



Mobile CRM Lösungen

Setzen Sie Ihre mobilen Mitarbeiter durch SalesLogix Mobile noch wirtschaftlicher ein.

sage



Inhaltsverzeichnis.

Zusammenfassung	3
Einführung.....	4
Was ist “Mobile CRM”?.....	5
Einzigartige Vorteile der Smartphones für Mobile CRM.....	6
Die zentralen betrieblichen Herausforderungen mit Mobile CRM meistern	6
Betriebswirtschaftliche Vorteile von Mobile CRM	7
Sieben entscheidende Gründe für Ihre Mobile CRM-Lösung	8
Vorstellung von SalesLogix Mobile	10
SalesLogix auf einem kleinen Bildschirm.....	11
Informationen jederzeit und überall verfügbar.....	12
Anpassung an Ihre Arbeitsweise	13
Schutz Ihrer Kundendaten	14
Lieferung unkomplizierter und inkrementeller Updates.....	15
Zentralisierte Verwaltung für eine leicht zu handhabende Technik.....	16
Argumente für den Einsatz von Mobile CRM in Ihrem Unternehmen	17
Fazit.....	18

Die Sage Software GmbH prüft und aktualisiert ihre Informationen ständig. Trotz aller Sorgfalt können sich die Daten inzwischen verändert haben. Eine Haftung oder Garantie für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der zur Verfügung gestellten Informationen kann daher nicht übernommen werden.



Zusammenfassung.

Die Mobilmachung von Mitarbeitern zählt mittlerweile für die meisten Unternehmen, die mehr Kundennähe suchen und Präsenz zeigen möchten, zu den Kernanforderungen des Marktes. Um Mitarbeitern Mobilität zu ermöglichen ist allerdings mehr nötig, als Ihnen einfach Laptops und Handys zur Verfügung zu stellen, und sie dann in den Außendienst zu schicken. Wichtig ist auch, die geeigneten Technologien zu wählen und die passende Erfahrung der Anwender aufzubauen. Nur so können Anwender produktiv arbeiten und Vorteile aus diesem neuen Arbeitsmodell ziehen. Deshalb ist die Erweiterung der zentralen Geschäftsanwendungen wie CRM auf immer universellere Smartphone-Umgebungen, wie dies mit BlackBerry® und Windows Mobile® Geräten der Fall ist, heute ein so entscheidender Faktor für den erfolgreichen Einsatz Ihrer mobilen Mitarbeiter.

Dieses Whitepaper wird Ihnen die wachsende mobile CRM Landschaft darstellen und die Vorteile aufdecken, die Ihnen der Einsatz einer mobilen CRM-Lösung verschafft. Außerdem werden die wichtigsten Voraussetzungen beschrieben, die in Ihrem Unternehmen erfüllt sein müssen, um in Ihrem mobilen CRM-Projekt den nächsten Schritt zu tun.

Einführung.

Während Anwender schon seit geraumer Zeit auf grundlegende Kontaktdaten von verschiedenen Geräten aus zugreifen konnten, dringt das echte mobile CRM in neue Gebiete vor. Diese bieten in hohem Maße Raum für umfassende Veränderungen. So kann die Art, wie mobile Anwender auf geschäftsentscheidende Informationen – Rendite, Produktivität und Kundenzufriedenheit – zugreifen und mit ihnen arbeiten, ganz neu gestaltet werden. Mobile Außendienstmitarbeiter mit direktem Kundenkontakt sind heute ständig in Situationen, welche eine erweiterte CRM-Umgebung erfordern. Diese muss sich der Arbeitsweise des Anwenders anpassen, wann immer er es benötigt. In der progressiven „Anywhere Workforce Experience“ Strategie¹ hat Sage festgelegt, dass es wichtig ist, CRM überall „mobil“ einsetzen zu können und Kunden ein umfassendes Paket von Werkzeugen und Technologien anzubieten, welche direkt zu Sage gehören und von Sage unterstützt werden.

Nun, da sich das „Desktop CRM“ durchgesetzt hat und seinen Wert in den meisten Geschäftsumgebungen unter Beweis gestellt hat, stehen die IT-Abteilungen vor der Aufgabe, CRM für mobile Mitarbeiter zu erweitern. Immer mehr Außendienstler bevorzugen Smartphone-Geräte, die immer betriebsbereit sind und mit denen man jederzeit Zugriff auf die gewünschten Daten hat.

