

## Kundengewinnungsrate erhöhen

### Mit CRM zum Erfolg

Mit diesem leistungsstarken Tool (über 30.000 Nutzer) sind Sie garantiert auf der Überholspur, egal, welcher Branche Sie angehören. Denn die Datenbank ist branchenunabhängig skalierbar und erlaubt u.a. das Kreieren von eigenen Datenfeldern speziell nach den Wünschen des Nutzers oder das Erstellen von Berichten direkt in der Software. Ihrer Fantasie sind demnach keine Grenzen gesetzt. Dank Forecast (Umsatzvorhersage mit Risikocheck) und Datenbankverknüpfung haben Vertriebsleiter und Geschäftsführer alles im Griff – auch die Außendienstler! Mit dem starken Beziehungsmanagement erstellen Sie in der flexiblen Struktur im Handumdrehen Projekte und unterstützen effektiv Ihren Vertrieb bei der Arbeit. Das erhöht die Kundenzufriedenheit und damit auch die Kundengewinnungsrate. **Infos unter [www.imittelstand.de](http://www.imittelstand.de) oder anfordern über:**

► Kzf. 01:

## Zeit sparen mit dem Marktführer

### Reisekostenmanagement für Lotus Notes

Stoppen Sie die Formularflut bei der Genehmigung, Prüfung und Abrechnung von Dienstreisen, Spesen und Auslagen. Diese Lösung bringt Ordnung, spart Kosten und wertvolle Zeit. Mit ihr erledigt jeder Beteiligte an dem Prozess seine Aufgaben schnell und unkompliziert. Ohne großen Aufwand bei der Implementation und immer nach gültiger deutscher Gesetzeslage sowie den gesetzlichen oder unternehmensweiten Pauschalen. Sie haben eine Lotus Notes Infrastruktur im Einsatz, dann sollten Sie sich für den Marktführer entscheiden. **Infos direkt unter [www.imittelstand.de](http://www.imittelstand.de) oder**

► Kzf. 02:

## Six Sigma Ausbildung – Last Minute

### Mit Six Sigma Verbesserungsprojekte erfolgreich umsetzen

In der Aufbau-Ausbildung zum Six Sigma Black Belt werden die im Green Belt Training erlernten DMAIC-Kenntnisse vertieft und um neue Tools erweitert. Insbesondere die statistischen Themen werden praxisnah bearbeitet und um weitere wichtige Verfahren ergänzt. Der sichere Umgang mit Datenmaterial wird während der Analysephase unter Einsatz der Statistiksoftware MINITAB geübt und erlernt. Die Teilnehmer werden durch diese Ausbildung in die Lage versetzt, in der Rolle des Black Belts anspruchsvolle Verbesserungsprojekte systematisch zu leiten und umzusetzen. Der zertifizierte Abschluss zum Six Sigma Black Belt erfolgt mit bestandener schriftlicher Abschlussprüfung und erfolgreich abgenommenen Transferprojekt durch unseren Master Black Belt. Teil 1 am 18.-21. Okt. 05 und Teil 2 am 29.11.-2.12.05. **Infos direkt unter [www.imittelstand.de](http://www.imittelstand.de) oder anfordern unter:**

► Kzf. 03:

## Ihre Kunden – Ihr wichtigstes Kapital

### Wie Sie Ihre Kunden in den Mittelpunkt stellen!

Mit Microsoft CRM 3.0 und den Modulen easysales4CRM®, easyorder4CRM® und easyintegration4CRM® optimieren Sie wichtige Prozesse in Vertrieb, Marketing und Service. Lernen Sie Lösungen für mobilen Service und technischen Kundendienst kennen. Denn kundenorientierte Service- und Instandhaltungsprozesse gewinnen eine entscheidende Bedeutung im Hinblick auf eine bessere Kundenzufriedenheit für Ihr Unternehmen. Besuchen Sie den Anbieter in Halle 10 auf der CRM-expo in Nürnberg. Erfahrene Berater stehen Ihnen gerne Rede und Antwort. Informieren Sie sich aus erster Hand und diskutieren Sie mit. Lernen Sie die CRM Lösungen auf Basis von Microsoft CRM kennen. **Ausführliche Infos zum Thema können Sie auch direkt herunterladen unter: [www.iritpro.com](http://www.iritpro.com) oder unter Kzf. (4) anfordern.**

