

EVALANCHE SALES/CRM-CLOUD



POWERED BY



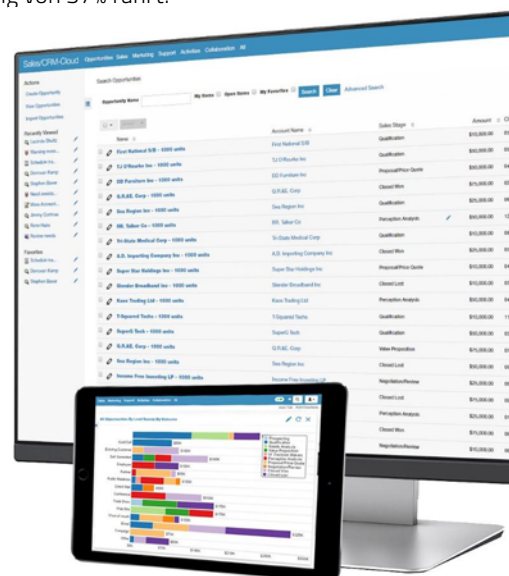


SALES/CRM-CLOUD

OPTIMIERTER VERTRIEBSPROZESS MIT VIELEN VORTEILEN

Die Sales/CRM-Cloud ist die Plattform für Ihren Digitalen Vertrieb mit der Sie schneller und intelligenter verkaufen. Eine Untersuchung über Groß- und Kleinunternehmen aus allen Branchen hinweg hat ergeben, dass der Einsatz einer Sales-Cloud zu einer durchschnittlichen Umsatzsteigerung von 37% führt. Nutzen Sie Ihre Möglichkeiten und profitieren Sie von den Vorteilen!

- **Alle Informationen stehen jederzeit und überall zur Verfügung.**
So haben Sie die Informationen zu Ihren Leads und Kontakten, Ihre Zahlen und Prozesse immer griffbereit, wodurch sie schneller und besser reagieren können.
- **Daten, Berichte und Auswertungen werden in Echtzeit aktualisiert.**
So können Sie die richtigen Prioritäten setzen und schnellere Entscheidungen basierend auf den relevantesten und neuesten Informationen treffen.
- **Vertriebsprozesse können regelbasiert automatisiert werden.**
So verpassen Sie keine Verkaufschance, können unmittelbar reagieren und erhöhen Ihre Vertriebsproduktivität.

**VORKONFIGURIERTE UND DIREKT EINSETZBARE MODULE**

In der Sales/CRM-Cloud sind alle Bereiche, die für den professionellen Vertrieb relevant sind, vorkonfiguriert und können direkt und unlimitiert genutzt werden. Zudem steht Ihnen ein Support-Team zur Verfügung, das Sie bei der Erfüllung Ihrer Anforderungen unterstützt und Ihre offenen Fragen beantwortet.

- **Lead-Management** – Sie können Ihren Leads beliebig viele Informationen zuordnen, manuell oder automatisiert zugehörige Aufgaben, Termine, Notizen und Dokumente erstellen, je nach Kategorisierung den richtigen Mitarbeiter mit der Bearbeitung des Leads beauftragen und die Historie problemlos verfolgen. So sind Sie schneller, arbeiten mit vollständigen Daten und konvertieren mehr Leads zu Opportunities.
- **Opportunity-Management** – Alle Funktionen, die bei den Leads verfügbar sind, können Sie auch für Ihre Opportunities (Verkaufschancen) nutzen. Ergänzend haben Sie hier die Möglichkeit über den Status Ihrer Verkaufschancen eine Sales-Pipeline aufzubauen und gezielt an der Kundengewinnung zu arbeiten. So können Sie die Abschlussrate und Ihre Umsätze signifikant steigern.
- **Kontakt-Management** – Kontakt zu Bestandskunden zu halten, ist eine der wichtigsten Aufgaben im Vertrieb. In der Sales/CRM-Cloud können Sie alle relevanten Informationen und den individuellen Kommunikationsverlauf dokumentieren und bei Bedarf schnell und leicht darauf zugreifen. So sind Sie über jeden Kunden bestens informiert.
- **Dashboards** – Über die Dashboards (Startseiten) kann jeder Nutzer die für ihn relevanten und tagesaktuellen Daten übersichtlich darstellen. Die Daten aktualisieren sich in Echtzeit und können direkt aus den Dashlets (Elemente auf den Startseiten) heraus gesteuert werden. So haben Sie immer alles im Blick und können direkt reagieren.
- **Berichte und Vertriebsprognosen** – Um Erfolge messen zu können und um den Vertrieb strategisch zu steuern, sind flexible und aussagekräftige Berichte entscheidend. Über die Berichte der Sales/CRM-Cloud können Sie auf alle Daten zugreifen, sie direkt auswerten und visualisieren. Die Berichte werden in Echtzeit aktualisiert und können in die Dashboards eingebunden werden. So sind Sie immer auf dem Laufenden und können professionelle Prognosen erstellen.



