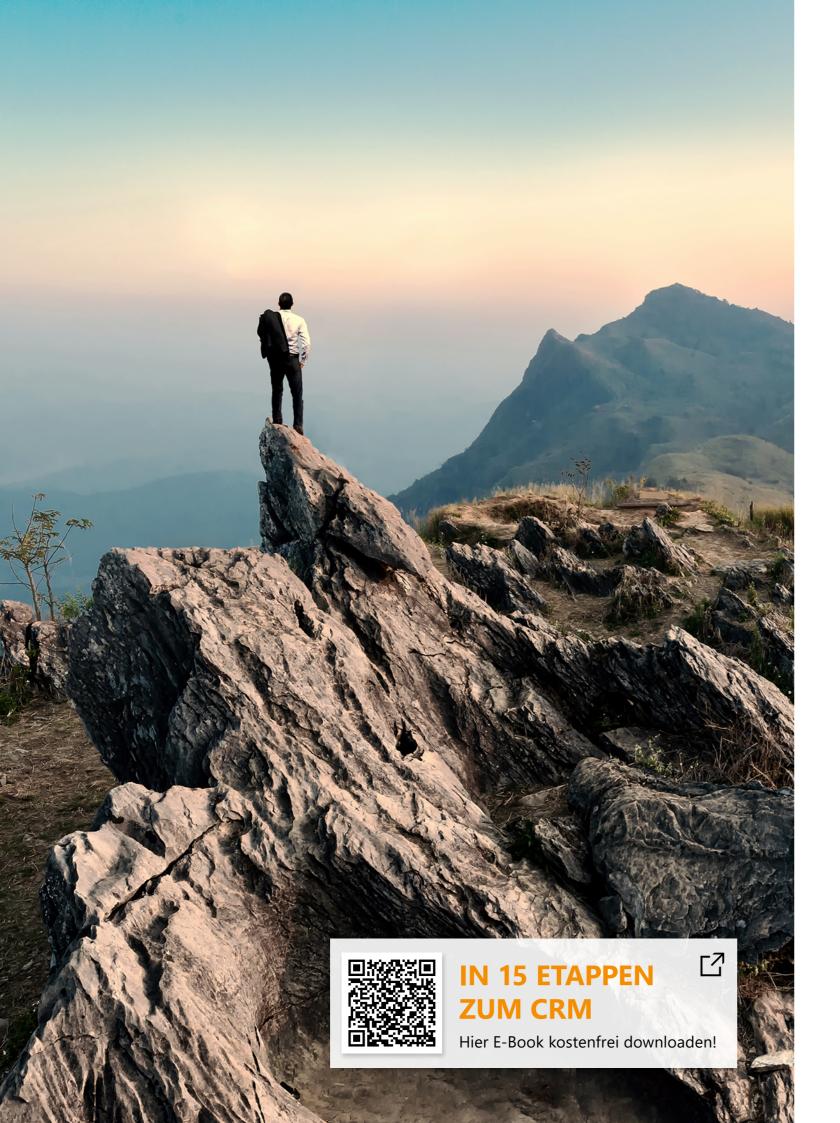


### EINFACH. MOBIL. FLEXIBEL.

Steigern Sie Ihren Umsatz. Mit dem richtigen Fokus auf Ihre Kunden.



### STEIGERN SIE IHREN ERFOLG

durch mehr Nähe zum Kunden und dem besten Teamwork zwischen Vertrieb, Marketing und Service







Marketing Service & IT

Verschmelzen Sie Ihre Hauptsektoren für die optimale Customer Experience.

Das Management Ihrer Kundendaten und -beziehungen ist entscheidend für den nach-haltigen Erfolg Ihres Unternehmens. Gerade in unsicheren Zeiten zählt Ihre **Nähe zum Kunden** für seine Zufriedenheit und eine langfristige Bindung.

Bestmögliche Kundenbetreuung ermöglichen Sie durch einen reibungslosen Informationsfluss, lückenlose Prozesse und abteilungs- übergreifende Zusammenarbeit innerhalb Ihres Unternehmens. Erkennen Sie die Bedürfnisse über den gesamten Kundenlebenszyklus hinweg, um Ihr volles Potential zu entfalten – jederzeit und überall DSGVO-konform.

Mehr auf www.gedys-intraware.de

Die Nutzung einer CRM-Software muss einfach sein und Spaß machen, damit sie zum echten Erfolg führt. Deshalb arbeiten wir mit **UX-Spezialisten** zusammen. Das Endergebnis ist individuell und perfekt auf Sie zugeschnitten.

Wir glauben an **nahtlose Prozesse**. Deswegen tun wir alles, um Ihre bestehende IT-Landschaft zu integrieren. Mit der Erfahrung aus **30 Jahren CRM-Praxis** beraten wir Sie gern.

Mit unserem Cloud-CRM können Sie schnell starten, ohne in zusätzliche Technik oder Services zu investieren – wir garantieren Ihnen sicheres Hosting, im ISO-zertifizierten Rechenzentrum in Deutschland.







Die Art und Weise, wie Unternehmen Informationen erfassen, verwalten und nutzen, entscheidet darüber, ob sie zu den Gewinnern oder zu den Verlierern gehören.

DIII Gates

### WIR MACHEN SIE FIT FÜR DIE DIGITALE ZUKUNFT

Ihr erfahrener CRM-Partner GEDYS IntraWare

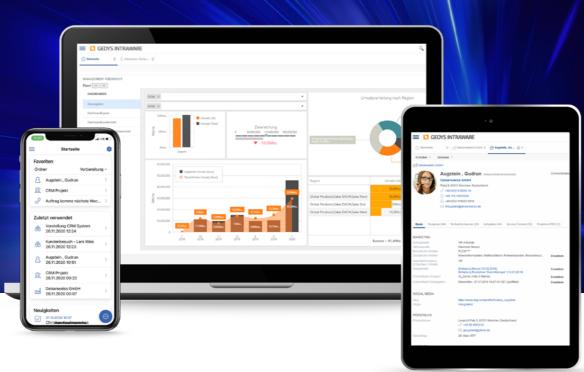
06.	CRM so leicht wie E-Mail
09.	DSGVO-fit
10.	Vertrieb: Kunden begeistern
16.	Marketing: Kunden binden

- **18.** Service: zufriedene Kunden
- 21. Projekte: Übersicht behalten
- **22.** Dashboards & Reports
- 23. Integration: produktive Prozesse
- **24.** CRM als Software-as-a-Service
- 25. Ihr CRM-Partner

# CRM SO LEICHT WIE E-MAIL

So einfach verständlich muss eine CRM-Software sein.

☐ Mehr über GEDYS IntraWare CRM



- GEDYS IntraWare CRM verfügt über eine Aktenstruktur, in der sich jeder Mitarbeiter ganz leicht zurechtfindet.
- CRM-übergreifende Suche mit Filtermöglichkeiten zur komfortablen Eingrenzung des Ergebnisses.
- 360°-Sicht zu allen Kundendaten: Auf Knopfdruck zeigt das System Ihnen die gewünschten Details an. Sogar in Ihrer Mailbox.
- Gestalten Sie sich per Drag & Drop Ihren individuellen CRM-Arbeitsplatz, ganz nach Ihren Anforderungen.

### Ihr CRM-System für alle Aspekte des Kundenmanagements.

Lassen Sie Ihren Vertrieb von der **Lead-Qualifizierung** bis zum **Auftrag** brillieren, während Ihr Marketing optimale Unterstützung findet von der **Eventorganisation** über zielgruppengerechte Ansprache hin zu professioneller **Kampagnenplanung**. Das integrierte Service Management erleichtert Ihnen die Bearbeitung von **Kundenanfragen**, **Reklamationen** und die Abbildung sämtlicher IT-Prozesse.

