




Bauknecht
 **softfolio**.net
    



Softfolio.net



Inhalt

- 04 Kontakt- und Vertriebsmanagement
 - 06 Projektmanagement- und Zeiterfassung
 - 08 Service, Support und Helpdesk
 - 09 Weitere Produktmerkmale
 - 10 CRM Control SQL- und OLAP Services
 - 11 Mobile Phone
 - 12 Softfolio Kundenportal
 - 14 Kundenbindung und -
Neukundengewinnung
- 
- 
- 

Softfolio Web Portal

Mit webbasierenden Lösungen über Systemgrenzen hinweg



Die Webanwendung als Informationsschnittstelle

Haben Sie sich auch schon mal die Frage gestellt, wie nutze ich eine moderne Webanwendung im Alltag zwischen Büro und Kundenbesuch, zwischen Lagerhalle und Messe ?

Softfolio.net ist das ideale Werkzeug für alle Unternehmen, die Kundenorientierung erfolgreich umsetzen und dabei besonderen Wert auf Flexibilität und Mobilität legen.

Egal ob Sie im Unternehmen oder auf Reisen sind, Ihr Notebook oder Ihr Business Handy dabei haben, Ihre notwendigen Unternehmensdaten sind immer dabei.

Kunden- und Kontaktdaten, projekt- und servicebezogene Informationen, Termine und Aufgaben, sowie vieles Mehr stehen Ihnen zu jeder Zeit und an jedem Ort einfach über den Browser zur Verfügung.

Webbasierende Systeme haben immer aktuelle Daten,

und maximale Verfügbarkeit, verursachen geringere Kosten da Installation, Einführung und Bedienung durch die Webtechnologie deutlich vereinfacht werden .

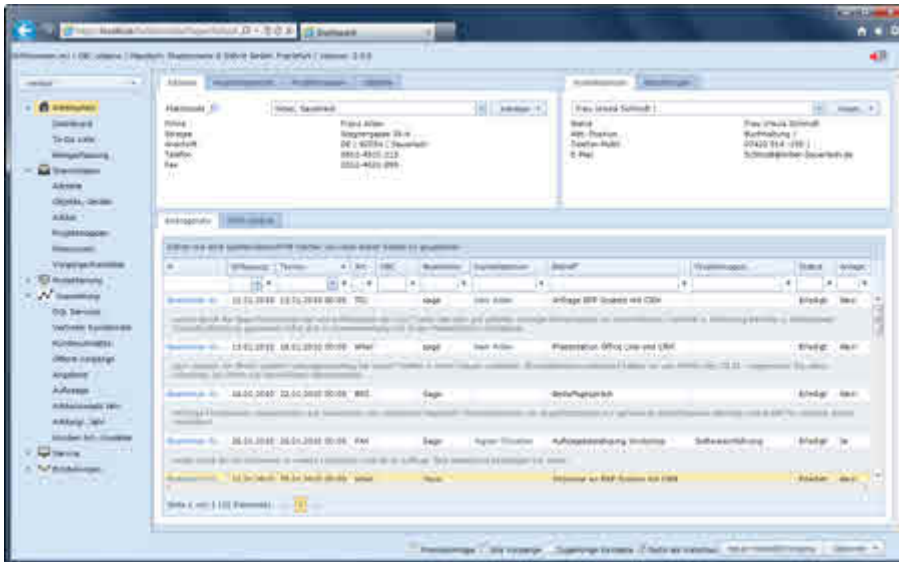
Alle Daten und Geschäftsprozesse werden zentral auf einem Webserver bereitgestellt und sind jederzeit auch weltweit abrufbar. Anwender benötigen lediglich einen Webbrowser mit Internetzugang auf einem beliebigen Computer, um die gesamte Funktionalität zu verwenden. Auch innerhalb des Unternehmens, im Intranet, verfügen Sie über eine systemunabhängige und performante Lösung.

Für Ihre Kunden und Lieferanten steht Ihr Internetportal als Eintritt zu Ihrem Unternehmen zur Verfügung. Hierbei können sich die Kunden z.B. über den Fortschritt aktueller Servicevorgänge oder den Stand der offenen Posten informieren.

KONTAKT- UND VERTRIEBSMANAGEMENT



Dauerhafte Kundenbindung



- *Informatives Kundenmanagement*
- *Übersichtliche Kundenhistorie mit frei erstellbaren Klassifikationen*
- *Beziehungsmanagement*
- *ToDo Liste mit Wiedervorlage*
- *Frei einstellbare Ansichten und Filter*
- *Besuchsprotokolle und Adressakten*

Kundenhistorie

Alle Informationen zu einer Adresse auf einen Blick verhindert unnötiges Nachfragen und erzeugt einen kompetenten Eindruck vor Ihrem Kunden.

