



Die Komplettlösung "out of the Box" vom Interessenten zur Rechnung mit einer Software

Mit custemotion CRM Lead2Invoice stellen wir kleinen und mittelständischen Unternehmen eine Komplettlösung, die den kompletten Prozess vom potentiellen Kunden bis zur Rechnungslegung abdeckt, zur Verfügung. Ihr Kerngeschäft besteht aus Beratung und Dienstleistung. Dann bieten wir Ihnen eine übersichtliche Plattform, auf Ihr Team transparent Mailverkehr, Dokumente, Aufgaben und Termine zu Ihren Projekten im Überblick halten kann. Zudem ist die kaufmännische Seite direkt in diesem System integriert, sodass Sie Ihre Zahlen stets im Blick haben. Abgerundet wird das Ganze durch unseren vollständig integrierten Verkaufsprozess, der auf der empathischen Verkaufsmethode custemotion® basiert und Sie vom Interessenten zum Kunden führt!



nur 85,- EUR* pro Benutzer/Monat
bei jährlicher Zahlung

Das kleine 1x1 des Kunden- und Vertriebsmanagements

- ✓ Firmen-, Kontakt- und Leadmanagement
- ✓ Aktivitäten und Notizen
- ✓ Workflows
- ✓ Reports, Dashboards und Charts
- ✓ Verkaufschancen, Ziele, Verträge, Angebote, Aufträge, Rechnung
- ✓ Kampagnen, Schnellkampagnen, Marketinglisten
- ✓ Preis- und Produktlisten
- ✓ Dynamics Marketing Sales Collaboration
- ✓ Anfragen und Serviceaktivitäten
- ✓ Interactive Service Hub
- ✓ Unified Service Desk
- ✓ Service (Ressourcen, Zeit, Equipment, Artikel)
- ✓ Dual Use Rights



Reischer CRM
CONSULTANTS GMBH

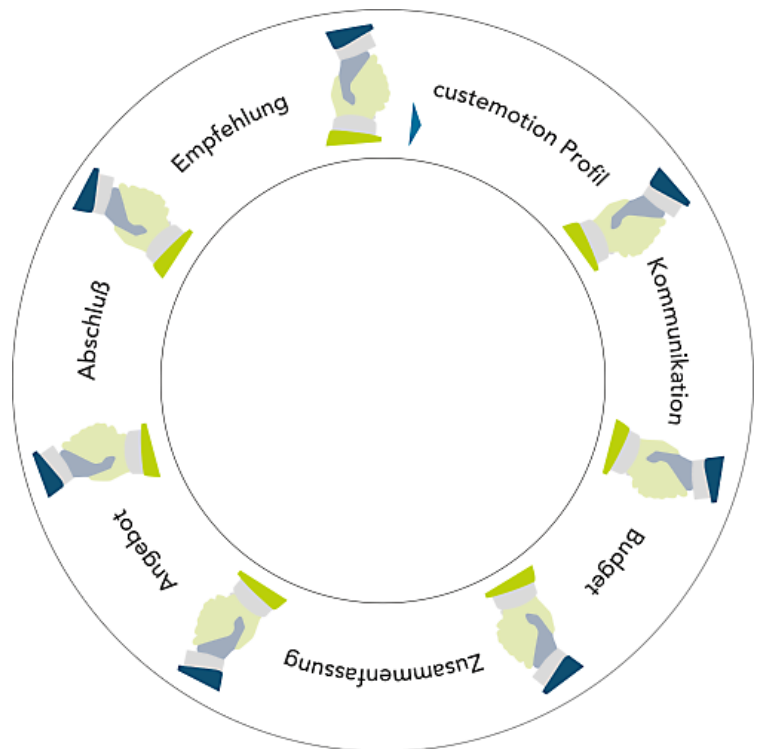
inkl. Support durch Microsoft

- ✓ Community Foren
- ✓ Service Dashboard
- ✓ Supportanfragen via Web und Telefon
- ✓ Zugang zum Self-Service
- ✓ unbeschränkte Anzahl von Break/Fix-Anfragen
- ✓ Reaktionszeit: nächster Werktag
- ✓ Online Training „Get Started“ und „Self-Help“

