



Microsoft Dynamics CRM

Vertrieb, Marketing & Service

Integrierte Lösung für die Optimierung der Kundenbeziehungen





Verbessern Sie Ihre globalen

Microsoft Dynamics CRM ist eine Kundenmanagement-Lösung der neuen Generation: schnell einsatzbereit, flexibel und wirtschaftlich. Unternehmen können unter Nutzung vertrauter Anwendungen und Technologien wie Microsoft Office® und Outlook® ihre Arbeitsabläufe durchgängig und nachhaltig verbessern

Optimierte Abläufe

Microsoft Dynamics CRM umfasst eine vollständige CRM-Suite für Marketing, Vertrieb und Service. Diese besitzt eine vertraute Benutzeroberfläche, die sich stark an Microsoft Office und Microsoft Outlook orientiert. Im Standard enthalten sind flexible

Anpassungswerkzeuge für unternehmensspezifische Anforderungen, umfangreiche Berichts- und Analysewerkzeuge für fundierte Entscheidungen sowie leistungsfähige IT-Werkzeuge für eine schnelle

Bereitstellung. Mit dieser CRM-Lösung vereinheitlichen Sie Arbeitsabläufe mit der vertrauten Microsoft-Technologie, die sich auf die Arbeitsweise Ihrer Mitarbeiter einstellt, die Prozesse Ihres Unternehmens aufgreift und Ihre IT-Umgebung optimal nutzt.

Rundumsicht auf Kunden

Microsoft bietet Ihnen in Outlook einen zentralen, direkten Blick auf alle relevanten Firmen- und Kontaktinformationen sowie eine vollständige Historie der

Aktivitäten. Die 360-Grad-Ansicht auf Geschäftskontakte steigert die Produktivität Ihres Vertriebs und sorgt für eine schnelle Einarbeitung neuer Mitarbeiter. Planen Sie Ihre Termine und Besprechungen in Outlook. Microsoft Dynamics CRM sichert diese direkt im Kundendatensatz. Vor jedem Kundentermin informiert Sie Microsoft CRM über die gesamte Vertriebshistorie und bietet einen schnellen Zugriff auf wichtige Kundendaten. Damit sind Sie für wichtige Kundentermine stets gut

vorbereitet. Ihre E-Mails, Aufgaben und Termine werdendirekt in Microsoft CRM eingebunden. Sie haben keine doppelte Datenpflege. Ordnen Sie Kunden-E-Mails einfach Ihren Geschäftskontakten zu, und erfassen Sie ganze Diskussionsverläufe in der Kundenhistorie.

Marketing und Kampagnen

Verlassen Sie sich beim Erstellen von Marketingplänen und

durchgeführten Kampagne.

Bestmöglicher Service

Mit Microsoft Dynamics CRM bieten Sie einen exzellenten Kundenservice und verbessern Ihr Supportangebot durch den effizienten Einsatz vorhandener Kapazitäten. Erstellen und verfolgen Sie Kundenanfragen vom ersten Kontakt bis zur Problemlösung, verwalten Sie die zugehörigen Aktivitäten, und erhöhen Sie so die

Fachleute. Setzen Sie diese optimiert nach Verfügbarkeit und Know-how ein, um Kunden einen bestmöglichen Support zu geben.

