

CRM QuickStart

Best Practice für Microsoft Dynamics CRM



präsentiert von Rainer Klapper
Geschäftsführer der QS solutions GmbH

CRM QuickStart

Best Practice für Microsoft Dynamics CRM

Warum CRM QuickStart?

QuickStart macht MS CRM schlanker, schneller, intuitiver

➤ Microsoft CRM ist eine komplexe Lösung mit umfassender Funktionalität.

➤ QuickStart-Module

- verschlanken das Menü,
- strukturieren das System neu für überschaubare Einsatzfälle,
- liefern eine praxisnahe Terminologie für den Einsatz in Deutschland,
- liefern Best Practice-Funktionalitäten,
- verbessern die Usability,
- optimieren die Korrespondenz,
- helfen Ihnen, die Anwendung individuell zu organisieren,
- **senken Ihre Lizenzgebühren!**

QuickStart Module für verschiedene Anforderungen

QuickStart BASIS

- verkürzt und reorganisiert das Menü,
- komplettiert das Adress- und Kontaktmanagement,
- optimiert die Korrespondenz und das Angebotsmanagement.

QuickStart SALES

- stellt die Verkaufsprozessmodellierung für BASIC-User bereit,
- erweitert die Funktionalität für den Vertrieb,
- optimiert das Besuchsmanagement.

QuickStart DMS

- integriert ein professionelles Dokumenten Management,
- schafft unternehmensweiten Zugang zu CRM-Dokumenten,
- vereinfacht die Dokumentenerstellung und -ablage.

QuickStart BASIS

Menü

- die Auswahl auf das Wesentliche reduziert
- alles auf einen Blick ohne Scrollen

Adressmanagement

- Firmengruppen-Reports
- n:m-Beziehungen zwischen Firmen und Kontakten
- optimiertes Aktivitäten-Board
- Adresssynchronisation zwischen Firmen und Kontakten

weitere Funktionen

- Tabellen für Länder und Bundesländer
- Sprachauswahl für die Kommunikation
- Generierung von Anreden
- Mehrwertsteuer-Modul

QuickStart BASIS - Anwendungsbeispiel

- In einem speziellen Bericht sehen Sie integriert alle Firmen, alle Kontakte und auch alle Aktivitäten der Hella-Gruppe auf einen Blick.

QS solutions		Kontakte der Firmengruppe				Datum: 15.01.2013
Firmengruppe						
Name	Straße	PLZ	Ort	Tel.	Verantwortl.	
Hella Gruppe				+49 (211) 123456-1	Klapper, Rainer	
Zugehörige Firmen						
Name	Straße	PLZ	Ort	Tel.	Verantwortl.	
Hella Australia Pty Ltd.	P.O. Box 89		Mentone	+61 (39581) 9333	Klapper, Rainer	
Hella Fahrzeugkomponenten GmbH	Dortmunder Str. 5	28199	Bremen	+49 (2345) 2323-1	Klapper, Rainer	
Hella KG aA	Rixbecker Str. 75	59552	Lippstadt	+49 (2345) 2323-1	Klapper, Rainer	
Hella Leuchten-Systeme GmbH	Salzkottener Str. 1	33106	Paderborn	+49 (5251) 704-0	Klapper, Rainer	
Hella Lux Slovenia	Letaliska c 17	SI-1001	Ljubljana	+386 (2345) 23231	Klapper, Rainer	
Kontakte						
Anrede	Name	Telefon	Mobil	Firma		
Mrs.	Kurukundi, Deepa	+61 (39581) 9271	+49 (155) 1212345	Hella Australia Pty Ltd.		
Mr.	Munial, Umesh	+61 (39581) 9333	+49 (177) 554578	Hella Australia Pty Ltd.		
Mr.	Southin, Craig	+61 (39581) 9268	+49 (155) 1212345	Hella Australia Pty Ltd.		
Herr	Leder, Hans	+49 (2345) 2323-1		Hella Fahrzeugkomponenten GmbH		
Herr	Kirner, Gustav	+49 (2345) 2323-1		Hella KG aA		

QuickStart SALES

Schlanke Vertriebsprozesse

- Prozessorientierte Sicht mit allen Informationen auf einen Blick
- Beliebige Prozessmodelle abbildbar
- Einsetzbar auf der Basis von BASIC-User-Profilen

Besuchsvorbereitung

- Abruf aller benötigten Informationen
- 360° Grad-Sicht auf Ihre Kunden
- Routenplanung

Besuchsnachbereitung

- Erfassung und Erstellung des Besuchsberichts
- Erfassung Follow-Ups für sich und andere
- Berichtsweiterleitung über Activity-Feeds

QuickStart SALES - Anwendungsbeispiel Opportunity

🔄 Alles auf einen Blick: Kaufmännische Daten, Prozessstufe, Aktivitäten, ...

OPPORTUNITY

Angebot CRM-Software MS CRM 2013

Wahrscheinlichkeit* 20 | Besitzer* Rainer Klapper

Qualifizieren | **VERFOLGEN (Aktiv)** | Abschliessen | Nächste...

