



# Sage CRM

Customer Relationship Management (CRM)  
für kleine und mittlere Unternehmen

**sage**



## Der Schlüssel zu Ihrem Erfolg.

Sage CRM als preisgekrönte CRM-Lösung von Sage liefert kleinen und mittelgrossen Unternehmen auf der ganzen Welt ein vollständiges Kundenbeziehungsmanagement und bietet eine breite Palette an Funktionen zu geringen Kosten (TCO).



## «Sage CRM – Steuern Sie Vertrieb, Marketing und Kundenservice mit einer einzigen Lösung!»

### Der Schlüssel zu Ihrem Erfolg.

Sage CRM als preisgekrönte CRM-Lösung von Sage liefert kleinen und mittelgrossen Unternehmen auf der ganzen Welt ein vollständiges Kundenbeziehungsmanagement und bietet eine breite Palette an Funktionen zu geringen Kosten (TCO).

Sage CRM ist eine besonders unkomplizierte und umfassende Lösung. Sie stützt Vertriebs-, Marketing- und Kundenservice-Teams mit den Werkzeugen aus, die sie brauchen, um neue Kunden zu finden, Verkäufe schneller abzuschliessen und in allen Bereichen dauerhafte, profitablere Beziehungen aufzubauen. Unabhängig davon, wie, wann oder wo Kunden, Geschäftspartner oder potenzielle Kunden mit Ihrem Unternehmen in Kontakt treten wollen, bietet Sage CRM einen entscheidenden Vorteil, indem es ein umfassendes, leicht zu verwendendes System liefert, mit dem diese Beziehungen erfolgreich verwaltet werden können.

Sage CRM integriert in drei Modulen alle wesentlichen Faktoren für Ihren Kundenerfolg:

- Vertrieb
- Marketing
- Kundenservice

Sage CRM kann als gehostete oder lokale Lösung bereitgestellt werden. Über den Webbrowser steht eine umfassende Benutzerumgebung zur Verfügung.

### Zusammenführen statt teilen

Durch die integrierte Paketlösung fließen Ihre Daten nahtlos zusammen. Es gibt keine Anpassungsprobleme und keine grossen IT-Projekte, falls Erweiterungen nötig sind. Wenn Ihr Unternehmen wächst oder sich anders aufstellt, haben Sie schon alles zur Hand. Kurzum: Sie haben die Flexibilität und Gestaltungsspielräume, die Sie benötigen, um jederzeit schnell und zielgerichtet agieren zu können.

### Auszeichnungen

Sage CRM wird weltweit in tausenden von Unternehmen als leistungs- und funktionsstarke CRM-Lösung geschätzt. Doch nicht nur Anwender sind von Sage CRM überzeugt. Vielmehr wird die Software für Vertrieb,

Marketing und Kundenservice regelmässig von unabhängigen Stellen, wie z.B. Gartner, geprüft und erhält ausgezeichnete Bewertungen und Empfehlungen. Nachfolgend eine kleine Auswahl der zahlreichen Auszeichnungen:



# Die komplette CRM-Lösung für anspruchsvolle KMU.

## Für alle Bereiche

Sage CRM bietet nicht nur ein intelligentes Kunden- und Kontaktmanagement, sondern stellt darüber hinaus für die Bereiche Marketing, Vertrieb und Kundenservice unverzichtbare Tools und Funktionen zur Verfügung:

## Marketing

Jeder Kunde hat seine Eigenheiten, seine Vorlieben, seine Interessen, seine Stärken, seine ganz persönliche «Geschichte». Mit Sage CRM weiss man dank der vielfältigen Datenerfassungsmöglichkeiten jederzeit über das Wer, Was, Wie und Wann Bescheid. Ausgeklügelte Filterfunktionen helfen dabei, die gewünschte Zielgruppe zur richtigen Zeit mit der richtigen Aktion anzusprechen. Zudem können mit Sage CRM zielgruppenorientiert sämtliche Marketingaktivitäten in Auftrag gegeben, verfolgt und bis ins letzte Detail ausgewertet werden.

## Highlights

- Verwaltung/Analyse des Marketing-Mix und der einzelnen Massnahmen
- Analyse nach Absatz, Budget, Kosten, Neukunden, vorausgegangen

- Kommunikation
- Steuerung der Werbemassnahmen
- Export von Marketinglisten für externe Verwendung
- Festhalten und Speichern von Dauer und Ergebnissen von Anrufen
- Kontrolle von Call Center Kampagnen
- u.v.m.