Das Dashboard bildet die Auskunft- und Schaltzentrale zu Ihrem Kunden oder Lieferanten. Es ermöglicht die Unternehmensweite Sichtweise auf alle relevanten Adressdaten und bietet integrierte Kommunikationsfunktionen wie Emails, Briefe usw.

Durch die unternehmensweite Sichtweise aller relevanten Adressdaten auf einen Blick erhalten Sie die umfassenden Informationen und Bearbeitungsfunktionen, die Sie jetzt gerade benötigen.

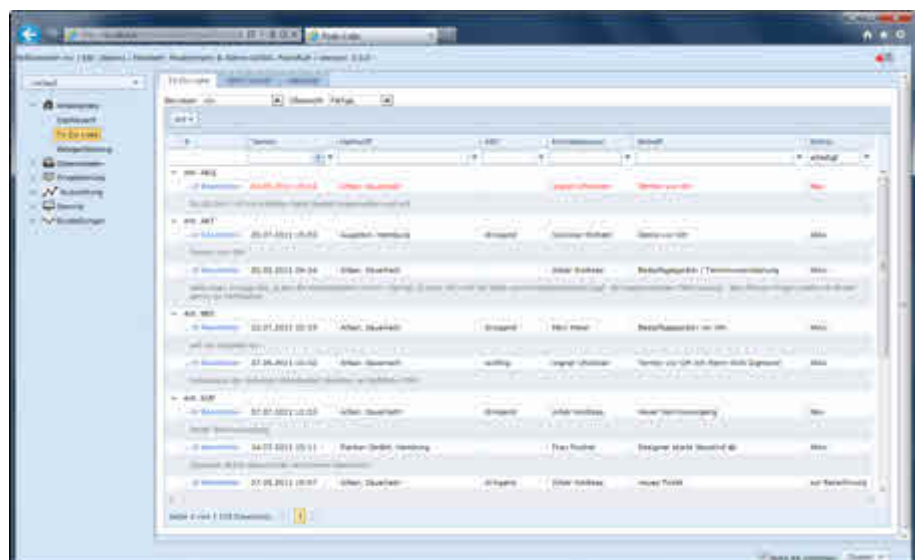
Analysieren und steuern Sie Vertriebsaktivitäten mit integrierten Kommunikationsfunktionen und Beziehungsmanagement um Kunden zu gewinnen und bestehende Kunden an Ihr Unternehmen zu binden.

ToDo Liste

Die ToDo Liste zeigt was zu tun ist, und vor allen Dingen, was wirklich wichtig ist. Einstellbare Spalten und Filter erlauben eine individuelle Ansicht wie im Dashboard.

Das gruppieren von Aufgaben z.B. Nach Vorgangsarten oder Themengebieten ermöglicht Ihnen ein strukturiertes und somit effizientes Arbeiten.

Zusätzlich verfügen Sie über eine grafische Kalenderansicht Ihrer Aufgaben und Termine.



Beziehungsmanagement

Unter Beziehungsmanagement versteht man aufeinander abgestimmte Maßnahmen zur Anbahnung und Pflege von Kunden- und Geschäftsbeziehungen. Durch die Definition von Beziehungen werden Einträge im Dashboard, die bei der bezogenen Adresse gemacht wurden, auch beim jeweiligen Eigentümer und umgekehrt farblich angezeigt.

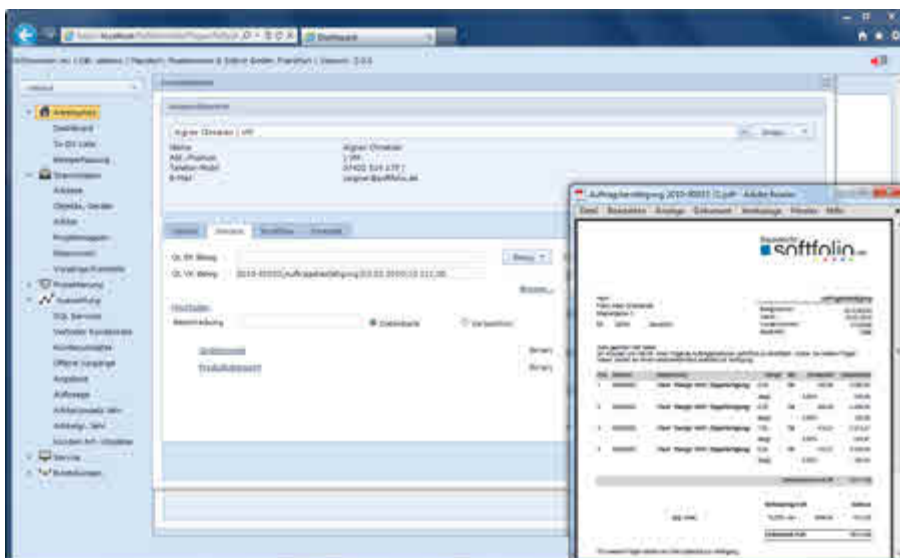
Dies geschieht Adress-, Ansprechpartner, Projekt- oder Objektbezogen. Somit besteht z.B. die Möglichkeit projektbezogene Kontakte innerhalb mehrerer Adressen transparent darzustellen.

