

Lösungsbeschreibung

UPGRADE FÜR IHR MICRO- SOFT DYNAMICS 365 CRM – DURCH ZUSATZMODUL SNC/D365 SALESTOELO

IT's like you.

DATENBANKEN ENTLASTEN FÜR EINE BESSERE PERFORMANCE IM CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

01

Riesige Datenbanken sabotieren Kundenbeziehungen

Das Customer Relationship Management System (CRM-System) ist ein zentraler Bestandteil Ihrer strategischen und operativen Gestaltung von Kundenbeziehungen. Dazu zählen neben den Vertriebsprozessen alle Arten von Interaktionen mit potenziellen und bestehenden Kunden. Je länger und intensiver Sie mit einem System arbeiten, desto größer wird die Menge der relevanten Datensätze in den entsprechenden Datenbanken. Überlastete Datenbanken verzögern Prozesse und benötigen mehr Speicher. Oftmals entstehen so „Riesendatenbanken“, welche die Performance Ihres CRM-Systems deutlich negativ beeinflussen.

02

1 + 1 > 2 Sales to ELO

Mit dem Modul SalestoELO der SIEVERS-GROUP wird erstmalig Microsoft Dynamics 365 CRM mit dem Dokumentenmanagement von ELO verbunden. Durch die Kombination beider Systeme entstehen für Unternehmen mit großen Mengen an Kundendaten positive Synergieeffekte. „Riesendatenbanken“ können so z.B. durch das Zusatzmodul SNC/D365 SALEStoELO in das Dokumentenmanagement-System ausgelagert werden. Die ausgelagerten Dokumente lassen sich anschließend über einen Link in ELO aufrufen. Somit wird die Performance Ihres CRM-Systems deutlich verbessert bei gleichzeitig sinkendem Pflege- und Wartungsaufwand.

03

Ihre Vorteile auf einen Blick

- + Steigerung der Performance Ihrer kundenbezogenen Prozesse
- + Entlastung Ihres CRM-Systems
- + Senkung der Betriebs- und Wartungskosten
- + Senkung von Kosten für Backup und Security



Sie möchten die
Performance Ihres CRM-
Systems verbessern?
Ich berate Sie gerne.

Stefan Korten
Ressortleiter
Tel: 0541 9493-171
hallo@
sievers-group.com