Für projektzentriertes Arbeiten werden Sie die **Projektakte** nicht mehr missen wollen. Mit ihr erhält Ihr Team zentralen Zugriff auf alle projektrelevanten Dokumente, Adressen und Vorgänge. Mit umfassenden **Analysen** und **Berichten** erhält Ihr Management die Basis für fundierte Entscheidungen.

Arbeiten Sie mit GEDYS IntraWare CRM wie mit einem guten Kollegen eng zusammen: Nutzen Sie es so umfassend wie möglich, denn davon hängt Ihr Erfolg zu großen Teilen ab.

Um die Nutzerakzeptanz zu erhöhen, haben wir mit User-Experience-Spezialisten zusammengearbeitet und die Oberfläche so gestaltet, dass sie eine besonders effiziente und intuitive Nutzung möglich macht.

#### So individuell wie Sie

GEDYS IntraWare CRM ist durch seine flexible Struktur für alle Unternehmensgrößen und Branchen nutzbar. Individualisierungen nehmen Sie auf Wunsch einfach selbst vor: zum Beispiel erstellen Sie eigene Vertriebsprozesse, Felder, Formulare und Vorlagen.

Für umfangreichere Prozess-Optimierungen, Automatisierungen oder systemübergreifende Analysen können Sie weitere Systeme anbinden. Dafür haben wir eine große Anzahl von Schnittstellen und Integrationen sowie eine API für das Web-CRM geschaffen.

### Cloud oder eigener Server?

Sie entscheiden, wir machen den Rest. Als CRM- und Cloud-Spezialist kümmern wir uns auf Wunsch darum, dass Ihr CRM-System zuverlässig läuft, inklusive Server, Administration und Support mit Hosting im modernsten und sichersten Rechenzentrum Deutschlands. Dank maximaler Datensicherheit und der 2-Faktor-Autentifizierung, zuverlässiger Verfügbarkeit und schnellem Arbeiten, können Sie sich so auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren.

☑ Mehr lesen

### Einzigartige E-Mail-Integration

E-Mail ist heute das am meisten genutzte Kommunikationsmittel und vollständig in Ihrem CRM integriert, egal ob Sie mit Notes, Outlook, Outlook on the Web, Verse on Premise, Google oder anderen IMAP E-Mail-Programmen arbeiten.

#### Kommunikationskanal CTI

Mit der Computer-Telefonie im GEDYS IntraWare CRM werden telefonische Aktivitäten für eine durchgängige Vorgangshistorie im CRM-System abgebildet.

### Corona-Widget für den Außendienst

Das Widget zeigt den Corona-Inzidenzwert für den jeweiligen Landkreis und auch für das Bundesland, in dem der Kunde ansässig ist. Dazu werden die Daten des Robert-Koch-Instituts und die Geolokalisierung zusammengeführt. Damit erhalten Außendienstmitarbeiter schnelle Antworten und mehr Flexibilität in der Zeit der Pandemie.

Ihre unternehmensweiten Regeln und Vorgaben zum jeweiligen Inzidenzwert sind durch das Widget viel leichter von den Mitarbeitern umzusetzen. Lange Recherchen und möglicherweise falsche Informationen werden so umgangen.

### Kontakte clustern mit der Tag-Cloud

Ab Release 8.12 können Sie mit der neuen Tag-Cloud im Web-CRM Ihren Kontakten per Klick vielfältige Attribute zuweisen. Attribute benötigen Sie, um Ihre Kontakte zu Gruppen zusammenzufassen (=clustern), zum Beispiel für Auswertungen oder für den Versand von Mailings und Newslettern. Die entsprechenden Felder zum Kontakt werden automatisch gefüllt, was den administrativen Aufwand auf ein Minimum reduziert.

### International im Einsatz

Sie expandieren ins Ausland. Ihr CRM geht mit. Dank Multi-Language-Technologie arbeiten Sie auch in internationalen Niederlassungen problemlos mit Ihrem CRM, dass nicht nur Deutsch, Englisch und andere Landessprachen, sondern auch verschiedene Währungen unterstützt.

Ein wichtiger Bestandteil der Exportkontrolle sind Sanktionslisten, um die Wirtschaftsunternehmen vor strafrechtlichen Konsequenzen zu bewahren. Auf Grund der Sanktionslistenprüfung werden Firmen und Kontakte in GEDYS IntraWare CRM für jeden sichtbar gesperrt.

"Unsere tägliche Arbeit ist ohne das CRM-System von GEDYS IntraWare nicht mehr vorstellbar."

Richard Hörmann, Director Customer Support der Hurco Werkzeugmaschinen GmbH

### ARBEITEN SIE PERFEKT IM TEAM

### So steigern Sie die Performance

Für ein erfolgreiches Management von Kundenbeziehungen und -daten müssen die Kundeninformationen zwischen Vertrieb, Marketing und Kundenservice optimal ausgetauscht werden.

GEDYS IntraWare CRM ist die 360°-Kundenmanagement-Lösung, mit der Ihre Mitarbeiter genau die Informationen und Werkzeuge erhalten, die sie für ihre Aufgaben benötigen. Das CRM-System liefert Ihnen die Kernfunktionalitäten für professionelles Kundenmanagement in allen Unternehmensbereichen.

Sie optimieren damit Ihre Prozesse und die bereichsübergreifende Zusammenarbeit, um Ihren Unternehmenserfolg nachhaltig zu steigern.

Jede Information zu Kunden und Geschäftspartnern ist wertvoll und führt richtig genutzt zu Ihrem langfristigen Erfolg.



### Vertrieb ☐



Arbeiten Sie mit einer zeitsparenden Software, die Ihnen stets 360°-Informationen zu Interessenten und Kunden gibt, mit der Sie Aufgaben automatisieren und schneller Angebote erstellen.

- Customer Journey steuern
- Angebotseditor
- Pipeline/Forecast
- Vertriebs-Dashboard
- Zielvorgaben

### Marketing ☐



Damit Ihre Kunden Sie lieben: Die optimale Zusammenarbeit von Vertrieb und Marketing bei der Lead-Gewinnung und Kundenpflege ist der Garant für Ihren nachhaltigen Erfolg.

- Kampagnen
- Lead-Management
- E-Mail-Marketing
- Event-Management

### Service ☐



Software für Ihren Kundenservice, mit dem Sie bestehende und neue Kunden zufrieden machen und so langfristig an Ihr Unternehmen binden. Lassen Sie sich weiterempfehlen.

- Ticket Tracking
- Change Requests
- Einsatzplanung
- Customer Self Service
- Beschwerde-Management

# CRM MIT 100 PROZENT DSGVO

### Fit für die EU-Datenschutzrichtlinien

Datenschutz ist ein sensibles Thema – das Erfassen von personenbezogenen Daten ist aber unabdingbar für die Führung von Kundenbeziehungen. Das GEDYS IntraWare CRM ist ein datenschutzkonformes System.

Denn wer ein datenschutzkonformes System hat, erspart sich den Zeitaufwand, Arbeitsab-

läufe anzupassen und zu gewährleisten, dass alle Mitarbeiter nach den neuen Richtlinen arbeiten.

GEDYS INTRAWARE Datenschutz nach DSGV0

Wir vereinfachen die Umsetzung um Längen und machen Ihre Mitarbeiter datenschutz-fit!

