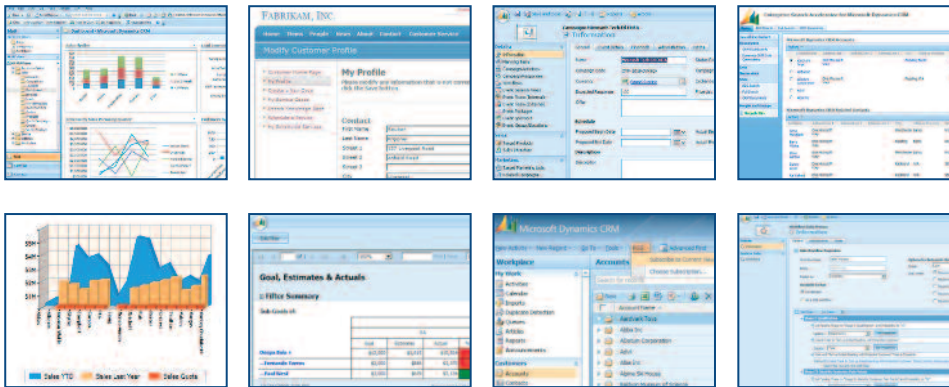




Microsoft Dynamics CRM Erweiterungen

Ergänzen Sie die Funktionalitäten von Microsoft Dynamics CRM

Profitieren Sie von den kostenlosen, innovativen Erweiterungen für Microsoft Dynamics CRM und erhöhen Sie Ihren Return on Investment (ROI). Einfache Installation und nahtlose Integration in Microsoft Dynamics CRM sorgen dafür, dass die Lösung schnell einsatzbereit ist. Ein weitergehender Ausbau und individuelle Anpassungen der Lösungen sind dank des vollständigen, frei verfügbaren Quellcodes möglich und erlauben eine Nutzung in Übereinstimmung mit den Standards von Microsoft Dynamics CRM SDK (Software Developer Kit).



Die zusätzlichen Lösungen für Marketing, Vertrieb und Service helfen Ihnen dabei, die Produktivität Ihres Unternehmens weiter zu steigern, und schaffen Flexibilität, Ihr Unternehmen erfolgreich im Markt zu positionieren.

Microsoft Dynamics CRM Erweiterungen schaffen zusätzlichen Nutzen durch einfache Bereitstellung weiterer Werkzeuge und Funktionen ohne zusätzliche Kosten.

Über Microsoft Dynamics CRM

Microsoft Dynamics CRM ist eine vollständige CRM-Suite (Customer Relationship Management) mit Anwendungen für Marketing, Vertrieb und Service, die schnell vertraut und flexibel sind und so Unternehmen jeglicher Grösse dabei unterstützen, profitable Kundenbeziehungen zu schaffen, zu entwickeln und auszubauen. Unsere zertifizierten Microsoft Dynamics CRM Partner stehen Ihnen als Ansprechpartner vor Ort zur Verfügung und begleiten Sie von der Beratung bis zur Implementierung und sorgen auch im Anschluss für einen reibungslosen Service.

Erweitern Sie Microsoft Dynamics CRM mit:

- Analytics
- eService
- Event Management
- Enterprise Search
- Vertriebsmethodik
- Erweiterte Vertriebsprognosen
- CRM-Benachrichtigungen
- Arbeitsproduktivität

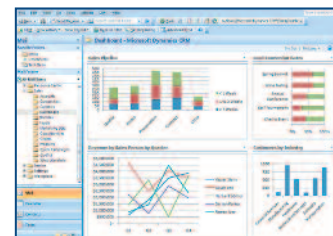
Microsoft Dynamics CRM Erweiterungen bieten zusätzliche Funktionalitäten, die von Kunden bedürfnis-spezifisch eingesetzt werden können, die bereits bestehende Produkte wie Microsoft® SQL Reporting Service, Microsoft® Office Outlook®, Microsoft® Office Excel® und Microsoft® Office SharePoint® integriert haben.

