

POOL4TOOL für Dienstleistungsfirmen

POOL4TOOL deckt als einzige gehostete eBusiness-Lösung am Markt den kompletten Customer-Lifecycle-Prozess vom ersten Kundenkontakt über das Projektmanagement bis hin zur Fakturierung durchgängig ab.

Wenn Sie Kunden gewinnen und im Laufe eines Projektes auch rundum zufrieden stellen möchten, dann benötigen Sie eine integrierte Lösung, die alle Prozesse abdeckt.

Und weil Sie kostenbewusst sind, ist eine On-Demand-Lösung genau das Richtige für Sie.

POOL4TOOL hilft Ihnen, alle Aspekte Ihrer Kundenbeziehung transparent darzustellen und flexibel auszuwerten.

In Kooperation mit:

RAAD
CONSULT

Highlights:

- Alle wichtigen internen und externen Informationen in **einer** Lösung
- Homepage-Plugins für eine neue Dimension der **Interaktion** mit Kunden und Partnern
- Kinderleichte Bedienung und **vorkonfigurierte Prozesse** garantieren den schnellen Produktionsstart
- Funktionen, **Content** (Kontaktdaten) und **Vertriebsdienstleistungen** aus einer Hand
- Collaborative eCRM für gemeinsames **Leadmanagement** mit Partnern

Alles was Sie benötigen

POOL4TOOL hat genau die Funktionen, die Sie für einen schlanken und effizienten Customer-Lifecycle-Prozess benötigen.

Praxisbewährte Workflows, die unabhängig von der Unternehmensgröße ihre Gültigkeit haben, sind bereits vorkonfiguriert und können ohne individuelle Anpassungen übernommen werden. Dadurch können Sie in kürzester Zeit produktiv starten.

Die intelligente und neuartige Visualisierung von Informationsflüssen garantiert eine absolut einfache Bedienung – an jedem Standort, wo Sie Internet-Zugriff haben.

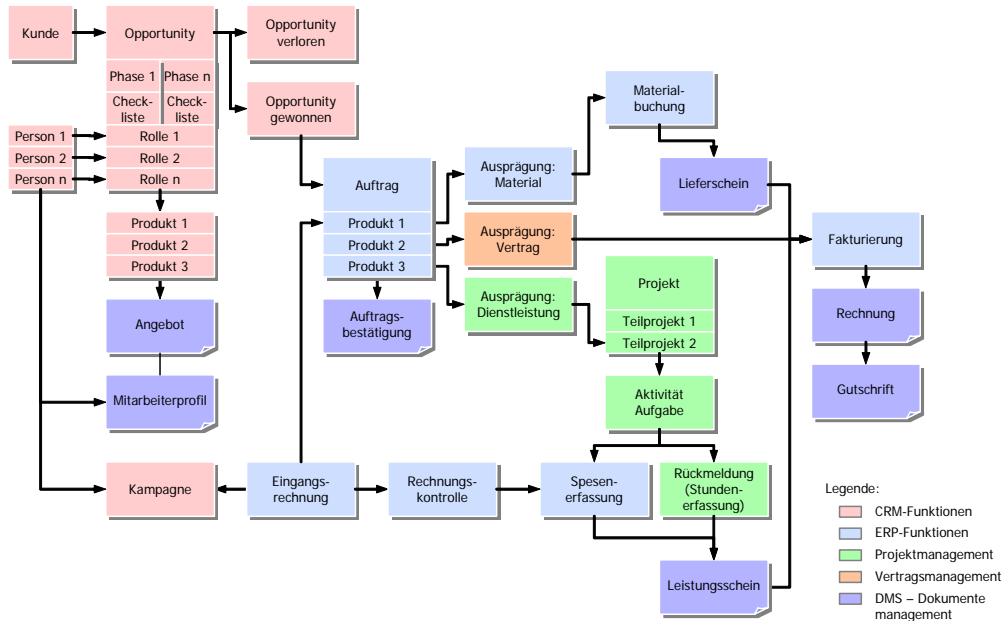
POOL4TOOL-Leistungsübersicht:

- Verwaltung und Klassifizierung von Kundenkontakten
- Vertriebsplanung und -controlling mit dem Opportunity-Mgmt.
- Kampagnenmgmt. mit innovativer Responsespeicherung und Analysefunktionen für effiziente Marketingunterstützung
- Mail-Client mit Spezialfunktionen sowie bidirektionale Outlook-Replikation für Mails, Aufgaben, Termine und Kontakte
- Verwaltung eigener & externer Ressourcen mittels datenbankbasiertem, dynamischen aufgebautem Skill-Mgmt.
- Auftragsverwaltung inkl. Material- und Lagerverwaltung
- Multi-Projektmanagement mit Aktivitätenplanung und Leistungserfassung unter Einbeziehung externer Ressourcen (Collaboration) inkl. MS-Project-Plugin zur offline-Bearbeitung
- Integriertes Dokumentenmanagement
- Vertragsmanagement zur Verwaltung von (Lizenz-) Verträgen
- Fakturierung auf Basis von Materiallieferungen (Lieferscheinen), Leistungsscheinen (gebuchten und freigegebenen Stunden) und Verträgen (wiederkehrende Aufträge) inkl. OP-Verwaltung (offene Posten)
- Zuordnung von Eingangsrechnungen zu Projekten, Kampagnen, Kostenstellen etc. für Projekt- und Kundenreports