#### Protokollierung

"Wer hat wann, was und warum mit meinen Daten gemacht?" GEDYS IntraWare CRM erstellt automatisch ein genaues Protokoll jeglicher Änderungen an personen-bezogenen Daten. So ist Transparenz für Kundenanfragen jederzeit gewährleistet.

### Nachweispflicht

Es muss nachweislich das Einverständnis eines Kontaktes vorliegen, dass seine personenbezogenen Daten gespeichert werden dürfen. Mittels Kontrollkästchen wird bei jeder Neuanlage eines Kontakts gewährleistet, dass die Einverständniserklärung eingeholt wurde.

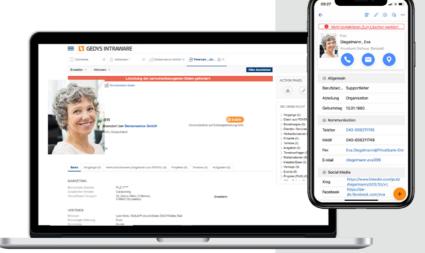
### Recht auf Vergessen

Ein Kunde beantragt die Löschung seiner Daten? Einfach einen Haken setzen und die manuelle Löschung kann beginnen.

### Umsetzung der EU-Datenschutz-Grundverordnung

Für all diese Vorgaben der DSGVO bietet das neue GEDYS IntraWare CRM die notwendigen Funktionen:

- Recht auf Information
- Recht auf Vergessen
- Protokollierung
- Nachweispflicht
- Datensparsamkeit
- Recht auf Datenübertragbarkeit
- Recht auf Einschränkung der Verarbeitung
- Widerspruchsrecht
- Zugriffskontrolle







Aus strategischen ganz einfach operative Ziele machen: In einem durchgängigen Prozess steuern Sie Ihren Vertrieb mit dem GEDYS IntraWare CRM leichter als je zuvor.

Ein CRM mit Funktionen für Ihre Vertriebssteuerung nutzen Sie in der Regel, um die festgesetzten strategischen Unternehmensziele operativ zu verfolgen. Mit der Planung, Steuerung und Kontrolle von Zielen, Budget, Aktivitäten und Ressourcen kommen dabei schnell Unmengen an zu beobachtenden und auszuwertenden Daten zusammen.

Hier den Überblick zur Zielerreichung zu behalten, kann zu einer echten Herausforderung werden. Zahlreiche Funktionen von CRM-Software – oftmals in Integration mit Ihrem bestehenden ERP-System – sind dabei Ihre hilfreichen Begleiter im Alltag – nicht nur für die Vertriebsleitung, sondern auch für die Mitarbeiter.

### Dashboards, die Ihr Vertriebsteam beflügeln

Ihre Dashboards im GEDYS
IntraWare CRM zeigen Ihnen
mit nur wenigen Klicks Ihre
Verkaufszahlen an. In Form
von Graphen, Torten- bzw.
Balkendiagrammen oder leicht
verständlichen Zahlen – auch
unter Einbeziehung der Daten
aus anderen Quellen.

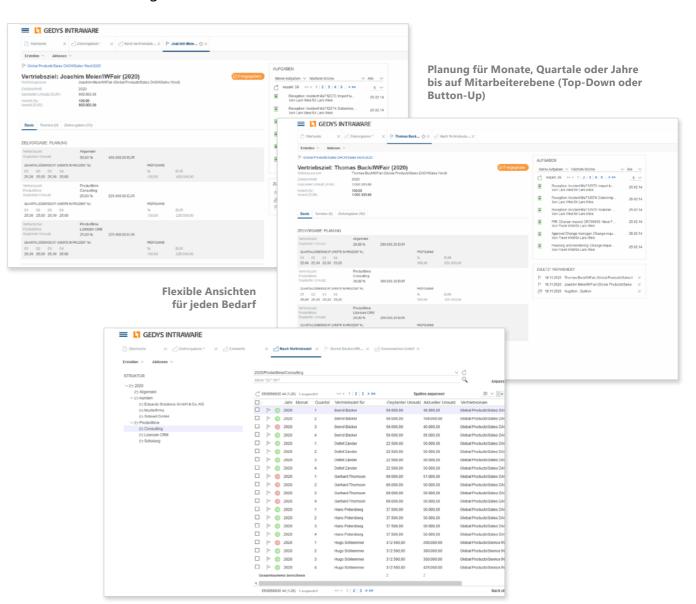


Darüber hinaus hilft das Vertriebsdashboard, die täglichen Aufgaben der Vertriebsmitarbeiter zu priorisieren. Diese sehen welche Aktivitäten erforderlich sind oder als nächstes anstehen. So sind Sie und Ihr Team in der besten Position, um Ihre ambitionierten Verkaufsziele zu erreichen.

### Differenziert planen. Proaktiv agieren. Zielerreichung in Echtzeit verfolgen.

Planen Sie Ihren Vertrieb bis hinunter auf die Ebene einzelner Mitarbeiter – für Monat, Quartal oder Jahr. Sie können die Planung mit Echtzeit-Daten auch aus externen Quellen, wie Ihrem ERP-System abgleichen. Und das nach den Bedingungen, die für Sie interessant sind: Mitarbeiter, Produktlinie usw.

Übersichtliche Darstellungen unter Einbeziehung von Rechten und Rollen ermöglichen es auch Ihren Mitarbeitern, die Zielerreichung jederzeit zu verfolgen. Das informiert nicht nur, sondern motiviert ebenso ungemein.



### **\*\*\***

### Bewerten & Ziele verfolgen

Geben Sie Ihre Expertise an Ihre Mitarbeiter weiter. Mit Hilfe einer Bewertungsmatrix klassifizieren diese Kunden und Verkaufschancen. GEDYS IntraWare CRM ermittelt anhand des dazugehörenden Fragebogens Prioritäten und schafft die Basis für die Planung der Vertriebsaktivitäten.



### Pipeline, Forecast & Dashboard

Steuern Sie aktiv Ihren Vertrieb. Dafür definieren Sie Vertriebsprozesse, KPIs, Meilensteine und die damit verbundenen Wahrscheinlichkeiten. Das bewusste Auseinandersetzen mit der Verkaufschance führt zu einem zielgerichteten Aktivitätenplan und belastbaren Forecasts.

### Optimale Zusammenarbeit: von der kontinuierlichen Leadverfolgung bis zum Abschluss und darüber hinaus.

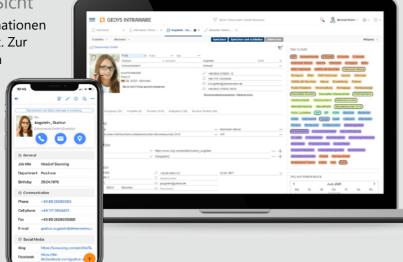
Durch die zentrale Kundenakte erhält Ihr Vertrieb einen Gesamtüberblick über die Kundensituation und -anforderungen. Sie verwalten und analysieren Verkaufschancen komfortabel und behalten mit dem aussagekräftigen Reporting stets den Überblick über Ihre Pipeline. Der schnelle Zugriff auf wichtige Daten – auch unterwegs – unterstützt die Zusammenarbeit zwischen Innendienst und Außendienst optimal.

#### Die CRM-Kundenakte mit 360° Sicht

In der zentralen Kundenakte sind alle Informationen zu Ihren Kunden und Vorgängen gesammelt. Zur Firma, der Abteilung und dem Kontakt finden Sie dort z.B.:

- E-Mails, Mailings, Kampagnen und Eventteilnahmen
- Telefonnotizen und Besuchsberichte
- Termine und Aufgaben
- Verkaufschancen und Angebote
- Projekte und Tickets

Automatisierungen wie Plausibilitätsprüfung der E-Mail-Adresse oder die automatische Berechnung des Vertriebsbeauftragten steigern die Datenqualität.



