

Die Produktfamilie im Vergleich.

	Sage CRM 6.2 Professional	Sage CRM 6.2 Enterprise
Aufbau, Verwaltung und Zugang zu Daten		
Lizenzierung pro Arbeitsplatz (Named User)	•	•
100% webbasierend	•	•
Mehrsprachig (Unicode)	•	•
Leistungsfähige SQL-Datenbank	•	•
Schnelle Implementierung	•	•
Personalisierbar	•	•
Unproblematische Integration in MS Office und Sage ERP Systeme	•	•
Unterstützt 64-Bit Betriebssysteme, Microsoft Vista und Microsoft Office 2007	•	•
Anwenderfreundlich durch kurze Wege, schnelle Suche, Verlaufsübersicht und leichte Navigation	•	•
Bidirektionale Integration und Synchronisation mit MS Outlook – z. B. E-Mails, Kalender, Kontakte	•	•
Cockpits - Individuelle Übersichten über wichtige Kennzahlen	•	•
Schnelles Anpassen von Benutzeroberflächen und Listen	•	•
Anpassbare Oberflächen, Felder, Tabellen, Berichte, Vorlagen und Sicherheitseinstellungen	•	•
Trainings- und Coachingfunktionen unterstützen den schnellen Start und leichte Navigation durch die Anwendung	•	•
Anwender- und Administrationsassistenten	•	•
Schnelles Auffinden von Daten durch die Schlüsselwortsuche und erweiterte Suchfunktionen	•	•
Globale Dokumentenablage über die Online-Bibliothek (Gemeinsame Dokumente)	•	•
Kunden- und Kontaktmanagement		
Adressverwaltung (national/international)	•	•
Aufbewahren sämtlicher Kontakt- und Kundeninformationen (Kontakt- und Firmenhistorie)	•	•
Einfache Kalender- und Aktivitätenverwaltung	•	•
Kategorisierung und Qualifizierung mit individuellen Auswahllisten	•	•
Flexibler Beziehungsmanager zur Strukturierung und grafischer Darstellung von Beziehungen	•	•
Überblick über Verknüpfungen zwischen Firmen, Personen und Adressen – zur einfachen Bearbeitung und Verwaltung	•	•
Management des kompletten Vertriebsprozesses		
Einfaches Erstellen von Umsatzprognosen und Berichte	•	•
Auswerten und Analysieren von Verkaufschancen anhand grafischer Darstellungen	•	•
Verwalten von wichtigen Verkaufschancen und Interessenten	•	•
Erkennen von Cross- und Up-Sell Möglichkeiten anhand der erfassten Kundeninformationen	•	•
Automatische Erinnerungsfunktion z. B. für Broschürenversand, Folgetermine, Rückrufe uvm.	•	•
Vertriebsstrukturen festlegen und Zuständigkeiten ändern – z. B. für Teams und Gebiete	•	•
Einfaches Gebietsmanagement/-administration durch flexible Gebietsstruktur	•	•
Festlegen von Sicherheitsprofilen	•	•
Schnelles Erstellen von Zugriffsberechtigungen auf Feldebene	•	•
Automatische Zuweisung von Interessenten an die zuständigen Ansprechpartner	•	•
Voreingestellte Auswertungen nutzen oder individuelle Berichtstypen erstellen	•	•
Alarm-Funktion bei Eskalationen und/oder zur Erinnerung („Stay-on-Top“ – Zeit-Management)	•	•

	Sage CRM 6.2 Professional	Sage CRM 6.2 Enterprise
Management des kompletten Vertriebsprozesses		
Angebote und Aufträge auf Knopfdruck erstellen	•	•
Zugriff auf aktuelle Produktinformationen und Bestelleingänge	•	•
Planen, durchführen, pflegen und kontrollieren von Werbeaktivitäten	•	•
Verfolgung und Messung von Marketingkampagnen		
Steuern von Werbemaßnahmen anhand von Aktivitäten, Zielgruppen, Zeitplänen und Aktionen	•	•
Einfache Segmentierungen von Kunden- und Zielgruppen	•	•
Managen von Outbound-Calls durch zuweisen und terminieren von Ziellisten und Anrufen – sowie speichern und zur Verfügung stellen der Gesprächsergebnisse für andere Abteilungen	•	•
Export von Marketinglisten in MS® Excel	•	•
Unkompliziertes erstellen, versenden und verwalten von HTML- und Massen-E-Mails inkl. Anhang	•	•
Versenden von E-Mails mit dem integrierten Sage CRM E-Mail Client oder über Microsoft Outlook®	•	•
Ablegen und Nachverfolgen von E-Mails und E-Mail Paketen die mit Outlook versandt wurden	•	•
Automatisierte Berichterstellung wie z. B. Umsätze bestimmten Werbemaßnahmen zuordnen	•	•
Verwalten von Interessenten-Kontakten	•	•
Einfaches Erstellen und Importieren von Zielgruppen-Listen	•	•
Erstellen von statischen und dynamischen Gruppen	•	•
Aktualisieren von Gruppeneinträgen in nur einem Schritt (Massenaktualisierung)	•	•
Verwaltung und Lösung von Supportanfragen		
Ticketverwaltung – Tickets erfassen, verfolgen und archivieren	•	•
Anruf-Aktionen festlegen, terminieren und verfolgen	•	•
Dokumente aus der Dokumentensammlung hinzufügen z. B. Angebote, Broschüren usw.	•	•
Auswerten und analysieren der Bearbeitungszeit von Kundenanrufen	•	•
Zahlreiche Auswertungstools inklusive grafischer Darstellung	•	•
Wissensdatenbank z. B. Lösungssammlung für häufig gestellte Fragen	•	•
Alarmfunktion bei Eskalationsfällen über E-Mail, in der Anwendung oder per SMS	•	•
Verfolgen von Supportanfragen bzw. Serviceanforderungen nach Status, Erfolgsquote und Zuständigkeit	•	•
Erweitern und anpassen des Systems		
Über den Komponentenmanager Importieren	•	•
Über den Komponentenmanager Exportieren		•
Anpassungen: Neue Maske, Neue Liste, Neue Register, Neue Schaltflächengruppen, Tabellenverbindung, Datenbankverbindung, Custom File/Page Actions, Neue Objekte		•
Anpassungen: Neues Feld, Übersetzungen, Auswahllisten, Felder in Masken/Listen/Registern neu anordnen	•	•
Zusätzliche Funktionen in Sage CRM Enterprise		
Telefon Integration für ein- und ausgehende Anrufe (CTI)		•
Kunden-Serviceportal für Kunden- und Supportanfragen über Internet		•
Nutzen von Sage CRM über den Internet Browser eines mobilen Endgerätes (Wireless Mobile)		•
Zugang zu Sage CRM internen Objekten und Funktionen über das Erweiterungsmodul „eWare-Objekt“		•