

SUMERASOFT



# **KONTAKTMANAGER 6**

Die komplette Leistungsbeschreibung

## KUNDENVERWALTUNG

- Erfassen beliebig vieler Firmenadressen
- Firmenschlüsselübersicht
- Branchenordnung nach Name und NACE-Schlüssel
- Klassifizierung und Bewertung der Firma nach frei definierbaren Kriterien in den Bereichen Firmengruppe, Firmenklasse, Firmengröße, Firmentyp, Umsatz und Unternehmensform
- Zuordnung von Gebieten und nach Regionen
- Dublettenprüfung beim Firmennamen, der Kunden-Nummer und der Telefon-Nummer
- TAPI-Wählhilfe\*\*
- m:n Beziehungen zu Firmen, Kontakten, Leads und Projekten
- Zuweisung eines Hauptkontaktes mit direktem Zugriff
- Erfassung der Besuchs- und Postadresse in getrennten Feldern
- Zuordnung des Zuständigen/Teams
- Herstellen von Beziehungen zu übergeordneten Firmen
- Erfassung beliebig vieler, frei definierbarer Verteiler
- Auf Wunsch automatische Kunden-Nummer-Vergabe
- Optische Hervorhebung einer VIP (Very Important) Firma
- Optische Hervorhebung einer "Schwarze Liste" Firma
- Postleitzahlenvervollständigung
- Gültigkeitsprüfung der E-Mail und Webadresse
- Direktes Öffnen der Website unter Verwendung des installierten Internetbrowsers
- Angabe der Empfehlung und Quelle
- Freie Felder zur Erfassung von Bemerkungen und Kommentaren
- Frei definierbare Vorbelegungen bei sensiblen Eingabefeldern
- Direkter Zugriff auf sämtlich erstellte Kontakte, Projekte, Aktivitäten und Dokumente zur Firma
- Kennzeichnung wichtiger Datensätze zur Nachverfolgung
- Benutzerdefinierte Felder
- Angabe der Firmengründung
- Hinterlegen eines Bildes
- Erfassung von Finanzdaten
- Erfassung von regelmäßigen Erinnerungen
- Routenplaner/Standortanzeige
- ToDo-Listen
- Erfassen eines Datensatz-Eigentümers

## KONTAKTVERWALTUNG

- Erfassen beliebig vieler Kontakte mit direkter Verknüpfung zur übergeordneten Firma
- Angabe von Anrede und Titel
- Erfassen einer frei definierbaren Brief- und Postanrede mit automatischem Vorschlag
- Kennzeichnung der Entscheider der übergeordneten Firma
- Klassifizieren des Kontaktes nach Rolle, Position und Abteilung
- Angabe persönlicher Daten
- Direktes Öffnen der Website unter Verwendung des Standardbrowsers
- TAPI-Wählhilfe\*\*
- m:n Beziehungen zu Firmen, Kontakten, Leads und Projekten
- Angabe des Vorgesetzten und Assistenten
- Erfassung beliebig vieler, frei definierbarer Verteiler
- Direkter Zugriff auf die übergeordnete Firma
- Gültigkeitsprüfung der E-Mail und Webadresse
- Zuordnung des Zuständigen/Teams
- Angabe einer frei definierbaren Kontaktgruppe
- Frei definierbare Vorbelegungen bei sensiblen Eingabefeldern
- Direkter Zugriff auf sämtlich erstellte Projekte, Aktivitäten und Dokumente zum Kontakt
- Kennzeichnung wichtiger Datensätze zur Nachverfolgung
- Angabe des Firmeneintrittsdatums
- Hinterlegen eines Bildes
- Vermerk der Sprache
- Benutzerdefinierte Felder
- Erfassung von regelmäßigen Erinnerungen
- Routenplaner/Standortanzeige
- ToDo-Listen
- Erfassen eines Datensatz-Eigentümers