Adress- und Kontaktakte

Informationen in gedruckter Form zu einer Adresse dienen als Gesprächsgrundlage für den nächsten Kundentermin. In übersichtlicher Form werden alle benötigten Informationen bereitgestellt.

Forecast

Umsatzprognosen in beliebigen Größen sind eines der wichtigsten Mittel des klassischen CRM. Über eine Plan tafel können Forecast Werte mit Wahrscheinlichkeitsfakten zu beliebigen Zeiträumen angegeben werden. In Verbindung mit CRM Control ist eine flexible Gegenüberstellung von Soll- und Ist- Werten möglich.



Belege, Anhänge und weitere Infelder

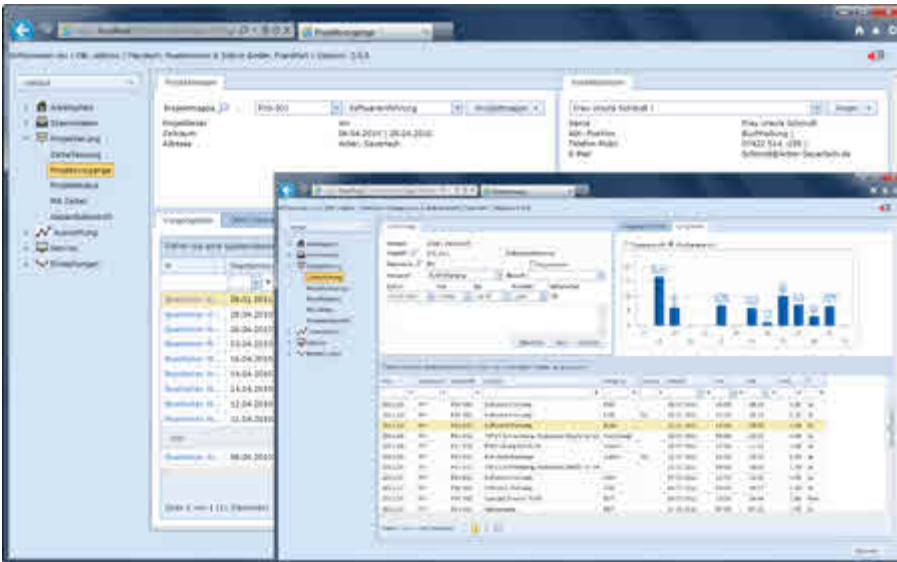
Auch Angebote oder Dateianhänge können aus dem Kontakt heraus erstellt und angehängt werden. Weitere Eingabemöglichkeiten wie z.B. die Angabe eines Vertriebsprojektes und weitere Infelder stehen Ihnen, falls gewünscht, zur Verfügung.

Anschließend besteht die Option die Kontaktnotiz komfortabel per Knopfdruck z.B. über Ihr Outlook E-mail Postfach zu versenden.

PROJEKTMANAGEMENT UND - ZEITERFASSUNG



Effektiv managen und effizient arbeiten



- Workflowmanagement
- Projektüberwachung und -abrechnung
- Zeiterfassung mit Warn- und Stopgrenzen
- Nachkalkulation von Ressourcen und Projekten
- hohe Akzeptanz, durch Konzentration auf das Wesentliche
- Auswertung aller relevanten Daten in unterschiedlichsten Kombinationen
- Tätigkeitsnachweis
- Kapazitätsmanagement für das Unternehmen

Projektverwaltung

Was ein Projekt ist, und wie es aufgebaut wird bestimmen Sie selbst. Durch strukturierte Vorlagen der Arbeitsabläufe ist eine schnelle Projektanlage für alle Tätigkeiten der verschiedenen Mitarbeiter möglich.

Ansprechpartner, Adressen, Kontakte und Vorgänge können projektbezogen erfasst und qualifiziert werden. Start- und Endtermine sorgen dafür, dass Vorgänge zur richtigen Zeit, beim richtigen Mitarbeiter in der ToDo Liste vorliegen. Die zugehörige Projektakte zeigt als übersichtlicher Ausdruck alles Wichtige auf einen Blick.