▪ Workflows und Automatisierung

Über sie können Sie Prozesse und die Aktualisierung Ihrer Daten automatisieren. Workflows können auf alle Daten im System zugreifen und sie automatisiert anpassen, neue Datensätze erstellen oder E-Mails senden. So sparen Sie Zeit, vergessen nichts und gestalten Ihren Vertriebsprozess effizienter.



INDIVIDUALISIERUNG DER MODULE

Die Sales/CRM-Cloud kann von Ihnen oder optional über den Technik- Support beliebig an Ihre Bedürfnisse angepasst werden. In jedem verfügbaren Modul können Sie ohne Programmierkenntnisse zusätzliche Eingabe- und Auswahlfelder einbinden. Die Anzahl der zusätzlichen Felder ist unlimitiert. Zudem können Listen, Filter und Dashboards individuell angepasst werden.

ENTWICKLUNG EIGENER MODULE

Wenn die Anpassungen der bestehenden Module nicht ausreichend sind, können Sie zusätzliche Module erstellen, die Ihre Anforderungen individuell erfüllen. Beispiel: Ein Unternehmen, das mit Immobilien arbeitet, kann die zusätzlichen Module Objekt (Gebäude) und Einheit (Wohnung) anlegen und mit allen anderen verfügbaren Modulen (bspw.: Kontakt und Vertrag) verknüpfen.

ENTWICKLUNG EIGENER APPLIKATIONEN

Wenn Sie die Entwickler-Version nutzen, können Sie auch ganze Applikationen neu programmieren lassen. So können Ihre individuellen Funktionen und Prozesse im System abgebildet oder weitere Lösungen oder Geräte („IoT“) mit passenden Dateiformaten angesprochen werden.

ANBINDUNG WEITERER SYSTEME (API)

Die Anforderung, weitere Systeme an die Sales/CRM-Cloud anzubinden, ist keine seltene. Häufig sollen beispielsweise E-Mail-Marketing-Lösungen, ERP-Systeme, Web-Shops oder Eigenentwicklungen angebunden werden. Die Sales/CRM-Cloud bietet eine Webservice-Schnittstelle (API). So können Sie jedes beliebige System, das ebenfalls eine API anbietet, an die Cloud anbinden.

Kontakt:

Sie haben Interesse und möchten mehr erfahren? Dann vereinbaren Sie einen Termin für Ihre individuelle Online-Demo! Wir beantworten gerne Ihre Fragen und gehen explizit auf Ihre Anforderungen ein.

Kontaktieren sie und per Telefon +49 (0) 8151 / 555 16-0 oder per E-Mail an info@evalanche.com. Wir freuen uns.

Ab 750 Euro im Monat (User unlimitiert) + Evalanche Synchronisation inkl.



SALES/CRM-CLOUD - HÄUFIG GESTELLTE FRAGEN

Was ist der Vorteil zu anderen Anbietern, wie beispielsweise zu SugarCRM?

