

Prozesse beschleunigen

Integriertes Sales Management optimiert den Vertrieb

Die erfolgreiche Steuerung des Vertriebs bringt entscheidende Wettbewerbsvorteile, das schnelle Eingreifen in das operative Geschäft zum richtigen Zeitpunkt schließlich den gewünschten Erfolg. Alegri International präsentiert hierfür eine effiziente Lösung mit der in Outlook integrierten, modularen Sales Management 3.0 Plattform. So lässt sich der gesamte Vertrieb einfach, durchgängig und prozessorientiert steuern und optimieren: Die unkomplizierte Pflege der Kundendaten erfolgt schnell und unkompliziert und administrative Zusatzaufgaben werden erheblich reduziert. Dabei sind alle benötigten Informationen rasch, übersichtlich und mobil verfügbar. Die Microsoft-basierte Lösung integriert ideal die MS Office-Produkte und ERP-/CRM-Systeme.

Weitere Informationen unter www.ititpro.com oder:

► Kzf. 01: ○

Verkaufserfolg steigern

Lernen Sie Ihre persönlichen Stärken kennen

Gezielter auf Kunden eingehen und erfolgreiche Kundenbeziehungen aufbauen - das kann man trainieren! Erkennen Sie, was Ihre „Lieblingskunden“ ausmacht und warum Sie sich mit bestimmten Kundentypen etwas schwerer tun. Mit dem DiSC - Verhaltensprofil erhalten Sie wertvolle Hinweise zur Steigerung Ihres Verkaufserfolges. Sie erkennen, wie Sie auch mit schwierigen Kunden eine erfolgreiche Beziehung aufbauen. Außerdem lernen Sie, wie Sie sich, Ihre Produkte und Ihre Dienstleistungen individuell und auf jeden Kunden zugeschnitten präsentieren. Das seit 1963 über 40 Millionen Mal weltweit eingesetzte DISC-Profil ist für die Teilnehmer sowohl beruflich als auch privat eine Bereicherung. Voss & Partner bieten dazu ein firmenindividuelles Training und offene Seminare für Führung, Kommunikation, Teamarbeit und Verkauf sowie Trainerausbildungen.

Infos unter www.ititpro.com oder:

► Kzf. 02: ○

Maximale Effizienz mit Retarus WebExpress 3.0

One-2-One Multi-Channel Kommunikation ohne Grenzen

Maximale Effizienz durch größtmöglichen Anwenderkomfort kombiniert mit einzigartiger Leistungsfähigkeit: Das bietet die webbasierte MultiChannel-Kommunikationslösung Retarus WebExpress. Die Plattform für Dialog-Kommunikationsmaßnahmen per E-Mail, Fax und SMS begeistert durch professionelle Funktionen für Marketing, PR, IR und Vertrieb. Die detaillierten Auswertungsmöglichkeiten zur unmittelbaren Erfolgskontrolle liegen weit über dem Branchenstandard. Eine komfortable Verteilerverwaltung inkl. Bounce Management, Link Tracking und ein Öffnungsratenzähler vereinfachen die Abwicklung von Kampagnen und sorgen für maximalen Erfolg. Mit dem neuen Online-Spamtest können Anwender bereits vor dem Versand überprüfen, wie eine Mail von Spam-Filtern eingestuft wird. Durch die Weiterverarbeitung der Reports via Lettershop können nicht erreichte Empfänger bequem per Post adressiert werden. WebExpress 3.0 verfügt über ein mehrstufiges Opt-In System, über das Adressen von neuen Interessenten rechtskonform generiert werden können. **Ausführliche Infos unter www.ititpro.com oder kostenlos per Fax oder E-Mail anfordern:**

► Kzf. 03: ○

Erfolgreiche Leads

Der WiredMinds VertriebsAssistent identifiziert Firmenbesucher auf Ihrer Website

Die neue WiredMinds Enterprise Edition (Version 5.7) bietet in Kombination mit dem VertriebsAssistenten ein erheblich verbessertes Matching. Dadurch können noch mehr Businessbesucher auf Ihrer Homepage erkannt werden und mit zusätzlichen Informationen aus der Unternehmensdatenbank der SCHÖBER Group angereichert werden. Die WiredMinds Oberfläche bietet zudem umfangreiche Recherchemöglichkeiten innerhalb aller Firmeneinträge. Durch verbesserte Filterfunktionen können alle Besucher zum Beispiel nach Relevanz des Besuches, lokaler Herkunft, Branchenzugehörigkeit oder Umsatzgröße und vieles mehr segmentiert und automatisch in ein angeschlossenes CRM System zur Weiterverarbeitung überführt werden. Dadurch können gezielt echte Interessenten angesprochen und hohe Streuverluste vermieden werden. **Ausführliche Informationen unter www.ititpro.com oder kostenfrei anfordern:**