## PROJEKTVERWALTUNG

- Erfassen und Pflege beliebig vieler Projekte mit direkter Verknüpfung zur übergeordneten Firma und/oder Kontakt
- Auf Wunsch automatische Projekt-Nummer-Vergabe
- Klassifizieren der Priorität und Prognose
- Angabe des Projekttyps und der Quelle
- Angabe einer frei wählbaren Projektgruppe
- Zuordnung des Status
- Angabe des erwarteten und tatsächlichen Abschlussdatums
- Automatische Berechnung des zu erwartenden Umsatzes nach Chance und Projektphase
- Frei wählbare Berechnungsart der Verkaufschancen: Additive oder Multiplikative Methode oder nur nach Chance oder Phase oder keine Berechnung
- m:n Beziehungen zu Firmen, Kontakten, Leads und Projekten
- Direkte Produktauswahl aus dem Produktmodul mit automatischer Umsatzberechnung und Warnmeldung bei Überschreitung des Mindestzuschlages für das Produkt
- Freischaltung der Rabattsperre durch Kennwort
- Möglichkeit Produkte manuell zu erfassen
- Zuordnung des Zuständigen/Teams
- Angabe der Wettbewerber, strategischer Partner und momentan eingesetzter Produkte
- Erfassen von Vertragsdaten
- Frei definierbare Vorbelegungen bei sensiblen Eingabefeldern
- Direkter Zugriff auf sämtlich erstellte Aktivitäten und Dokumente und hinterlegte Produkte zum Projekt
- Kennzeichnung wichtiger Datensätze zur Nachverfolgung
- Benutzerdefinierte Felder
- Projektauswertung
- Hinterlegen von jeweils drei Bildern
- Projekthistorie
- Erfassung von regelmäßigen Erinnerungen
- Erfassen eines Datensatz-Eigentümers
- Anlage von ungebundenen Projekten

## AKTIVITÄTENVERWALTUNG (Kundenhistorie)

- Erfassen beliebig vieler Aktionen mit direkter Verknüpfung zur übergeordneten Firma und/oder zum Kontakt und/oder zum Projekt
- Interaktive Vordefinition der jeweiligen Aktivität durch Auswahlassistent
- Feld-Abbildungen in Abhängigkeit mit der Aktionsart
- Halbautomatische Zelterfassung mit automatischer Addition bei Aktionsunterbrechung
- Klassifizieren der Priorität und des Status
- Erfassung der Kosten
- TAPI-Wählhilfe\*\*
- Frei wählbares Datum und Uhrzeit für automatische Erinnerung
- Frei wählbares Datum und Uhrzeit für die Wiedervorlage
- Direktes Versenden von E-Mails aus dem Aktionsfenster mit automatischem Dokumentenanhang an die Aktivität
- Direktes Erstellen von Briefen aus frei definierbaren Vorlagen mit automatischem Dokumentenanhang an die Aktivität (MS Word® ab 2003 erforderlich)
- Integration des Kalenders bei Termin-Aktionen mit Anzeige der Terminfähigkeit auch für andere Mitarbeiter
- Warnmeldung bei Terminüberschneidung
- Dokumentenablage direkt in der Systemdatenbank
- Direkter Zugriff auf sämtlich erstellte Dokumente zur Aktion
- Benutzerdefinierte Felder
- Versenden von E-Mails auf Grundlage professioneller HTML-Vorlagen
- Versenden von Aktionsinhalten an Mitarbeiter per E-Mail
- Direktes Versenden von Faxen aus dem Aktionsfenster mit automatischer Dokumentenablage an die Aktivität (ab XP)
- Anlegen von ungebundenen Aktionen (z.B. Urlaub)
- Anlegen von Privataktionen (z.B. Arzttermin)
- Anlegen von mehrtägigen Aktionen (z.B. Urlaub)
- Erfassen eines Datensatz-Eigentümers