Mehr erfahren: CRM im Vertrieb

### Einzigartige E-Mail-Integration

Kundenanfragen erreichen Sie heute meist per E-Mail. Mit einem Klick dokumentieren und beantworten Sie diese direkt im CRM, was Ihnen eine zentrale, lückenlose Historie der gesamten Korrespondenz bietet. Gewinnen Sie mit dem Eingang einer E-Mail sofort den Überblick zu Firma, Kontakt, Projekt, den letzten Aktivitäten und somit zur aktuellen Situation und deren Anforderungen. Neue Kontakte legt das CRM für Sie automatisiert aus der eingehenden E-Mail-Signatur an.



### Kontakte schnell erfassen

Mit der CRM-Integration von snapADDY lassen sich Messeleads, Visitenkarten oder Besuchsberichte im Handumdrehen im CRM ablegen. Auch Schulungsunterlagen oder Teilnehmerbögen lassen sich erfassen und transparent sichern. Mit dem integrierten Dublettencheck gleicht das System während der Erfassung der neuen Kontaktdaten Ihren Datenbestand ab und prüft, ob Firma oder Kontakt schon vorhanden sind.



### Website-Leads-Verarbeitung

Ihre Website ist ein wichtiger Vertriebskanal. Mit dem Lead-Formular für Ihre Webseite oder einer Schnittstelle (zum Beipiel zu WPForms) werden neue Kontakte automatisiert im CRM-System angelegt. Eine perfekte Zusammenarbeit von Vertrieb und Marketing.



### Neue Kontakte qualifizieren

Die Schnittstelle vom Marketing zum Vertrieb gestalten Sie mit dem Lead-Management lückenlos. Reichern Sie Ihre Leaddaten an und bereiten Sie diese schneller als je zuvor für die Weiterbearbeitung vor. Neue Adressdaten und Leads werden lückenlos erfasst und bieten die optimale Grundlage für Erfolgskontrollen und das Verfolgen der Customer Journey.

Neue Interessenten verwalten Sie ggf. in einem eigenen Adress-Pool und lassen sie so komfortabel in den Vertriebsprozess einfließen. Durch die Bearbeitung über Quicklinks und mit der Klassifizierung über die Tag Cloud spart Ihr Team viel Zeit bei der Qualifizierung und wird so noch produktiver. Erfolgreiche Leads

können automatisch in Ihren Kundenbestand übertragen und die dazugehörigen Verkaufschancen erzeugt werden.



### Keine Aktualisierung verpassen

Abonnieren Sie Kontakte und Dokumente, um keine Kundeninteraktion zu verpassen. Reagieren Sie bei Bedarf sofort: Über jedes Update - ob Telefonnotiz, Anfrage oder Service-Protokoll - werden Sie automatisch informiert.



### Zeit- und Aufgabenverwaltung

Nutzen Sie Ihr CRM als zentralen Kalender für Termine mit Kunden und Kollegen oder synchronisieren Sie Ihren Notes- oder Outlook-Kalender mit dem CRM-System. Auf diese Weise ermitteln Sie die Verfügbarkeit Ihrer Kollegen unternehmensweit und planen Besprechungen leichter. Ihre Kunden können über das CRM verschickte Termin-Einladungen kommentieren und direkt in ihren Kalender übernehmen. Die Terminumfrage spart viel Zeit bei der Koordination von Besprechungen mit vielen Teilnehmern.



### Gruppentermine planen wie nie

Mit der Terminübersicht im GEDYS IntraWare CRM sind nervige Abstimmungen Vergangenheit: Sie speichern Gruppen, beispielsweise für Projekt-Teams, um deren im CRM-System geplante Termine einfach einzusehen und so den passenden Gruppentermin im Handumdrehen auszumachen. Ebenso versenden Sie die Gruppeneinladungen direkt als ics.-Datei und das CRM-System übernimmt automatisch die Verarbei-



### Schneller näher am Kunden

Videokonferenzen sind das moderne Mittel für die Zusammenarbeit. Versenden Sie Videokonferenz-Einladungen simpler denn je: Direkt aus dem CRM heraus laden Sie ohne weiteren Aufwand zu Videokonferenzen über Microsoft Teams oder WebEx ein.



### Besuche vorschlagen lassen

Ihr CRM generiert für Sie automatisch eine Liste mit Besuchsvorschlägen und die integrierte Routenplanung ermittelt dazu gleich die optimale Besuchsreihenfolge. Fällt mal ein Termin aus, zeigt die Umkreissuche Ihnen, welche Kunden Sie in der Nähe besuchen können. Alle wichtigen Informationen halten Sie schon unterwegs fest, indem Sie sie einfach in Ihr Smartphone diktieren.



### Fixe Angebote in 4 Schritten

Mit dem Artikelkatalog, der Kalkulation und den zentral im CRM hinterlegten Textbausteinen und Vorlagen erstellen Sie professionelle Angebote in wenigen Sekunden. Das CRM konvertiert Ihr Angebot automatisch ins PDF-Format und in eine versandfertige E-Mail. Genauso einfach und schnell erstellen Sie Auftragsbestätigungen, Rechnungen, Lieferscheine und Gutschriften.



### Angebote schneller freigeben

Freigabeprozesse sind extrem wichtig, können sich aber auch gerne hinziehen und den Fortschritt der kaufmännischen Korrespondenz aufhalten. Deswegen gibt es im GEDYS IntraWare CRM den flexiblen Freigabeprozess, den Sie einfach auf Ihre Bedürfnisse anpassen. Definieren Sie mit dem Freigabeworkflow einzelne Etappen, Beteiligte und Zuständigkeiten im Angebotsprozess, so dass Sie verblüffend schnell Bestellungen bestätigen können.



### . Hand in Hand arbeiten

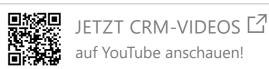
Die Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst stärken: Mit internen Nachrichten und Workflows werden Neuigkeiten und Aufgaben zu einem Kontakt, Projekt oder Vorgang im Team ausgetauscht. Durch den direkten Erhalt eines Links zum entsprechenden CRM-Dokument erübrigen sich separate Aktivitäten wie E-Mails oder Telefonate völlig.



### Komfortabel & schnell arbeiten

Dafür gibt es eine zusätzliche Aktionsleiste: das Action Panel. Über Favoriten kann Ihr Unternehmen jedem Mitarbeiter die wichtigsten zehn Aktionen zur Schnellerfassung von Vorgängen bereitstellen, z.B.:

- Dateien per Drag & Drop ablegen
- Notizen bereits vorab mit bestimmten Feldern füllen
- Termine, Aufgaben und Favoritenlisten per Drag & Drop erstellen



### 

Charting-Widget: Die Kurve zeigt auf wie viel Kontakt es zur Firma gibt.

Anhand Ihrer Erfahrungen geben Sie Schwellenwerte vor und das CRM-System warnt, wenn der Kontakt abzureißen droht

# CUSTOMER JOURNEY MONITORING

für Ihren Vertrieb



Übersichts-Widget: Zeigt welche Kunden Sie unbedingt ansprechen müssen.

Erkennen Sie Tendenzen frühzeitig und ergreifen Sie proaktiv Gegenmaßnahmen, um Abschlussrate und Kundenbindung zu steigern.

