

DocHouse\BRM Funktionsübersicht

Office Information Management

DocHouse\BRM **Sales** ergänzt DocHouse\BRM **Office** um Funktionen, die für eine Vertriebsorganisation wichtig sind, um die Kundenkontakte und Verkaufschancen effizient zu managen. Dabei nutzt DocHouse\BRM **Sales** die Funktionen von DocHouse\BRM **Office** und bindet somit auch den Vertrieb in das unternehmensweite Informationsmanagement mit ein.

DocHouse\BRM **Office** Funktionen:

- Single Point of Information
- Informationsportale
- Adressmanagement
- Kampagnenmanagement
- Serienjobs
- Dokumentenverwaltung
- Aktivitätenverwaltung
- Workflow
- Projekte
- Dynamisches Meetingprotokoll
- Versionsverwaltung
- Organisationsdatenbank
- Rechtevergabe
- Microsoft Office Integration
- PDF Generator

»Die Aktualität der Daten macht die Arbeit des Außendienstes effizienter und lässt ihm mehr Zeit für die persönliche Kundenbetreuung. Und genau diese Leistung ist es, die für den Kunden zählt.«

Heimo Feldhofer
Klüber Lubrication Austria

Produktkatalog

In der leistungsfähigen Produktdatenbank werden Ihre Artikel verwaltet. Diese können entweder manuell gepflegt oder mit Ihrem ERP-System abgeglichen werden. Sie können flexibel Währungen, Preisgruppen und länderspezifische Preise pro Artikel pflegen. In drei Stufen können Sie die Artikel in Artikelgruppen zusammenfassen. Artikelsets ermöglichen es Ihnen einzelne Artikel zu Bundles zusammenzufassen. Diese können mit eigenen Preisen versehen werden.

Opportunities

In diesem Modul erfassen die Vertriebsmitarbeiter ihre Verkaufschancen. Hierbei können sie alle relevanten Informationen über Kunde, Wettbewerb, Produkte und den Status des Vertriebszyklus pflegen. Die einzelnen Artikelpositionen der Verkaufschancen können aus der Produktdatenbank übernommen oder frei eingegeben werden. Hierbei können Sie für verschiedene Positionen verschiedene

Währungen verwenden. Die Erfolgswahrscheinlichkeit kann für jede Artikelposition separat eingegeben werden. Somit ist es möglich, z.B. optionale Positionen in der Verkaufschance anders zu bewerten.

Angebote

DocHouse\BRM **Sales** enthält ein anpassbares Angebotsdokument. Dieses enthält drei Teile:

- Anschreiben
- Angebotspositionen
- Anlagen

Hiermit können Sie Angebote erstellen, indem Sie entweder auf den Produktkatalog zugreifen, Angebotspositionen direkt aus einer Verkaufschance übernehmen oder auch Artikelpositionen manuell eingeben. Dabei können Sie Standardfunktionen wie Zwischensummen, Angebotsrabatt und positionsbezogene Rabatte verwenden.

Wenn Sie Ihre Angebote in einem ERP-System erstellen, dann können Sie das Angebotsdokument dazu verwenden, die Angebote aus dem ERP-System in DocHouse\BRM **Sales** zu übertragen und somit Ihren Vertriebsmitarbeitern offline zur Verfügung stellen.

Pipeline Analyse

In der Vertriebspipeline können Sie die Verkaufschancen nach verschiedenen Kriterien gruppiert betrachten:

- Betreuer
- Status
- Quelle
- Chance
- Kunde
- Entscheidungstermin

Forecast Analyse

Aufgrund der Daten in den Verkaufschancen werden automatisch Prognosen für Auftragseingänge, Umsetzungstermine und Rechnungstermine erstellt. Diese können nach verschiedenen Kriterien, wie z.B. Vertriebsweg, analysiert werden. Die Prognose kann hier bis auf einzelne Produktgruppen oder Produkte herunter erstellt werden.

ERP Integration

ERP Systeme (z. B. MBS Navision oder SAP) können zum Austausch von Stammdaten an DocHouse\BRM **Sales** angehängt werden. Außerdem können Sie Artikeldaten, Preis und Angebotsinformationen zwischen Ihrem ERP-System und DocHouse\BRM **Sales** austauschen.

CTI Integration

DocHouse\BRM **Sales** bietet eine Noteschnittstellen für CTI Systeme.

Individuelle Anpassungen

DocHouse\BRM **Sales** kann von DocHouse\BRM-Solution Centern sehr einfach auf ihre individuellen Bedürfnisse angepasst werden. Das spezielle DocHouse\BRM-Programmiermodell sorgt dafür, dass Sie trotzdem den Vorteil einer Standardsoftware und die Releasefähigkeit nicht verlieren.

Optionale Zusatzmodule

- DocHouse\BRM **Caredesk**
- DocHouse\BRM **Pump**
- VTC (Gruppentermine)

Systemvoraussetzungen

IBM Lotus Domino/Notes (Express) ab Version 6

Ready for

IBM | Lotus.

software

milan | consult

milanconsult GmbH
Am Seltenbach 1
78532 Tuttlingen

T: 07461 969739 - 0
F: 07461 969739 - 9
www.milanconsult.de