► Kzf. 04:

## Kostenlos testen !

### 30 Tage Gratis-CRM On-Demand

Einfacher Zugang, kurze Implementierungszeit und geringe Investitionen bei hoher Leistungsfähigkeit: Diese Aspekte charakterisieren das On-Demand-Lösungsmodell. Grundsätzlich sind es wirtschaftliche Argumente, die das Mietmodell im Bereich der eher kostspieligen CRM-Softwarelösungen attraktiv machen: Bezahlt wird nur, was tatsächlich in Anspruch genommen wird. So auch bei salesforce.com: Seit 1999 agiert salesforce.com im Bereich CRM on demand und unterstützt mittlerweile ca. 17.000 Unternehmen beim Management ihrer Kundenbeziehungen. Sowohl in mittelständischen Unternehmen als auch in Großkonzernen wie AOL, Deutsche Post Global Mail oder Nokia nutzen weltweit über 300.000 Sales- und Support-Mitarbeiter die Lösungen von salesforce.com. **Infos unter [www.imittelstand.de](http://www.imittelstand.de) oder kostenfrei anfordern unter:**

► Kzf. 05:

## Optimieren Sie Ihre Prozesse

### Flächen- und Umzugsmanagement mit SAP und iFMS

Das iFM-System - kurz iFMS - ist ein neu entwickeltes CAFM-Komplementärsystem für SAP mit Graphik- und Planungsfunktionalität, die es im SAP-Standard nicht gibt. Zusammen ergeben SAP und iFMS ein ganzheitliches CAFM-System mit hoher Systemintegration und damit hohem ROI. Das Modell bezieht die bereits im Unternehmen eingesetzten CAD-Systeme bzw. die CAD-Systeme der externen Planer in die Facility-Management-Gesamtlösung ein. Oberste Priorität der Lösung ist die Prozessoptimierung im Betrieb. Unterstützt werden Prozesse im Flächen- und Umzugsmanagement, im Inventarmanagement und in der Reinigung. **Tickets unter [www.imittelstand.de](http://www.imittelstand.de) oder kostenfrei anfordern unter**

► Kzf. 06:

## Vorteil Leasing

### Ihr Eigenkapital und Ihre Kreditlinie werden geschont

Durch Leasing investieren Sie ohne Eigenkapital zu binden, denn Leasing ist eine 100% objektbezogene Fremdfinanzierung. Leasingraten fallen parallel zur Nutzung des Leasingobjektes an. Es gilt der „Pay as you earn“ – Grundsatz. Zahlen Sie die Leasingraten aus den Erträgen, die Sie mit dem Leasingobjekt erwirtschaften. Leasingraten sind monatlich anfallende Fixkosten, mit denen Sie planen können. Leasingraten sind fest vereinbart und können während der Vertragslaufzeit nicht erhöht werden. Daher können Sie sie als feste monatliche Zahlung in Ihre Kalkulation und Liquiditätsplanung einbeziehen. Leasing ist außerdem steuerlich vorteilhaft, da Leasingraten Betriebsausgaben sind und somit steuerlich voll absetzbar. **Weiter Infos zum Thema Leasing finden Sie unter [www.iritpro.com](http://www.iritpro.com) oder**

► Kzf. 07:

## Rückantwort FAX-Nr.:

**(0 72 1) – 15 11 888**

Lesernummer: \_\_\_\_\_

Name: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

**Ja, bitte um kostenlose Information zu Kzf.:**

01  02  03  04  05  06  07