Wer die Customer Journey beherrscht, macht laut McKinsey 10% mehr Umsatz, hat 20% weniger Kosten und ebenfalls eine um 20% höhere Kundenzufriedenheit. Kunden interagieren auf so einer Journey bereits vor dem Kauf etwa 6-8 Mal über unterschiedliche Touchpoints mit Ihrem Unternehmen. Ein Produkt kann laut einer Cisco-Studie auch noch 800 verschiedene Journeys haben. Was heißt das für die 360°-Sicht auf Ihre Kunden?

Ganz klar: Die Masse der gesammelten Aktivitäten (Touchpoints) kann Ihr Vertriebsbeauftragter nicht

im Blick behalten, geschweige denn Wichtigkeit und positive/negative Tendenzen über den gesamten zeitlichen Verlauf erkennen.

Darum werden Sie das Customer Journey Monitoring im GEDYS IntraWare CRM lieben! Es gibt Ihnen und Ihrem Vertrieb sofort grafisch Aufschluss über die Kontinuität Ihrer Interaktionen mit den einzelnen Kunden, Interessenten, Verkaufschancen, etc. Somit lernen Sie aus Ihren Erfolgen und agieren optimal in zukünftigen Verkaufsphasen.

Zum Video: Customer Journey Monitoring

## ARBEITEN SIE MOBIL <sup>1</sup> PER CRM-APP

### Rasend schnell Routen planen

Stehen mal wieder einige Termine für den Tag an? Planen Sie Ihre Routen ganz schnell und einfach direkt über die Termine aus dem Kalender-Widget Ihrer CRM-App heraus. Und schon kann die Dienstreise losgehen!

### Begeistern Sie Ihren Außendienst

Mit der modernen, anwenderfreundlichen CRM-App zum GEDYS IntraWare CRM und Funktionen wie z.B.:

- Vorschläge: zuletzt verwendet/häufig verwendete Aktionen
- Aktionen Besuchsvorschläge, Routenplanung und Umkreissuche
- CRM-Kundenakte mit 360° Sicht
- Schnell-Suche
- Anruferkennung
- Telefonnotizen und Besuchsberichte erstellen und bearbeiten
- Verkaufschancen erstellen und bearbeiten
- E-Mails erstellen, bearbeiten und im CRM ablegen
- Schnellerfassung und Visitenkartenscanner
- Teilen von Bildern in Vorgängen
- Komprimierung der hoch geladenen Bilder nach Ihren Vorgaben
- 2-Faktor-Authentifizierung für den sicheren Daten-Zugriff
- und vieles mehr ...

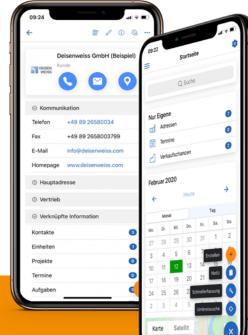
### E-Mail-Integration auch unterwegs

Ihre Mailbox finden Sie natürlich auch in der mobilen CRM-App, egal ob Sie Outlook, Notes oder ein IMAP-Postfach nutzen. Die BusinessMail-Funktion zeigt Ihnen damit sämtliche CRM-Daten zum Absender bereits in Ihrer mobilen Mailbox. Alle eingehenden E-Mails lassen sich mit einem Klick im CRM-System dokumentieren.

#### Volle Flexibilität ohne Verluste

Die App kann sowohl online als auch offline genutzt werden, ohne unternehmenskritische Aspekte wie Sicherheit, Integrationsfreundlichkeit und Kosten zu vernachlässigen.

Die CRM-App ermöglicht den schnellen und komfortablen Einstieg in Ihre Kundendaten auf Ihrem mobilen Endgerät.









1. Einfach im App Store laden

2. Mit bereitgestellten Demodaten testen



Ob Kampagnen, Events, Serienbriefe oder Massen-Mailings – mit GEDYS IntraWare CRM führen Sie Ihre Marketing-Aktionen komfortabel und effizient durch.

Umfangreiche Selektionsmöglichkeiten für Ihre CRM-Daten und Verteiler erlauben eine zielgruppengerechte Ansprache Ihrer Kunden. Neu gesammelte Leads erfassen Sie leicht und schnell – auf Messen beispielsweise per Visitenkarten-Scan – und stellen diese dem Vertrieb für die Bearbeitung bereit.

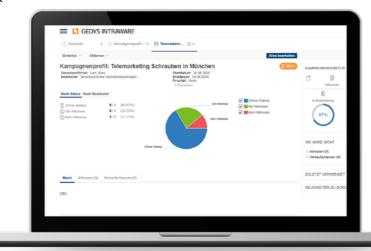
Das Kampagnen-Cockpit beschleunigt deren Bearbeitung. Status, Fortschritt und weitere Analysen erhalten Sie jederzeit über den Monitor. Getreu dem Motto: einfach, schnell und übersichtlich.

### Ergebnisse transparent darlegen – immer aktuell.

Zeigen Sie Ihren Anteil am Erfolg. Diese und weitere Fragen beantworten Sie auf Knopfdruck in Zahlen, Diagrammen und Listen:

- Wie viele Leads kamen über die Webseite ins CRM-System?
- Welche Kampagnen waren erfolgreich?
- Welche Referenzen und Materialien stehen dem Vertrieb zur Verfügung?
- Wie viele Teilnehmer waren auf dem Event, der Schulung, der Messe, etc.?

Mehr erfahren: CRM im Marketing





### Zielgruppen selektieren leichtgemacht

Wählen Sie kriteriengestützt die richtige Zielgruppe für Ihre Aktion aus, beispielsweise nach Vertriebsgebiet, Unternehmensposition oder vorhergegangen Veranstaltungsbesuchen. Mit der erweiterten Suche lassen sich beliebige Kriterien kombinieren, so dass Sie Ihre Zielgruppe ganz individuell ansprechen können.



### Professionelles E-Mail-Marketing für Newsletter

Für Ihre Newsletter nutzen Sie die Schnittstelle der E-Mail-Marketing-Anwendung CleverReach. Sie verwalten bis zu fünf Newsletter-Gruppen, An- und Abmeldungen verarbeitet die CRM-Software automatisiert und mit entsprechendem Einverständnis verfolgen Sie im CRM genau, wer den Newsletter geöffnet hat und welche Themen interessieren. Diese Informationen können direkt dem Vertrieb bereitgestellt werden und dienen Ihrem Lead-Nurturing-Prozess.



### Automatische Verteiler

Verteilerpflege wird im Tagesgeschäft oft vergessen. Lassen Sie Verteiler automatisch erstellen, z.B. nach Sprache, Umsatz, Potenzial, etc. Auf diese Weise vergibt Ihr CRM-System allen neuen oder geänderten Kontakten den entsprechenden Verteiler. Ihre Verteiler sind stets aktuell und Ihre Kunden dadurch bestmöglich informiert.



### Marketing-Kalender – einfache Koordination

Nutzen Sie den Kalender, um Ihre Marketing-Aktivitäten zu planen: Beispielsweise Termine für den Versand des Newsletters, für Social Media Posts, Abteilungsbesprechungen, Kundenevents, etc.

Agenda und Unterlagen können terminbezogen gesammelt und von allen Teammitgliedern eingesehen und ergänzt werden. So behält das Marketingteam auch in hektischen Zeiten den Überblick.

☑ Zum Video: CRM im Marketing



### Zielgruppenansprache in 3 Schritten

Versenden Sie Serienbriefe oder Massen-Mailings komfortabel direkt aus dem CRM in nur drei Schritten:

- 1. Zielgruppe filtern
- 2. Vorlage wählen
- 3. Briefe drucken oder Mailing versenden

Für die Einhaltung des Datenschutzgesetzes sorgt der Kommunikationsstatus.



