

WinEV®CRM
auf Basis JOULES
Leistungsumfang

Kunden- und Leadmanagement

Lead-Generierung:

Einfach und intuitive Anlage von Neukunden sowie Interessenten

Stammdatenmanagement:

Übersicht, Erfassung und Abänderung von Stammdaten

Kontaktmanagement:

- systematische Anlage beliebig vieler Ansprechpartner zu einem Lead im Adressbuch mit Kontaktdaten, Rolle in der Organisation und Angebotshaltung
- Synchronisation der Kontakte in bevorzugtes externes Adressverwaltungs-Tool (z. B. Outlook)
- Export elektronischer Visitenkarten (vCards) im VCF-Format

Adressverwaltung:

Abfragen und Eintragen von Adressdaten durch Einsatz von Geodaten

Lead-Import:

- flexibler Import bestehender Daten oder gekaufter Adresslisten im CSV-Format per Drag & Drop in das System durch Import Wizard – mit Importvorschau innerhalb der Lead-Maske
- Speicherung von Importprofilen für wiederkehrende Formate
- Unterstützung durch Support-Team bei besonders großen zu importierenden Datenbeständen (kostenpflichtig)

Blacklisting:

Automatischer Ausschluss unerwünschter Kunden oder Kundengruppen von einem Vertragschluss bzw. einer Vertragsweiterverarbeitung

Druckvorlagen/Templates:

- Hinterlegung von Design
- Form und Inhalt von Geschäftsdokumenten in zentralen Templates zur Generierung von Schriftstücken und E-Mails
- weitere Funktionen:
 - einfacher WYSIWYG-Editor für die Definition von Druckvorlagen
 - Erstellung von Dokumenten auf Basis von Textbausteinen und Variablen
 - Vorlagen für Druck-PDFs und E-Mails möglich
 - Variable Positionierung von Logo und Headerbeschreibungen
 - freie Aufteilung des Footer-Bereichs und mehrspaltige Seitenlayouts möglich

Kunden- und Leadmanagement

Journal:

strukturierte und effiziente Dokumentation verschiedener Kontaktarten bzw. mit einer Kundenbeziehung verbundenen Sachverhalte mit unterschiedlichen konfigurierbaren, sauber abgegrenzten Journal-Formularen durch Anlage eines individuellen Erfassungsformulars

Dateien:

Zentrale Speicherung relevanter zu einer Geschäftsbeziehung gehörender Dokumente, wie Verträge, Angebote, Briefe

Dokumentenmanagement/Dokumentenhistorie:

Zentrale Ablage jedes mit einem Kunden verbundenen relevanten Dokuments, wie Verträge, Angebote, Briefe, etc.

Lead-Historie:

leistungsfähiges Protokoll jedes Änderungsschritts im Hintergrund sowie Auszeichnung unterschiedlicher Historien-Eintragsarten mit einem Farbleitsystem und Icons

Arbeiten im Team

Aufgabenmanagement:

- Verwaltung und Anlage von Aufgaben (mit Deadline) und Terminen (mit festem Datum und Uhrzeit) am Lead in gemeinsam genutzten Teamkalendern mit Erinnerungsfunktion sowie Pipeline mit dem Erledigungsstatus der Aufgabe
- Abruf der CRM-Termine in bevorzugter Kalender-Anwendung wie etwa Outlook, Google oder einem mobilen Gerät via CalDav-Sync
- Sortierung der Kalender nach Vertriebssteams

E-Mail-Integration:

- zentrale Pflege und korrekte Zuordnung aller mit einem Kontakt/Lead eingehenden und ausgehenden Nachrichten durch direkten Zugriff auf vollständig integrierten E-Mail-Client
- weitere Funktionen:
 - Drag & Drop Dateianhänge
 - Adressen Auto-Suggest
 - modernes Interface
 - kinderleichtes Setup
 - Such- und Filterfunktionen

Analysen

Dashboards:

Bereitstellung drei relevanter Auswertungen und Charts mit der Option zum Teilen

Auswahl aus Kennzahlenanalyse:

Übersicht über Bestellungen, z. B. Verkaufsvolumen, Stornos und Kündigungen

Auswahl aus Useraktivitäten:

Monitoring der Aktivitäten nach Anrufen, Angeboten, Aufgaben, Journaleinträgen

Vertrags- & Angebotsmanagement

Vertragsformulare:

Konfigurierbarkeit der Vertragsformulare

Vertragsstatus:

Darstellung von Bearbeitungsfortschritten und Prozessstadien

Verträge:

Verwaltung, Einsicht & Bearbeitung aller bestehender Verträge (Vertragsänderung, Vertragskündigung, Auszug, Lieferantenwechsel, Abschlagsänderung, Bankdatenänderung, Zählerstandserfassung etc.) sowie Generierung neuer Verträge

Angebote:

Erstellung sauberer Angebotsdokumente aus dem System auf der Basis von Templates sowie eines effizienten, integrierten Prozesses zur Angebotserstellung

Vertrags- & Angebotsmanagement

Dokumentenmanagement/Dokumentenhistorie:

Zentrale Ablage jedes mit einem Kunden verbundenen relevanten Dokuments, wie Verträge, Angebote, Briefe, etc.

Produktmanagement

Produkte:

Anlage von Produkten (Strom, Gas, Heizstrom, etc.), Konditionen, Preisen, Produktsets, Dateien und Zusatzinformationen

Importierte Preislisten:

- Import von Preislisten aus externen Quellen für die Tarifabfrage
- Veraltung von Produkten und Preislisten

Produkt-/Tarifrechner:

Produktabfrage sowie Kalkulation der Netzentgelte* über einen zentralen Produktrechner

* Voraussetzung: ene't Lizenz; Datenbanken für Netznutzung

Schnittstellenfunktionen

Datenaustausch:

- Abrechnungssysteme
- Systeme externer Vertriebspartner
- Vergleichsportale
- Marktkommunikations-Systeme
- Drittanbieteranwendungen

Schnittstellenformate:

- CSV
- XML
- REST-API (JSON)
- PDF, MP3 (bei Dokumenten Schnittstellen)

Schnittstellenprozesse:

- Datenübertragung von externen Systemen nach JOULES
- Datenübertragung von JOULES in externe Systeme
- Zwischenablage auf einem SFTP-Server:
- Auslösung Datenaustausch: manuell oder automatisiert über Cronjobs
- Schnittstellen-Mapping

Templating:

Auslieferung einer Standardkonfiguration – schnell einsatzbereit, Inbetriebnahme nach ca. 2-3 Tagen