Projektplanung

Erhöhen Sie den Detaillierungsgrad in der Projektplanung indem Sie zu den jeweiligen Vorgängen, Ressourcen und Fremdleistungen einlasten, Checklisten und Fragekataloge nutzen oder zugehörige Dateianhänge verknüpfen.

Workflowmanagement

Integriertes Workflow systematisiert Abläufe im Unternehmen. Es können Aufgaben delegiert, zu- oder abgesagt werden. Der aktuelle Workflow eines Vorganges oder Kontaktes wird in der ToDo Liste und dem Dashboard farblich angezeigt.



Zeiterfassung

Mit der Projektzeiterfassung können Arbeitszeiten projektbezogen erfasst und ausgewertet werden. Durch die einfache und intuitive Bedienung wird eine sehr komfortable und zeitnahe Erfassung der Projektzeiten ermöglicht.

Diverse Grafiken zeigen dem Mitarbeiter die nötige Transparenz im Projekt. So ist es z.B. möglich auf einen Blick die verbuchten Zeiten einer ausgewählten Periode oder eines Projektes graphisch darzustellen. Weitere Funktionen wie das kopieren kompletter Arbeitstage oder das hinzufügen von Pauseneinträgen erleichtern und optimieren die Erfassung und erhöhen somit die Akzeptanz der Lösung.

Mit Warn- und Stopgrenzen, minimaler und maximaler Planstatus, bebuchbare Vorgänge steuern Sie Ihre Mitarbeiter und deren Zeiteinträge.



Reports

Detaillierte Auswertungen für Projektabwickler und Projektleiter sowie auch Tätigkeitsnachweise für Ihre Kunden stehen Ihnen per Knopfdruck zur Verfügung.

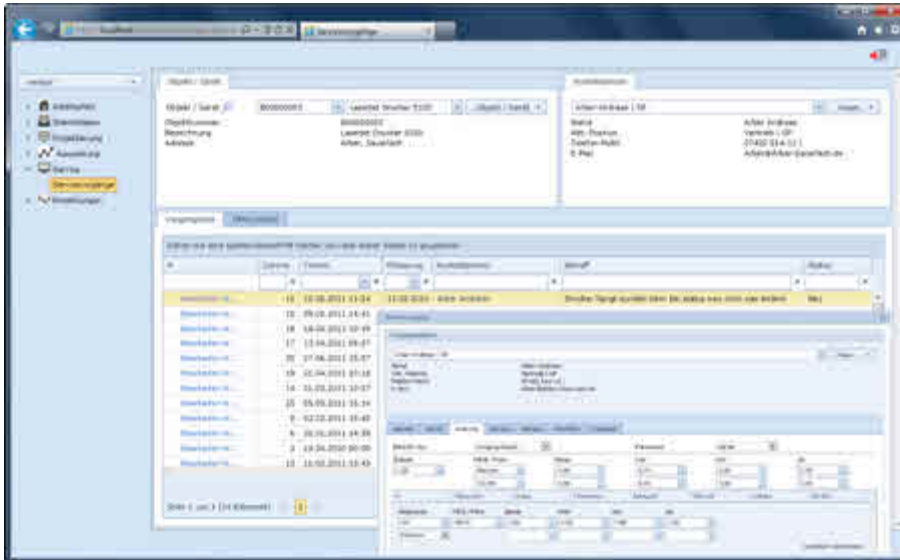
Weitere individuell benötigte Reports können problemlos über CRM Control definiert und eingebunden werden.



SERVICE, SUPPORT UND - HELPDESK



Intensive Kundenbetreuung



- *Umfassende Objekt und Vertragsstammdaten*
- *Frei definierbare Servicevorgänge*
- *Fragen und Checklisten bei der Vorgangserfassung*
- *Abrechnungsinformationen*
- *Zubehörinformationen*
- *Servicevorgangserfassung mit Zeiteinträgen und Fremdleistungen*
- *Ressourcenplanung für Serviceeinsätze*

Service- und Supportvorgänge

Servicevorgänge des technischen Kundendienstes oder Calls im Supportbereich werden in einem umfangreichen, und doch übersichtlichen Erfassungsfenster angezeigt.

Erstellen Sie schnell und einfach Vorgänge mit zugehörigen Servicebelegen wie Rapport für den Mitarbeiter- und Materialeinsatz. Hierbei hilft Ihnen ein frei einstellbarer Fragenkatalog und vorgangsbezogene Checklisten.

Es können zum Vorgang alle Aktivitäten von Ressourcen angegeben werden. Diese sind in einer übersichtlichen Objekthistorie transparent dargestellt und stehen für eine Nachkalkulation zur Verfügung.

Installations- und Vertragsübersicht

Für die Verwaltung von Installationen und Verträgen werden im Objektstamm gelieferte Geräte und Objekte, sowie deren Zubehör oder angelegte Verträge abgebildet.