✓ Anforderungen besch: **Abteilungslösung**
✓ Zeitrahmen bestimme: **30.09.2014**
✓ Budget recherchieren: **31.200,00€**

Allgemein

Titel* **Angebot CRM-Software MS CRM 2013**
Organisation* **Daimler Chrysler AG**
Kontakt **Claudia Schiffmann**
Beschreibung **Abteilungslösung**

Produkte

Position ↑	Name ↑	Preis / Einheit	Menge	Preis
	Microsoft Dynamics CRM 2013 Professional Client	1.250,0 €	20	25.000,00 €
	Microsoft Dynamics CRM 2013 Server	6.200,0 €	1	6.200,00 €

kaufmännische Details

Währung **Euro**
Wert (geschätzt) **31.200,00€**
Wert Angebot **--**

Zeitrahmen

Erstellt am **23.06.2014 15:50**
Angebotsdatum **21.07.2014**
Entscheidungsdatum **30.09.2014**
Abschlussdatum **--**

NACHRICHTEN AKTIVITÄTEN NOTIZEN

Alle | Telefonanruf hinzufügen | Aufgabe hinzufügen | ...

- Feedback zu Anforderungen in KW 29 abliefern**
Fälligkeit: **18.07.2014 00:00**
Fertiggestellt von **Rainer Klapper** Heute
- Folgetermin zur Besprechung der Anforderungen**
Ein überarbeitetes Dokument zu den Anforderungen wurde übergeben.
Geändert von **Rainer Klapper** Heute
- Versand Werbematerial: Besprechung der Anforderungen des CRM-Einsatzes**
Fälligkeit: **21.07.2014 12:00**
Geändert von **Rainer Klapper** Heute

QuickStart SALES - Anwendungsbeispiel Besuchsbericht

- Die erfassten Besuchsergebnisse werden im Besuchsbericht mit den wichtigsten Informationen sowie den daraus abgeleiteten Folgeaktivitäten gezeigt.

		Besuchsbericht		Datum: 06.08.2014	
Besuchte Firma Daimler Chrysler AG Epplestr. 1-6 70565 Stuttgart		Besuch von/bis: 07.01.2014 10:00 Uhr / 07.01.2014 12:00 Uhr		Verfasser: Rainer Klapper	
Betreff					
Besprechung der Anforderungen des CRM-Einsatzes					
Teilnehmer					
Frau	Claudia	Schiffmann	Vertriebsassistentin	Daimler Chrysler AG	
Beschreibung					
Ein Dokument zur Anforderungsbeschreibung wurde übergeben und durchgesprochen. Ziel ist eine erste Aussage über die Möglichkeiten der Umsetzung bis KW 5.					
Folgeaktivitäten					
Art	Status	Bezug	Verantwortlich	Datum	
Aufgabe	Offen	Claudia Schiffmann	Rainer Klapper	25.01.2014	
Betreff:		Kommunizieren Ergebnisse der internen Prüfung			
Beschreibung:		Es geht um die Prüfung der Anforderung und die einsetzbaren Ressourcen.			
Aufgabe	Offen	Claudia Schiffmann	Chrisostomos Kirailidis	24.01.2014	
Betreff:		Prüfung der Anforderungen			
Beschreibung:					
Aufgabe	Offen	Claudia Schiffmann	Jochen Hillebrand	24.01.2014	
Betreff:		Ressourcendisposition für das Projekt			
Beschreibung:					

QuickStart DMS

Administration

- Definition von Ablagestrukturen für MS Sharepoint.
- automatische Einrichtung der Strukturen für jede Firma

Dokumentenhandling

- In MS CRM erstellte Dokumente werden in Sharepoint abgelegt.
- Nicht CRM-User können auf diese Dokumente zugreifen.
- Beliebige Dokumente ergänzen die Kundenakte.
- Aus MS CRM ist die komplette Kundenakte im Zugriff verfügbar.
- Automatische Versionierung der Dokumente
- Check In/Check Out zum Management von Zugriffskonflikten

QuickStart DMS - Anwendungsbeispiel

- In Microsoft Dynamics CRM sehen die Dokumentenablage eines Kunden in MS Sharepoint, die sowohl CRM-Dokumente als auch andere Dokumente enthält.

The screenshot displays the Microsoft Dynamics CRM interface for the 'Musterfirma' organization. A dropdown menu is open, showing a list of document storage locations: 'Angebote', 'Aufträge', 'Rechnungen', and 'Support'. The 'Angebote' folder is currently selected. Below the menu, the 'Dokumentspeicherorte:' section is visible, with 'Musterfirma' selected. A table below this section lists the document storage locations and their details.

Name	Geändert	Geändert von
Angebote	06.08.2014 12:42	Systemkonto
Aufträge	06.08.2014 12:42	Systemkonto
Rechnungen	06.08.2014 12:42	Systemkonto
Support	06.08.2014 12:42	Systemkonto

Danke für Ihr Interesse



„Für alle weiteren Fragen stehen Ihnen mein Team und ich gern zur Verfügung.“

Ihr Rainer Klapper

Telefon: +49 (0)2234/6900-0
Email: info@qssolutions.de
Internet: <http://www.qssolutions.de>