## Vertrieb

Dank der hohen Flexibilität und Leistungsstärke von Sage CRM haben Vertriebsmitarbeiter jederzeit direkten Zugriff auf Kalender- und Kundendaten, Berichte, Pipelines, Kontakte und Anruflisten. Auf der Basis der immer aktuellen Daten können Angebote erstellt und Bestellungen aufgenommen werden, die ihrerseits in die «Datenzentrale» in Sage CRM wandern. Damit das Management immer weiss, an welchen Projekten die

Vertriebsmitarbeiter arbeiten, können mit Sage CRM stündliche, tägliche oder über einen individuellen Zeitraum laufende Berichte zur Vertriebsarbeit erstellt werden.

## Highlights

- Direkter Zugriff auf Kunden- und Kontaktdaten
- Detaillierter Überblick zum Vertriebszyklus
- Synchronisation mit Microsoft Outlook
- Umsatzprognosen
- Opportunities-Verwaltung
- Offerten und Bestelleingang
- Kampagnen-Management
- u.v.m.



# Kundenorientiertes Agieren zu jedem Zeitpunkt.

## **Kundenservice**

Der Dienst am Kunden ist ein wichtiger Faktor für den Unternehmenserfolg. Auch diesen Bereich unterstützt Sage CRM mit einer Fülle von Funktionen.

## **Highlights**

- Alle Informationen zu Kunden sind rasch und problemlos abrufbar.
- Eine zusammenfassende Darstellung der Kunden-History kann per Knopfdruck erstellt werden.
- Die individuelle Einrichtung von Kundenportalen kann angeboten werden.
- Auf der Basis der vorhandenen Kundeninformationen können X-Selling- und Up-Selling-Aktivitäten definiert und durchgeführt werden.
- Automatische Erinnerungsfunktion
- Individuelle Definition von Sicherheitsstufen möglich

- Vertriebsgebiete können erstellt und zugewiesen werden.
- Ticketverwaltung
- Aufbau Wissensmanagement
- u.v.m.

## **Services und Know-how**

Die besten Softwarelösungen bringen keinen Mehrwert für ein Unternehmen, wenn Mitarbeitern das produktspezifische und fachliche Know-how fehlt. Grund genug für Sage Schweiz AG, den Begriff «Gesamtlösung» nicht nur auf die Produkte zu beschränken, sondern auf umfassende und auf Wunsch individuelle Serviceleistungen, die Bereitstellung von Wissensdatenbanken und die Vermittlung von Know-how auszudehnen:

## **Umfangreiches Service- und Supportangebot**

- Produkt- und fachspezifische Schulungen, Workshops und Seminare
- HR-Outsourcing
- Projekt-Management
- Knowledge-Datenbank
- Fachbücher

## **Anforderungsgerecht**

Je nach Unternehmensprofil und -anforderung kann zwischen zwei unterschiedlichen Paketlösungen gewählt werden:

- Sage CRM Professional mit der Funktionalität für Vertrieb, Marketing, Kundenservice, Workflow, Administration
- Sage CRM Enterprise bietet darüber hinaus erweiterte Anpassungsmöglichkeiten (Customizing), Integration zu Telephoniesystemen (CTI), ein zusätzliches Kundenserviceportal und Zugriff über Wireless Mobile Geräte.

«Sage CRM schafft Transparenz. Der Status laufender Massnahmen kann jederzeit eingesehen und hinsichtlich Kosten und Nutzens analysiert werden.»



## Passt und hat Luft.

Für welche Branche ist Sage CRM geeignet? Für jede. Die Unternehmensgrösse spielt so wenig eine Rolle wie das jeweilige Geschäftsfeld. Doch warum sind so viele unterschiedliche Unternehmen mit einer Lösung zufrieden?

«Die CRM-Lösungen von Sage sind weltweit bei mehreren Millionen Unternehmen im Einsatz. Auch in der Schweiz arbeiten Tausende KMU aus allen Branchen mit den Sage CRM-Lösungen.»

