



7.2.4

Performance Steigerung für Contacts – Office – Sales

Vereinfachung der Bedienung

Optimierung der Prozesse

Verbesserung der Auswertungen

Neue Funktionen, die Ihnen die Arbeit erleichtern.

Mit dem aktuellen GEDYS IntraWare 7 stellen Sie Ihren Mitarbeitern eine individuelle Navigation zur Verfügung. Dazu lassen sich Aktionen aktiv verbergen. Außerdem sind Aktionen, die sich auf andere Datenbanken beziehen, in der Navigation nur sichtbar, wenn diese Datenbank auch angebunden ist. Bsp. Die Aktion "Adressen zum Event hinzufügen" ist für Anwender in der Contacts nur nutzbar, wenn die Datenbank Event mit der Datenbank Contacts verbunden ist.



Portal – jetzt mit Aktionen zur Massenbearbeitung für Suchergebnisse

- Gewählte aus Ordner entfernen
- Alle Dokumente aus Ordner entfernen
- Suche verfeinern
- Schlagwörter bearbeiten
- Verteiler bearbeiten
- Serienbrief
- Adressen zur Kampagne hinzufügen
- Adressen zum Mailing hinzufügen
- Adressen zum Event hinzufügen



Business Mail – CRM beginnt bereits im elektronischen Posteingang

Arbeiten Sie durch vollständige, nahtlose Integration von E-Mails in die täglichen Arbeitsprozesse noch effektiver.

- Automatische Adress-Suche aufgrund einer eingehenden E-Mail
- Hochperformante Darstellung zugeordneter Informationen und Dokumente zu einer Adresse
- Schnelle Dokumentation eingehender E-Mails zu Adressen und Projekten
- Direktes Anlegen einer Adresse aus der Mailbox in GEDYS IntraWare 7
- Einfache Installation durch den Anwender mit diversen Konfigurationsparametern
- Skype-Integration

Wer	Datum	Größe	Uhrzeit	Thema
SFrueh	05.10.2009	832	11:50	Alles Gute zum Geburtstag
GAugstein	05.10.2009	910	11:51	Happy Birthday!!!
SMittag	05.10.2009	817	11:51	Anfrage
Martin.Mueller	05.10.2009	858	11:51	Fehlende Tagesberichte
AAdelsberger	05.10.2009	840	11:52	Wie ist der Status?
Thomas Buck	05.10.2009	824	11:52	Info Gil7 Version 7.15
SFrueh	05.10.2009	833	11:53	neue Infos bezüglich Workflows
AAdelsberger	05.10.2009	851	11:53	CRM boomt

Contacts – Zeitsparendes Kontakt- und Projektmanagement

Für die schnelle Erfassung neuer Firmen und Kontakte arbeiten Sie zukünftig mit dem

Schnellerfassungsdialog

Über die neue Schnellerfassung lassen sich Unternehmensadressen / Kontaktdaten per Copy & Paste einfach – beispielsweise aus dem Impressum einer Internetseite – übernehmen. In nur einem Arbeitsschritt werden Firma und Kontakt unter Beachtung von Pflichtfeldern in der Contacts gespeichert.

Übersichtliche Firmendarstellung

Mit dem neuen Adressdokument Einheit lassen sich Niederlassungen, Standorte und Abteilungen strukturiert in der Firmenansicht darstellen.

Funktionsausbau für das Projektmanagement

- Erstellung von Projekt über Projektvorlagen inkl. Projektphasen
- Workflow-Integration
- Erweiterung in der Projektkommunikation mit Verteilerliste, Aufnahme von internen MA, PL auch aus der Organization-DB
- Erstellen von Verträgen und Inventar aus dem Projekt heraus.
- Dokumentenzuordnung zum Projekt auch über das Business Mail

Mehr Unterstützung bei der Kundenkommunikation

Jetzt markieren Sie mehrere Kontakte gleichzeitig, um ihnen eine E-Mail zuzusenden. Die E-Mail-Adressen werden automatisch in die E-Mail übernommen. Außerdem gibt es zusätzlich eine funktionale Erweiterung, die es erlauben eine E-Mail erneut zu verschicken und Serienbriefe mit Open Office zu erstellen.

Office – Dokumentenmanagement mit System

- Sie können jetzt eine individuelle Ablagestruktur für Ihre Office-DBs vorgeben, vergleichbar mit der Verzeichnisstruktur des Windows Explorer.
- Assistenten unterstützen Sie beim Aktentransfer sowie bei der Zuordnung von Dokumenten zu Firmen, Einheiten, Kontakten, Tickets, Opportunities und Projekten.
- Der neue PDF-Druckertreiber ermöglicht Ihnen mittels Vorlagen den einfachen Versand von Dokumenten in einer E-Mail – ohne zeitraubendes Zwischenspeichern.