► Kzf. 04: ○

Erfolgreiches E-Commerce-Konzept

Ein Tag, ein Produkt, ein Preis

Konkurrenzlose günstige Preise für attraktive Produkte - www.liveshopping-aktuell.de feiert in diesem Monat sein einjähriges Bestehen. Die Geschäftsidee: „Ein Tag, ein Produkt, ein Preis“. Der Kunde hat die Möglichkeit, in einem Onlineshop für jeweils 24 Stunden ein bestimmtes Produkt zu einem festen Niedrigpreis zu kaufen. Bei www.liveshopping-aktuell.de werden die Tagesangebote verschiedener Shops auf einer Übersichtsseite zusammengefasst - so ist diese Plattform für Anbieter bestens geeignet, um auf ihre Aktionsangebote und ihren Shop aufmerksam zu machen. Seit Entstehung der Seite hat sich die Anzahl der täglichen Angebote von 30 auf 60 verdoppelt. Durch die erreichte Google-Platzierung auf Platz 1 mit "Liveshopping" sowie "Live Shopping" erwartet Geschäftsführer Patrick Tangemann einen weiteren Kundenzuwachs.

Anlässlich des Geburtstages startet Liveshopping-aktuell mit Unterstützung bekannter Onlineshops und der TV-Zeitschrift "EINKAUFKATUELL" eine große Verlosung mit attraktiven Preisen - unter anderem können Sie ein PS3-Paket, ein Notebook, ein Navigationsgerät und mehr gewinnen..

Ausführliche Infos unter www.ititpro.com oder:

► Kzf. 05: ○

Von der Beratung bis zur Umsetzung **Marketingkompetenz aus einer Hand**

Zu viele Beteiligte führen oft zu Zeit- und Reibungsverlusten. Greifen Sie daher auf den umfassenden Marketingservice aus einer Hand zurück: U3 marketing unlimited deckt von der strategischen Analyse, Beratung und Konzeption über Design und Grafik bis hin zum Direct Marketing, Messe-Consulting und Messebau alle Bereiche des modernen Marketings und der Unternehmenskommunikation ab.

Ihr Projekt wird von Fachleuten betreut, die aufgrund ihrer vielschichtigen Berufserfahrung Kunden-, Berater- und Agenturperspektiven kennen und berücksichtigen. Zu den Kunden zählen namhafte Unternehmen aus den verschiedensten Branchen wie zum Beispiel CSS, Cubeware, ENTEGA, Evonik Röhm, Faktenkontor, HEAG Süd-hessische Energie, Steria Mummert, Drum Systeme und Weber Anlagenbau.

Infos unter www.ityipro.com oder:

► Kzf. 06: ○

Virtuelle Konferenzen auf Flash-Basis **Sorgenfreie Online-Präsentationen mit Lindenbaum Business**

Conferencing

Virtuelle Konferenzen scheitern häufig an den Sicherheitsanforderungen der Unternehmensnetzwerke. Die Lösung: Lindenbaum Business Conferencing bietet Online-Präsentationen auf Flash®-Basis an, die sich durch schnelle Datenübertragung und hohe Bildqualität auszeichnen. Die Teilnehmer benötigen lediglich ein Telefon und einen Web-Browser. Der Moderator kann gleichzeitig Fragen beantworten und frei zwischen den einzelnen Folien navigieren. Eine Teilnehmer-Authentifizierung und die verschlüsselte Datenübertragung stellen sicher, dass sowohl die Konferenz als auch die Daten bei der Übertragung im Internet vor unerlaubten Zugriffen geschützt sind.

Lindenbaum bietet Ihnen einen kostenlosen Testaccount für 1 Monat, den Sie auf der Produkt-Website beantragen können.

Infos unter www.ityipro.com oder:

► Kzf. 07: ○

Seminare finden:

www.seminarSPIEGEL.de

seminar SPIEGEL

Last Minute - jetzt noch anmelden!