Schaffen Sie Transparenz durch tiefere analytische Fähigkeiten

Verschaffen Sie sich einen vollständigen Überblick über Ihre Kunden und stärken Sie die Beziehung mit jeder Interaktion dank der Leistungsfähigkeit Ihrer CRM-Lösung. Die Erweiterung Analytics für Microsoft Dynamics CRM bietet Unternehmen eine umfangreiche Analyseplattform, die Marketing, Vertrieb und Kundenservice umfasst, sodass Ihre Mitarbeiter die Kundenzufriedenheit verbessern, die Kundentreue stärken und die Profitabilität mit jeder Interaktion erhöhen können. Reporting-Werkzeuge und Desktop-Datenvisualisierung sorgen dafür, dass Ihre Mitarbeiter Zugriff auf relevante und aktuelle Daten haben, sodass sie schneller fundiertere Entscheidungen treffen können.

Analytics umfasst:

- Dashboards für Vertrieb, Service und Geschäftsführung
- Zusätzliche CRM-Berichte
- KPI-Überwachung (Key Performance Indicator) sowie Analysen zu Prognosezwecken



Datenanalysen und Darstellungswerkzeuge bieten den Anwendern erweiterte Sichten auf Informationen wie beispielsweise Geschäftschancen, Vertriebsprognosen und Umsatz.

Verbessern Sie den Service und bieten Sie Ihren Kunden ein eService Portal

Steigern Sie die Kundenzufriedenheit und die Kundenbindung, indem Sie Ihren Kunden Kontaktmöglichkeiten über das Internet bieten. Microsoft Dynamics CRM eService ermöglicht Ihnen die Bereitstellung von Supportservices über einen weiteren Kommunikationskanal – durch ein Self-Service-Internetportal, das einfach einzurichten und zu pflegen ist. Ermöglichen Sie beispielsweise Ihren Kunden auf diese Weise, schnell Hilfe zu finden, mit einem Service-Mitarbeiter in Kontakt zu treten, nach Antworten zu suchen oder einen Servicetermin zu vereinbaren – und das 24 Stunden, an jedem Tag der Woche. Und weil eService vollständig in Microsoft Dynamics CRM integriert ist, bleiben all Ihre wertvollen Kundeninformationen an einem Ort.

eService CRM bietet:

- Schnelle Einrichtung eines Self-Service-Portals
- Bereitstellung einer Wissensdatenbank
- Serviceterminvereinbarungen
- Verwaltung von Kundenprofilen, Serviceaufträgen und Daten



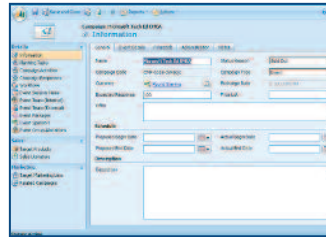
Bringen Sie den Kundendienst näher zum Kunden mithilfe eines eService Angebots.

Sorgen Sie für beeindruckende Veranstaltungen

Verbessern Sie die Planung und die Durchführung von Veranstaltungen bei steigender Kosteneffizienz. Die Erweiterung von Microsoft Dynamics CRM um Event Management hilft Ihnen dabei, den Erfolg Ihrer Veranstaltungen zu verbessern und diese professionell zu organisieren – mit einer Event Management-Lösung, die all Ihre wichtigen Informationen an einer Stelle sammelt. Automatisieren Sie Event Management-Aufgaben, erfassen Sie Informationen präzise und erleichtern Sie es den Teilnehmern, sich über das Internet zu registrieren, so können Sie die Ergebnisse verbessern und Ihre Kosten unter Kontrolle halten. Da die Veranstaltungsdaten in derselben Datenbank gespeichert werden wie Ihre Microsoft Dynamics CRM-Daten, stehen Ihnen diese auch für das Tracking, das Reporting und die Planung künftiger Veranstaltungen zur Verfügung.

