

AKIOMA Kontaktverwaltung

Machen Sie mehr aus Ihren Kontaktdaten

Wie gut kennen Sie Ihre Kunden und Geschäftskontakte? Welche Informationen sind eigentlich die entscheidenden? Wie hängen sie zusammen? Wie können Sie dieses Wissen optimal nutzen?

Das Kontaktmanagement von AKIOMA liefert die Antworten.





Kontaktverwaltung ein Stück weiter gedacht

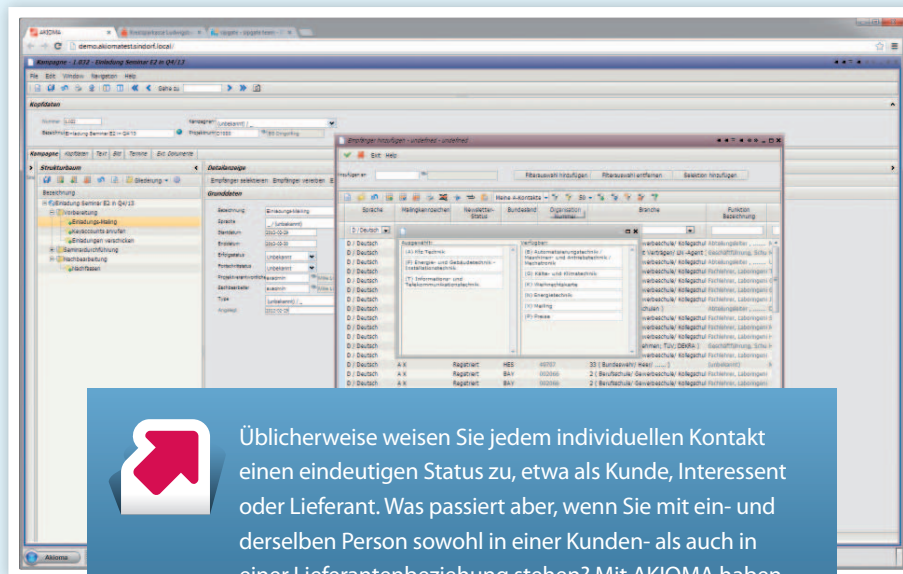
In Ihren Kontaktdaten steckt viel Potenzial – nutzen Sie es!

Mit AKIOMA bekommen Sie ein vollständiges Bild zu jedem Kunden oder Kontakt. Sie sehen auf einen Blick, an welcher Stelle der Kontakt im Unternehmen oder in der Organisation einzuordnen ist. Ebenso können Sie Ihre Kontakte besonders detailliert nach Rollen trennen, etwa als Kunden oder Lieferanten, und auch komplexere Beziehungen sauber und eindeutig darstellen.

In diesem Sinne ist das Kontaktmanagement von AKIOMA viel mehr als eine Datenbank zur Kontaktverwaltung. Sie halten gleichzeitig ein strategisches Werkzeug in der Hand, das wertvolle Unterstützung für Ihre Aktivitäten und strategischen Vorhaben in zentralen Bereichen wie Vertrieb und Marketing leistet.



AKIOMA bietet Ihnen deutlich mehr Möglichkeiten bei der Arbeit mit Ihren Kunden- und Kontaktdaten als viele CRM-Systeme – weil AKIOMA nicht von den einzelnen Kontakten her „denkt“, sondern immer die Gesamtorganisation für alle Prozesse zugrunde legt. Hierarchien und Querverbindungen zwischen Ihnen, Ihren Kunden und Interessenten lassen sich viel flexibler und exakter darstellen, und Sie lernen Ihre Kontakte automatisch besser kennen.



