

Mehr Erfolg und Power für den Außendienst**Mehr Umsatz durch Integration von Google Maps in CRM**

Sie haben eine Vertriebsmannschaft im Außendienst und fragen sich, ob das maximal Mögliche erreicht wird? Ob die Organisation der Touren optimal ist: keine vergeblichen und unkoordinierten teuren Fahrten, keine „vergessenen“ Kunden, kein unausgeschöpftes Potenzial bei Kunden? Keine „Lieblingstouren“ bei netten C-Kunden, dabei werden andere mögliche A-Kunden regelmäßig übersehen? Ob laufende Vorgänge zeitnah und abschlussorientiert bearbeitet werden? Sie fragen sich, ob die Steuerung dieser Mannschaft nicht vereinfacht werden kann? Sie sind nicht sicher, ob Veränderungen im Kaufverhalten Ihrer Kunden sofort bemerkt werden und somit die notwendigen Maßnahmen eingeleitet werden können? Sie befürchten schleichende Abwanderung von Kunden, die niemand bemerkt, ehe es zu spät ist und der Schaden schon entstanden ist? Sie wollen und müssen Ihr Unternehmen voranbringen, auch und gerade in Zeiten schrumpfender Märkte. Die allgemeine Krise darf nicht zu Ihrer Krise werden! Geben Sie sich und Ihren Außendienstmitarbeitern ein Werkzeug an die Hand, mit dem sie Spaß haben, die verfügbaren Ressourcen optimal geplant und eingesetzt werden können und der Vertriebs Erfolg gesteigert wird. **Weitere Infos unter: <http://www.ititpro.com> oder Kzf.: (1)**

IT-Lösungen sind Vertrauenssache**Die CRM-Lösung von PomCon – einfache Pflege, maximale Flexibilität**

Klare Argumente haben ihren Reiz: So setzt die CRM-Lösung von PomCon auf Schnelligkeit, einfache Handhabung und Flexibilität. Durch die Plug&Play-Fähigkeit können Potenziale sofort genutzt werden und eine Integration in die Homepage sorgt für eine schnelle Reaktionsfähigkeit. Wachsende Ansprüche werden durch stufenweise Nutzung ausgebaut: beginnend beim Kontaktmanagement über Marketing und Vertrieb bis hin zur Rechnungsstellung. Durch Wiedervorlagen wird Ihr Terminmanagement und Ihre Kommunikation optimiert. PomCon steht für exzellente Leistungen, maßgeschneiderte Lösungen und hervorragende Qualität: Alle Leistungen werden nach klar definierten Kriterien exklusiv für Ihr Unternehmen erbracht. Sorgen Sie für Professionalität bei der Korrespondenz mit Ihren Kunden – sie werden es Ihnen danken! **Weitere Infos unter <http://www.ititpro.com> oder mit der Kennziffer: (2)**

CRM-Lösung**Mehr Umsatz, kein Risiko**

Noch immer verzichten mittelständische Unternehmen aus Unsicherheit über die vermeintlich unkalkulierbaren Gesamtkosten auf die Anschaffung einer umfassenden CRM-Lösung. Die neuen Erfolgspakete des CRM-Spezialisten cobra bieten Ihnen jetzt einen einfachen, risikolosen Einstieg in die CRM-Zukunft. Zusätzlich zur Software enthalten Sie ein komplettes Installations- und Schulungspaket zum besonders günstigen Komplettpreis. Damit gibt es eine „schlüsselfertige“ Lösung aus Software und Dienstleistungen ohne jedes finanzielle Risiko vom CRM-Spezialisten mit 25-jähriger Erfahrung. **Infos unter <http://www.ititpro.com> oder mit der Kzf.: (3)**

Cloud Computing**Konjunkturhebel für den Mittelstand**

Optimisten würden sagen: Knappe IT-Budgets bringen auch Vorteile - denn sie regen die Suche nach Alternativlösungen an. Hohes Veränderungspotenzial in Sachen Kostenreduktion und Flexibilität bietet aktuell Cloud Computing. Das Konzept besteht aus drei Säulen: Erstens die Bereitstellung von Rechenleistung oder Speicherkapazität über das Web. Zweitens Software-as-a-Service: Hier nutzen Unternehmen Anwendungen über das Netz wie die CRM Software von salesforce.com. Und drittens Cloud-Plattformen, webbasierte Entwicklungs- und Betriebsplattformen, auf denen webbasierte Anwendungen programmiert werden wie zum Beispiel Force.com oder die Google AppsEngine. Gemeinsamkeiten der wolkigen Drei: Wartung, Backup, Updates und Security stellt der Anbieter. **Infos unter <http://www.ititpro.com> oder mit der Kennziffer: (4) anfordern.**

Professionelle Kommunikation**Komplettpaket für den Unternehmenserfolg**

Kleine und mittlere Unternehmen brauchen Software, die alle Geschäftsabläufe abdeckt und einfach zu bedienen ist – bei niedrigen Kosten für Anschaffung und Betrieb. Speziell für Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern bieten Mamut und Lexware die Komplettlösung Mamut One, eine Kombination aus leistungsfähiger Unternehmenssoftware, webbasierten Diensten und kostenfreiem Support. Das Profi-Paket umfasst Software-Module für Kundenmanagement (CRM), Vertrieb, Finanzen, Logistik und E-Commerce sowie Lexware Lohn + Gehalt. Die Services bieten Tools für professionelle Kommunikation sowie sicheren Online-Zugriff auf alle Daten – überall und mit jedem Endgerät. Mamut One wird ab August 2009 in verschiedenen Varianten erhältlich sein. **Infos unter <http://www.ititpro.com> oder mit der Kennziffer: (5) anfordern.**

ERP-Systeme**Standardisiert und konfiguriert für den Mittelstand**

Mittelständische Unternehmen benötigen ein äußerst flexibles IT-System, das größtmöglichen Handlungsspielraum lässt und dennoch ein Maximum an Standard bietet. Das ERP-System der Gütersloher MODUS Consult AG auf Basis von Microsoft Dynamics bildet exakt die Anforderungen vieler verschiedener Branchen ab. Die mittelständischen Kunden sind in der Lage, die unternehmensspezifischen Anforderungen komfortabel selbst in den Microsoft-Dynamics-Standard einzubringen. Der Mittelstand braucht eine IT-Komplettlösung, die sehr flexibel ist und wenig Administrationsaufwand erfordert. Wichtig ist ebenso ein starker IT-Partner wie MODUS Consult, der die Anforderungen des Mittelstands versteht und den Standard nach Kundenvorstellungen verändern kann. **Infos unter <http://www.ititpro.com> oder mit der Kennziffer: (6) anfordern.**

Herausgeber: Initiative Mittelstand © Huber Verlag für Neue Medien GmbH - Tel. +49 721 15118-0 - Fax 15118-11 - redaktion@imittelstand.de

ANTWORT-FAX an: +49 721 15118-11

Firma:

Anrede/ Name: _____

Funktion/ Abt.: _____

E-Mail: _____

▶ **Ja**, senden Sie mir bitte kostenlos ausführliche Informationen zu den vorgestellten Themen mit den

01 02 03 04 05 06

www.imittelstand.de

initiative
mittelstand