Dabei können entsprechende Informationen wie Inbetriebnahmedatum, Seriennummer, Standort u.v.m. hinterlegt werden.

Abrechnungsrelevante Informationen wie abzurechnende Artikel, Abrechnungsmodus und Vertragsbestandteile sind in den Stammdaten ersichtlich.

weitere Produktmerkmale

und stetige Weiterentwicklung

Erweiterte Benutzerverwaltung

Mit der erweiterten Benutzerverwaltung können Sie den Zugriff der Daten Ihrer Mitarbeiter individuell steuern. So können Sie z.B. Ihren externen Vertriebsmitarbeitern nur die Informationen zur Verfügung stellen, die auch für Ihren Bereich relevant sind.

Eigener Projekt- und Serviceartikelstamm

Durch den eigenständigen Artikelstamm für Projekt und Service, können Sie Ihren Mitarbeitern gezielt die Artikel zur Verfügung stellen, die Sie für diese Bereich benötigen und vermeiden so Fehlbuchungen. Dabei können Sie über den Artikelimport die Daten aus dem bestehenden ERP System nutzen.

Dokumentbeschreibungen

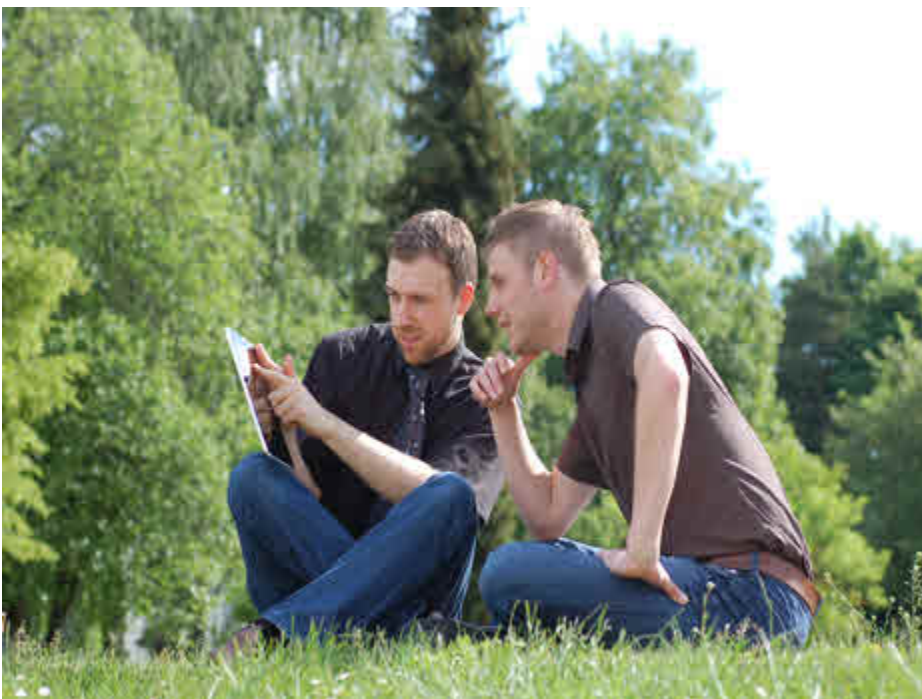
Erstellen Sie individuelle Dokumentvorlagen in Word, um zu Ihren Daten jederzeit das gewünschte Dokument zur Verfügung zu haben.

Graphische Kalenderansichten

Zeigen Sie Ihre ToDo Liste, Projekt- und Servicevorgangliste oder Kontaktliste in einer übersichtlichen Kalenderansicht an und behalten so den Überblick.

Belegerfassung

Erstellen Sie eigene Belege und entsprechenden Belegdruck mit Schnittstelle zu Ihrem ERP System.



CRM CONTROL SQL SERVICES

Interaktives Berichtswesen

CRM Control ist ein frei konfigurierbares Analysewerkzeug, das Daten von beliebigen Datenquellen ausgeben kann. Als Ergebnis erhalten Sie ein- oder multidimensionale Sichten auf alle vorhandenen Daten.

Durch die vollständige Integration in das Frontend und die gemeinsame Datenhaltung erhalten Sie eine ganzheitliche Sicht auf alle Informationen der verschiedenen Bereiche und Abteilungen in Ihrem Unternehmen.