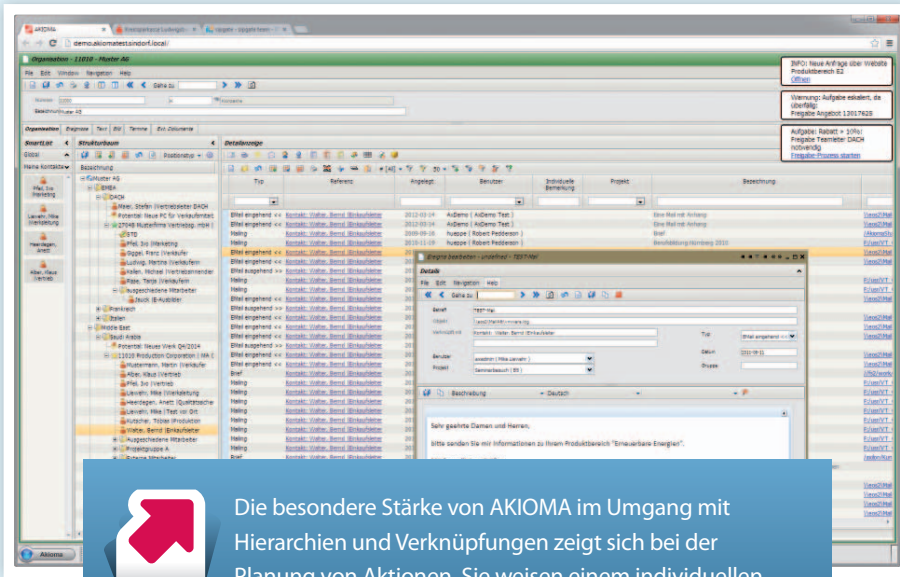
Üblicherweise weisen Sie jedem individuellen Kontakt einen eindeutigen Status zu, etwa als Kunde, Interessent oder Lieferant. Was passiert aber, wenn Sie mit ein- und derselben Person sowohl in einer Kunden- als auch in einer Lieferantenbeziehung stehen? Mit AKIOMA haben Sie auch in solchen Situationen alle Möglichkeiten. AKIOMA geht immer von der „neutralen“ Gesamtorganisation aus, in der Sie Ihren Kontakt beliebig einordnen und die jeweils passende Rolle auswählen können. Auf diese Weise behalten Sie auch bei komplexen Beziehungen immer den vollständigen Überblick und vermeiden von Anfang an Interessenkonflikte bei Aktivitäten, die Sie für Ihre Kontakte in die Wege leiten wollen.

Zusammenhänge erkennen, Verbindungen herstellen

Mit AKIOMA können Sie Ihre Kunden und Kontakte beliebig in Beziehung zueinander setzen und detailliert Rollen vergeben.

Jeder einzelne Kontakt lässt sich beliebig in organisatorische Strukturen eingliedern, die beliebig viele Ebenen umfassen können. Dafür genügt ein einfaches Drag & Drop.

Die einzelnen Ebenen sind im System mit unterschiedlichen Symbolen eindeutig gekennzeichnet, so dass Sie immer sofort sehen, ob Sie es mit Einzelpersonen, Abteilungen, ganzen Standorten usw. zu tun haben.



Die besondere Stärke von AKIOMA im Umgang mit Hierarchien und Verknüpfungen zeigt sich bei der Planung von Aktionen. Sie weisen einem individuellen Kontakt ein Ereignis zu, und das System überträgt es automatisch auf alle höheren Ebenen der Organisationsstruktur, mit denen der Kontakt verknüpft ist. Einschränkungen dazu können Sie beliebig festlegen.

Umgekehrt ist immer sichergestellt, dass Aktionen, die Sie zuerst einer höheren Ebene zuweisen, automatisch auf die untergeordneten Ebenen „vererbt“ werden. So erreichen Sie alle Empfänger immer mit minimalem Aufwand.

Kundenkommunikation: Immer genau wissen, was bisher mit wem passiert ist

Sehr detailliert ist in AKIOMA die Kundenhistorie gestaltet. Sie können dabei auf besonders viele Such- und Filterkriterien zurückgreifen und auf einen Blick zum Beispiel nachvollziehen, welche Mailings an einen bestimmten Empfänger gegangen sind oder wie viele Kontakte ein ganz bestimmtes Mailing erhalten haben. Die betreffenden Dateien sind direkt mit dem jeweiligen Kontakt verlinkt, so dass Sie die Aktion auch nachträglich jederzeit nachvollziehen können.

Änderungen ohne Aufwand: einmal eingegeben – überall automatisch aktualisiert

Der meiste Aufwand bei der Kundenverwaltung entsteht, wenn dieselben Änderungen bei sehr vielen Kontakten zu machen sind. Das betrifft vor allem neue Adressen und Umstrukturierungen bei Standorten, Abteilungen und Fachbereichen.

