Aktivitäten in SMARTCRM.“

Alexander Hachen, Leiter Vertrieb/Kundenberatung bei der Dienes Werke für Maschinenteile GmbH & Co. KG

Erfolgsfaktor 4: Passgenaue Lösung

Passgenaues CRM für jede Abteilung

SMARTCRM ist Ihr unternehmensweites CRM, denn es bietet für alle Fachbereiche die passenden Funktionen.



Vertrieb

SMARTCRM ist Ihre Vertriebsunterstützung und sorgt für strukturierte Prozesse, fundierte Entscheidungen und die Stärkung Ihrer Kundenbindung.



Außendienst

SMARTCRM bietet für alle Anforderungen im Vertriebs- oder Service-Außendienst die passende Lösung und optimiert Ihre Prozesse, Kommunikation und Kundenbetreuung.



Controlling

SMARTCRM liefert Ihnen alle aktuellen Analysen, die Sie als solide Basis für Ihr Management benötigen. Insellösungen waren gestern, denn unser CRM-System führt die relevanten Daten aus Drittsystemen zentral zusammen.



Marketing

SMARTCRM sorgt für die Ansprache der passenden Zielgruppe, automatisiert und strukturiert Ihre Kampagnenmanagement und reduziert nachhaltig den Zeitaufwand.



Service

Mit SMARTCRM haben Sie die nötigen Informationen zu Maschinen oder Tickets immer parat, koordinieren Ihre Servicetermine und behalten auch mobil alles im Blick.



Einkauf

SMARTCRM liefert Ihnen im Einkauf alle wichtigen Informationen rund um Lieferanten sowie Bestellungen und unterstützt Sie beim Auf- und Ausbau erfolgreicher Geschäftsbeziehungen.

CRM im ganzen Unternehmen

Wie gut sind Sie über Ihre Kunden informiert? Weiß Ihr Vertrieb, wie zufrieden die Kunden wirklich sind? Und Ihr Außendienst? Ist der immer im Bilde, welche Themen er beim nächsten Kundenbesuch ansprechen sollte, beispielsweise offene Angebote oder neue Produkte? Kann Ihre Marketingabteilung für Kampagnen die passende Zielgruppe selektieren und personalisierte Mailings versenden? Weiß Ihr Controlling frühzeitig, bei welchen Kunden sich ein Trendwechsel andeutet? Werden Umsatzrückgänge schnell erkannt? Liegen allen Entscheidern tagesaktuelle Zahlen vor? Haben Ihre Servicemitarbeiter bei einer Reklamation Kenntnis über vorangegangene Tickets mit diesem Kunden?

SMARTCRM zeigt Ihnen all das – unternehmensweit. Denn unser CRM-System bietet für alle Fachbereiche die passenden Lösungen.



„SMARTCRM ist einfach eine grandiose Software. Hier bei Pultex heißt es nur: Es gibt nichts, was sie nicht kann. Und auch die Betreuung ist perfekt: Der After Sales wird bei SMARTCRM großgeschrieben.“

