



Softfolio.net

Unternehmensdaten jederzeit, allerorts und aktuell
mit der webbasierenden Unternehmenslösung von
softfolio.net

DIE TECHNOLOGIE DER ZUKUNFT

Immer einen Schritt voraus

Moderne Technologie

.NET ist die neue System-Plattform von Microsoft, auf welche schon die aktuelle Generation von Betriebssystemen aufbaut. Durch das Komponentenmodell, die Sprachmittel zur Implementierung von Schnittstellen und objektorientierte Techniken erhalten Sie ein zukunfts-sicheres, leistungsstarkes und einfach zu verwal-

tendes Design unseres Softfolio Web Clients in .NET Technologie. Die serviceorientierte Architektur ermöglicht Ihnen Ihr Unternehmen mit der Außenwelt zu verbinden. So können Geschäftsprozesse mit Kunden, Lieferanten und Partner vernetzt werden oder auch als Informationsplattform für diese zur Verfügung stehen.



Softfolio.net

Softfolio.net ist das ideale Werkzeug für alle Unternehmen, die Kundenorientierung erfolgreich umsetzen und dabei besonderen Wert auf Mobilität legen. Egal ob Sie im Unternehmen oder auf Reisen sind, Ihre notwendigen Unternehmensdaten sind mit dabei. Kunden- und Kontaktdaten, Projekt- oder Objektbezogene Informationen,

Termine und Aufgaben sowie vieles mehr sind Ihnen zu jeder Zeit und an jedem Ort einfach über einen Browser verfügbar. Weiterhin ermöglicht Ihnen die Applikation „Kunden- & Partnerportal“ eine Bereitstellung von spezifischen Informationen für Ihren Kunden oder Partner. Hierbei könnten z.B. die Kunden sich über den Fortschritt des erteilten Produktionsauftrages informieren oder den Stand der offenen Posten einsehen.

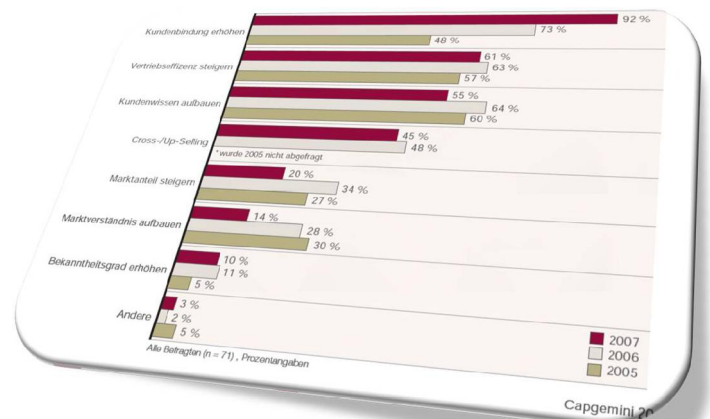
WESHALB EINE CRM LÖSUNG

Unternehmensausrichtung am Markt



Sind nicht auch Ihre eigenen Erfahrungen als Kunde oft mehr von Ärger als von Begeisterung geprägt?

Nach aktuellen Studien sind Unternehmensziele wie Kundenbindung durch Kundenwissen, Steigerung der Vertriebseffizienz sowie Marktwachstum die fokussierten Ziele der Unternehmen bei Einführung einer CRM Strategie.