Professionelle Lösungen sind in der Regel sehr teuer. Wir setzen mit der Sales/CRM-Cloud auf die Open-Source-Alternative SuiteCRM, die den gleichen Funktionsumfang hat und ebenso stabil ist. SugarCRM basiert sogar auf dem gleichen Quellcode. So ist die Sales/CRM-Cloud der Professional Version von SugarCRM ebenbürtig, deutlich kostengünstiger und datenschutzkonform in deutschen Rechenzentren gehostet.

Was ist das Besondere an der Sales/CRM-Cloud?

Wir bieten Ihnen mit der Sales/CRM-Cloud eine professionell konfigurierte Cloud-Lösung, die auf einer perfekt darauf ausgerichteten Infrastruktur betrieben wird, eine verschlüsselte Datenübertragung, führen tägliche Backups durch und bieten Ihnen mit drei Support-Teams alle Leistungen, die Ihnen einen reibungslosen Betrieb ermöglichen. So müssen Sie sich nicht um das System kümmern und können die gewonnene Zeit in Ihren erfolgreichen Vertrieb investieren.

Was genau wird über den Support abgedeckt?

Mit drei Support-Teams bieten wir Ihnen jede Unterstützung, die Sie bei der Anwendung, bei der Integration und bei der individuellen Weiterentwicklung der Sales-Cloud benötigen. Wir unterscheiden zwischen dem Anwender-Support, dem Technik-Support und dem API-Support. Alle Verständnisfragen zum bestehenden System, zur bestehenden Konfiguration und zu bestehenden Funktionen werden über den Anwender-Support bearbeitet. Fragen zu Anpassungen oder zu Erweiterungen am System werden über den Technik-Support bearbeitet.

Können Daten einfach exportiert und importiert werden?

Bei allen Modulen wird eine Export-Funktion angeboten, über die Sie mit wenigen Klicks alle Einträge oder ausgewählte Einträge im CSV-Format herunterladen können. Wenn Sie nicht nur die Daten von einem einzelnen Modul sondern in Verbindung stehende Daten über mehrere Module hinweg abrufen möchten, ist auch das über die Report-Funktion realisierbar. Für den Datenimport bietet das System eine sehr professionelle Lösung, die keine Wünsche offen lässt. Über die Nutzerrechte-Verwaltung können Sie auch definieren, welcher Nutzer welche Daten exportieren und importieren darf.

Bieten Sie neben dem Support auch Schulungen an?

Wir bieten Ihnen mehrere Schulungsformate an, empfehlen jedoch die Schulung per Video-Chat. Es ist ideal, wenn der Anwender direkt an seinem Arbeitsplatz die Funktionen und Vorgänge testen kann. Wenn sie möchten bieten wir auf Anfrage aber auch Schulungen bei Ihnen vor Ort oder in unseren Seminarräumen in Frankfurt am Main an.

Ist der Wechsel von einer anderen Lösung in die Sales/CRM-Cloud möglich?

Wenn Sie umsteigen möchten, ist das kein Problem. Ihre Daten können sehr einfach in die Sales/CRM-Cloud übertragen werden. Sprechen Sie mit einem Support-Mitarbeiter. Er wird die Möglichkeiten unverbindlich zusammen mit Ihnen prüfen und einen Vorschlag ausarbeiten.

Wie lange dauert die Einrichtung der Sales/CRM-Cloud?