Thomas Bongard, Geschäftsführer der Pultex GmbH

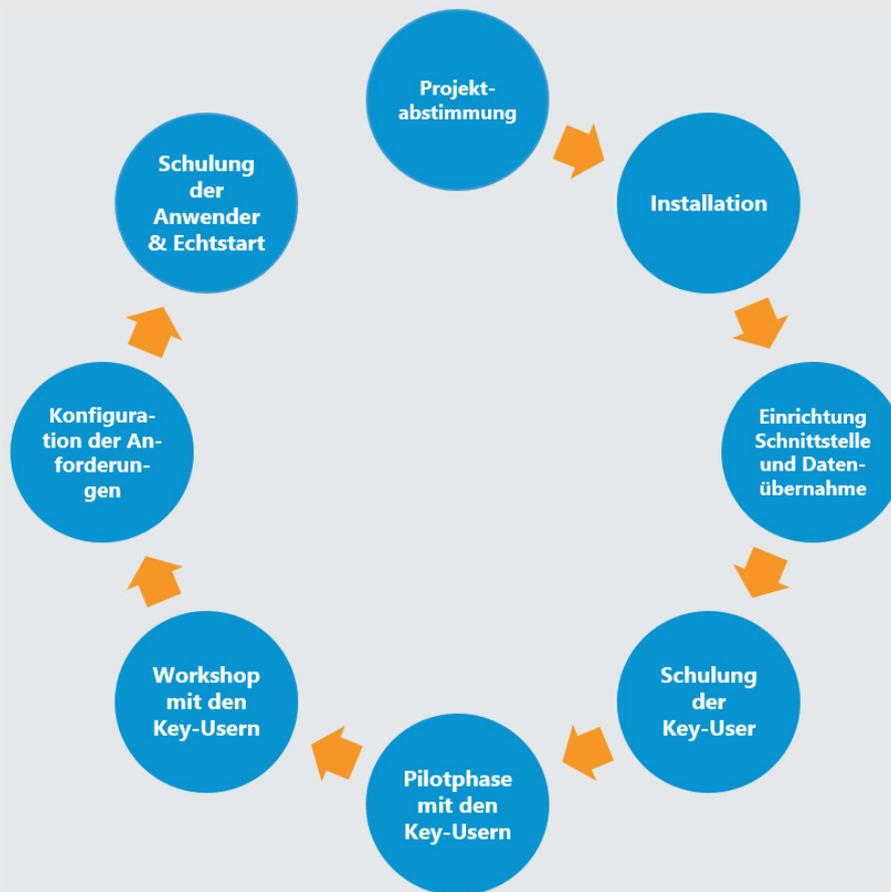
Erfolgsfaktor 5: Auf Sie zugeschnittene Einführung

Schritt für Schritt zur SMARTCRM-Einführung

Kein CRM-Projekt gleicht exakt dem anderen. Und dennoch gibt es, gerade wenn es um gewünschte Funktionalität, abzubildende Prozesse und Schnittstellen geht, mehr Parallelen als Unterschiede. In mehr als 25 Jahren am CRM-Markt haben wir deshalb einen klar strukturierten Prozess entwickelt und etabliert, der für Sie als Neukunde in jeder Phase nachvollziehbar bleibt.

Erfolgreiches CRM hat System – genauso wie die Einführung und Betreuung von SMARTCRM.

CRM-Projektphasen



Echtstart, und jetzt?

Selbstverständlich sind wir auch weiterhin für Sie da, um Fragen zu beantworten, Neuerungen vorzustellen, Ihr CRM-System weiterzuentwickeln und Ihre neuen Kollegen zu schulen.

Denn wir wollen, dass Sie zufrieden sind.

Die Säulen dieses Prozesses

- Klärung aller Anforderungen
- Vermittlung der Kernbotschaft „CRM ist eine Unternehmensphilosophie“ für eine breite Anwender-Akzeptanz
- Maßgeschneidertes Software-Konzept
- Enge, partnerschaftliche Zusammenarbeit in jeder Projektphase
- Qualifizierte Schulungen
- Weiterführende Betreuung



SMARTCRM GmbH
Georg-Todt-Straße 1
DE-76870 Kandel
Tel.: +49 7275 98866-0

info@smartcrm.de
www.smartcrm.de



Niederlassung Österreich
Friedensstraße 12
AT-5082 Grödig
Tel.: +43 662 870952-0

vertrieb@smartcrm.at
www.smartcrm.at



Niederlassung Schweiz
Juchstrasse 45
CH-8500 Frauenfeld
Tel.: +41 52 770 00-50

vertrieb@smartcrm.ch
www.smartcrm.ch

Genug gelesen?

Jetzt möchten Sie SMARTCRM richtig kennenlernen?

Dann sehen Sie unser CRM-System live – kostenlos und unverbindlich direkt auf ihrem Bildschirm.

Vereinbaren Sie einen Termin – telefonisch oder über unsere Website:

[smartcrm.gmbh/unternehmen/online-demo-vereinbaren](https://www.smartcrm.gmbh/unternehmen/online-demo-vereinbaren)