Markt- und Kundenorientierung als Erfolgsfaktor

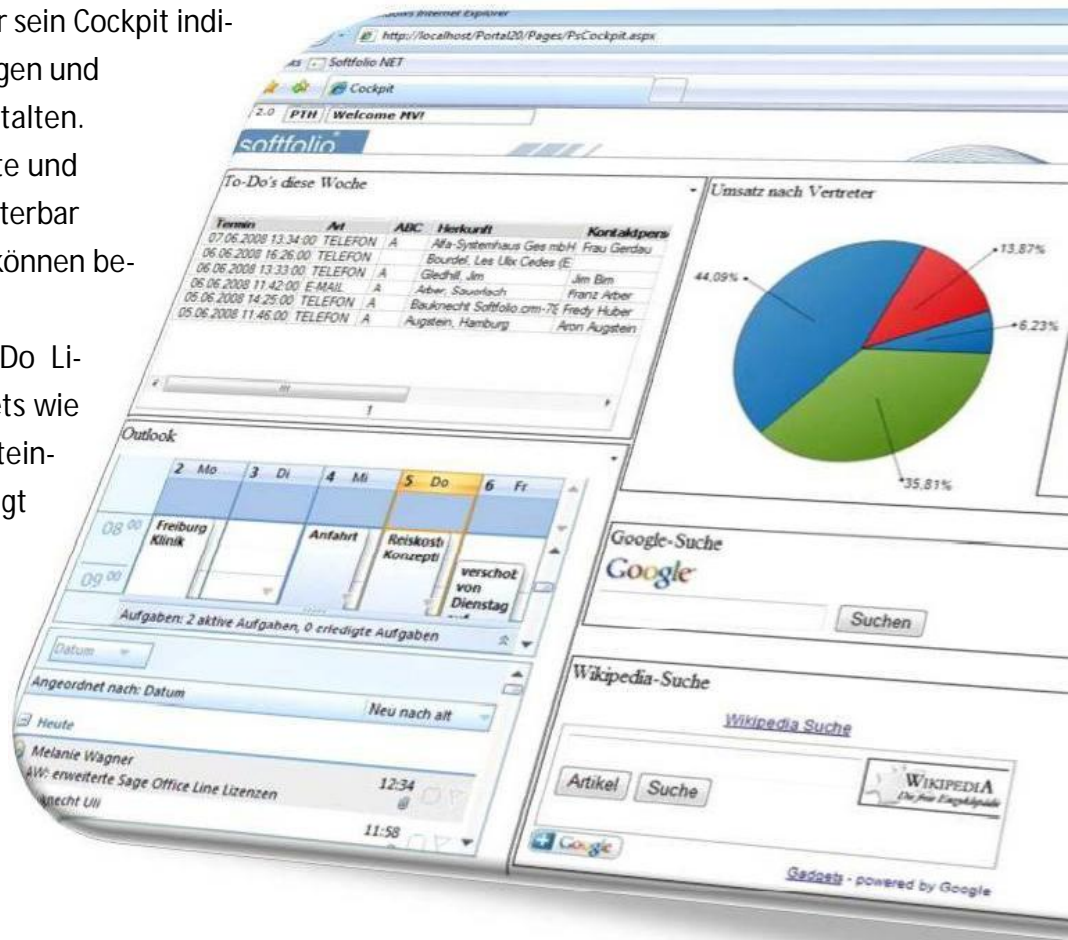
Der Grund für fehlende Kundenorientierung liegt häufig in der Unternehmenskultur, der Struktur und in ineffizienten oder nicht transparenten Prozessen des Unternehmens. Eine durchgängige Kundenorientierung und deren Umsetzung in die Geschäftsprozesse trägt entscheidend zur Kundenzufriedenheit und somit zur Kundenbindung bei. Ihre Mitarbeiter können anhand der aktuellsten Informationen über die Kunden effizient, motiviert und zielgerichtet arbeiten. Die Effizienz eines CRM Systems resultiert aus der entsprechenden Aufstellung vom Unternehmen. Angefangen von der Unternehmensstrategie über die Geschäftsprozesse bis hin zu den Mitarbeitern und der IT muss eine Ausrichtung anhand der Kundenorientierung erfolgen. Die Erfüllung von Kundenerwartungen durch effizientere Geschäftsprozesse, kompetente Mitarbeiter und das Wissen über die Bedürfnisse Ihrer Kunden, führt zu Umsatzsteigerungen und wird als ein entscheidender Wettbewerbsvorteil bewertet.

Die Erfüllung von Kundenerwartungen durch effizientere Geschäftsprozesse, kompetente Mitarbeiter und das Wissen über die Bedürfnisse Ihrer Kunden, führt zu Umsatzsteigerungen und wird als ein entscheidender Wettbewerbsvorteil bewertet.

INDIVIDUELLES COCKPIT

Gestalten Sie Ihr eigenes Cockpit

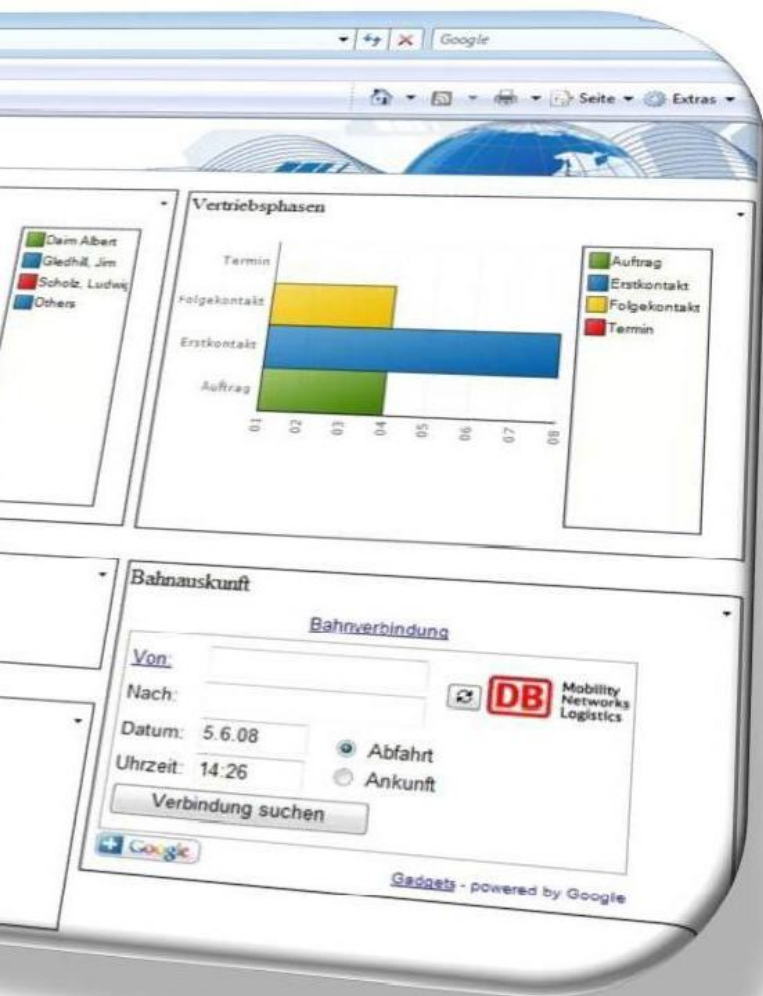
Durch einfaches auswählen der gewünschten Information kann jeder Anwender sein Cockpit individuell nach seinen Anforderungen und Bedürfnissen entsprechend gestalten. Dabei stehen zahlreiche Berichte und Grafiken, welche beliebig erweiterbar sind, zur Verfügung. Ebenfalls können beliebige Softfolio.net CRM Funktionalitäten wie z.B. die ToDo Liste oder auch zahlreiche Gadgets wie Wikipedia oder Ihr Outlook Posteingang oder ein Kalender angezeigt werden.