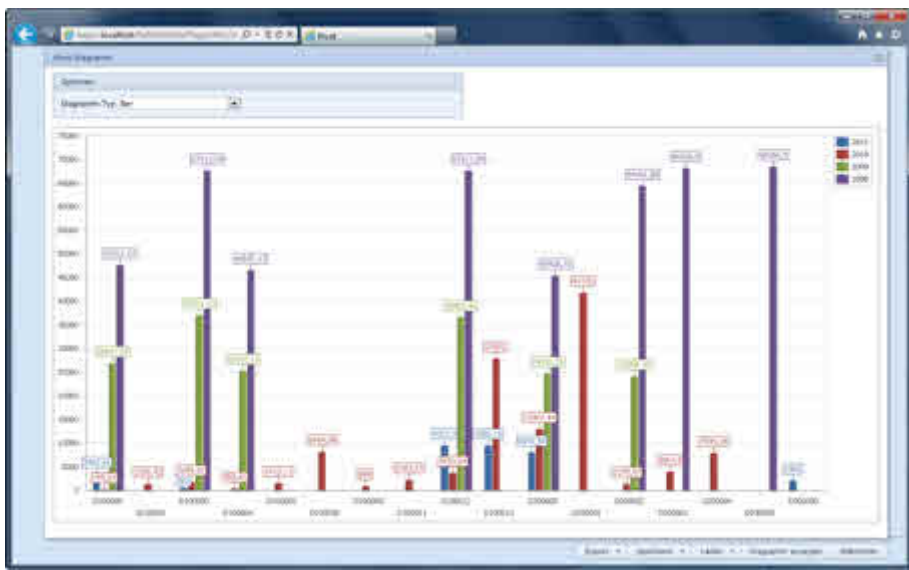
Sie verfügen somit über ein wichtiges Instrument, um Geschäftsprozesse folgerichtig zu steuern.

System	2007	2008	2009	2010	2011
01000000	0.221.84 €	1.111.47 €	20.241.81 €	47.611.47 €	76.111.11 €
01000001	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000002	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000003	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000004	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000005	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000006	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000007	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000008	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000009	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000010	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000011	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000012	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000013	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000014	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000015	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000016	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000017	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000018	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000019	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000020	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000021	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000022	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000023	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000024	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000025	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000026	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000027	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000028	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000029	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000030	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000031	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000032	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000033	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000034	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000035	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000036	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000037	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000038	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000039	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000040	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000041	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000042	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000043	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000044	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000045	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000046	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000047	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000048	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000049	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000050	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000051	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000052	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000053	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000054	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000055	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000056	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000057	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000058	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000059	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000060	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000061	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000062	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000063	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000064	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000065	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000066	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000067	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000068	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000069	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000070	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000071	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000072	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000073	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000074	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000075	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000076	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000077	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000078	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000079	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000080	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000081	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000082	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000083	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000084	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000085	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000086	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000087	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000088	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000089	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000090	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000091	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000092	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000093	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000094	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000095	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000096	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000097	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000098	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000099	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €
01000100	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €	1.220.10 €

Business Intelligence

Die eindimensionale Sichtweise bietet eine direkte Bearbeitungsfunktion der zugrundeliegenden Daten. Durch modernste OLAP-Technologie können multidimensionale Sichten bei Bedarf hierarchisch aufgeklappt werden. CRM Control Ergebnisse können als Excel, PDF, CRV, Word etc. exportiert werden.

Sie erhalten Kennzahlen, die Sie benötigen zu jeder Zeit auf Knopfdruck.



- Frei definierbare Datenmodelle
- Multidimensionale Sichten
- graphische Darstellung der Daten in Diagrammen
- Bearbeitungsfunktionen per Kontextmenü
- Integration in Kontakt-, Service- und Projektmanagement
- Schnittstellen zu allen gängigen Office-Anwendungen
- Vollständige Integration in das Frontend
- Gemeinsame Datenhaltung

MOBILE PHONE

Wettbewerbsvorteile durch mobile Anwendungen

Steigerung der Mobilität

Das Verhalten von mobilen Lösungen wird für die Menschen im Alltag immer selbstverständlicher, auch im Unternehmensbereich.

Mobiltelefone (Smart Phones) sind darüber hinaus in der Lage, richtige Arbeitsprozesse mobil abzubilden und damit die elektronische Datenverarbeitung zu komplettieren.

Vieles spricht dabei für die mobilen Lösungen

1. Die modernen Mobilgeräte verfügen über einfach zu bedienende Betriebssysteme, ausreichende Hardwareausstattungen und komfortable Eingabemöglichkeiten.
2. Netzbetreiber bieten günstige Datentarife und eine sehr gute Netzqualität, um echtzeitnahe Übertragungen zu ermöglichen.
3. Die Anforderung des Marktes gibt die Marschrichtung vor.

Steigendes Arbeitstempo, erhöhte Anforderungen an Qualität und Menge der zu erledigenden Aufgaben nehmen zu.

Dies erfordert ein flexibles, oft auch räumliches und zeitlich unabhängiges Handeln. Hier setzen die mobil Lösungen an, die neue, große Potentiale eröffnen.