Schedule – Jetzt mit integrierter Aufgabenverwaltung und 64-Bit Server-Task

- Mit dem Aufgabenmanager erfolgt eine zentrale Verwaltung aller Aufgaben der Mitarbeiter inkl. Ansicht "Meine Aufgaben".
- Globale Termine geben allen Mitarbeitern den Überblick zu anstehenden Veranstaltungen etc. im Unternehmen.
- Weitere Unterstützung mit den neuen Ansichten "zukünftige Termine" und "vergangene Termine".

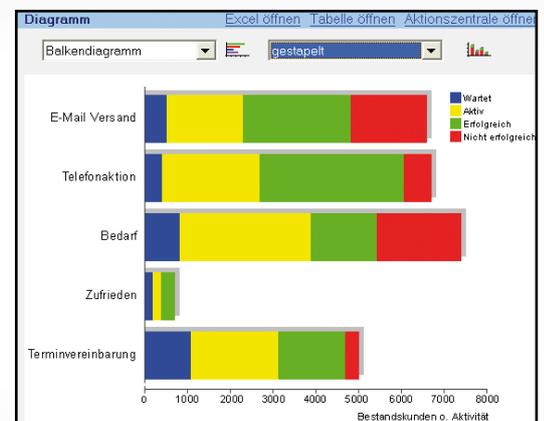


Mailing – Mehr Funktionen für die tägliche Arbeit

- Die neuen Funktionen im Mailing-Modul erleichtern Ihnen die Zusammenarbeit mit externen Lieferanten. Z. B. exportieren Sie die Mailing-Liste in Excel für die Weiterverarbeitung im Lettershop. Oder Sie drucken die Briefe sortiert nach PLZ und nutzen damit die Vergünstigungen bei der Postzustellung.
- Für den Seriendruck stehen Ihnen jetzt auch MS Office- und auch sprachabhängige Vorlagen zur Verfügung.
- Als Clou: das Mailing-Modul erstellt die Mailings dynamisch im Namen des Vertriebsbetreuers.
- In der Zusammenarbeit der Module lassen sich Adressen über Contacts und Marketing zu einem Mailing hinzufügen.
- Die verbesserte Zuordnung von Antworten erleichtern die Response-Bearbeitung.
- Darüber hinaus ist in dem Mailingmodul eine alternative Versandmethode implementiert. Der Versand der E-Mails kann jetzt wahlweise über einen SMTP Server erfolgen. Das kann ein weiterer Domino Server sein oder ein Mietserver bei einem Provider. Die Login-Informationen und die IP-Adresse können entsprechend konfiguriert werden.

Marketing – Kampagnen effektiv bearbeiten

- Neben der erweiterten Selektionsfunktion und der verbesserten Zusammenarbeit mit dem Modul Mailing – Mailingprofile lassen sich jetzt direkt aus der Kampagne heraus erstellen – bietet das Marketing-Modul weitere Arbeitserleichterungen mit der neuen automatischen Kampagnenaktion „Verteiler setzen“ und der Auswertungsdarstellung für Budgetplan, Kampagne bewerten und Kostenkalkulation in Excel.
- Die Kampagnenbewertung wurde ausgebaut und zeigt jetzt eine Übersicht zu gewonnenen, abgebrochenen, gehaltenen und verlorenen Verkaufschancen zur Erfolgsbewertung einer Kampagne inkl. Excel-Export.
- Die neue Kopierfunktion von Fragebögen, Aktionen, PLZ-Verteilung bei den Bearbeitern erleichtert die Arbeit in der Kampagnenplanung.
- Außerdem lassen sich im Zuge der Kampagne eine Eventteilnahme erzeugen, wenn das Modul Event Manager im Einsatz ist.



Sales

- Unterschiedliche Währungen und die getrennt ausgewiesenen MwSt.-Sätze in Angeboten machen Sales flexibler.
- Erweiterungen in den Forecast-Ansichten und den Strategischen Verkaufschancen geben Ihrem Vertrieb mehr Übersicht.
- Darüber hinaus können Artikel jetzt als veraltet gekennzeichnet, EK-Preise im Stammblatt eingetragen und alternative Preislisten und zeitlich begrenzte Sonderpreise für Kunden ausgewiesen werden.
- Performance-Verbesserung für ein schnelleres Arbeiten mit dem Modul Sales.