Die gezielte Übersicht

Mit softfolio.net erhält jeder User einen vollständigen Überblick über die für ihn wichtigsten Kennzahlen im Unternehmen. Dabei können verschiedene einstellbare Ansichten wie Vertrieb, Projekt, Service oder Management definiert und gespeichert werden. So können Risiken und Chancen schnell erkannt und die dafür entsprechenden Maßnahmen eingeleitet werden. Nutzen auch Sie die Möglichkeit, indem Sie Leistungen analysieren, mögliche Probleme identifizieren und Verkaufschancen erkennen.

Der wahre Wert von Benutzerfreundlichkeit



Info

Cockpit

- leichte Konfigurierbarkeit der Ansicht Ihrer gewünschten Informationen
- Outlook Integration
- Anbindung von zahlreichen Gadgets wie Google oder „Die Bahn“
- Geschäftsergebnis im Mittelpunkt
- direkter Überblick über Ihre Aktivitäten und wichtigen Kennzahlen
- Anbindung von individuellen Berichten
- abgestimmt auf Ihre Arbeitsweise
- erweiterte Visualisierungsmöglichkeiten für täglich benötigte Daten

Anbindung selbst erstellter Berichte

Jedes Unternehmen hat seine eigenen Anforderungen an ein System und benötigt individuelle Informationen und Alarmmeldungen. Aus diesem Grund besteht die Möglichkeit mit der Control Funktionalität eigene Berichte zu erstellen und diese im Cockpit anzuzeigen.

Einfach und ergreifend,
Ihr eigenes Cockpit



KONTAKT- UND VERTRIEBSMANAGEMENT

Dauerhafte Kundenbindung

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 Mails, Briefe usw.

Info

Kontaktmanagement

- Informatives Kundenmanagement
- Übersichtliche Kundenhistorie mit frei erstellbaren Klassifikationen
- Beziehungsmanagement
- ToDo Liste mit Wiedervorlage
- Frei einstellbare Ansichten und Filter
- Besuchsprotokolle und Adressakten
- Genaue Rufinformationen schon vor dem Abheben

The screenshot displays the Softfolio CRM interface. The top navigation bar includes 'Arbeitsplatz', 'Dashboard', 'Blackboard', 'To-Do Liste', and 'Cockpit'. The main content area is divided into several sections:

- Adressen:** A form for entering contact details for 'Franz Arber' at 'Wagnerstraße 34', including phone and fax numbers.
- Kontaktperson:** A form for contact information, showing 'Franz Arber' as the contact person.
- Eintragsliste:** A table listing recent activities and communications.

Erfassung	Termin	Akt	AB	AB	AB	AB	AB	AB	AB	AB	AB
03.06.2008	06.06.2008	E-MAIL	A	Franz Arber	mv	neue Anfrage bzgl. Software	will den Bereich Vertrieb und Marketing ausweiten und hier auf der Basis dem Mitarbeiter das Kontakt- und Vertriebsmanagement sowie den Marketingmanager zur Verfügung stellen.	Neu	Nein	Nein	Nein
09.05.2008	01.05.2008	TEIN	A	Herr Arber	mv	Termin	Termin vor zur Bedarfserfüllung	Neu	Ja	Nein	Nein
09.05.2008	09.05.2008	TELEFON	A	Herr Meier	mv	Neue Clients für das Web	will hier ein Gespräch	Neu	Ja	Nein	Nein
22.04.2008	22.04.2008	E-MAIL	A	Franz Arber	sa	neuer kontakt	setzen die Sage Office Line ein. Interesse	Neu	Nein	Nein	Nein
05.06.2007	05.06.2007	TELEFON	B	Frau Schmidt	mv	Kalkulations	setzen die Sage Office Line ein. Interessent	Neu	Nein	Nein	Nein
03.06.2006	05.06.2006	TELEFON	B	Frau Schmidt	mv	Kalkulations	Händler mitgeteilt, dass Fa-Augstein in Aktion	Neu	Nein	Nein	Nein
03.04.2006	03.04.2006	E-MAIL	A	Herr Arber	mv	Sage Augstein		Neu	Nein	Nein	Nein
- Details:** A section for managing documents and tasks related to the selected contact.
- To-Do's:** A list of tasks to be completed, including 'Aufgaben', 'Adressen ohne Serienbriefe 1/2002', and 'Keine Reaktion auf Servicevorgang'.