### Individuelle Vorlagen in Ihrem Unternehmensdesign

Sichern Sie mit E-Mail-, Briefvorlagen und Textbausteinen ein einheitliches Corporate Design. Dafür ist MS Word zu 100 Prozent integriert. So erreichen Sie eine standardisierte Kundenkommunikation und sparen täglich viel Zeit bei der Korrespondenz.



### Events perfekt organisieren

Verringern Sie deutlich Ihren Zeitaufwand bei der Veranstaltungsorganisation mit Funktionen zur Terminund Ressourcenplanung, Aufgaben- und Teilnehmerverwaltung, individuellen Vorlagen und strukturierter Ablage zur Korrespondenz mit Teilnehmern und Servicepartnern. Zusätzlich unterstützt Sie die automatisierte Kosten- und Preisberechnung inkl. der Gegenüberstellung von Gesamtkosten und Einnahmen.

Die Darstellung als Veranstaltungskalender im Web, inkl. Anmeldeformular, unterstützt Ihren gesamten Prozess zu Veranstaltungen, Schulungen, etc. Sie können Teilnehmer frei eingeben, aus einer Excel-Datei importieren oder aus SQL- oder anderen Datenbanken übernehmen. Auf Wunsch enthalten die Teilnahmebestätigungen einen automatisch erstellten QR-Code. Das Scannen des QR-Codes am Veranstaltungsort automatisiert Ihren Check-in.

Gerne auch mit weniger manuellen Schritten: Anmeldeanfragen werden über die Erkennung der E-Mail-Adresse automatisch verarbeitet und als Teilnahme mit dem Status "angemeldet" zum Event und auch in separaten Sessions angelegt.

Eine Schnittstelle zu WordPress ermöglicht mit den entsprechenden Plug-ins die professionelle Abwicklung kommerzieller Events.



Das integrierte Service-Management unterstützt Ihre internen und externen Serviceprozesse für erstklassige Dienstleistungen.

Ob eingesetzt für die Bearbeitung von Kundenanfragen, Reklamationen oder IT-Tickets im eigenen Unternehmen – das GEDYS IntraWare CRM liefert alle Funktionen für professionellen Service und schnelle Reaktions- und Antwortzeiten.

#### Die 360°-Service-Sicht

Jeder Service-Mitarbeiter hat im CRM einen Gesamtüberblick über neu eingehende Anfragen, seine Tickets, deren Status und Priorität. So organisiert er seine Arbeit optimal und ist dem Kunden gegenüber jeder Zeit aussagefähig. Neu eingehende E-Mails werden mit nur einem Klick als Ticket erfasst und per Workflow dem Bearbeiter zugewiesen.

#### Ein Dashboard für den Service

- Wie viele neue Service-Anfragen gibt es?
- Welche Themen beschäftigen das Service-Team?
- Welche Tickets wurden eskaliert?
- Und welcher Kunde hat wie viele Tickets mit welchem Status?

Diese und weitere Fragen beantwortet das Service-Dashboard sofort und schafft die Basis für Ihre optimale Service-Steuerung.





### Know-How teilen

Sammeln Sie das Wissen in Ihrem Unternehmen und verwenden Sie es wieder. Häufig kehren Service-Anfragen wieder, für die es bereits eine fertige Lösung gibt. Über die integrierte Lösungssuche finden Sie diese schnell und übernehmen sie in das Ticket und die Rückmeldung an den Kunden. Das vermeidet redundante Arbeiten und steigert die Service-Qualität.

- 1. Ticketeingang
- 2. Ticket-Bearbeitung
- 3. Know-How-Suche nach fertigen Lösungen
- 4. Schnelle Rückmeldung an Kunden



### Serviceanfragen effizient lösen

Im Ticket werden die Anliegen Ihrer Kunden und Anwender erfasst, qualifiziert und gelöst. Das Ticket-Management hilft bei der Bewältigung einer Vielzahl von Tickets, verkürzt die Bearbeitungszeit und führt zu besseren Ergebnissen. Dafür lassen sich auch eingehende E-Mails sofort oder nachträglich in ein Ticket umwandeln. Alle wichtigen Informationen, wie zum Beispiel Kunde, Verträge oder das zugehörige Inventar, lassen sich leicht mit dem Ticket verknüpfen.

Die integrierte Sicht auf Ihre Knowhow-Datenbank hilft Service-Agenten, bereits existierende Lösungen schnell zu finden und an den Kunden zu versenden. Die Bearbeitungsdauer eines Tickets ist mit wenigen Klicks erfasst und bildet die Basis für Ihre Service-Abrechnungen. Integrierte Workflows und das Eskalationsmanagement bei Fristüberschreitung sorgen für einen lückenlosen Prozess.



### Self Service für Ihre Kunden

Sie möchten Ihren Kunden die Möglichkeit geben, per Webzugriff nach Problemlösungen zu suchen, selbst Tickets zu erstellen und deren Status zu verfolgen? Mit dem integrierten Ticket-Tracking machen Sie das möglich und entlasten Ihr Service-Team.





### Integriertes Vertrags-Management

Ihre Verträge mit Kunden, Partnern oder auch Lieferanten verwalten Sie komfortabel im CRM. Auf diese Weise können Sie Service-Anfragen direkt bestehenden Verträgen zuordnen. Bei der Erstellung neuer Verträge unterstützten Sie individuelle Vorlagen und der integrierte Genehmigungsprozess. Die automatische Erinnerung an auslaufende Verträge durch das CRM erweist sich als äußerst praktisch.



### Changes heißt Veränderungen

Veränderungen an Ihrer Infrastruktur sollen geplant, effizient, kostengünstig und mit minimalem Risiko durchgeführt werden. Das Change-Management unterstützt dabei den gesamten Prozess: von der Planung, Genehmigung, Durchführung, Kontrolle bis zur Dokumentation des sogenannten Changes.

Der Change-Kalender hilft bei der Zeitplanung. Im Change-Dokument dokumentieren Sie alle wichtigen Informationen wie Auswirkung, Priorität, Verantwortlichkeit, Zeitplanung, Budgetplanung, Backout-Plan, Testergebnisse und Reviews und alle zugehörigen Aktivitäten wie Aufgaben, Termine oder Besprechungsnotizen. Workflows steuern den internen Freigabeprozess durch den Change-Manager, das Change-Advisory-Board oder den IT-Service-Manager. Im Inventar können alle Changes zu einem Objekt nachvollzogen werden.



### Inventar? Check!

Verwalten Sie Ihre Objekte wie Geräte, Ausrüstung, Maschinen, Lizenzen, Gegenstände, etc. in einer zentralen Datenbank und ordnen Sie diese Kunden, Verträgen oder Mitarbeitern zu. Diese Informationen helfen bei der Bearbeitung von Service-Anfragen und bei der Planung von Veränderungen (Changes).



### Störungen beheben mit dem Problem-Management

Das Problem-Management hilft Ihnen, Beziehungen zwischen auftretenden Problemen frühzeitig zu erkennen, die Ursachen zu identifizieren und geeignete Lösungen herbeizuführen.

### SCHNELLE EINSATZPLANUNG

für Ihr Service-Team

Planen und disponieren Sie Ihre Mitarbeiter über das Dispatch-Cockpit und die Drag-und-Drop-Funktionalität.

