

CRM-Plus 2010: JBSoftware optimiert die Kundenkommunikation

27.04.2010, 08:51 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *JBSoftware*

Presseagentur: *Pressebüro Typemania GmbH*



CRM-Plus 2010 gibt es in drei Editionen

CRM-Plus verwaltet Adressen und Kontakte. Dabei erfasst die Software alle wichtigen Daten und Informationen, die im Büroalltag anfallen und weist sie direkt den einzelnen Kontakten zu. Das leistungsstarke E-Mail-Archiv, der Kalender mit Outlook-Anbindung, die Memoverwaltung sowie ein Berichtsdesigner gehören mit zu den besonderen Funktionen der CRM-Software. In der neuen Version 2010 bietet das Programm außerdem ein Kampagnenmanagement und eine Routenberechnung für Außendienstler an.

Kunden, Lieferanten, Geschäftsfreunde: Für Firmen ist es von elementarer Bedeutung, alle relevanten kontaktbezogenen Daten so zu speichern, dass der Überblick nicht mehr verloren geht. Längst reicht da eine einfache Adressverwaltung nicht mehr aus. Eine CRM-Software wie CRM-Plus sammelt alle wichtigen Informationen und ordnet sie einzelnen Kontakten zu. Auf diese Weise lässt sich jederzeit nachvollziehen, welche E-Mails mit dem Kontakt ausgetauscht wurden, welche Verträge vorliegen und welche Treffen stattgefunden haben. Noch besser: Jeder Mitarbeiter im Unternehmen kann auf diese Daten zugreifen, wenn er befugt ist - und sich auf diese Weise in Sekunden schlau machen.

CRM-Plus 2010 stellt sich als hochprofessionelles Adress- und Kontaktmanagement vor. Es bündelt sämtliche Daten zu den erfassten Kontakten und organisiert die dazugehörigen Informationen. Darüber hinaus lässt sich CRM-Plus zur

Steuerung aller Kommunikations-, Vertriebs- und Geschäftsprozesse einsetzen.

Ein Assistent hilft, bereits vorhandene Daten aus anderen Datenbanken zu importieren - mit Dublettenkontrolle. Kontakte aus Outlook können direkt eingelesen werden. Ebenso werden E-Mails aus Outlook per Knopfdruck archiviert. Passend zu einem Kontakt werden Stamm- und Ansprechpartnerdaten, wie auch Informationen zum Schrift-, E-Mail- und Geldverkehr gespeichert. Dazu verwaltet die Software Memos, E-Mails, Kontaktbeziehungen, Dokumente, Wiedervorlagen, Aufgaben, Termine, Vertriebsdaten (z. B. Angebote und Aufträge) und Kampagnen. Gerade bei anstehenden Terminen hilft ein Kalender mit vielen Ansichten dabei, keinen Termin zu verpassen und keine Aufgabe zu vergessen. Zudem ist es möglich, eine Wiedervorlage zu setzen und eine automatische Terminerinnerung zu aktivieren.

CRM-Plus 2010: Die wichtigsten Neuerungen

In der neuen Version 2010 bietet CRM-Plus erstmals einen integrierten Serienmail-Assistenten an. Er kümmert sich darum, Serien-E-Mails (etwa Newsletter) aufzusetzen und an einen selbst vorgegebenen Empfängerkreis zu versenden - mit individueller Anrede, Dateianhängen und weiteren empfängerspezifischen Informationen. Im Zeitalter des Online-Marketings wird es immer wichtiger, in diesem Bereich gut aufgestellt zu sein. CRM-Plus 2010 erspart seinem Besitzer so die Anschaffung einer separaten Marketing-Lösung.

Neu im Programm ist auch die Kampagnen-Verwaltung. Sie erlaubt es, komplexe Kampagnen zu erstellen, zu bearbeiten und zu verwalten. Hierbei lassen sich konkrete Aufgaben definieren und delegieren, Kontakte zuordnen und Dateien importieren. Noch während die Kampagne läuft, werden bereits erste Reaktionen erfasst und vorläufige Auswertungen angefertigt.

CRM-Plus hat sich bereits in der Vorgänger-Version bestens mit Outlook verstanden. Die neue Version 2010 kann Aufgaben und Termine mit Microsoft Outlook replizieren. Das bedeutet: Termine und Aufgaben, die in Outlook oder in CRM-Plus angelegt, geändert oder gelöscht werden, werden automatisch miteinander abgeglichen. Das funktioniert auch unterwegs auf dem Netbook, dem PDA oder einem Smartphone. Alle Geräte bleiben so immer auf dem gleichen Stand.