\*Nicht im Lieferumfang enthalten

\*\* TAPI-Funktionen sind abhängig von den TAPI-Treibern Ihres Telefonanbieters

## LEAD- UND VERKAUFSCHANCENVERWALTUNG

- Erfassen und Pflege beliebig vieler Lead-Adressen
- Angabemöglichkeit eines Anlasses
- Erfassung des Vor- und Nachnamens mit Anrede eines Kontaktes
- Erfassen einer frei definierten Brief- und Postanrede mit automatischem Vorschlag
- Zuweisen von Branchen nach Namen und NACE-Schlüssel
- Klassifizieren und Bewerten der Leads nach frei definierbaren Kriterien in den Bereichen Firmengruppe, Firmenklasse, Firmengröße, Firmentyp, Umsatz und Unternehmensform
- Zuordnen nach Gebiet und Region
- Dublettenprüfung des Lead-Namens und der Telefonnummer während der Erfassung
- Zuordnen des zuständigen Mitarbeiters/Teams
- Angabe einer Prognose
- Optische Kennzeichnung der erfolgten Kontaktaufnahme
- Herstellung von Beziehungen zu übergeordneten Firmen mit direkter Zugriffsmöglichkeit
- Zuordnung beliebig vieler, frei definierbarer Verteiler
- Optische Hervorhebung eines auf die "Schwarze Liste" gesetzten Leads
- TAPI-Wählhilfe\*\*
- m:n Beziehungen zu Firmen, Kontakten, Leads und Projekten
- Postleitzahlenvervollständigung
- Gültigkeitsprüfung bei E-Mail und Webadresse
- Direktes Öffnen der Website unter Verwendung des installierten Internetbrowsers
- Angabe der Empfehlung und Quelle
- Erfassen des Leadursprungs
- Freie Felder zur Erfassung von Bemerkungen und Kommentaren
- Frei definierbare Vorbelegungen bei sensiblen Eingabefeldern
- Direkter Zugriff auf sämtlich erstellte Aktivitäten und Dokumente zum Lead
- Konvertieren eines Lead zur Firma mit allen verknüpften Aktivitäten, Verteilern und Dokumenten
- Kennzeichnung wichtiger Datensätze zur Nachverfolgung
- Angabe der Firmengründung
- Hinterlegen eines Bildes
- Benutzerdefinierte Felder
- Erfassung von regelmäßigen Erinnerungen
- Routenplaner/Standortanzeiger
- ToDo-Listen
- Erfassen eines Datensatz-Eigentümers

## PRODUKTVERWALTUNG

- Erfassen und Pflege beliebig vieler Produkte mit Namen und Beschreibung
- Auf Wunsch automatische Produkt-Nummer-Vergabe
- Angabe einer frei wählbaren Einheit und Produktgruppe
- Erfassen von Einkaufspreisen und zusätzlichen Kosten
- Vorgaben der Abnahmemenge für Einzel- und Großhandel
- Angabe von Verkaufspreisen, Zuschlägen in % und Mindest-Zuschlag in % jeweils für Einzel- und Großhandel getrennt
- Hinterlegen von jeweils drei Bildern
- Erfassen von Herstellerdaten wie Name, Telefon und Bestellnummer

## WIEDERVORLAGEN UND ERINNERUNGEN

- Anzeige aller aktiven Aktionen
- Selektion nach Datum, mit oder ohne Fälligkeit und nach zuständigem Mitarbeiter
- Farbliche Kennzeichnung zur Visualisierung der Fälligkeit
- Sofortige Erkennung der Aktionsart durch Symbolzuordnung
- Direkte Bearbeitungsmöglichkeit der Aktivität
- Benutzerdefinierte Soundhinterlegung für Erinnerungsfenster
- Automatische Aktualisierung nach Benutzervorgabe
- Übersicht der vorangegangenen Aktionen zur selektierten Aktion

## WIEDERVORLAGEN UND ERINNERUNGEN

- Pop-Up Erinnerungsfenster mit Abbildung aller Aktivitäten mit Erinnerung
- Automatische Einblendung abschaltbar
- Integrierte Kurzübersicht pro Erinnerung
- Variable Terminverschiebung möglich
- Neue Terminierung von Aktionen über die rechte Maustaste in der Wiedervorlage