Termin	Akt	AB	AB	AB	AB	AB	AB	AB	AB	AB	AB
05.06.2008	TELEFON	A	Augstein, Hamburg	Keine Reaktion auf Servicevorgang	Umsatz	Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
30.05.2008	HOTLINE	A	Arber, Sauerlach	Auslieferung der Web 2.0	hotline	Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
14.05.2008	TELEFON	A	Bauloche Softfolio.crm-78713 Schramberg	anfrage bzgl. weiteren CRM.Net Clients	Termin intern Testeintrag 3	Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
10.05.2008	TEIN	A	Bauloche Softfolio.crm-78713 Schramberg	Termin intern Testeintrag 1	Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
09.05.2008	TELEFON	A	Bauloche Softfolio.crm-78713 Schramberg	Termin intern Testeintrag 2	Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
09.05.2008	TELEFON	A	Arber, Sauerlach	Will Termin vor Ort	Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
06.05.2008	TERMIN	A	Bauloche Softfolio.crm-78713 Schramberg	Benötigt schnell neue Lizenzen und will	Meldung unzureichende Lizenzen	Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
06.05.2008	TELEFON	A	United Whisky, Windsor (EU m. UstID, EW)	Lizenz anfrage	Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
06.05.2008	TELEFON	A	Alfa-Systemhaus Ges mbH, Wien	Auftragbestätigung implementierung	En Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
06.05.2008	SOFTWARE	A	Giedhill, Jim	anfrage bzgl. weiteren CRM.Net Clients	Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
06.05.2008	TELEFON	A	Bauloche Softfolio.crm-78713 Schramberg	anfrage bzgl. neuem laptop	Termin	Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
05.05.2008	TELEFON	A	Bauloche Softfolio.crm-78713 Schramberg	Auftragbestätigung 100 neue CRM.Net	Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
05.05.2008	TELEFON	A	Bourdell, Les Ulis Cedex (EU m. UstID, FW)	Auftragbestätigung 5 neue CRM.Net	Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
05.05.2008	TELEFON	A	United Whisky, Windsor (EU m. UstID, FW)		Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
01.05.2008	TEIN	A	Giedhill, Jim		Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
01.05.2008	TELEFON	A	Arber, Sauerlach		Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
30.04.2008	TELEFON	A	Alfa-Systemhaus Ges mbH, Wien		Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
30.04.2008	TELEFON	A	Augstein, Hamburg		Neu	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein

To-Do Liste

Die To-Do 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.

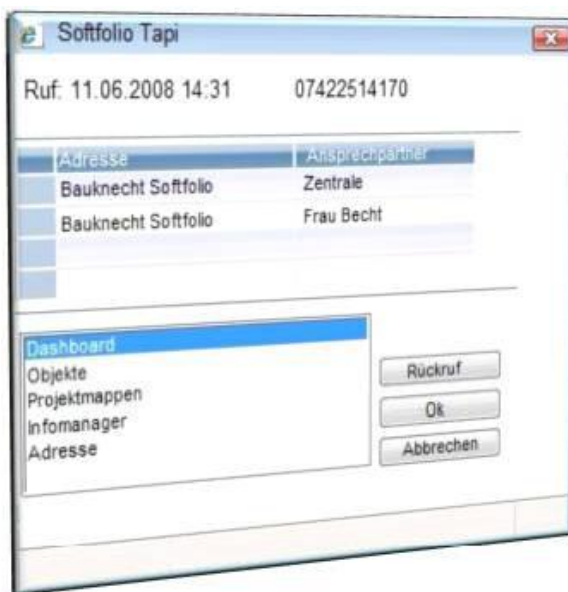
Beziehungsmanagement

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.



Belege, Anhänge und weitere Infofelder

Auch Angebote oder Dateianhänge können aus dem Kontakt heraus erstellt und angehängt werden. Weitere Eingabemöglichkeiten wie z.B. die Angabe eines Vertriebsprojektes und weitere Infofelder stehen Ihnen falls gewünscht zur Verfügung. Anschließend besteht die Option die Kontaktnotiz komfortabel per Knopfdruck über Ihr Outlook e-mail Postfach zu versenden.



TAPI im Intranet

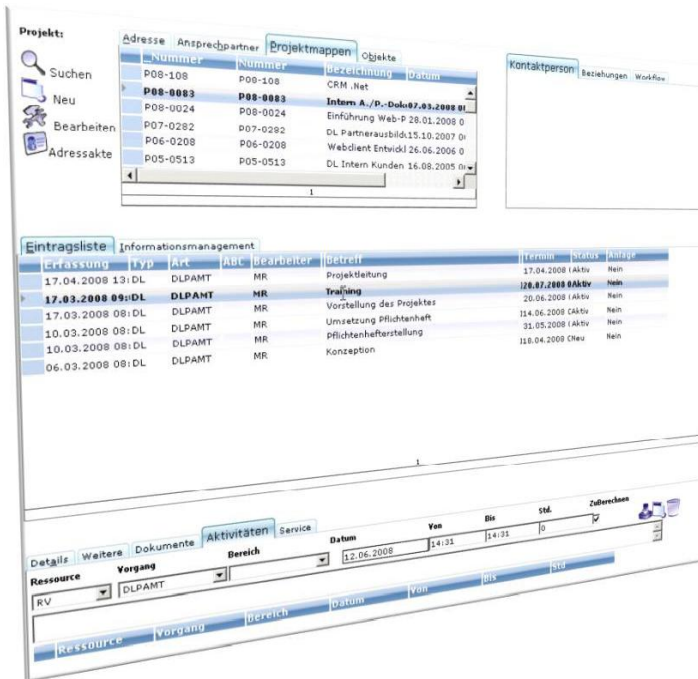
Komfortabel und professionell telefonieren. Ausgehende Anrufe einfach und bequem via TAPI aus dem Kontakt anwählen.

