

Sie haben bereits ein klassisches CRM oder sogar SugarCRM, möchten aber mehr Informationen? Stellen Sie sich Fragen wie: Welche Produkte hat der jeweilige Kunde gekauft? Welche Bestellungen sind offen/in Arbeit/erledigt? Aus den Bestellungen möchten Sie Rechnungen generieren können und deren Status dokumentieren? Antworten auf diese Fragen liefert, und das in Abhängigkeit von der Ebene des Benutzers in der Firmenhierarchie, schafft unsere **SugarCRM-Erweiterung crmXP (crm-XpansionPack)**.



◀ Als Erweiterung für SugarCRM bietet crmXP noch mehr Auswertungen und Berichterstattungsmöglichkeiten, insbesondere über Umsätze, Kunden und Ordermanagement.

### Vorteile für Management, Vertrieb und Marketing

- ◀ Schwachpunkte im Verkauf werden schnell aufgedeckt und Korrekturen möglich
- ◀ Teamanalysen für Abteilungen oder Bereiche
- ◀ Übermittlung von Aufgaben an Benutzer und automatische E-Mail-Benachrichtigung
- ◀ Informationen: jederzeit aktuelle Informationen rund um die Kunden inklusive der erteilten Aufträgen
- ◀ Aktivitätsüberwachung: alle Termine und Aufgaben kunden- und projektgebunden erfassen und überwachen
- ◀ Protokollierung: die automatisierte Fortschrittskontrolle jedes einzelnen Kunden/Kontakts auf täglicher Basis
- ◀ Anbindung zu DATEV-Systemen für Buchungen und Stammdaten
- ◀ Automatischer Import tagesaktueller Wechselkurse für Transaktionen ins Ausland
- ◀ Schnelle Rechnungsstellung durch automatisch erstellte PDF-Rechnungen
- ◀ Genaue Informationen zu einzelnen Kunden/Kundengruppen und deren Kaufgewohnheiten
- ◀ Ermittlung der besten Kunden und Zielmärkte
- ◀ Erstellung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen wie z.B. ROI oder Umsatzrendite
- ◀ Tools zum gezielten E-Mail Marketing und zur Kampagnenplanung
- ◀ Printfertige Dokumentenerstellung von Produktblättern

### Alle Funktionen von SugarCRM

- ◀ Als Erweiterung für SugarCRM bietet crmXP auch alle Funktionen der vorherigen SugarCRM-Installation

### Produktkatalog

- ◀ Einbindung webgestützter Datenbanksysteme von z.B. Lieferanten zur gemeinsamen Nutzung von Bild- und Datenmaterial
- ◀ Preistrends am Markt erkennen mit Preishistorien über alle getätigten Geschäfte mit einem Artikel
- ◀ Import von Produktdaten aus allen gängigen Lösungen und Einteilung der Produkte in strukturierte Produktkategorien
- ◀ Printfertige Dokumentenerstellung von Produktblättern

## < crmXP – Die wichtigsten Funktionen im Überblick

### Angebote

- < Angebotsunterbreitung basierend auf dem Produktkatalog
- < Verrechnung von Rabatten, Boni oder Skonti sowie Ausgabe von Sonderaktionen und Incoterms
- < Automatischer Import tagesaktueller Wechselkurse über Webschnittstelle zu [www.oanda.com](http://www.oanda.com) & historische Kursdatenbank
- < Einbindungsmöglichkeit buchhalterischer Umrechnungskurse zur Synchronisation von CRM und ERP
- < Umwandlung von Angeboten zu Aufträgen zur weiteren Bearbeitung

### Aufträge

- < Organisation der Aufträge in Streckengeschäft, Lagergeschäft und Provisionsverkäufe möglich
- < Einbindung von Preislisten aus Excel möglich
- < Auftragsbasierte Dokumentenerstellung (Auftragsbestätigungen, Teilelisten, etc.)
- < Zuweisung einzelner Auftragsgegenstände zu verschiedenen Lieferungen
- < Einbindungsmöglichkeit vorgelagerter Systeme z. B. Hersteller im Sinne eines einfachen Supply-Chain-Managements (bspw. DATEV) mit Auftrags- & Lieferdaten, Statusmeldungen, und einem Tracking-Algorithmus
- < Auftragsbasierte Nachkalkulation mit aktuellen Buchhaltungsdaten für hohe Transparenz (nur bei ERP-Anbindung)
- < Tgl. Neubewertung aller Fremdwährungsaufträge & -einkäufe für korrekte Abbildung wechselkursbedingter Ergebniseffekte
- < Umwandlung von Aufträgen zu Rechnungen zur weiteren Bearbeitung

### Rechnungen

- < Einbinden von Word-Vorlagen und Generierung einer PDF-Rechnung zur schnellen Rechnungsstellung an den Kunden
- < Synchronisation mit gängiger FiBu-Software für Buchungen & Stammdaten
- < Erstellung von Gesamt- oder Teilrechnungen

### Teams

- < Abbildung der Firmenhierarchie in Organigrammen
- < Schutz sensibler Daten durch Zuweisung an Teams mit geteiltem Kalender und Zuweisung von Aufgaben an einzelne Benutzer
- < Projektmanagement mit Gantt-Diagrammen, Meilensteinen und Fortschrittsanzeige

### Business Intelligence (BI) Cockpit

- < Statistische Analyse von Aufträgen nach Kunden, festgelegten Teams, Artikelgruppen und gewünschten Zeiträumen
- < Verbindung von Plan-Daten aus den CRM-Aufträgen und den Ist-Daten, gewonnen aus ERP-Daten
- < Produkt- und Artikelanalysen zum Filtern von Top-Sellern durch Mengen- & Preisanalysen
- < Teamanalysen für Abteilungen oder Bereiche mit Möglichkeit der Cost Center Analyse bei ERP-Anbindung
- < Exportfunktion in Excel aller Datensätze im CSV-Format
- < Grafische Auswertung als Kreis-/Balken-/Linien-/Verteilungsdiagramm



> *Ihr Ansprechpartner*  
*Dipl.-Inf. (FH)*  
**Marek Suchowski**  
Tel +49<0>381 519 63 33  
[suchowski@telematika.de](mailto:suchowski@telematika.de)

# <telematika>

Telematika GmbH, Friedrich-Barnewitz-Straße 3, 18119 Rostock  
Tel +49<0>381 519 63 33, Fax +49<0>381 519 61 54  
[info@telematika.de](mailto:info@telematika.de), [www.telematika.de](http://www.telematika.de)