Jeder Büroarbeitsplatz ist ein potenzieller mobiler Arbeitsplatz.

Viele Unternehmen nutzen bereits diese Chancen, die die heutige Mobiletechnologie bieten und erzielen neben kommerziellen auch ökologische Einsparungen, zum Beispiel durch optimiertere Aufgabenplanung auf Grund aktuellerer Daten, welche eine mobile Businesslösung laufend bereit stellen kann.



Synergieeffekte nutzen

Ein wichtiger Punkt betrifft aber auch die Umsetzung. Das Zusammenspiel von Schnittstellen, Hardware-, Software- und Mobillösungen ist ein komplexes Thema. Hier liefert Sofffolio.net bestmögliche Synergieeffekte mit der Sage Office Line, Sofffolio CRM und dem Sofffolio Webportal.

Für die einzelnen Bereiche stehen eigene Anwendungen bereit, mit denen beispielsweise Servicemitarbeiter vor Ort Kundendaten erfassen, beziehungsweise in Echtzeit neue Aufgaben erhalten können.

Solche Lösungen wurden unter anderem für Service, Projekt, Vertrieb, Zeit- und Leistungserfassung entwickelt. Dabei bilden Mobile Softwarelösungen Arbeitsprozesse ab, die vor kurzem noch handschriftlich dokumentiert werden mussten.





SOFTFOLIO KUNDENPORTAL

Softfolio Kundenportal

„Plattform zur Kundenbindung und Umsatzsteigerung“



- Entlastung der eigenen Serviceabteilung
- mehr Transparenz für den Kunden
- bessere Erreichbarkeit, 24h Verfügbarkeit
- Prozess- und Kostenoptimierung
- Steigerung der Kundenzufriedenheit

Thema Kundenzufriedenheit

Das Thema Kundenzufriedenheit bekommt eine immer größere Bedeutung im Zusammenhang mit der Kundenbindung und Kundengewinnung. Die Mehrheit der Unternehmen haben die Kundenzufriedenheit als strategisches Unternehmensziel definiert. In der Realität zeigt sich allerdings ein ganz anderes Bild:

- Fehlende Übersicht über Servicevorgänge für den Kunden
- Keine Möglichkeiten für Kunden, neue oder bestehende Vorgänge zu erfassen, bzw. zu ändern
- Schlechte Erreichbarkeit bei besetzter Hotline oder entsprechenden Arbeitszeiten
- Überteuerte Hotlinenummern

Prozessoptimierung im Service

Optimieren sie Ihren Prozess im Bereich Service, indem Sie Ihren Kunden und Partnern über das Internet einen Zugriff auf Ihr Kundenportal ermöglichen.

Dort haben diese die Möglichkeit neue Serviceanfragen zu erstellen, bestehende Anfragen zu bearbeiten oder historische Einträge einzusehen, ohne Ihre Serviceabteilung direkt kontaktieren zu müssen.

Dabei spielt die Uhrzeit keine Rolle und entlastet so Ihre Serviceabteilung.





Serviceportal

Geben Sie das Ruder in die Hände Ihrer Kunden und ohne großen Aufwand wählen diese in einer übersichtlichen Liste ihre Objekte (Geräte, Anlagen, Verträge, etc.) aus oder legen diese sogar selber an.

Ihre Kunden konnten noch nie einfacher in Supportkontakt zu Ihren Mitarbeitern treten. Sie sparen sich mühselige Telefonate und umständliche Fehlerberichte. Supportvorgänge können schnell und einfach erstellt oder nachträglich bearbeitet werden. Es versteht sich von selbst, dass sogar Dokumente an den Servicevorgang angehängt werden können, um die Identifizierung von Problemen noch einfacher zu gestalten.

Neuer Servicevorgang? Kein Problem, einfacher war es nie zuvor! Betreff, Fehlerbeschreibung und Ansprechpartner auswählen und schon übernimmt das Serviceportal automatisch die restlichen notwendigen Einträge für Ihre Kunden.

Infoportal

Sie möchten Ihre Kunden mit Grafiken oder Statistiken beeindrucken? Mit der Auswertung als Bericht und ein wenig Arbeitseinsatz lassen sich wahre Wunderwerke darstellen.

Im Infoportal sind Sie in der Lage Auswertungen aus der Office Line für Ihre Kunden verfügbar zu machen.

Mit Hilfe von CRM Control lassen sich die Daten in Bezug zum angemeldeten Kunden festlegen, oder allgemein gültige Informationen definieren. Ihrer Fantasie sind keine Grenzen gesetzt!

Als Standardauswertung wird das Ergebnis als Liste übersichtlich dargestellt. Datei stehen Ihnen entsprechende Filter und Sortiermethoden zur Verfügung.