PROJEKTMANAGEMENT

Effektiv managen und effizient arbeiten

Info Projektmanagement

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



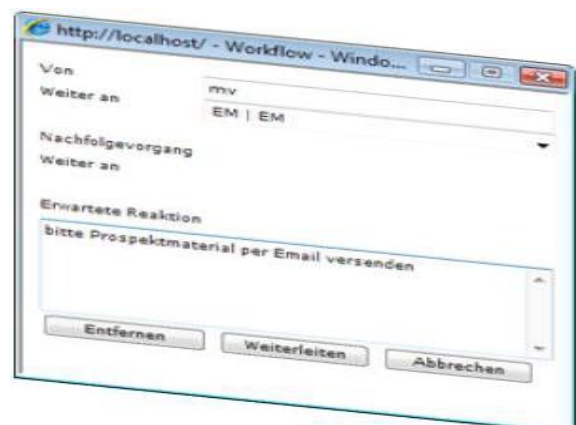
Projektverwaltung

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.

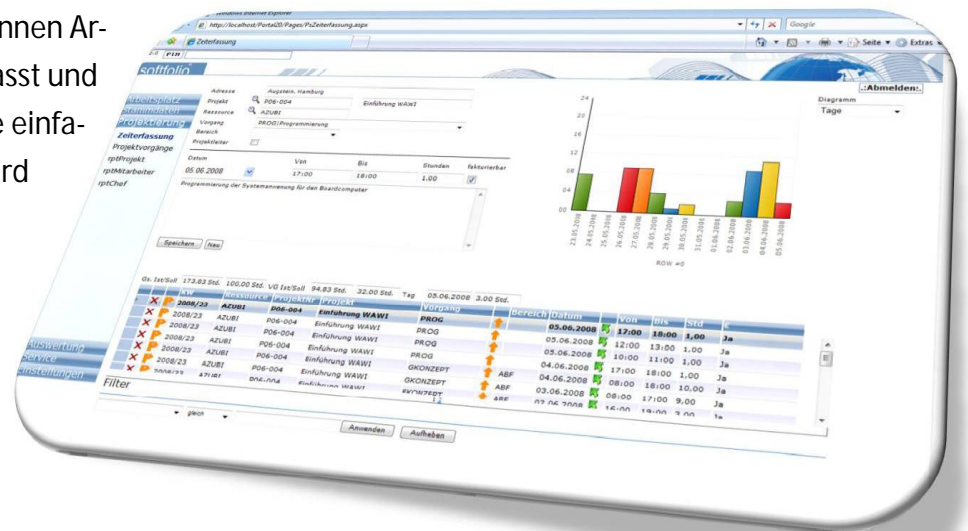
Workflowmanagement

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 die verbuchten Zeiten einer ausgewählten Periode oder eines Projektes auf einen Blick 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.

ProjektNr:	PO6-004	Projekt:	Einführung WAWI	Projektleiter:	Sage	Fakturierbar:	173.8333
						Nicht Faktur.:	165.8333
						Fakturierbar %:	8,0000
						Fakturierbar %:	95,2997
Vorgangsart	Betref	Budget	Plan	Soll	Ist		
FKONZEPT	Feinkonzeption	2840.0000	20.0000	20.0000	15.0000		
FKONZEPT	Programmierung	5460.0000	4.0000	4.0000	94.8333		
FKONZEPT	Installation	1000.0000	2.0000	2.0000	16.5000		
FKONZEPT	Schulung	1000.0000	16.0000	16.0000	2.0000		
FKONZEPT	Grobkonzeption	2800.0000	2.0000	2.0000	47.5000		
	Summen:	13100.0000	44.0000	44.0000	173.8333		
Vorgangsart	Betref	Ist Zeit	Ist Fakturierbar	nicht Fakturierbar	fakturierbar (%)		
FKONZEPT	Feinkonzeption	15.0000	7.0000	8.0000	46,6666		
PROG	Programmierung	94.8333	94.8333	0.0000	100,0034		
INST	Installation	16.5000	16.5000	0.0000	100,0000		
CONSULT	Schulung						
GKONZEPT	Grobkonzeption	47.5000	47.5000	0.0000	100,0000		

Reports

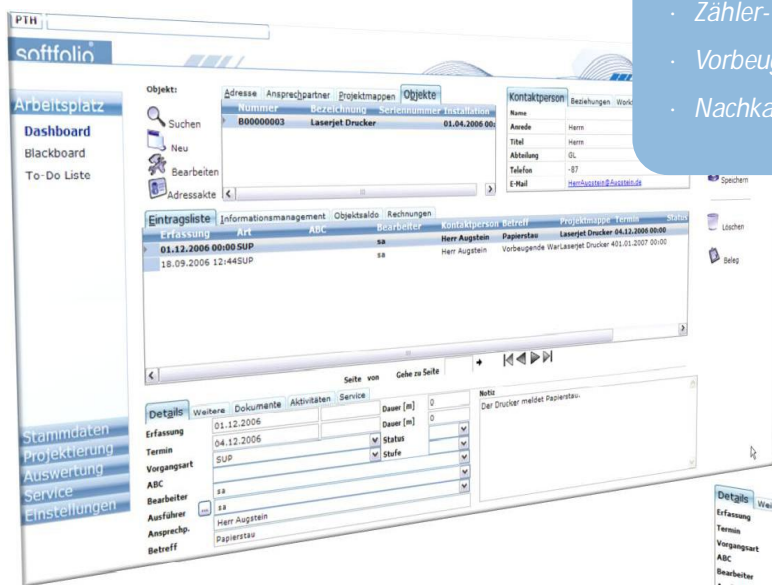
Detaillierte Auswertungen für Projektabwickler und Projektleiter sowie auch Tätigkeitsnachweise für Ihre Kunden stehen Ihnen per Knopfdruck zur Verfügung. Weitere individuell benötigte Reports können problemlos über CRM Control definiert und eingebunden werden.