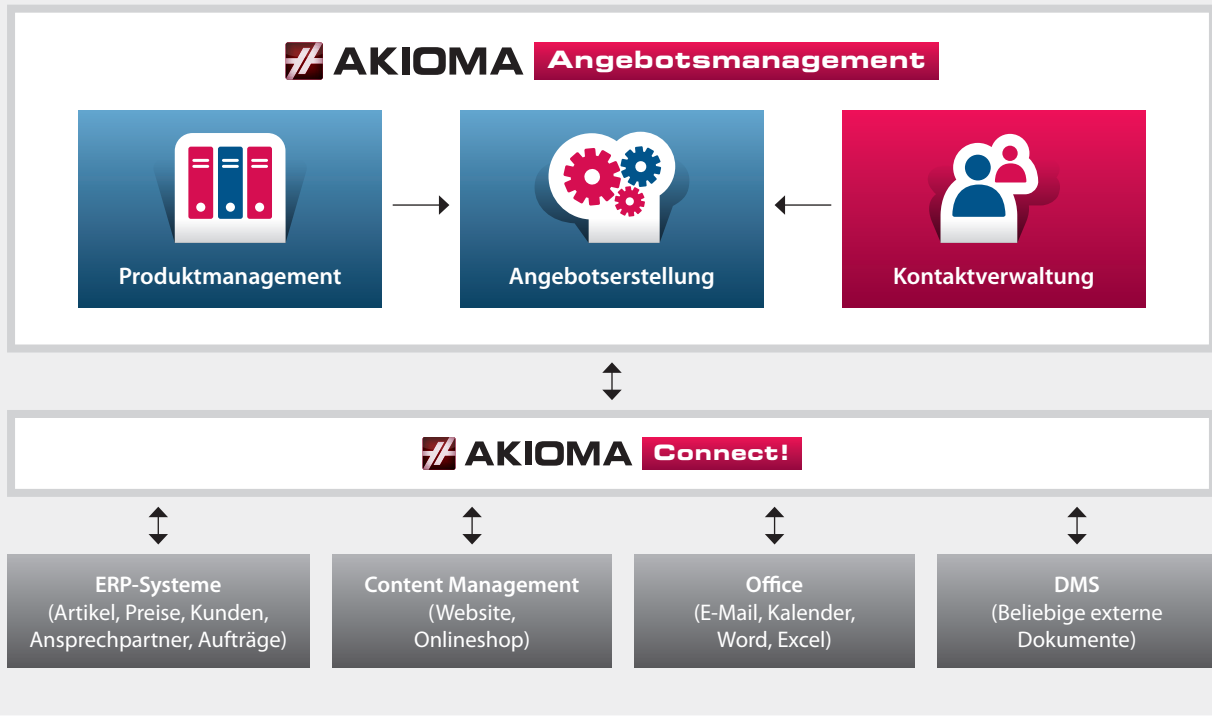
Auch bei diesen Aufgaben sorgt AKIOMA für maximale Effizienz bei geringstem Aufwand: Wenn Sie die Änderungen im System selbst vornehmen – aber auch, wenn Sie geänderte Daten aus Ihrer ERP-Software übernehmen. In die andere Richtung können Sie Ihre Änderungen aus AKIOMA auch ans ERP-System oder an MS Outlook direkt übergeben.



In AKIOMA können Sie wählen, ob Sie Kontaktdaten eigenständig („entkettet“) oder verknüpft („verkettet“) behandeln wollen. Im ersten Fall beschränken sich Änderungen, die Sie vornehmen, nur auf diesen Kontakt selbst, im anderen Fall werden sie auf die gesamte Organisationsstruktur übertragen.

Beispiel: Sie ändern die Adresse bei Kontakt X – und haben sie dann bei allen anderen verknüpften Kontakten ebenfalls aktualisiert.

Das AKIOMA-Prinzip



Auf einen Blick

- » Detaillierte Abbildung von Organisationsstrukturen: Einzelperson – Abteilung – Bereich – Standort usw.
- » Konsequente Trennung von Kontakten nach Kunden und Interessenten (auch bei demselben Kontakt möglich)
- » Automatische Weitergabe von Änderungen an die über- und untergeordneten Ebenen in der Organisationsstruktur
- » Automatischer Abgleich bei geänderten Kontaktdaten aus/nach ERP, MS Outlook usw.

AKIOMA – das Angebotsmanagement für den Vertrieb komplexer und erklärungsbedürftiger Produkte



Sie interessieren sich für unsere Produkte und benötigen mehr Informationen?

Sie erreichen uns unter:

+49 7141 30995-10

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Über AKIOMA

AKIOMA Software entwickelt CRM-Systeme für den Mittelstand. Unsere CRM-Software basiert auf dem von uns entwickelten Frameworks SWAT und wird sowohl On-Premise als auch Cloud-basierend eingesetzt. Besondere Schwerpunkte sind dabei Erstellung / Management von komplexen Angeboten, Produktmanagement sowie die Abbildung komplexer Kundenbeziehungen.