Geführtes Arbeiten

der integrierte custemotion-Verkaufsprozess

- ✓ integrierter Vertriebsprozess gemäß der Vertriebsmethode für empathisches Verkaufen „custemotion“
- ✓ optimierter Prozessfluss zum Erfassen, Qualifizieren und Profilieren von Leads
- ✓ Abbildung des custemotion-Vertriebsprozess inkl. der für jede Verkaufsphase notwendigen Aufgaben
- ✓ Unterstützung bei der Erstellung des custemotion-Persönlichkeitsprofils für Leads und Kontakte zur Ausarbeitung der individuellen Kaufemotionen
- ✓ Zuordnung der für jede Verkaufschance relevanten Kaufemotionen
- ✓ zusätzliche Aktivität „Handshake“ zur Herstellung von Verbindlichkeit zwischen Kunden und Verkäufer inkl. Dokumentation in der Historie
- ✓ auf die custemotion-Verkaufsphasen angepasster Vertriebstrichter



erweiterte Angebotsentität

- ✓ Mehrwertsteuer (0%, 7%, 19%)
- ✓ Ein vorgefertigtes Berichtsdesign wartet auf Ihr Logo und Bankverbindung
- ✓ Fortlaufende Angebotsnummerngenerierung
- ✓ Optimierte PDF-Konvertierung und Ablage des Angebots mit einem Klick
- ✓ Überarbeitungsfunktion

erweiterte Auftragsentität

- ✓ Mehrwertsteuer (0%, 7%, 19%)
- ✓ Automatische Übernahme aller E-Mails, Aufgaben, usw. aus dem Angebot
- ✓ Ein vorgefertigtes Berichtsdesign wartet auf Ihr Logo und Bankverbindung
- ✓ Fortlaufende Auftragsnummerngenerierung
- ✓ Optimierte PDF-Konvertierung und Ablage der Auftragsbestätigung mit einem Klick
- ✓ Zeiterfassung pro Mitarbeiter und personalisierte Aufwandsdatensätze am Auftrag
- ✓ Abrechnungsfunktionen zum automatischen Übernehmen der Aufwandsdatensätze in Rechnungspositionen
- ✓ Teilrechnungen vorgesehen
- ✓ „Abrechnung wie angeboten“ vorgesehen
- ✓ Übersicht zu beauftragten, bereits abgerechneten und noch offenen Summen



erweiterte Rechnungsentität

- ✓ Mehrwertsteuer (0%, 7%, 19%)
- ✓ Fortlaufende Rechnungsnummerngenerierung
- ✓ Optimierte PDF-Konvertierung und Ablage der Rechnung mit einem Klick
- ✓ Ein vorgefertigtes Berichtsdesign wartet auf Ihr Logo und Bankverbindung
- ✓ Status „unbezahlt“ / „bezahlt“
- ✓ Sperrfunktion zur Sicherstellung der Unveränderlichkeit

Übersichtsdashboard „Cockpit“

- ✓ Angepasstes Dashboard mit Wiedervorlagen, Aufgaben und Terminen pro Mitarbeiter
- ✓ Häufig genutzte Datensätze wie Firmen, Kontakte, Verkaufschancen und Aufträge im direkten Zugriff
- ✓ Übersichtsdashboard „Forecast & Kennzahlen“
- ✓ Verkaufschancen-Pipeline Diagramm nach Monaten
- ✓ Auftrags-Pipeline Diagramm nach Monaten
- ✓ Rechnungsübersicht nach Monaten
- ✓ Summe unbezahlte Rechnungen
- ✓ Erleichterte Bedienung für das Arbeiten mit Aktivitäten
- ✓ pro Entität ein Aktivitätenbereich für E-Mails, Notizen, Termine, Aufgaben und Dokumente
- ✓ historische Anordnung von Aktivitäten egal ob E-Mail, Termin, Notiz oder Aufgabe
- ✓ Aktivitäten müssen nicht erst geöffnet werden, um Inhalte einzusehen; direkt aus der Aktivitätenübersicht kann man Einblick in den Verlauf
- ✓ direkt aus dem CRM auf E-Mail-Verläufe antworten oder diese weiterleiten
- ✓ Drag & Drop von Dateien vom Desktop in die jeweilige geöffnete CRM-Entität (Ablageort: SharePoint)
- ✓ Dateien aus dem zugehörigen SharePoint-Bereich lassen sich vorgefiltert direkt aus dem CRM auswählen und an die Outlook-E-Mail anhängen
- ✓ Suche über alle Aktivitäten im jeweiligen CRM-Datensatz (E-Mails, Notizen, Termine, Aufgaben, Dokumente)
- ✓ interne Kommunikation kann gänzlich ohne E-Mails erfolgen und reiht sich historisch im Verlauf ein