SERVICEMANAGEMENT SUPPORT UND HELPDESK

Intensive Kundenbetreuung

Installationsübersicht

Für die Verwaltung von Installationen werden im Objektstamm gelieferte Geräte und Objekte sowie deren Zubehör abgebildet.



Info

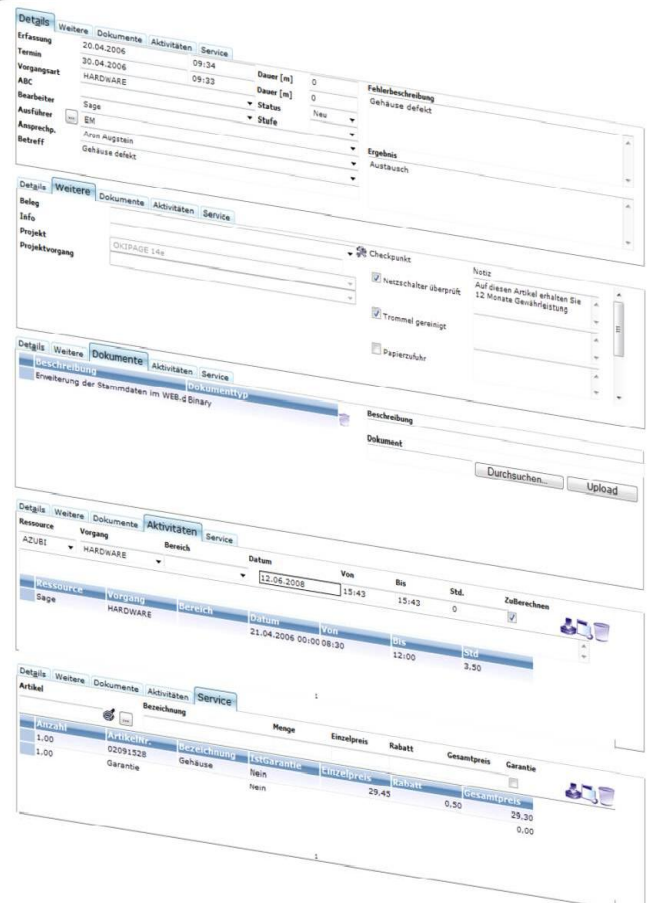
Servicemanagement

- Frei definierbare Wartungspläne und Fragen bei der Vorgangserfassung
- Umfassende Objektakte mit Lebenslauf
- Vorgangsbezogene Belege wie Rapport
- Zähler- und Abrechnungsverlauf
- Vorbeugende Wartungsvorschläge
- Nachkalkulation von Servicevorgängen

Service- und Supportvorgänge

Servicevorgänge des technischen Kundendiensts 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 Wartungspläne.

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



MARKETING- & INFORMATIONSMANAGER

gezielte Kundenansprache

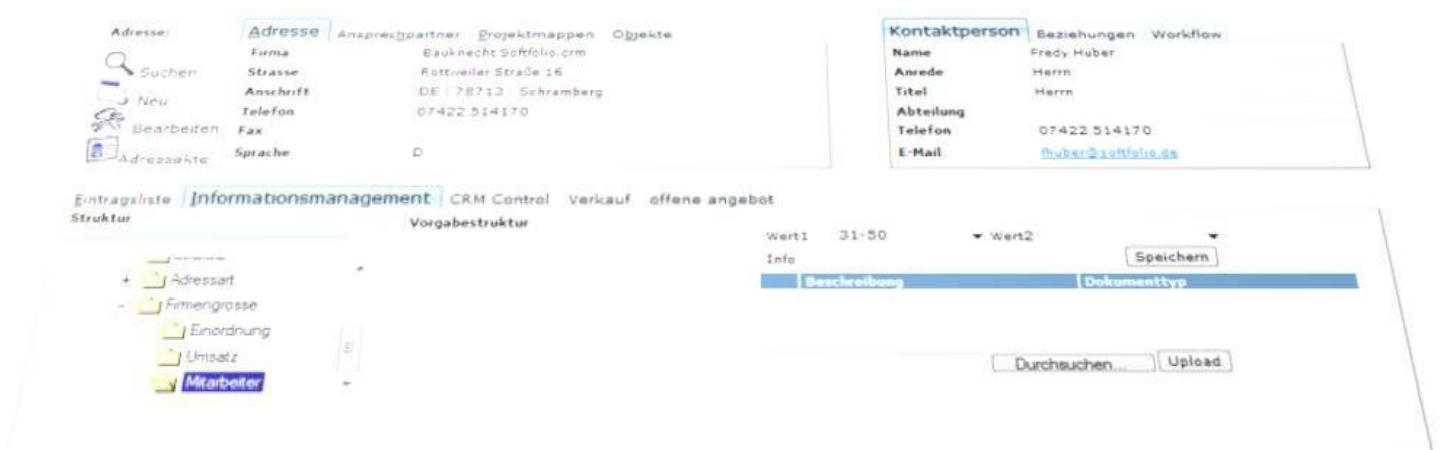
Informationsmanagement

Informationsmanagementsysteme sind die Grundlage des Mikromarketings. In frei konfigurierbarer und hierarchischer Struktur können beliebig viele Informationselemente zu Stammdaten wie Adressen, Projekten, Artikeln usw. erstellt werden.