Das Event Management CRM bietet:

- Professionelle Organisation und Verwaltung von Veranstaltungen
- Einfache internetbasierte Veranstaltungsregistrierung
- Logistische Werkzeuge und Teilnehmer-Management
- Datenerfassung für Verkaufschancen-Tracking und Planung



Bieten Sie eine einfache Registrierung für Veranstaltungen über das Internet und sammeln Sie gleichzeitig wichtige Daten zur besseren Planung und Analyse Ihrer Aktivitäten.

Nutzung Microsoft Dynamics CRM-Daten über SharePoint

CRM-Daten im gesamten Unternehmen einfacher finden, zur Verfügung stellen und verwenden – das können Sie mithilfe der webbasierten Suchwerkzeuge in Microsoft Office SharePoint® Server 2007. Mithilfe der Erweiterung Enterprise Search werden Ihnen CRM-Daten und -Informationen zusammen mit anderen Ergebnissen der Unternehmenssuche angezeigt, sodass Ihre Mitarbeiter effizienter arbeiten können und die aktive Nutzung Ihrer wertvollen CRM-Daten gefördert wird. Anwender können sich CRM-Daten über das Internet anzeigen lassen und bearbeiten, ohne die Anwendung wechseln zu müssen. Konsistente Sicherheitsrichtlinien sorgen dafür, dass ausschließlich Mitarbeiter mit entsprechenden Berechtigungen die CRM-Daten einsehen oder bearbeiten können.

Enterprise Search CRM bietet:

- Die Fähigkeit, CRM-Daten über die Suchfunktion von Office SharePoint Server zu finden und anzuzeigen
- Die Fähigkeit, CRM-Daten über Office SharePoint Server zu bearbeiten
- Vollständige Integration des CRM-Datensicherheitsmodells



Erweiterte Nutzung von CRM-Daten über das SharePoint Portal für Mitarbeiter, die nicht alltäglich in Dynamics CRM arbeiten.

Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter *mit neuen und erweiterten Funktionen*

Nutzen Sie neue Geschäftschancen, *die sich Ihnen mit den Erweiterungen bieten*

Schöpfen Sie aus den Potenzialen Ihrer IT-Umgebung *durch rasche Implementierung und nahtlose Integration*

Laden Sie die Microsoft Dynamics CRM Erweiterungen herunter, indem Sie unsere Website besuchen, oder fragen Sie Ihren Microsoft Dynamics CRM Partner:

www.codeplex.com/crmaccelerators

Microsoft Dynamics CRM Erweiterungen umfassen:

- *Eigene Datenmodelle*
- *Business Workflows*
- *Analysekomponenten*
- *Vollständige Quellcodes*
- *Hilfestellung und Dokumentation*
- *Kostenlose Downloads*
- *Keine Wartungsgebühren*
- *Flexibilität zur Weiterentwicklung in Ihrem Unternehmen*
- *Nahtlose Integration in Microsoft Dynamics CRM*

Mehr Informationen über Microsoft Dynamics CRM erhalten Sie unter:

Microsoft Deutschland GmbH

Geschäftskundenbetreuung
Konrad-Zuse-Strasse 1
85716 Unterschleißheim
Deutschland

URL www.microsoft.de/CRM
Tel. 01805 672330*
Fax 01805 229554*
*(0,14 Euro/Min., deutschlandweit)
E-Mail BtoB@microsoft.com

Microsoft Österreich GmbH

Am Euro Platz 3
1120 Wien
Österreich

URL www.microsoft.at/CRM
Tel. +43-1-61064-267
Fax +43-1-61064-200
E-Mail dyn-at@microsoft.com

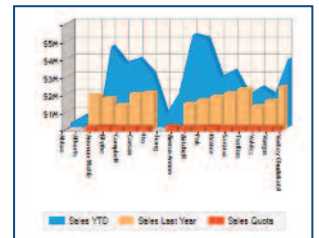
Microsoft Schweiz GmbH

Richtstrasse 3
8304 Wallisellen
Schweiz

URL www.microsoft.ch/CRM
Tel. +41 848 22 44 88
Fax +41 43 456 44 44
E-Mail custserv@microsoft.com