Der Excel-Export der Daten ist selbstverständlich ebenfalls möglich!

Kundenauftragserfassung

Die Kundenauftragserfassung besteht durch Ihr übersichtliches Design und zeigt Ihrem Kunden auf einen Blick seine Rechnungs- und Lieferadresse.

Über einen angenehm zu bedienenden Assistenten erfolgt die Auswahl der Artikel. Die Artikel kommen aus dem ERP System samt Preisfindung.

Nach der Auswahl der Artikel folgt zur Kontrolle eine Auflistung aller getätigten Eingaben. Nun muss Ihr Kunde nur noch die AGB's bestätigen und die Bestellung auslösen.

Die Auftragsbestätigung bietet einen abschließenden Blick auf die getätigten Bestellung und die Möglichkeit, diese als PDF oder Excel-Datei bei sich lokal abzuspeichern und auszudrucken.

Die Bestellung Ihres Kunden können Ihre Mitarbeiter nun bequem in der Office Line aufrufen und weiter bearbeiten.

KUNDENBINDUNG UND NEUKUNDENGEWINNUNG

Kundenbindung

Kunden sind zweifellos das wichtigste Kapital eines Unternehmens. Durch Kundenbindung kann eine Gewinnsteigerung bis zu 35 % erreicht werden. Unabhängige Studien zeigen, dass es ein vielfaches mehr kostet, einen neuen Kunden zu gewinnen, als einen bestehenden Kunden zu halten.

Entscheidend für die Kundenbindung und Neukundengewinnung sind vor allem Zahlen, Daten und Fakten von Kunden, Lieferanten und Mitwettbewerbern der Bereiche Marketing, Sales und Service. Dies liefert Ihnen Softfolio.net. Dabei haben wir besonderen Wert auf Praxistauglichkeit und Benutzerfreundlichkeit gelegt.

Leistungsmerkmale

- Alle wichtigen Daten aus Adresse, Ansprechpartner, Projekten und Objekten auf einen Blick
- Übersichtliche To-Do Listen mit grafischem Kalender für Anwender und Ressourcen
- Projektmanagement mit automatischer Erstellung von Kontakten und Vorgängen
- Servicevorgänge mit Helpdesk-Aktivitäten
- Controlling durch ein frei konfigurierbares Analysetool
- Kundenportal Anbindung
- Smart Phone Anbindung

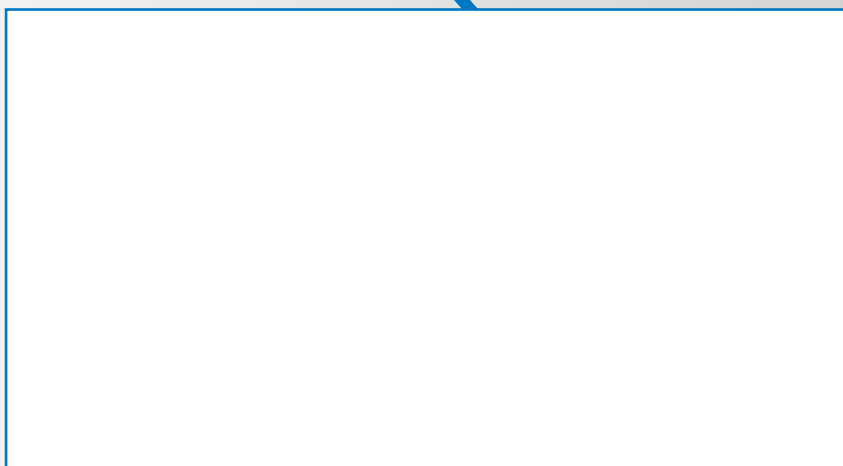
Architektur

- Customizing durch umfangreiche Möglichkeiten zur Parametrisierung
- Investitionssicherheit durch Nutzung neuester Technologien
- Nutzung vorhandener Office Produkte
- Sofortiger und direkter Zugriff auf alle Daten des ERP Systems



Bauknecht

 **sofftfolio.net**



Sofffolio.net GmbH
Rottweiler Straße 12-14
78713 Schramberg

Tel. 07422 514-164
Fax 07422 514-7164

E-Mail: net@sofftfolio.de
Internet: www.sofffolio.de/net

Copyright Sofffolio.net GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Stand Juli 2011.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen geben die Position der Sofffolio.net GmbH zum Erscheinungsdatum wieder. Die Angaben in dieser Informationsbroschüre geben keine zugesicherten Eigenschaften wieder und können ohne Vorankündigung geändert werden. Dieses Dokument dient ausschliesslich Ihrer Information, die in den Beispielen verwendeten Firmen und sonstigen Daten sind frei erfunden, eventuelle Ähnlichkeiten sind daher rein zufällig.