Die Zuteilung von Arbeitsaufträgen an Ihr Service-Team ist ein komplexer Vorgang. Informationen zum Servicefall aber auch Nähe zum Kunden, Skills und Auslastung der Mitarbeiter müssen bedacht werden.

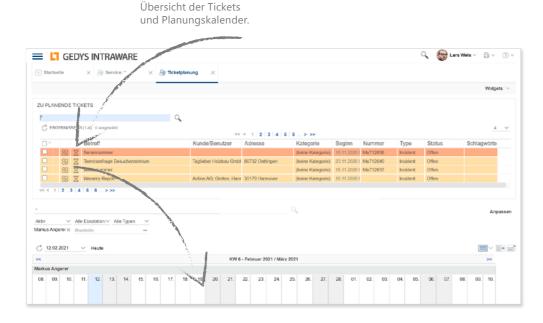
Mit der Einsatzplanung lässt sich der Planungsprozess über eine komfortable und leicht bedienbare Benutzeroberfläche perfekt koordinieren.

☐ Mehr erfahren: CRM für Service & IT

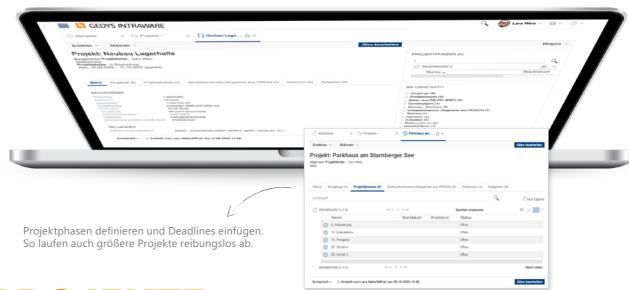
Das neue Dispatch-Cockpit für den Service vereint vier Informationsquellen in einer Ansicht:

- Welche Service-Tickets sind zu verplanen?
- Welcher Mitarbeiter hat die nötigen Skills?
- Welcher Mitarbeiter ist dem Kunden geografisch am nächsten?
- Welche Termine haben die Mitarbeiter bereits?

Per Drag & Drop wird das Ticket an den Planungskalender zum entsprechenden Mitarbeiter "übergeben". Dieser wird per E-Mail informiert.



Per Drag & Drop wird das Ticket dem Planungskalender bzw. Mitarbeiter zugeordnet.



### **PROJEKTE**

### Der gemeinsame Nenner im Teamwork

Entscheidend für den Erfolg Ihrer Projekte sind eine gemeinsame Informationsbasis für alle Beteiligten und der regelmäßige Austausch zu allen Aktivitäten. Die Projektakte ermöglicht Ihnen die zentrale Bereitstellung aller Projektunterlagen sowie die Planung, Bearbeitung und Dokumentation aller Projektaktivitäten. Die CRM-360°-Sicht liefert auch auf Kunden-Ebene eine Übersicht aller zugehörigen Projekte und Aktivitäten. Die Dialog- und Suchfunktion im GEDYS IntraWare CRM erleichtert Ihnen die Zuordnung zu Projekten bis hinunter auf die Projektphasenebene. Außerdem lassen sich große Datenmengen auch auf separate Datenbanken für Projekte aufteilen. Vergessen Sie das umständliche Scrollen bei großen Bildern und Grafiken. Mit der Lightbox-Funktion werden übergroße Bilder optimal sichtbar skaliert und lassen sich per Klick in Ursprungsgröße darstellen.

### Die Projektakte

In der Projektakte werden alle Informationen übersichtlich dargestellt: Projektname, Projekttyp, Projektleiter, Start- und End-Termin, Kategorien, Status, Budget, Beschreibung und Teilnehmer. Mit eigenen Feldern erweitern Sie die Informationsabfrage individuell. Alle weiteren relevanten Dokumente, wie z.B. Anforderungskataloge, Lösungsskizzen oder Organigramme laden Sie direkt zum Projekt hoch. Alle zugehörigen Vorgänge wie Telefonnotizen, Besprechungsprotokolle, E-Mails, Korrespondenzen, Aufgaben, Angebote, Verkaufschancen oder Tickets sehen Sie in der entsprechenden 360°-Sicht.

#### Schritt für Schritt

Gliedern Sie Ihr Projekt in Phasen, um alle Informationen passgenau zu sammeln. So haben Sie in jedem Projektabschnitt die richtigen Informationen parat. Mit Projektvorlagen erfassen Sie wiederkehrende und ähnliche Projekte schnell und einfach.

### Unkomplizierte Zusammenarbeit

Definieren Sie, wer an dem Projekt mitarbeiten oder nur Informationen lesen darf. Informieren Sie Kollegen z.B. mit einem Link zu dem Projekt oder dokumentieren und verteilen Sie direkt die Projektaufgaben. Erstellen Sie Termine für die Einladung zu Projektbesprechungen oder nutzen Sie die Terminumfrage, um Besprechungen mit vielen Teilnehmern zu koordinieren.

#### Bleiben Sie informiert

Folgen Sie dem Projekt und Sie werden automatisch über alle neuen Informationen und Tätigkeiten informiert. Mit der CRM-Projektakte erhalten Sie eine lückenlose und transparente Informationsbasis und stellen allen Beteiligten die benötigten Informationen bereit.

☑ Zum Video: Projekte im CRM





Dashboard Umsätze

Dashboard Management



Dashboard Verkaufsgebiete

### **DASHBOARDS & REPORTS**

### für Ihre erfolgreiche Unternehmenssteuerung

Heute kommen Sie nicht an der detaillierten Analyse Ihrer Unternehmenszahlen vorbei. Und damit ist nicht nur das Controlling Ihrer Finanzzahlen gemeint. Mit GEDYS IntraWare Dashboards & Reports behalten Sie auch weitere wichtige Daten erfolgreich im Blick – egal aus welchem Geschäftsbereich.

### Ganz ohne Programmieren

Per Drag & Drop stellen Sie professionelle, interaktive Business Intelligence Dashboards und statische Berichte bereit, ohne eine einzige Zeile Code schreiben zu müssen.

Diese verteilen Sie ihm gesamten Unternehmen – plattform- und geräteübergreifend.

### Jede Datenquelle. Jederzeit.

Unabhängig von der Daten-Komplexität und -Struktur ist die Auswahl der geeigneten Datenquellen problemlos.

### Vorschau. Drucken. Exportieren.

Richten Sie Berichte ein und zeigen Sie das Ergebnis mit den gelieferten Daten in der Vorschau an. Fügen Sie die Berichtsvorschau zu Ihrer Anwendung hinzu, um Berichte für

Endanwender anzuzeigen. Benutzer können einen Bericht auch bearbeiten, Bilder hochladen und Unterschriften direkt in der Druckvorschau zeichnen.

[2] Mehr zu Dashboards & Reports

### **INTEGRATIONEN**

### für optimale Zusammenarbeit

GEDYS IntraWare CRM integriert sich perfekt in bestehende Systeme und steigert deren Nutzen. Ob Social-Collaboration-Plattform, ERP-System, Onlineshop oder Computer-Telefonie. Mit der CRM-Anbindung werden Ihre Prozesse noch viel produktiver.

### Alle Daten der Kundenkontaktpunkte laufen im CRM zusammen

Der Trend geht immer weiter dahin, alle Kundenaktivitäten zentral unter dem Schirm des CRM-Systems laufen zu lassen. Natürlich mit der richtigen Verzahnung aller wichtigen Tools für eine perfekte Customer Experience und dem zentralen 360°-Blick auf die Kunden.

Für softwareübergreifende und automatisierte Prozesse in der Cloud ist das GEDYS IntraWare CRM mit Integromat verbunden. Das ist die empfohlene Lösung für den professionellen Einsatz nach EU-DSGVO.