## KALENDER, FAXE UND E-MAILS

- Anzeige aller Termin-Aktivitäten
- Kalendernzeige beliebig als Tages-, Wochen-, Monats- oder benutzerdefinierter Ansicht
- Selektionsmöglichkeit nach Mitarbeiter
- Teamfähiger Kalender
- Direkte Terminverschiebung durch Drag&Drop-Funktion
- Direkte Bearbeitungsmöglichkeit eines Termins
- Einlesen aller MS-Outlook®\* (ab 2003) Termine in den Kalender
- Einlesen aller E-Mails aus den MS-Outlook®\* (ab 2003) Postfächern in die E-Mail-Verwaltung
- Einlesen von E-Mails im EML-Format aus einem beliebigen Ordner
- Direkte Weiterbearbeitung der E-Mails als Anhang zu einer Aktivität
- Automatische E-Mail Ablage mittels E-Mail Regel-Assistent
- Zugriff auf die Windows®-Faxkonsolle (ab XP) für eingehende Faxe zur direkten Ablage in den Kontaktmanager
- Verwalten von benutzerdefinierten E-Mail Signaturen
- Separater Teamkalender, Farbgebung je Benutzer für bessere Übersicht möglich

## SELEKTIONEN, SERIENBRIEFE, -FAXE UND -E-MAILS

- Erstellen zielgerichteter Selektionen
- Freie Selektion mit vielfältigen Kriterien
- Automatisches Erstellen von Projekten und Aktionen aus dem Selektionsergebnis
- Weitere Filtermöglichkeiten im Selektionsergebnis
- Erstellen von personalisierten Serienbriefen aus dem Selektionsergebnis
- Versenden von personalisierten Serienmails aus dem Selektionsergebnis
- Speichern von Selektionen
- Exportmöglichkeiten der Selektionsergebnisse in MS-Excel®, XML- und TXT-Formate
- Erstellen von frei definierbaren Etiketten aus dem Selektionsergebnis
- Erstellen von Kampagnen
- Erfolgsstatistik für jede Kampagne
- Speichern und abrufen von Selektions-Schemen
- Versenden von E-Mails auf Grundlage professioneller HTML-Vorlagen
- Massenänderungen aus der erweiterten Selektion
- Versenden von personalisierten Serienfaxen aus dem Selektionsergebnis

## DOKUMENTENABLAGE

- Ablage von Dokumenten und Dateien jeglicher Art in der Kontaktmanager-Datenbank
- Direkter Zugriff auf die Dokumente ohne Umwege
- Kundenspezifische Dokumentenzuordnung
- Listenansicht der Dokumente in jeder Beziehungsebene
- Direkte Ablage in den Kontaktmanager per Drag&Drop

## ADMINISTRATION

- Erfassen und Pflege beliebig vieler Filialen
- Anlegen von je zwei E-Mail-Konten pro Benutzer für flexiblen Mailversand und -Empfang
- Hinterlegen von Unternehmensangaben wie Adresse, Steuer-, Handelsregisternummer und USt-ID pro Filiale

\*Nicht im Lieferumfang enthalten

\*\* TAPI-Funktionen sind abhängig von den TAPI-Treibern Ihres Telefonanbieters

## ADMINISTRATION (FORTSETZUNG)

- Einstellen der Nummernkreise pro Filiale
- Auswahl der Standardschriftart und Schriftgröße für die Texte in den Aktivitäten
- Erfassen und Pflege beliebig vieler Benutzer
- Festlegen der Anmeldeberechtigung pro Benutzer
- Hinterlegen von persönlichen Daten des Benutzers
- Eingabe der Arbeitszeit und Kosten pro Stunde
- Berechtigungsverwaltung der Stammdatenpflege für jedes Modul pro Benutzer einstellbar
- Berechtigungsverwaltung der sensitiven Eingabefelder für jedes Modul und pro Benutzer einstellbar
- Definition der Datenzugriffsberechtigung auf Les/Schreibebene pro Benutzer bezogen auf eigene und fremde Daten
- Heraufstufen eines Benutzers zum Administrator auf Filial-/Systemebene
- Rechteverwaltung des Datenexports auf Benutzerebene
- Rechtevergabe des Datenimports auf Benutzerebene
- Umfangreiche Selektionsmöglichkeit zur Begrenzung der Datenstruktur auf Benutzerebene
- Speichern der Benutzerselktionen
- Rechteverwaltung der Berichterstellung auf Benutzerebene
- Globale Einstellung der Berechnung der Verkaufschancensteuerung nach Additiver-, Multiplikativer-Methode, nur nach Chance oder Phase oder keine Berechnung
- Floskelvorbelegung bei über 25 Feldern
- Definition und Pflege von beliebig vielen Benutzergruppen (Teams)
- Erstellen von eigenen Aktionstypen
- Farbverwaltung für Benutzereinträge im Teamkalender