Ihre Vorteile

- Ein einheitliches, hoch integriertes Tool, mit dem alle Prozesse abgedeckt werden können
- Content und CRM-Funktionen ohne aufwendigem Datenimport
- Extrem einfach zu bedienen
- Workflow-unterstützte Funktionen garantieren eine Prozess-Beschleunigung sowie ein gezieltes Verteilen der Aufgaben
- Sehr anpassbar an firmenspezifische Anforderungen mittels umfangreichem Customizing und Rollenmanagement
- Ersetzt alle Intranet-Anwendungen
- Alle Kundeninformationen sind online auf einen Blick verfügbar (inkl. Informationen aus Backend-Systemen)
- Schneller ROI mit messbaren Ergebnissen

Customer-Lifecycle-Prozess mit POOL4TOOL:



Das revolutionäre Konzept

POOL4TOOL ist als hochintegrierte ASP-Lösung speziell zugeschnitten auf die Anforderungen von Unternehmensberatungen, Systemhäusern und IT-Firmen. Vertriebs-, Projekt- und Supportmitarbeiter bekommen ein einfach zu bedienendes Werkzeug zur Hand, welches sie bei ihren Aufgaben wirklich unterstützt.

Die hochgradig vernetzte Datenstruktur ermöglicht den Blick auf dieselben Daten aus unterschiedlichen Sichtwinkeln. Mit diesem revolutionären Konzept kann das Controlling in kürzester Zeit alle Informationen liefern, die das Management zur Steuerung des Unternehmens gerade braucht.

Die Bedienung entscheidet den Nutzen

Da das Vorgehensmodell von Dienstleistungsfirmen in all seinen Facetten abgebildet ist, können bestimmte Workflows vorgegeben werden.

Diese vorkonfigurierten Abläufe gepaart mit hochgradiger Flexibilität immer dort, wo sie Sinn macht, zeichnen das innovative Konzept von POOL4TOOL aus: Screens, Listen und Reports lassen sich in einfacher Art und Weise vom User selbst ändern. Der Anwender gestaltet sich so ein Werkzeug, das seiner Arbeitsweise bestmöglich entspricht.

Ihr Vorteil ist die daraus resultierende hohe Datenqualität, die ohne Aufwand seitens der Vertriebsmitarbeiter generiert wird.

So wird z.B. bei der Übermittlung von bestimmten Broschüren oder Mitarbeiterprofilen automatisch beim Empfänger des Dokuments ein Interesse für ein Thema gespeichert, welches in direktem Zusammenhang zu dem Dokument steht.

CRM + Content + Service = POOL4TOOL

Auf Wunsch liefert Ihnen POOL4TOOL nicht nur das Werkzeug für die Akquisition von Kunden und die Abarbeitung von Projekten sondern auch das richtige Datenmaterial für mehr Umsatz.

In Zusammenarbeit mit RAAD-Consult® können Sie auf hoch qualifizierte Daten zugreifen, diese automatisiert mit Ihrem CRM-System verknüpfen und über das RAAD-Service DatenClearing automatisch Ihre Ansprechpartner am Letztstand halten.

Kontaktieren Sie uns:

Selected Firmengruppe

+43 (1) 80 490 80-0

office@selected-group.com

www.pool4tool.com

Hosted BPM - Business Process Management

Üblicherweise hören reine CRM-Systeme dort auf, wo der Auftrag beginnt.

Üblicherweise werden mit ERP-Systemen einfache CRM-Funktionen als add-on geliefert, welche mehr einem Handels- als einem Dienstleistungsunternehmen entsprechen.

POOL4TOOL wurde ursprünglich als Collaboration-Tool entwickelt, in dem die Interaktion zwischen geschäftspartnern höchste Priorität hat. Folgenden Features wurden speziell für die Dienstleistungsbranche konzipiert:

- Bei der Opportunity können bereits Materialien wie PCs mit Dienstleistungen und wiederkehrenden Leistungen wie z.B. Lizenz- oder Mietverträgen kombiniert werden.
- Bei der Angebotserstellung können nicht nur Listen, sondern mittels eines Bausteinsystems auch mehrseitige komplexe Angebote in einer optisch ansprechenden Formatierung erstellt werden.
- Falls das Angebot bestimmte Mitarbeiter beinhaltet, kann das entsprechende Mitarbeiterprofil gleich mit verschickt werden.
- Eine gewonnene Opportunity kann automatisch in einen Auftrag übernommen werden. Falls der Auftrag Dienstleistungen beinhaltet, können die einzelnen Auftragspositionen mit Objekten in einem Projekt verknüpft und budgetiert werden.
- Projekte bzw. deren Objekte können so verschiedenen Aufträgen zugeordnet sein, wodurch eine Verdichtung einzelner Aufträge auf Projektbasis sehr einfach ist.
- Über die Option „Fixpreisprojekt“ ändert sich der Deckungsbeitrag bei jeder erfassten Stunde automatisch.
- Die Fakturierung berücksichtigt alle Lieferungen, Leistungen und Verträge. Eigene Vorschlagslisten garantieren, dass Lieferscheine, Leistungsscheine und Wartungsverträge pünktlich fakturiert werden.
- Die Erfassung der Eingangsbuchungen und Spesen dient der richtigen Berechnung von Deckungsbeiträgen pro Projekt, Auftrag, Kunde oder zur Kostenkontrolle aufwendiger Leads.
- Jedem Mitarbeiter kann selektiv ein Zugriffsrecht auf offene Posten und Umsatz eines Kunden sowie den Deckungsbeitrag eines Projektes gegeben werden.
- Dokumente können nicht nur hinterlegt, sondern mit dem integrierten Dokumentenmanagementsystem auch klassifiziert und Änderungen über die automatische Versionierung revisionssicher nachvollzogen werden.