Stabilität und Performance

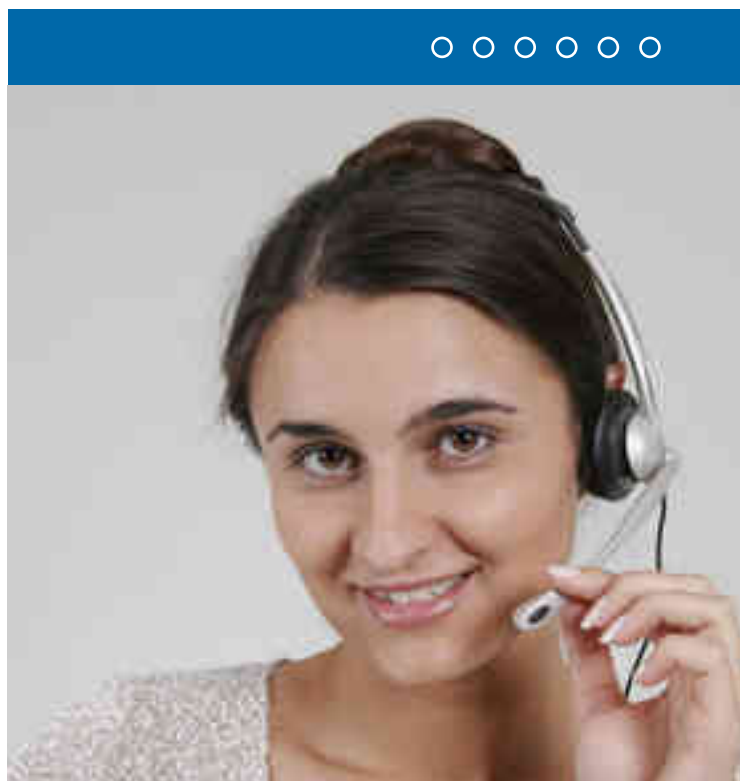
Microsoft Dynamics CRM basiert auf einer ausfallsicheren Plattform, die Ihr Geschäft zuverlässig unterstützt. Dank einer modernen Systemarchitektur finden Sie auch bei großen Datenmengen

Kundenbeziehungen

Angeboten nicht länger auf Vermutungen. Die Selektionswerkzeuge bieten eine zielgruppengenaue Kundenansprache, um Neukunden zu gewinnen und Ihre Bestandskunden zu binden, während Sie gleichzeitig unnötige Marketingausgaben reduzieren. Generieren Sie neue Verkaufsmöglichkeiten. Füllen Sie Ihre Verkaufspipeline mit qualifizierten Leads und Verkaufschancen. Setzen Sie Sofortkampagnen ein, um gewinnträchtige Produkte an Neu- und Bestandskunden zu vertreiben. Erstellen Sie Kampagnen, die Ergebnisse erzielen. Messen Sie die Wirksamkeit jeder Kampagnenaktivität durch die Verfolgung von Rückläufern und der Anzahl abgeschlossener Verkaufschancen jeder

Genauigkeit und Effizienz bei der Bearbeitung von Supportvorgängen. Automatische Eskalation und Weiterleitungsregeln stellen sicher, dass Serviceanfragen den richtigen Warteschlangen und Ressourcen zugeordnet werden. Verschaffen Sie sich auch einen schnellen Überblick über verfügbare Ressourcen und

zuverlässig und schnell die gesuchten Informationen. Nutzen Sie Ihre Kundendaten auch mobil. Verwenden Sie dafür effektive Filter, um nur für Sie relevante Kundendaten auf Ihren Laptop zu übertragen. Das CRM-System gewährleistet den nahtlosen Informationsaustausch auch mit Kunden oder Geschäftspartnern.





Qurius

Qurius bietet Systemarchitekturen, Infrastrukturen, Business-Software und branchenspezifische Lösungen sowie System-Management und weitere Services auf Basis von Microsoft-Technologien an. Qurius beschäftigt mehr als 1.000 Mitarbeiter in Belgien, Dänemark, Deutschland, Großbritannien, Italien, Niederlande, Norwegen, Österreich, Spanien und Schweden. Die Zentrale befindet sich in Zaltbommel, Niederlande. Weltweit werden über 2.800 Kunden betreut. Qurius wird seit 1998 an der Börse Euronext in Amsterdam geführt. Das Unternehmen wurde 2007 von Microsoft als weltweiter Microsoft Dynamics™ Partner des Jahres ausgezeichnet.



Qurius Notkestraße 7, 22607 Hamburg.

t +49 (40) 899 58-0 **e** info.de@qurius.com **w** www.qurius.de

Microsoft Dynamics

Microsoft ist weltweit der größte Hersteller von Software. Mehr als 150.000 Unternehmen nutzen Microsoft Dynamics als Standardsoftwareplattform: Software, die Finanzverwaltung, Anlagevermögen, CRM, SCM, Materialwirtschaft, Produktion, Logistik und Servicemanagement integriert. Die Lösungen sind nicht nur anwenderfreundlich sondern auch kosteneffizient, skalierbar und flexibel.



Imagine. Integrate. Innovate.