Info

Marketing-Informationsm.

- Marktsegmente bilden und individuell bearbeiten
- Zuweisung einer beliebigen Informationsstruktur
- Integration in Kontakt-, Service- und Projektmanagement



Aktionen und Kampagnen

Das Kampagnenmanagement überzeugt als Instrument zur Planung und Durchführung individualisierter Marketingaktionen. Es bietet die Visualisierung von Kriterienselektionen beliebiger Stammdaten. Die resultierenden Trefferlisten können exportiert oder als Grundlage für Serienkontakte und -belege dienen.

Dokumentbeschreibungen

Erstellen Sie individuelle Dokumentenvorlagen um zu Ihren Daten jederzeit das gewünschte Dokument in der gewünschten Form zur Verfügung zu haben.

CRM CONTROL SQL SERVICES

Interaktives Berichtswesen

Pivot Analyse

Umsatz
Vertreter: Alle

Land	PLZ	Gruppe	Kunde	Jahre				Gesamtergebnis	
				2004		2005			2006
				Qrt1	Qrt2	Qrt1	Qrt2		Umsatz
DE	20	KD	Fischer GmbH, Hamburg					681,15	681,15
			Gesamt	400	29,45	115,42			698,23
	22	KD	Augstein, Hamburg	5	1592	39,8			
			Gesamt	600	79,6	0			
			Gesamt	4200	16,02	119,4			
			Gesamt	-400	141,54				
			Gesamt	4805	2137,23				6938,23
			Gesamt	4805	137,93				137,93
	60	KD	Schulphort Multimedia, Fankfurt						137,93
			Gesamt		163,79	163,79			880,38
			Gesamt		270,26	270,26			
	82	KD	Arber, Sauerlach						-163,8
			Gesamt		40,95	40,95			135,13
			Gesamt		135,13	135,13			716,68

CRM Control

CRM Control ist ein frei konfigurierbares Analysewerkzeug, das Daten von beliebigen Datenquellen mit Indikatoren und Regeln bewerten und ausgeben kann. Als Ergebnis erhalten Sie ein- oder multidimensionale Sichten auf alle vorhandenen Daten, die auf Wunsch mit individuellen Kriterien bewertet werden können. 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. Datenquellen können parametrisiert werden, um Messgrößen auf Basis verschiedener Szenarien für die richtigen strategischen Entscheidungen zu nutzen.

Analyse Ergebnis

Kat	AD	Empf	Artikelnummer	Matrancode	Absatzmenge	Umsatz
88	10	0200000	17129900			
88	12	D100003	00100042	Sonnenschirm	1,0000	74,2500
88	12	D100003	02091528	Joghurt (Variante und Fife)	1,0000	23,8700
88	12	D100003	12059913	Gehäuse	10,0000	29,4500
88	12	D100003	14221701	Werbespekt (kein Karteieintrag)	15,0000	5,0000
88	12	D100003	16800010	Kugelschreiber	10,0000	10,0000
88	12	D100003	17129901	Hammer	40,0000	136,2200
88	12	D100003	50000001	Beamer (keine feste Ressource)	40,0000	600,0000
88	12	D100003	91000000	Schulung Warenwirtschaft (kein fester Mitarbeiter)	1,0000	4200,0000
88	12	D100003	99100094	Anzahlungsartikel ohne Leistung (16%)	40,0000	-400,0000
88	12	D100003	99100095	Kundengebühr	1,0000	119,4000
88	12	D100003	99100097	Kopierbeitrag	2,0000	4,0000
88	12	D100003	99100099	Technikerstunde	4,0000	276,9600
88	14	D200001	00001031	Projektarbeit Tage	4,0000	119,4200
88	14	D200001	00200050	Tischplatte (Mengenformal)	4,0000	119,4200
88	19	D100012	12059913	Stehleuchte (Favorit)	12,5000	1592,0000
88	19	D100012	00200050	Werbespekt (kein Karteieintrag)	12,5000	735,0000
88	19	D100012	00250012	Stehleuchte (Favorit)	10,0000	17105,5200
88	19	D100012	00500040	Antennenkabel (Mengenberechnung)	8,0000	0,0000
			Camcorder RC 12 (Nachfolgermodell)	40,0000	243,2000	681,1900
			Gesamt		12,0000	7755,0200