Dafür hat die CRM-Software eine offene Web-Schnittstelle (API). Über diese API können Daten über eine Automatisierungs-Plattform wie Integromat mit Dritt-Systemen ausgetauscht werden. Die API ist optimiert für Integromat, aber Sie können auch andere Plattformen wie zum Beispiel Zapier anbinden.

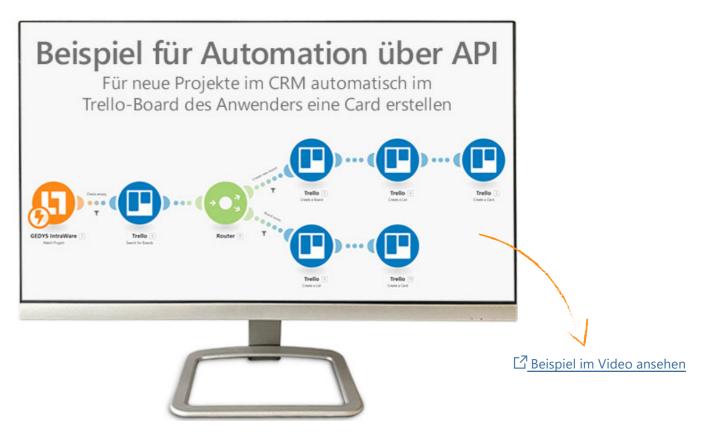
### Anwendungen integrieren

Stellen Sie Anwendern wichtige Informationen im CRM-System zur Verfügung, die sie sonst nur über Umwege einsehen können. Beispielsweise erhält Ihr Vertrieb dank JDBC- oder SAP-Schnittstelle in der Kundenakte Zugriff auf Lieferscheine, Rechnungen oder offene Posten. Aber auch Services wie die der Deutschen Bahn, Google-Maps und andere, lassen sich integrieren.

#### ☐ alle Schnittstellen & Integrationen

### Computer-Telephonie-Integration (CTI)

Sie müssen täglich viele Telefonate führen und wollen dabei Zeit sparen und schneller an die gewünschten Informationen kommen? Dank CTI rufen Sie den Kunden mit nur einem Mausklick aus dem CRM-System an. Bei eingehenden Telefonaten zeigt Ihnen der Computer den Anrufer inkl. Kontaktinformation an.





Für alle, die schnell mit ihrem CRM starten und keine zusätzliche IT anschaffen wollen. Mit unserem Hosting-Angebot liefern wir Ihnen alle Funktionen für Vertrieb, Marketing und Service in einer Cloud-CRM-Anwendung. Nutzen Sie CRM auf dem Laptop, Smartphone und Tablet - sicher, mobil und anpassungsfähig.

#### Ein Paket für alles

Mit dem Cloud-CRM erhalten Sie professionelle Leistungen, die Sie für eine schnelle und erfolgreiche CRM-Einführung benötigen:

- CRM-Lizenzen
- Hosting der IT-Infrastruktur für das CRM (Server inkl. Administration und Backup)
- Individuelle Konfiguration nach Ihren Vorgaben
- Auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Schulung
- Service & Support

Mehr erfahren: CRM-SaaS-Modell

#### Konzentration auf das Wesentliche

#### Schneller Rollout

Durch Webzugriff ist keine Installation auf dem Endgerät notwendig.

#### Hohe Nutzer-Akzeptanz

Komfortable Bedienung und leichte Individualisierbarkeit für zufriedene Anwender.

#### Niedrige Kosten

Keine hohen Anfangsinvestitionen und schneller ROI durch das monatliche Mietmodell.

### Sicheres Managed Hosting in Deutschland

- ISO 27001-zertifiziertes Rechenzentrum
- dedizierter Server
- eigene Firewall je Kunde
- tägliches Backup,
   30 Tage rollierend
- redundante
   USV-Anlagen

Notstromdiesel

Service anschaffen!

- Netzersatzanlage
- Energieeffiziente, direkte & freie Kühlung
- Brandfrüherkennungssysteme

#### Flexibilität

Zugriff auf Ihre CRM-Daten unabhängig von Betriebssystem, Endgerät und Ort.

#### Datensicherheit

Hosting im ISO-27001-zertifizierten Rechenzentrum in Deutschland. Modernste Technologien wie RAID1, Clustering, IBM Replication Datensicherheit und SSL-Verschlüsselung sorgen für maximale Datensicherheit. 2-Faktor-Authentifizierung sorgt für den sicheren Zugriff auf die CRM-Daten.

# CRM ist eine Investition in die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens. Wir gehen mit Ihnen über alle Etappen: Von der CRM-Idee bis zur Realisierung. Aber auch gerne darüber hinaus.

Frank Hohl, Geschäftsführer bei GEDYS IntraWare GmbH

### **IHR CRM-PARTNER**

Mit über 30 Jahren CRM-Praxis <sup>□</sup> für Ihren CRM-Erfolg

Wir verschmelzen bewährte Prozesse mit fortschrittlichen Ideen und Technologien zu Ihrer innovativen Lösung. Die bereits mehrmalige Auszeichnung unserer CRM-Anwendung mit Awards – u.a. als beste mobile Lösung weltweit – zeigt, dass wir davon auch andere überzeugen können.

### Alle Dienstleistungen rund um das CRM-Projekt

Best Practice sowie Tipps und Tricks aus 30 Jahren Praxiserfahrung. Unsere erfahrenen CRM-Berater unterstützen Sie:

- mit kompetenter Beratung im Vorfeld des Projektes
- bei der Durchführung von Workshops
- bei der Implementierung und Umsetzung individueller Anpassungen (Customizing)
- bei der Integration von ERP- oder anderen Systemen
- bei der erfolgreichen Einführung und dem kontinuierlichen Betrieb des CRM-Systems
- mit der Durchführung von CRM-Audits zur Steigerung der CRM-Effizienz
- mit regelmäßigen Reviews und Management Jour Fixes

Mehr über GEDYS IntraWare erfahren

☐ Mehr Infos zur CRM-Beratung & Ansprechpartnern





Unsere Kunden ☐

Erfolgsgeschichten aus 30 Jahren CRM-Praxis.



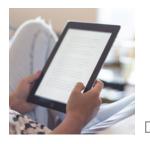


Online CRM-Beratung

Die Beratung ist völlig kostenfrei und verpflichtet Sie nicht zu einem Kauf.

### CRM VON DER IDEE BIS ZUR EINFÜHRUNG

Alles, was man zum Thema CRM wissen sollte.



E-Books & Checklisten

Gut informiert durch unser umfangreiches Fachwissen aus der Praxis.





CRM-Videos

CRM-Software in bewegten Bildern leicht verständlich erklärt.





CRM-Blog

Berichte aus der Praxis, über Studien & Trends sowie unsere Tipps & Tricks.





#### **Hauptsitz Petersberg**

#### Braunschweig

Lange Straße 61 I 38100 Braunschweig *∂* +49 531 123868 - 0

#### Osnabrück

Lengericher Landstaße 11b I 49078 Osnabrück *⊘* +49 541 970504 - 0

#### Stuttgart

Neue Weilheimerstraße 14 I 73230 Kirchheim/Teck  $\mathscr{Q}$  +49 7021 5036 - 0

www.gedys-intraware.de

### SIE MÖCHTEN MEHR ERFAHREN?

Sprechen Sie uns an: +49 661 9642 - 0 info@gedys-intraware.de

Folgen Sie uns auf:















