

Mehr Power für den Außendienst

**Mehr Erfolg und 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? Sie sind nicht sicher, ob Veränderungen im Kaufverhalten Ihrer Kunden sofort bemerkt werden und somit die notwendigen Maßnahmen eingeleitet werden können? 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 Vertriebsserfolg gesteigert wird!

**Bringen Sie Ihr Unternehmen voran
und erfahren Sie mehr unter**
<http://www.ititpro.com> oder:

► Kzf. 01: ○

Seminare suchen und finden:
www.seminarSPIEGEL.de

seminar SPIEGEL

Oracle Database 11g
**E-Guide: In 5 Schritten zum
erfolgreichen Upgrade**

Nur die aktuellste Version einer Software erlaubt den Zugriff auf die neuesten Features und Funktionen - doch das Planen, Testen und Durchführen eines Upgrades stellt bei den meisten IT-Experten eine unbeliebte Aufgabe dar. Für das Upgraden auf Oracle 11g gibt es daher den kostenfreien E-Guide "In 5 Schritten zum erfolgreichen Upgrade": Fünf Expertentipps über die wesentlichen Schritte, mit denen die Aktualisierung schnell, problemlos und erfolgreich durchgeführt werden kann.

Jetzt kostenlosen E-Guide downloaden unter www.ititpro.com oder:

► Kzf. 02: ○

SAP R/3 Business Content als BI Plattform

**SAP R/3 Business Content außerhalb des SAP BW für
QlikView® oder MS SSIS**

Die ERP Daten aus dem R/3 sind in BI Lösungen für SAP für Sie unverzichtbar. Der Business Content aller Module sollte aber nicht nur im SAP BW verfügbar sein. Durch direkten, schnellen und einfach zu konfigurierenden Zugriff auf Quellen mit gesicherten Inhalten sind viele Probleme für unabhängige und komplexe BI Lösungen gelöst. Plug'nPlay für QlikView bzw. Microsoft® SSIS (MS Sql-Server Integration Services) für eine nahtlose Integration zwischen Ihrem mySAP bzw. SAP BW - System und Ihrem - vom SAP BW unabhängigen - Datawarehouse. BC-Massendaten und ein Höchstmaß an Performance und Informationssicherheit. Die ETL-Komponenten-Suite bietet insgesamt 9 Bausteine (z.B. Deltas, Reports, Queries und Extraktoren) für QlikView® oder MS SSIS an, die komplette Bandbreite der Business Content Datenextraktion aus SAP. Speziell ist businessContent gesundheitswesen (Pbg) als eine Business Content Plattform für Kliniken erhältlich, die unter Einsatz Tools für QlikView® oder Microsoft® SSIS konzipiert ist.

Mehr Informationen zum Business Content unter
www.ititpro.com oder kostenlos mit:

► Kzf. 03: ○

Die geheimen Umsatzschätze im eigenen Kundenstamm
**Mit gezielten Schläferkunden-Aktionen bis zu 10 Prozent
Mehrumsatz erzielen**

Schläfer-Kunden sind Kunden, die sich in den letzten Monaten nicht aktiv gemeldet haben, die nicht regelmäßig von einem Außendienst besucht oder anderweitig persönlich betreut werden. Trotz vielfach verfügbarem Technik- und Marketing Know-how schlummert bei vielen Unternehmen noch ein gigantisches Ertragspotenzial, das nur darauf wartet, reaktiviert zu werden. Mehrere Vertriebsprojekte bei Kunden haben gezeigt, dass Vertriebe je nach Ausgangssituation in der Lage sind, innerhalb kürzester Zeit bis zu 10 % der Schläfer-Kunden wieder zu reaktivieren und wieder zu kaufenden Kunden aufzubauen. Aufgrund dieser erfolgreichen Projekte hat Keylargo für Sie eine klar strukturierte und leicht umsetzbare Vorgehenssystematik erarbeitet. Aufbauend auf einer Ist-Analyse wird mit dem Vertrieb eine konkrete Maßnahmenpalette entwickelt. Vorab und in der Umsetzungsphase werden Ihre Mitarbeiter durch gezielte Trainings- und Coaching-Maßnahmen unterstützt und begleitet. Folgen Sie dem Link oder sprechen Keylargo direkt an, um mehr über dieses enorme Umsatzpotenzial zu erfahren. **Schöpfen Sie Ihr Vertriebspotenzial aus und informieren Sie sich unter** <http://www.ititpro.com> oder **kostenfrei anfordern:**

► Kzf. 04: ○

**Erfolgreich durch Produkt-
Und Newsmarketing!**

www.aktiv-verzeichnis.de



Rückantwort FAX-Nr.:

+49 721 15118- 11

Lesernummer: _____

Name: _____

Telefon: _____

Email: _____

Ja, bitte um kostenlose Information zu Kzf.:

01 02 03 04