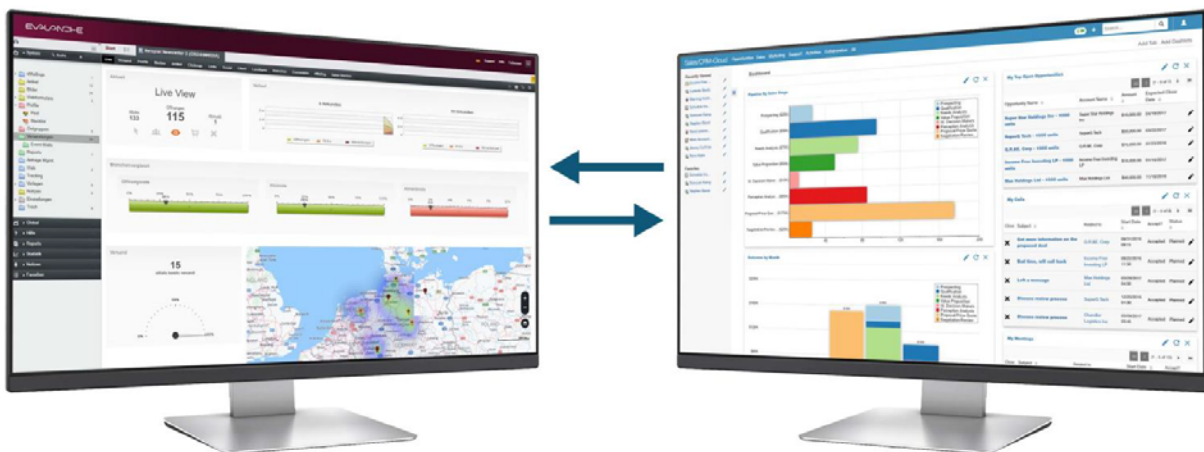
Kurz nach dem die Auftragsbestätigung bei uns eingetroffen ist, werden Sie die Zugangsdaten zu Ihrer eingerichteten und einsatzbereiten Sales/CRM-Cloud erhalten. So können Sie unkompliziert und direkt mit den vorkonfigurierten Modulen starten. Anpassungen und Weiterentwicklungen können im laufenden Betrieb durchgeführt werden.

Sie haben unbeantwortete Fragen? Das ist kein Problem. Senden Sie uns Ihre offenen Fragen einfach per E-Mail an info@evalanche.com.



EVALANCHE SALES/CRM-CLOUD

Für Nutzer der E-Mail-Marketing-Automation-Lösung Evalanche wird eine komplett eingerichtete Sales-Cloud angeboten, über die relevante Daten bidirektional (in beide Richtungen) synchronisiert werden. Die Sales-Cloud bietet als Schnittstelle zum Vertrieb die Möglichkeit, das Lead-Management ganzheitlich abzubilden. Die in Evalanche generierten und qualifizierten Leads lassen sich bequem zur Nachbearbeitung und zur weiteren Kommunikation verwalten. Mithilfe der Sales-Cloud kann Ihr gesamtes Unternehmen von besseren Kundenbeziehungen profitieren, was den Umsatz und die Kundenzufriedenheit steigert sowie Ihr E-Mail-Marketing und Lead Management noch effizienter macht.



DIE FUNKTIONSWEISE DER SALES/CRM-CLOUD

Ein Lead, der in Evalanche erfasst wurde, kann automatisiert in der Sales-Cloud als Lead oder als Kontakt angelegt werden. Ebenso können die Daten auch von der Sales-Cloud zu Evalanche synchronisiert werden. Es werden nicht nur die Erstellung neuer Leads und Kontakte berücksichtigt, sondern auch die Bearbeitung und Löschung der Datensätze. Die Synchronisation arbeitet bidirektional in einer Ein-Minuten-Taktung unbemerkt im Hintergrund. So sind die für die Synchronisation ausgewählten Felder in beiden Systemen stets aktuell und stehen Ihren Vertriebs-Mitarbeitern uneingeschränkt in der Sales-Cloud zur Verfügung.

LEADS IN EVALANCHE ERSTELLEN, BEARBEITEN UND STEuern

Sie können über ein Zusatzfeld in Ihrem Evalanche-Pool die Synchronisation für jeden einzelnen Datensatz individuell aktivieren und auch wieder deaktivieren. Angaben die über Sie geändert oder über ein Profilbearbeitungs-Formular angepasst wurden, werden direkt in die Sales-Cloud übertragen.