Business Intelligence

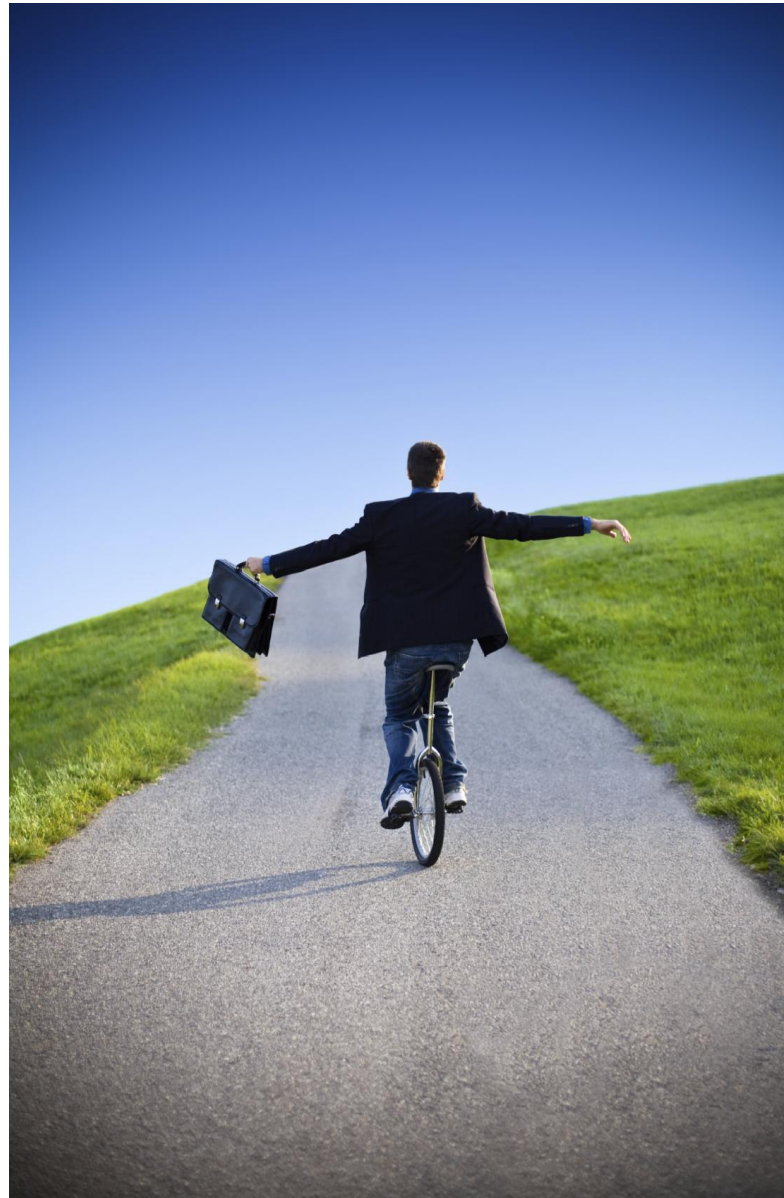
Die eindimensionale Sichtweise bietet eine direkte Bearbeitungsfunktion der zugrundeliegenden Daten. Durch modernste Technologie können multidimensionale Sichten bei Bedarf hierarchisch aufgeklappt werden.

CRM Control Ergebnisse können exportiert werden, um etwa eine Auswertung als interaktive Webseite zur Verfügung zu stellen. Das Ergebnis kann außerdem als Datenquelle für Marketingaktionen dienen.

Info

Control

- *Frei definierbare Datenmodelle*
- *Bewertung der Ergebnisse mit individuellen Kriterien*
- *Integrierte Bearbeitungsfunktion*
- *Multidimensionale Sichten in OLAP-Technologie*
- *Schnittstellen zu allen gängigen Office-Anwendungen*
- *Vollständige Integration in Frontend*
- *Gemeinsame Datenhaltung*



PROJEKTARBEIT

Kompetente Projekteinführung

Projektstufenplan

Die Aufgabenbereiche in einem Unternehmen werden immer umfangreicher und komplexer. Wir haben uns deshalb mit dem Projektstufenplan eine Vorgehensweise auferlegt, die Sie bei der Projekteinführung maßgeblich entlastet und informiert. Aufgrund einer Analyse der vorhandenen Strukturen wird hierbei transparent und verbindlich dargestellt welche Arbeiten wann und von wem durchgeführt werden. Von der Projektvorbereitung über die Realisation bis zum Abschluss.

Info

Architektur

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

Projektvorbereitung	Projektvorbereitung/Workshop
	Pflichtenheft
	Analyse KO-Kriterien
Konzept und Beratung	Aufwandschätzung
	Organisationsberatung
	Betriebswirtschaftliches Konzept
	DV-Betriebskonzeption
	Migrationskonzept
	Schnittstellenkonzept
Implementierung	Feinkonzept
	Programmierung
	Systeminstallation Hardware
	Netzwerkinfrastruktur und -konfiguration
	Systeminstallation Software
	Projektteam
	Anwenderdokumentation
	Beleg- und Formularanpassung
	Programmanpassung
	Schnittstellenrealisation
	Altdatenübernahme
	Funktionsbereichstests
	Projektabschluss
Systemstart	Produktivstart
	Fachbereichs Standby
	Systemtuning
Schulungen	Projektteam Ausbildung
	Systemausbildung
	Anwenderschulung
	Vertiefungsschulung
	Anwenderworkshops
Projektmanagement	Projektleitung
	Durchführungsnachweis
	Projekt-Qualitätssicherung

■ softfolio.net GmbH

Rottweiler Str. 12-14

78713 Schramberg

Fon: 07422-514-170

Fax: 07422-514-109

Mail: net@softfolio.de

www.softfolio.de

Ihr Softfolio Projektcenter:

Copyright softfolio.net GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Stand Oktober 2008.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen geben die Position der softfolio.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.

Microsoft, Windows, Office, Word, Excel, Project und Outlook sind eingetragene Marken oder Marken von Microsoft Corporation. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.