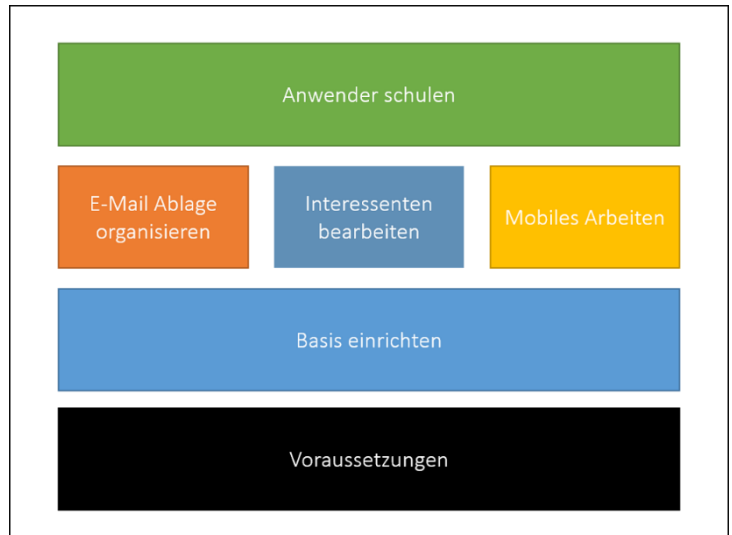
Unser **kostenloser Bonus** für Sie

- ✓ Anrede und Anredengenerierung
- ✓ zusätzliches Feld "geschätzter Umsatz" bei Leads
- ✓ 1 Ansicht "Alle Leads inkl. geschätzter Umsatz"
- ✓ 1 Sales-Dashboard
- ✓ 2 Lead-Vorlagen (Brief und E-Mail)
- ✓ 2 Kontakt-Vorlagen (Brief und Mail)
- ✓ 1 Aktivitäten-Liste (Übersicht delegierte Aktivitäten)



Die unkomplizierte Software-Einführung

- ✓ Festpreis von 3.500,- EUR* zzgl. 20,- EUR* je Client
- ✓ max. 4 Wochen Projektlaufzeit
- ✓ Aktivierung Dynamics CRM Online in Ihrem vorhandenen oder neuen Office 365 Account
- ✓ Einrichtung der Benutzer
- ✓ Schulung über 2 Stunden per Webcast
- ✓ Bereitstellung eines Templates zum Datenimport
- ✓ Einrichtung custommotion CRM Online Lead2Invoice für Microsoft Dynamics CRM Online



Nehmen Sie Kontakt auf!

Mit uns als Partner nutzen Sie über 15 Jahre Erfahrung im Bereich Kunden- und Vertriebsmanagement für kleine und mittelständische Unternehmen. Wir kennen die Stärken und Besonderheiten der besten Software-Lösungen aus der Praxis.

Unser gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, unser Service und schnelle Reaktionszeiten haben uns zu einem führenden Anbieter von Kunden- und Vertriebsmanagementsoftware gemacht. Wir kennen die Anforderungen und Herausforderungen kleiner und mittelständischer Unternehmen und bieten Ihnen Projekte mit einer garantierten Laufzeit von max. 4 Wochen zum Festpreis.

vertrieb@reischer.de oder **+49 (30) 374 900 – 0**

*zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer



Reischer CRM
CONSULTANTS GMBH