

akwiso - "Kampf den Excel-Listen"

09.04.2008, 09:15 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *akwiso*

Das Erstellen und Verteilen von Microsoft Excel Listen hat sich in den meisten Unternehmen als de-facto Standard etabliert, wenn es darum geht, Kontaktadressen oder Verteilerlisten zu erstellen und – heute in der Regel per email – zu verteilen. Doch gerade beim professionellen Verwalten von Kontaktdaten und Adressverteilern birgt diese Methode ihre Risiken, denn das Synchronisieren der Daten ist nach dem Verteilen kaum oder gar nicht mehr möglich. Und so geistern dann bereits kurze Zeit nach dem Verteilen unterschiedlichste Versionen derselben Datei durch das Unternehmen bzw. bei Geschäftspartnern umher. Eine Alternative zu dieser gängigen Vorgangsweise bietet die internet-basierte Kontaktverwaltung akwiso: Anstatt Kontaktdaten im Excel-Format zu verteilen, werden die Daten zentral in akwiso abgespeichert. Der Zugriff erfolgt dann SSL-geschützt via Internet. Änderungen, Korrekturen und Erweiterungen an den Kontakten oder dem Gesamtverteiler stehen in Sekundenschnelle allen Mitarbeitern zur Verfügung. Eine Versionskontrolle unterschiedlicher Listen entfällt. Schon jetzt nutzen mehr als 200 Unternehmen akwiso als zentrale Kontaktverwaltung. Die Nutzungsgebühr der On-demand Lösung beträgt ab 14.95 pro Anwender pro Monat. Weitere Informationen sind im Internet unter <http://www.akwiso.de> verfügbar.

Portrait

akwiso wurde in einer mehr als zweijährigen Entwicklungszeit von einer Gruppe von Vertriebs- und Marketingexperten realisiert und ist seit 2005 im Praxiseinsatz. Ziel war es, ein benutzerfreundliches, effektives und leistungsfähiges Kontaktverwaltungs-Tool für die Bereiche Marketing und Vertrieb zu entwickeln. Dabei lag es nahe, als Plattform das Internet zu wählen und die Lösung nicht als installierbare Lizenzlösung, sondern als internetbasierten Online-Dienst anzubieten, der je nach Bedarf gemietet werden kann.

Zu den Haupt-Anwenderzielgruppen für akwiso gehören

- * Vertriebs- und Außendienstteams, die akwiso als zentrale Vertriebsdatenbank einsetzen und dabei den Wiedervorlagekalender und den Aktionsplan des Systems als Vertriebsinstrument einsetzen.
- * Marketingabteilungen, aber auch Marketing-Dienstleister, die akwiso als zentrale Kontaktdatenbank für Direktwerbekampagnen einsetzen. Auch hier kommen Wiedervorlagekalender und Aktionsplan als Grundlage für Follow-Up-Maßnahmen zum Einsatz.
- * Messeteams, die akwiso einsetzen, um bereits vor Ort auf der Messe mit der Nachbearbeitung der Messekontakte zu beginnen, in dem sie alle Kontakte in akwiso eingeben. Der Vertriebsinnendienst kann zeitnah auf die Kontakte zugreifen und erste Aktionen wie den Versand von Unterlagen und Angeboten oder die Vereinbarung von Nachfolgeterminen starten.

Darüber hinaus nutzen Call Center und Marketing-Dienstleister akwiso als Basis-Plattform für ihre Kunden. Weitere Informationen unter <http://www.akwiso.de>

News-ID: 202103 • Views: 1755 (Stand: 06.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/202103/akwiso-Kampf-den-Excel-Listen.html>