Zertifikatslehrgang Marketing: berufsbegleitendes Fernstudium

Der Fernlehrgang zum/zur Zertifizierten Marketingfachmann/-frau (BI) vermittelt gezielt die wichtigsten Modelle und Ansätze des Marketings. Das sechsmonatige, berufsbegleitende Fernstudium ist in sechs Modulen und vier Fallstudien aufgebaut und kombiniert die theoretischen Grundlagen zu den wichtigsten Themen des Marketings mit konkreten praxisbezogenen Fallstudien. "Der Lehrgang richtet sich an Teilnehmer, die ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse im Bereich Marketing vertiefen möchten", sagt Studienleiter Dr. Ralf Andreas Thoma vom Betriebswirtschaftlichen Institut und Seminar Basel (www.bwl-institut.ch). Interessenten können sich noch bis Ende des Monats für den aktuellen Starttermin vom 15. Juni anmelden. **Ausführliche Infos unter www.ityipro.com oder kostenlos per Fax oder E-Mail anfordern:**

► Kzf. 08: ○

akf servicelease setzt auf CURSOR-CRM

Schneller, besser, kundenfreundlicher - Service macht den Unterschied

Bei gleichen Produkten macht der Service den Unterschied. Für Unternehmen, bei denen die Kundenbetreuung maßgeblich zum Firmenerfolg beiträgt, ist ein leistungsfähiges und schnelles CRM-System ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. Aus diesem Grund fiel die Wahl der akf servicelease GmbH in Wuppertal auf CURSOR-CRM - so konnten die Geschäftsprozesse noch weiter optimiert werden. Das zum Vorwerk-Konzern zählende Unternehmen ist Spezialist für gewerbliches Fuhrparkleasing und Flottenmanagement. „Die neue Lösung erlaubt auch ohne Programmierkenntnisse ein umfangreiches Customizing in Eigenregie. Damit erreichen wir kurze Time-to-market-Zeiten“, nennt EDV-Leiter Michael Bernhardt ein wesentliches Auswahlkriterium. **Ausführliche Infos unter www.ityipro.com oder kostenlos per Fax oder E-Mail anfordern:**

► Kzf. 09: ○

Maßgeschneiderte Kommunikationslösungen

Man kann nicht nicht kommunizieren

Eine Erkenntnis, die heute aktueller ist denn je. Relevante professionelle Zielgruppen angemessen anzusprechen ist besonders in einem Umfeld erklärungswürdiger Produkte und komplexer Märkte von großer Bedeutung. Die !Wir: Kommunikation bietet Ihnen ein strategisch orientiertes und ganzheitlich ausgerichtetes Kommunikationsmanagement mit hoher inhaltlicher Kompetenz. !Wir: Kommunikation ist eine kleine, feine, inhabergeführte PR-Agentur, die maßgeschneiderte Kommunikationslösungen bietet und die komplette Informationsdramaturgie komponiert. Eine Agentur, die weit über den PR-Tellerrand hinaus blickt und die zu lösenden Aufgaben schnell, unkompliziert und zielorientiert angeht. „Wo kann man Sie bloß klonen lassen“ ist nur eines der vielen positiven Feedbacks der Kunden.

Ausführliche Infos unter www.ityipro.com oder kostenlos per Fax oder E-Mail anfordern:

► Kzf. 10: ○

Erfahrungsverlust durch Personalwechsel

Wissenstransfer für Fach- und Führungskräfte

Wie würden Sie Ihre Aufgaben an einen Kollegen übergeben, wenn Sie das Unternehmen verlassen würden? Können Andere aus Ihrem Erfahrungsschatz lernen? Allgemeine Veränderungsprozesse wie Neuausrichtungen, Generationswechsel und Personalanpassungen machen es notwendig, Erfahrungswissen zügig und verlustfrei zu übertragen. In Zusammenarbeit mit führenden Industrieunternehmen hat die Pumacy Technologies AG mit K.exchange einen Ansatz entwickelt, um Wissen effizient an eine oder mehrere Personen zu übertragen. Insbesondere ein Personalwechsel in der Führungsebene sowie bei Projektleitern und Fachspezialisten kann durch einen systematischen Wissenstransfer nahezu unbemerkt ablaufen. **Ausführliche Infos unter www.ityipro.com oder kostenlos per Fax oder E-Mail anfordern:**

► Kzf. 11: ○

Kommunikationssysteme

Maßgeschneiderte Lösungen



Mit seinen intelligenten Lösungen liefert Mittel flexible und unkomplizierte Kommunikationssysteme für Organisationen aller Größenordnungen. Die Basis bildet die Software gestützte IP PBX, Mittel Communication Director. Mittel Unified Communications ermöglichen eine effizientere Zusammenarbeit und Kommunikation mit Kunden, Mitarbeitern und Partnern, so dass Sie Ihrem Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen können. Mit seinem Sicherheitskonzept erfüllt Mittel Security-Richtlinien und setzt Maßstäbe in der Vernetzung, bei der Redundanz, in der Hochverfügbarkeit und bei der Anbindung von externen Standorten. Der Vertrieb erfolgt über ein weltweites Partnernetzwerk - neue Vertriebspartner sind jederzeit willkommen. Der deutsche Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Düsseldorf.