**Ausschlaggebend dafür sind:**

- *Die leichte Konfigurierbarkeit.*  
Die Anwendungen lassen sich leicht auf ganz individuelle Bedürfnisse einrichten.
- *Die hohe Benutzerfreundlichkeit.*  
Alle Mitarbeiter werden sich schnell und fast intuitiv zurechtfinden.
- *Die technische Einfachheit.*  
Sage ist spezialisiert auf KMU – daher sind die Sage Lösungen leicht einzuführen, leicht zu warten und passen perfekt in die für kleine und mittelgrosse Unternehmen typischen IT-Umgebungen.
- *Die schnellen Erfolge.*  
Wer konsequent mit unseren Lösungen arbeitet, kommt auch unternehmerisch voran. Er versteht seine Kunden besser, sieht mehr Chancen, setzt seine Ressourcen zielgerichteter ein und wird überdies mit einer deutlich höheren Kundenzufriedenheit belohnt.

**10 gute Gründe für Sage CRM**

- *Umfangreiche CRM-Lösung*  
Hohe Funktionalität im Vertriebs-, Marketing- und Kundenservice-Bereich.
- *Leicht zu verwenden*  
Trainings und Coachingfunktionen sorgen für hohe Benutzerakzeptanz und Produktivität.
- *Anpassbar*  
Integrierte Workflow-Engine zur Anpassung an die internen Geschäftsprozesse.
- *Leicht einzusetzen und zu warten*  
Ob gehostet oder lokal – die vollständig webbasierte Architektur lässt sich schnell und kostengünstig einsetzen.
- *Skalierbar*  
Lässt sich problemlos und kostengünstig skalieren.

- *Mobil*  
Bietet offline oder mit mobilen Geräten arbeitenden Benutzern Zugriff auf die Informationen und Funktionen.
- *Kostengünstig*  
Verursacht geringe Kosten – unabhängig von Komplexität, Skalierung, Einsatzanforderung.
- *Einfache Technologieplattform*  
Als vollständig webbasierte Lösung wird die Software einmalig installiert und benötigt zur Darstellung nur einen Webbrowser.
- *Outlook-Integration*  
Ermöglicht eine umfangreiche Integration mit Microsoft Outlook und damit eine nahtlose Synchronisierung der Kontakte, Kalender und Aufgaben.
- *Geschäftsergebnis im Mittelpunkt*  
Bietet eine umfassende Reihe von Cockpits, Berichten und Alarmmeldungen, welche die Sichtbarkeit der wichtigsten Ergebnisindikatoren sicherstellen.

**Sage Schweiz**

Sage Schweiz AG, Tochtergesellschaft der weltweit agierenden Sage Group plc, hat sich dank hochwertiger Softwareprodukte als Marktführer für betriebswirtschaftliche Gesamtlösungen etablieren können.

Ausschlaggebend für diesen Erfolg sind nicht zuletzt permanente Innovation unter Einbezug technologisch modernster Entwicklungsmethoden und der Fokus auf die bewährten Merkmale wie Bedienerfreundlichkeit und Flexibilität der Softwarelösungen. Heute verfügt das Unternehmen über ein zielgruppenorientiertes, breites und sehr fein strukturiertes Produktportfolio mit betriebswirtschaftlichen Gesamtlösungen für Unternehmen jeder Branche und Grössenordnung.

**Sage Schweiz AG:**

- 1999 Sage Group plc übernimmt Softinc Ltd
- 2002 Akquisition HR Management AG
- 2003 Akquisition Winware AG, St.Gallen
- 2005 Akquisition Simultan AG, Altishofen
- 2006 Akquisition bäurer (Schweiz) AG, Dielsdorf
- 2007 Akquisition Pro-Concept SA, Sonceboz-Biel
- Kunden: über 63'000
- Vertriebspartner: über 800
- Mitarbeiter: 380

**Sage Group plc weltweit:**

- Gründung 1982 von Sage Software
- 1989 Formierung zur Sage Group plc und Börsengang (FTSE)
- Kunden: über 5,4 Millionen
- Vertriebspartner: über 30'000
- Mitarbeiter: über 13'900

(Stand 2007)



**Sage Schweiz AG**

Infoline: 0848 868 848

Telefax: 058 944 18 18

[info@sageschweiz.ch](mailto:info@sageschweiz.ch)

[www.sageschweiz.ch](http://www.sageschweiz.ch)