## GLOBAL

- Synchronisation mit MS-Outlook®\* ab Version 2003
- Alle Ansichten als komfortable Listen zum Ausdruck
- Berichte als Tabelle oder Diagramm
- Datenimporte mit variabler Dublettenprüfung aus MS-Access®, MS-Excel®, CSV/TXT-Dateien, MS-SQL®\*-Datenbanken und MS-Outlook®\* ab 2003-Kontakten
- Anzeige des Benutzers der Datenanlage und der letzten Änderung mit Datum/Uhrzeit
- Durchgängige Visualisierung besonderer Informationsmerkmale
- Vierdimensionale Tiefenansicht für zielgerichteten Informationsabruf
- Netzwerkfähig
- Anrufmonitor für die schnelle Identifizierung und Dokumentation von eingehenden Telefonaten
- Besonders effektive Such- und Filterfunktionen in allen Verwaltungsfenstern
- Portal für wichtige Unternehmens-Informationen
- Übersicht anstehender Jubiläen, Geburtstage und Vertragsausläufe
- Freie Anordnung der Spalten in den Listenübersichten
- Speicherbare Einstellmöglichkeiten der Spaltendarstellung pro Liste und pro Benutzer
- Wiederherstellung von gelöschten Objekten
- Einbinden des eigenen Firmen-Logos
- Optionaler Außendienst-Abgleich auf lokalen Slave-Datenbanken für mobiles Kundenmanagement
- Komplettlöschung von durchgeführten Importen
- Globale Suche
- Sortierung sowie Ein- und Ausblendung einzelner Module

## SYSTEMANFORDERUNGEN

## Client

- Microsoft Windows® Betriebssystem WINDOWS®7 (32bit & 64bit) / VISTA®/XP/2000(SP4)
- Prozessor mit 1 GHz oder höher
- 1 GB Arbeitsspeicher, besser 2 GB
- 70-100 MB Festplattenspeicher für Programmdateien
- 1024\*768 Bildschirmauflösung

## Server

- Microsoft Windows® Betriebssystem 2000/XP oder höher (Server empfohlen)
- 4 GB Festplattenspeicher, besser mehr

## Datenbank

- MS SQL Server 2005 Express Edition® (im Lieferumfang enthalten) für 32bit und 64bit
- Microsoft MS-SQL Server® ab Version 2005 SP3
- Für einen Einsatz in einem größeren Netzwerk wird der MS-SQL Server® ab Version 2005 SP3 benötigt (nicht enthalten)
- Für einen Einsatz des Außendienst-Abgleichs wird sowohl als Master- als auch als Slave-Datenbank ein MS-SQL-Server® ab Version 2005 benötigt. Die Datenbankaufnahmegröße der Slave-Datenbank muss die Menge der Master-Datenbank verarbeiten können.

## Integration

- MS Office® ab 2003
- Windows®-Fax (ab XP). Windows®-Fax wird u.U. von XP-Home nicht unterstützt.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

## SUMERASOFT

Inh. Suzann Sumera

Wiesengrund 3

D-23669 Timmendorfer Strand

Telefon: +49 4503 7035900

Fax: +49 4503 7035902

E-Mail: info@sumerasoft.de

Web: www.sumerasoft.de