LEADS UND KONTAKTE IN DER SALES/CRM-CLOUD ERSTELLEN, BEARBEITEN & STEuern

Ebenso wie in Evalanche steht auch in der Sales-Cloud ein Zusatzfeld bereit, über die Sie die Synchronisation steuern können. Neben den Leads können in der Sales-Cloud auch die Kontakte berücksichtigt werden. Wenn ein Lead zu einem Kontakt konvertiert wurde, erkennt die Lösung die Änderung und berücksichtigt danach nur noch die Änderungen am Kontakt.

VORAUSSETZUNGEN

- Ein Evalanche-Nutzer-Account mit freigeschalteter API muss zur Verfügung gestellt werden.
- In Evalanche müssen zusätzliche Pool-Felder angelegt werden, über die Sie die Synchronisation steuern können. Die Einrichtung kann von unserem Support übernommen werden.



ÜBER MARINI SYSTEMS

Die Marini Systems GmbH ist auf die strategische Beratung, die Implementierung und den Betrieb von Marketing-Automation-Lösungen (Evalanche) und Sales-Clouds spezialisiert. In über 500 Projekten wurden für mittelständige Unternehmen, Universitäten, Vereine, Verbände, Agenturen und mehrere DAX-Konzerne anspruchsvolle Projekte realisiert. Dabei wurden komplexe Nurturing-Prozesse über alle eingesetzten Systeme (Evalanche, CRM, ERP) hinweg aufgebaut.

Bei Digitalen-Vertriebs-Projekten ist die Integration von Marketing-Automation und CRM eine Grundvoraussetzung. Speziell für die Integration der Systeme hat die Marini Systems neben den bestehenden Berater- und Entwickler-Teams ein eigenes API-Entwickler-Team aufgebaut, über das alle gängigen Systeme bedient werden.

Insbesondere für die vollständige Integration von SugarCRM / SuiteCRM und Evalanche wurde eine API-Applikation (Middleware) entwickelt, über die auch komplexe Lead-Nurturing-Prozesse in Echtzeit abgebildet werden können. In der Evalanche Sales-Cloud sind bewährte Lead-Nurturing- und Vertriebs-Prozesse hinterlegt und stehen zum direkten Einsatz bereit.

Marini Systems GmbH
Kaiserstraße 57
60329 Frankfurt am Main
www.marini-systems.de

ÜBER SC-NETWORKS UND EVALANCHE

Die SC-Networks GmbH mit Sitz in Starnberg, Hersteller der E-Mail-Marketing-Automation-Lösung Evalanche, wurde 1999 gegründet und unterhält je eine Vertretung in der Schweiz und Österreich. Evalanche ist eine der modernsten webbasierten E-Mail-Marketing-Automation-Lösungen auf dem europäischen Markt. Evalanche wurde speziell für Agenturen und Marketing-Abteilungen größerer Unternehmen entwickelt und bietet eine Vielzahl von Marketing-Automation-Funktionalitäten für ein wirkungsvolles Lead Management. Evalanche wird in TÜV-zertifizierten Rechenzentren gehostet und ist selbst seit 2011 in den Bereichen Funktionalität und Datensicherheit vom TÜV Süd zertifiziert. 2015 wurde SC-Networks vom TÜV Hessen nach ISO 27001:2013 zertifiziert.

Mehr als 3.000 Unternehmen setzen Evalanche international ein. Dazu zählen namhafte Firmen und Organisationen wie Avery Zweckform, Manpower, Hansgrohe, KUKA Roboter, KYOCERA Document Solutions, ÖKO-TEST, swissMilk, Sennheiser, UNIQA Versicherungen, B&R Automation sowie etliche Tourismusregionen, mehrere Hundert Hotels und über 250 Top-Agenturen.

EVALANCHE KOSTENLOS TESTEN

Erleben Sie live eine der modernsten E-Mail-Marketing-Automation Lösungen auf dem europäischen Markt und überzeugen Sie sich selbst wie schön und einfach heute E-Mail Marketing und Lead Management sein kann. Los geht's!



JETZT KOSTENLOS TESTEN!

SC-Networks GmbH
Enzianstr. 2
82319 Starnberg
+49 (0)8151 / 555 16-0
info@evalanche.com
www.evalanche.com