Weitere Informationen unter www.ityipro.com oder: ▶ Kzf. 12:

Energieversorgung

Vier Jahre Strompreisgarantie bei PCC Energie

Sicher planbare Preise für vier Jahre - so lautet das Angebot der PCC Energie GmbH, dem bundesweiten Strom- und Gasversorger für den Mittelstand. Mit dem Produkt "PCC Ice" können Kunden des Energieversorgers ihren Strompreis bis zu vier Jahre einfrieren lassen. Jährlichen Strompreiserhöhungen wird somit ein Ende gesetzt und PCC-Kunden profitieren von einem langfristigen attraktiven Preisniveau. Energiepreise und jegliche weitere Kosten wie z. B. Netzentgelte werden transparent dargestellt und direkt an die Kunden weiter geleitet. Das Leistungsangebot der PCC Energie stellt somit eine attraktive Alternative zu jedem örtlichen Versorger dar.

Weitere Informationen unter www.ityipro.com oder: ▶ Kzf. 13:

Produktmarketing

Der Erfolg ist "Online"

www.aktiv-verzeichnis.de



Antworten auf alle IT-Fragen!

Mit e-Learning und e-Books IT-Mitarbeiter zertifizieren

Studien belegen: Der schnelle Zugang zu zuverlässiger Fachinformation und Schulung spart Zeit und Geld, denn das unproduktive Suchen wird verkürzt! Im neuen Programm „SkillChoice IT“ hat der führende e-Learning Anbieter sein Angebot an IT-Zertifizierungskursen mit einer Fachbibliothek von IT-eBooks zusammengefasst. Vollständig durchsuchbar bietet SkillChoice IT in Sekundenschnelle Antworten auf so gut wie alle IT-Fragen. Die Kurse sind zur Zertifizierungsvorbereitung bestens geeignet – ohne Reisezeiten und -kosten jederzeit an jedem Ort. Das Komplettpaket umfasst Original-Microsoft Press-Unterlagen ebenso wie viele IT-Standardwerke und liefert so Lösung für viele IT-Probleme des Alltags.

Ausführliche Infos unter www.ityipro.com oder kostenlos per Fax oder E-Mail anfordern:

▶ Kzf. 14:

Mit Hilfe von Kundenfeedback praxisnah entwickelt

Web-Lösungen für Vertriebssteuerung und Call-Center-Aktivitäten

Die sales and more GmbH bietet mit der webbasierten Lösung für Call-Center-Betreiber und Vertriebsorganisationen ein System, das die Vertriebs- und Marktbearbeitungsaktivitäten zur Interessentengewinnung steuert und die Ergebnisse visualisiert. Die Anwendung wurde aus der Praxis heraus zusammen mit Kunden entwickelt, so dass sie den unterschiedlichen Rollen gerecht wird, die moderne Vertriebsorganisationen haben:

- dem Vertriebsinnendienst, der Interessenten gewinnen soll
- dem Außendienstmitarbeiter
- der Leitungsebene (Vertriebsleiter, Leiter Vertriebsinnendienst, Geschäftsleitung)

Großen Wert gelegt wird auf eine einfache Handhabung der Anwendung, so dass eine Steigerung der Arbeitseffizienz und Mitarbeiterzufriedenheit bei gleichzeitiger Senkung der Kosten erreicht werden kann. Sprechen Sie sales and more mit Ihrem Anforderungsprofil an und erarbeiten Sie gemeinsam Ihre individuelle Lösung.

Kontakt: Alexander Rock, rock@sales-and-more.de, Tel: 0911/ 393736 – 0

Ausführliche Infos unter www.ityipro.com oder kostenlos per Fax oder E-Mail anfordern:

▶ Kzf. 15:

Rückantwort FAX-Nr.: +49 721 15118-88

Lesernummer:

Name: _____

Telefon: _____

Email: _____

Ja, bitte um kostenlose Information zu Kzf.: _____