

Die Produktfamilie im Vergleich.

	Sage CRM 7.1 Professional	Sage CRM 7.1 Enterprise
Aufbau, Verwaltung und Zugang zu Daten		
Lizenzierung pro Anwender (Named User)	•	•
Lizenzierung nach der maximalen Anzahl gleichzeitiger Anwender (Concurrent User)*		•
100% webbasierend	•	•
Mehrsprachig (Unicode)	•	•
Leistungsfähige SQL-Datenbank	•	•
Schnelle Implementierung	•	•
Personalisierbar	•	•
Schnelles sowie effizientes Einrichten und Konfigurieren von Benutzern über Active Directory Import	•	•
Unproblematische Integration in MS Office und Sage ERP Systeme	•	•
Unterstützt 64-Bit Betriebssysteme, Microsoft Office 2007/2010 und Windows 7 (Client)**	•	•
Anwenderfreundlich durch kurze Wege, schnelle Suche, Verlaufsübersicht und leichte Navigation	•	•
Echtzeit-Synchronisation zwischen Sage CRM und MS Exchange ermöglicht Zugriff auf aktuelle Termine, Aufgaben und Kontakte	•	•
Individuelle Übersichten über wichtige Kennzahlen, Aktivitäten und Informationen anhand des interaktiven Control-Centers	•	•
Schnelles Anpassen von Benutzeroberflächen und Listen	•	•
Anpassbare Oberflächen, Felder, Tabellen, Berichte, Vorlagen und Sicherheitseinstellungen	•	•
Trainings- und Coachingfunktionen unterstützen den schnellen Start und leichte Navigation durch die Anwendung	•	•
Anwender- und Administrationsassistenten	•	•
Schnelles Auffinden von Daten durch die Schlüsselwortsuche und erweiterte Suchfunktionen	•	•
Globale Dokumentenablage über die Online-Bibliothek (Gemeinsame Dokumente)	•	•
Nutzen von Sage CRM über den Internet Browser eines mobilen Endgerätes (iPhone, BlackBerry Pearl, Windows Mobile Geräte)		•
Kunden- und Kontaktmanagement		
Adressverwaltung (national/international)	•	•
Aufbewahren sämtlicher Kontakt- und Kundeninformationen (Kontakt- und Firmenhistorie)	•	•
Einfache Kalender- und Aktivitätenverwaltung	•	•
Kategorisierung und Qualifizierung mit individuellen Auswahllisten	•	•
Flexibler Beziehungsmanager zur Strukturierung und grafischer Darstellung von Beziehungen	•	•
Überblick über Verknüpfungen zwischen Firmen, Personen und Adressen – zur einfachen Bearbeitung und Verwaltung	•	•
Telefon Integration für ein- und ausgehende Anrufe (CTI)		•
Management des kompletten Vertriebsprozesses		
Einfaches Erstellen von Umsatzprognosen und Berichte	•	•
Auswerten und Analysieren von Verkaufschancen anhand grafischer Darstellungen	•	•
Verwalten von wichtigen Verkaufschancen und Interessenten	•	•
Erkennen von Cross- und Up-Sell Möglichkeiten anhand der erfassten Kundeninformationen	•	•
Automatische Erinnerungsfunktion z. B. für Broschürenversand, Folgetermine, Rückrufe uvm.	•	•
Vertriebsstrukturen festlegen und Zuständigkeiten ändern – z. B. für Teams und Gebiete	•	•
Einfaches Gebietsmanagement/-administration durch flexible Gebietsstruktur	•	•

* Ein Mix von Named User Lizenzen und Concurrent User Lizenzen ist nicht möglich. Preise für die Lizenz

„Concurrent User“ erhalten Sie über Ihren Sage CRM autorisierten Business Partner oder direkt über Sage Software GmbH.

** weitere Details zu den unterstützten Betriebssystemen/Plattformen entnehmen Sie bitte der Sage CRM 7.1 – Software Support Matrix.