The screenshot displays the 'Verkaufschance strategisch' (Strategic Sales Opportunity) interface for 'Deisenweiss GmbH'. It includes a 'Pipeline-Analyse' (Pipeline Analysis) window showing a funnel with stages: Leadphase, Präsentationsphase, Angebotphase, and Abschlussphase. Below this, there are sections for 'Allgemein' (General), 'Kalkulation' (Calculation), and 'Wettbewerb' (Competition). A table shows 'Angebotswährung' (Offer Currency) and 'Anzeigewährung' (Display Currency) with 'Unbew. Umsatz' (Unweighted Revenue) and 'Wahrscheinlichkeit' (Probability). A 'Details' section shows a list of calculations with columns for 'Betreff' (Subject), 'Status', '%', 'Umsatz' (Revenue), and 'Ersteller' (Creator).

Service – Verbessertes Kundenservice

im Modul Service stehen jetzt Funktionen zur Verfügung wie:

- Das automatische Abschließen von Tickets nach X Tagen
- Speichern eingehender E-Mails als Original in der Office-Datenbank
- Erstellen von Sametime- Online-Meetings aus einem Ticket-Dokument heraus.
- Das Erstellen eines neuen Kontaktes aus einem Ticket-Dokument heraus.
- Anbindung beliebiger Know-How-Datenbanken (Notes)
- Die dazugehörige Knowledge Datenbank verfügt jetzt über eine Diskussionsstruktur.
- Mit der überarbeiteten Inventar-Datenbank steht Ihnen eine komplette Wartungsplanung zur Verfügung.

The screenshot shows the 'Incident Information' (Incidenten beim Öffnen) interface. It includes fields for 'Kunde' (Customer), 'Telefon', 'E-Mail', 'Vor-/Nachname', and 'Handy'. Below this, there is a 'Vertrag (gültig)' (Contract) section with 'Vertragsauswahl' (Contract Selection), 'Vertragsdaten aktualisieren' (Update Contract Data), and 'Vertrag entfernen' (Remove Contract). A 'Service' dropdown menu is visible, listing options like 'Nach Kunde', 'Nach Kategorie', 'Nach Bearbeiter', etc. The main part of the screen is a table of incidents with columns for 'Nummer' (Number), 'Kunde/Benutzer' (Customer/User), and dates.

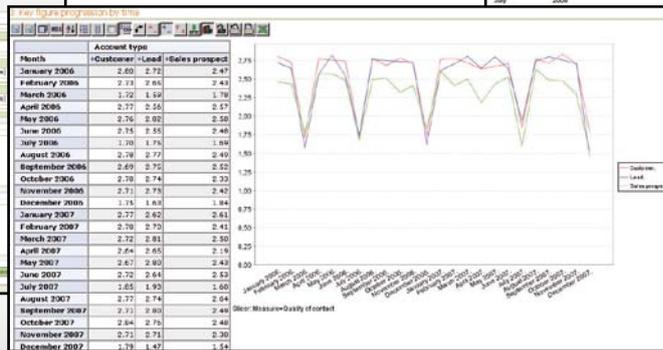
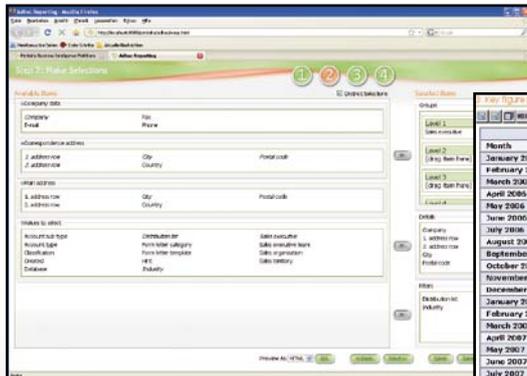
Workflow

Neue Vertreter-Regelungen, E-Mail Benachrichtigungen mittels E-Mail Vorlagen und Protokolle, die jetzt in Log-Dateien geschrieben werden, verbessern die Arbeit mit Workflow.