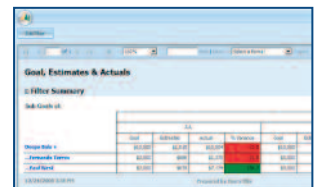
Optimieren Sie Ihre Vertriebsmethodik

Erzielen Sie ein ganzheitlicheres Konzept für Ihren Vertrieb mit Vertrieblösungen von führenden Anbietern. Die Erweiterung für CRM Vertriebsmethodik bietet Ihnen Werkzeuge und Hilfestellung, die Sie brauchen, um von Lösungen der führenden Anbieter der Branche wie Miller Heiman, SPI Solution Selling oder Target Account Selling (TAS) zu profitieren. Die Integration in Microsoft Dynamics CRM ermöglicht es Ihnen, diese Lösungen in kürzester Zeit konsistent einzusetzen.



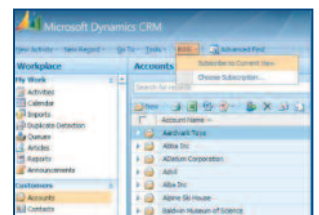
Behalten Sie den Überblick über Ihre Vertriebspipeline

Steigern Sie die Effizienz Ihrer Vertriebsabteilung mithilfe intuitiver Werkzeuge, die eine einfachere Überwachung und Verwaltung der Vertriebspipeline ermöglichen. Die erweiterten Vertriebsberichte ermöglichen Ihren Vertriebsmitarbeitern, Geschäftschancen einfacher zu erkennen und zu klassifizieren sowie Vertriebsziele, Budgets und Pipelineperformance den Vertriebsprognosen effektiver gegenüberzustellen.



Bleiben Sie mit CRM-Benachrichtigungen auf dem Laufenden

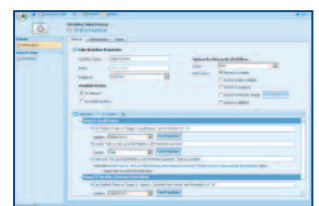
Helfen Sie Ihren Mitarbeitern, engagiert und produktiver zu arbeiten, indem Sie sie über wichtige Geschäftsereignisse auf dem Laufenden halten, die ihre Arbeit betreffen. Die Microsoft Dynamics CRM Erweiterung Benachrichtigungen ermöglicht Mitarbeitern, Informationen über relevante CRM-Ereignisse zu abonnieren. Dadurch erhalten sie automatisch mehr Transparenz und Kontrolle über die anstehenden Aufgaben.



Abonnenten können solche Benachrichtigungen über ihren bevorzugten Kanal beziehen, über Microsoft Office Outlook® 2007, ein Internetportal, ein Windows Vista® Gadget oder einen speziellen News Reader.

Steigern Sie die Produktivität

Unterstützen Sie Ihre Vertriebs-, Marketing- und Service-Abteilungen mit zusätzlichen Werkzeugen, automatisierten Prozessen und Berichten, und entlasten Sie sie bei der Erledigung von Routinearbeiten. Die Microsoft Dynamics CRM Erweiterung Arbeitsproduktivität bietet zusätzliche Lösungen, die schnell und einfach zu implementieren sind.



Die CRM-Erweiterung Arbeitsproduktivität bietet:

- Vertriebsprozessautomatisierung
- Geschäftsdaten Auditierung
- Kundenreferenzprogramm
- Beschwerdemanagement

Steigern Sie die Effizienz

Steigern Sie die Effizienz Ihres Unternehmens mit flexiblen Lösungen, die optimal auf Ihr Geschäft abgestimmt sind, und setzen Sie die Basis für ein erfolgreiches Wachstum Ihres Unternehmens. Die CRM Erweiterungen bieten Ihnen individuell anpassbare Lösungen, die den Nutzen Ihrer Microsoft Dynamics CRM Implementierung noch weiter ausbauen, und das ohne grossen Zeit- und Kostenaufwand.