	Sage CRM 7.1 Professional	Sage CRM 7.1 Enterprise
Management des kompletten Vertriebsprozesses		
Festlegen von Sicherheitsprofilen	•	•
Schnelles Erstellen von Zugriffsberechtigungen auf Feldebene	•	•
Automatische Zuweisung von Interessenten an die zuständigen Ansprechpartner	•	•
Voreingestellte Auswertungen nutzen oder individuelle Berichtstypen erstellen	•	•
Alarm-Funktion bei Eskalationen und/oder zur Erinnerung („Stay-on-Top“ – Zeit-Management)	•	•
Angebote und Aufträge auf Knopfdruck erstellen	•	•
Zugriff auf aktuelle Produktinformationen und Bestelleingänge	•	•
Planen, Durchführen, Pflegen und Kontrollieren von Werbeaktivitäten	•	•
Verfolgung und Messung von Marketingkampagnen		
Durchführen, Verfolgen und Auswerten von E-Marketing und Multi-Channel Kampagnen	•	•
Steuern von Werbemaßnahmen anhand von Aktivitäten, Zielgruppen, Zeitplänen und Aktionen	•	•
Einfache Segmentierungen von Kunden- und Zielgruppen	•	•
Managen von Outbound-Calls durch zuweisen und terminieren von Ziellisten und Anrufen – sowie speichern und zur Verfügung stellen der Gesprächsergebnisse für andere Abteilungen	•	•
Export von Marketinglisten in MS® Excel	•	•
Unkompliziertes Erstellen, Versenden und Verwalten von HTML- und Massen-E-Mails inkl. Anhang	•	•
Versenden von E-Mails mit dem integrierten Sage CRM E-Mail Client oder über Microsoft Outlook®	•	•
Ablegen und Nachverfolgen von E-Mails und E-Mail Paketen die mit Outlook versandt wurden	•	•
Automatisierte Berichtserstellung wie z. B. Umsätze bestimmten Werbemaßnahmen zuordnen	•	•
Verwalten von Interessenten-Kontakten	•	•
Einfaches Erstellen und Importieren von Zielgruppen-Listen	•	•
Erstellen von statischen und dynamischen Gruppen	•	•
Aktualisieren von Gruppeneinträgen in nur einem Schritt (Massenaktualisierung)	•	•
Verwaltung und Lösung von Supportanfragen		
Ticketverwaltung – Tickets erfassen, verfolgen und archivieren	•	•
Anruf-Aktionen festlegen, terminieren und verfolgen	•	•
Dokumente aus der Dokumentensammlung hinzufügen z. B. Angebote, Broschüren usw.	•	•
Auswerten und analysieren der Bearbeitungszeit von Kundenanrufen	•	•
Zahlreiche Auswertungstools inklusive grafischer Darstellung	•	•
Wissensdatenbank z. B. Lösungssammlung für häufig gestellte Fragen	•	•
Alarmfunktion bei Eskalationsfällen über E-Mail, in der Anwendung oder per SMS	•	•
Verfolgen von Supportanfragen bzw. Serviceanforderungen nach Status, Erfolgsquote und Zuständigkeit	•	•
Kunden-Serviceportal für Kunden- und Supportanfragen über Internet		•
Erweitern und anpassen des Systems		
Über den Komponentenmanager Importieren	•	•
Über den Komponentenmanager Exportieren		•
Anpassungen: Neues Feld, Übersetzungen, Auswahllisten, Felder in Masken/Listen/Registern neu anordnen	•	•
Anpassungen: Neue Maske, Neue Liste, Neue Register, Neue Schaltflächengruppen, Tabellenverbindung, Datenbankverbindung, Custom File/Page Actions, Neue Objekte		•
Zugang zu Sage CRM internen Objekten und Funktionen über das Erweiterungsmodul „eWare-Objekt“		•