Außendienstler freuen sich über die neue Routenberechnung. Sie können ab sofort die Kontakte selektieren, die sie gern im Rahmen einer Tagestour besuchen möchten. Die Routenberechnung stellt dann einen Fahrplan mit der optimalen Wegstrecke zusammen.

Darüber hinaus wurden viele bestehende Funktionen optimiert. So wurde etwa die Gruppenansicht überarbeitet und die Schnellsuchleiste um eine Dokumenten- und Kontaktgruppenrecherche erweitert.

CRM-Plus 2010: Die wichtigsten Funktionen im Überblick

- Integration in MS-Word, MS-Excel und MS-Outlook
- Eigentümer- und Benutzerverwaltung
- Automatische Dublettenerkennung (bereits bei Adresseingabe)
- Vollständige Historie aller Kontaktaktionen
- Volltext- und Ähnlichkeitssuche (Fuzzy-Suche)
- Anzeigen einer Nutzwertanalyse für Marketingkampagnen
- Telefonwahl und Anrufmonitor (TAPI, CTI)
- Integrierte Skype-Anbindung
- E-Mail-Archivierung inkl. Dateianhängen mit Volltextsuche
- Kalenderfreigabe für Kollegen
- Ansprechpartnerübertrag bei Firmenwechsel
- Visuelle Terminüberschneidungswarnung
- Wiedervorlagen verschieben und delegieren
- Angebotserstellung, Auftragsabwicklung
- Gesamtübersicht aller Vertriebsvorgänge sowie Vertriebshistorie
- Lead-Source-Management
- Forecast mit grafischer Auswertung
- Statistiken (Balken-, Kuchen- und Emotion-Grafik)
- Vollständige Datenanalyse (Firmen- & Benutzersicht)

- Stichwortfilter, Dokumenten- und Expertensuche
- Multi-Update für die Übernahme von gleichen Inhalten in Ergebnislisten
- Berichtsgenerator inkl. umfangreiche Berichtsvorlagen und Etikettendruckvorlage
- Serienmail-Assistent für Erstellung von Massenmailings, z.B. für den Newsletter-Versand
- Kampagnen-Management
- TWAIN-Schnittstelle für Scanner und Digitalkameras
- Integrierte Fax-Unterstützung
- Urlaubs- und Ressourcenplaner
- Teamkalender und Gruppentermin als Terminvorschlag versendbar
- Outlook-Replikation für Termine und Aufgaben
- Outlook-Einzelkontaktübernahme und Kontaktabgleich
- Geburtstagsverwaltung
- Dokumentenablatesystem mit Checkin-/Checkout-Konzept

CRM-Plus 2010 darf vor dem Kauf 30 Tage kostenfrei getestet werden und ist in drei Editionen verfügbar. Dabei handelt es sich um die Personal Edition (Einzelpplatzversion) für 149 Euro, die Small Business-Edition (bereits inklusive zwei Arbeitsplatzlizenzen, geeignet für maximal acht Arbeitsplätze) für 840 Euro und um die Professional Edition (bereits inklusive zwei Arbeitsplatzlizenzen) für 995 Euro, die für mehrere hundert Arbeitsplätze ausgelegt ist und entsprechend erweitert werden kann. (5561 Zeichen, zum kostenlosen Abdruck freigegeben)

Produktwebseite: <http://www.crm-plus.de>

Genaue Funktionsliste: <http://www.jbsoftware.de/crmplus/details.htm>

Demofilme: <http://www.jbsoftware.de/crmplus/demofilme.htm>

Preisliste: <http://www.jbsoftware.de/crmplus/preisliste.htm>

Download: <http://www.jbsoftware.de/crmplus/testversion.htm>

Portrait

Über die JBSOFTWARE:

"Vergessen war gestern!" lautet der Leitsatz der JBSOFTWARE, die 1990 von Joachim Berz ins Leben gerufen wurde. Die Softwareschmiede entwickelt kundenorientierte Management-, Kontakt- und Call-Center-Software. Ein weiteres Geschäftsfeld sind maßgeschneiderte Softwarelösungen für Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen. Gemeinsam mit der Nestlé Deutschland AG errang Joachim Berz den Best Practice Award, welcher im Rahmen der Kongressmesse MIS 2001 in Mannheim vergeben wurde.

News-ID: 422272 • Views: 2953 (Stand: 27.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/422272/CRM-Plus-2010-JBSOFTWARE-optimiert-die-Kundenkommunikation.html>