Analytics – Data Warehouse für analytisches CRM mit GEDYS IntraWare 7

- Konfigurierbarer Abgleich von Notes-Datenbanken in SQL-Datenbanken
- Komplette Vorkonfiguration für BI 7-Daten
- Aufbau und Pflege eines Data Warehouse
- Vordefinierte Reports und Auswertungen über ein Auswertungswerkzeug

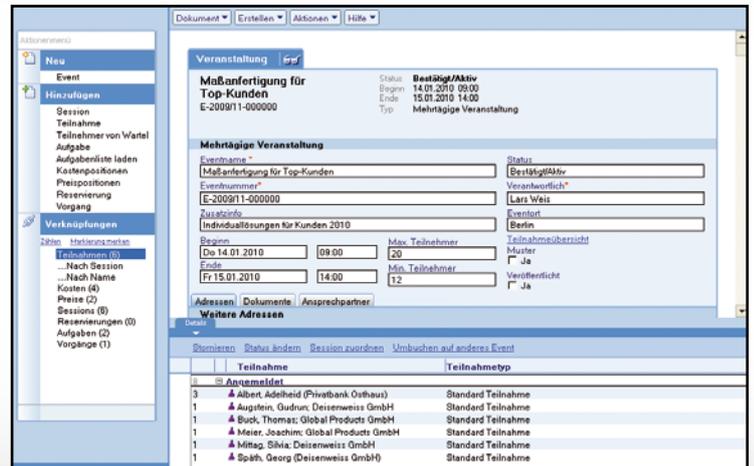


Event Manager – Veranstaltungsorganisation im Vertrieb, Marketing oder in der Personalabteilung



Das neue Modul Event Manager unterstützt Mitarbeiter bei der Planung, Organisation und Durchführung von internen und externen Veranstaltungen.

Dazu bietet es umfassende Funktionen von der Erstellung von Veranstaltungs- und Aufgabenplänen über die Ressourcenplanung und die Teilnehmerverwaltung bis hin zur Kommunikation und zum Controlling.



Systemvoraussetzungen

Domino Server

- Lotus Domino 6.5.1 oder höher
- Lotus Domino 7.x,
- Lotus Domino 8.0.x
- Lotus Domino 8.5.0
- Es werden alle Betriebssysteme unterstützt, die auch von Lotus Domino unterstützt werden.
- Ausnahme ist hier lediglich der "Server Task für Schedule", der für Microsoft Windows 2000 / Windows XP / Windows 2003 Server unterstützt wird.

Notes Client

- Lotus Notes 6.5.5 oder höher (nicht unterstützt wird die Lotus Notes Version 6.5.4)
- Lotus Notes Notes 7.0.3 oder höher
- Lotus Notes Notes 8.0.x
- Lotus Notes 8.5.0 mit Einschränkungen (siehe Kompatibilitätshinweis – diesen erhalten Sie auf Anfrage als pdf-Datei)
- Als Betriebssysteme werden die Microsoft Windows Plattformen unterstützt, die auch von Lotus Notes unterstützt werden.

Sametime

- Im Zusammenhang mit Sametime empfehlen wir, dass die Sametime Version und die eingesetzte Notes Client Version den gleichen Stand haben, d.h., wenn Sie einen Sametime Server 7.x einsetzen, sollten Sie auch den Lotus Notes Client Version 7.x einsetzen oder bei anderen Konstellationen auf den Sametime Connect Client ausweichen.
- In der Kombination Lotus Notes Client 6.5x mit einem Sametime 7 Server sind uns bei Nutzung der im Client eingebauten Sametime Funktionen Probleme bis hin zu Abstürzen des Notes Client aufgefallen.
- Um Online Besprechungen erzeugen zu können, benötigen Sie einen Sametime Server Version 7.5 oder höher.

Microsoft Office und OpenOffice

- MS Word Einzelbrief mit Word 2000 bis Word 2007 (Office 2007 mit Einschränkungen)
- MS Word Serienbrief mit Word XP bis Word 2007 (Office 2007 mit Einschränkungen)
- MS Excel Dokument mit Excel 2000 bis Excel 2007 (Office 2007 mit Einschränkungen)
- OpenOffice Einzelbrief mit ab OO Writer 2.0
- OpenOffice Serienbrief wird nicht unterstützt
- OpenOffice Tabelle ab OO Calc 2.0
- Angebotsvorlagen mit Word 2000 bis Word 2007 (Office 2007 mit Einschränkungen, OO wird nicht für Angebote unterstützt)

Anmerkung

- Die Versionen Word 98 und Excel 98 werden offiziell nicht mehr unterstützt und sind nicht von uns getestet.
- Für zukünftige Versionen von OpenOffice (OO nach 2.0) und von Microsoft Produkten (nach Version 2007) kann keine Funktionsgarantie übernommen

GEDYS IntraWare GmbH

Tel. +49(0) 661 9642-400
Fax +49(0) 661 9642-99
www.gedys-intraware.de
info@gedys-intraware.de

Petersberg (bei Fulda)
Braunschweig
Kirchheim/Teck (bei Stuttgart)
Bramsche (bei Osnabrück)