

Sales Management Center

Alle Verkaufsprozesse in einer Hand



Nutzen Sie Ihre Vertriebschancen und behalten Sie den Überblick über alle Verkaufsprojekte. Die Qualität der Kundenkontakte sowie die gesamte Interaktion zwischen Kunde und Unternehmen sind für einen erfolgreichen Vertrieb ausschlaggebend. OMNITRACKER Sales Management Center unterstützt den kompletten Verkaufsprozess – vom ersten Kundenkontakt bis zur Rechnungsstellung.

Ihre Vorteile

Prozessoptimierung

- Effiziente Workflows
- Verwaltung zusammengehöriger Verkaufsprojekte
- Management von Vertriebspartnern
- Mandantenfähigkeit
- Mehrwährungsfähigkeit

Effiziente Bearbeitung

- Nachverfolgung der gesamten Interaktion mit Kunden
- Erfassung und Bearbeitung aller Vertriebsaktivitäten
- Erstellung und Verwaltung von Verkaufsprojekten
- Automatisierte Wiedervorlagen

Vollständige Prozessabdeckung

- Kundendatenverwaltung
- Lead Management
- Opportunity Management
- Angebotsmanagement
- Vertragsmanagement
- Rechnungswesen
- Funktionalitäten für Mailkampagnen
- Artikeldaten und Preislisten
- Erstellung von Management-Reports

Integration und Erweiterung

- Vollständige Integration mit anderen OMNITRACKER-Applikationen
- Leistungsstarke Schnittstellen

Herausforderungen

Unternehmen müssen ihre Produkte unter großem Preisdruck effektiv vermarkten. Damit alle Beteiligten Hand in Hand zusammenarbeiten können, müssen unterschiedliche Prozesse umgesetzt und einheitlich unterstützt werden.

Optimierte Vertriebsprozesse

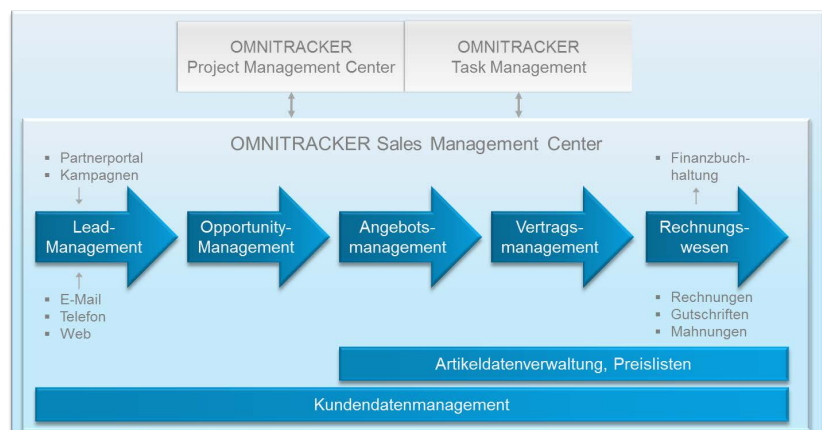
Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Sie Ihre Vertriebsprozesse optimieren. Dazu gehören eine schnelle und transparente Kommunikation sowie die effektive Organisation aller Vertriebsprozesse.

Wie kann OMNITRACKER Ihnen helfen?

Mit OMNITRACKER Sales Management Center können Sie alle Vertriebsprozesse im Unternehmen planen, durchführen und kontrollieren. Vom ersten Kundenkontakt bis zur Rechnungsstellung behalten Sie den Überblick und können jede vertriebliche Chance nutzen.

OMNITRACKER können Sie für alle Geschäftsprozesse einsetzen und damit Ihre Kosten beträchtlich senken. Sie können jederzeit weitere OMNITRACKER-Applikationen integrieren und die bestehende Funktionalität durch Konfiguration an Ihre Bedürfnisse anpassen. OMNITRACKER wächst mit Ihren Anforderungen.

 Sie glauben es nicht? Wir beweisen es!



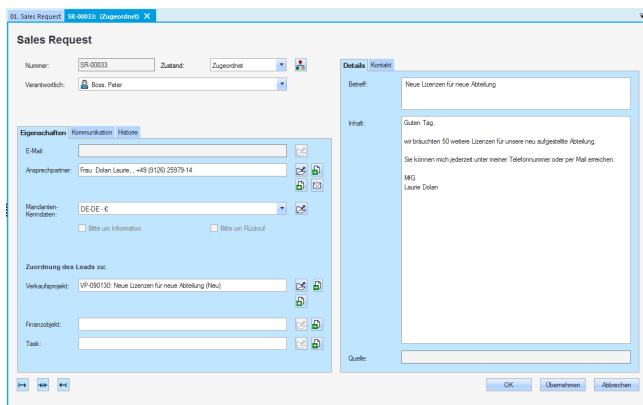
Sales Management Center

OMNITRACKER Sales Management Center unterstützt alle wesentlichen Vertriebsprozesse. Sie können die gesamte Kommunikation und Interaktion mit Interessenten und Kunden auf einer einzigen Plattform nachverfolgen und alle Vertriebsaktivitäten strukturiert und effizient bearbeiten.

Die benutzerorientierte und workflowbasierte Applikation trägt erheblich zur Effizienz- und Qualitätsverbesserung des Verkaufsprozesses bei. Damit Sie Projekte standortunabhängig bearbeiten können, steht Ihnen neben dem Windows-Client natürlich auch der Web-Client zur Verfügung.

Systematische Prozessunterstützung

OMNITRACKER Sales Management Center unterstützt geregelte Prozesse im Vertrieb. Sie können Vertriebsphasen definieren und in Vertriebsmodellen zusammenfassen. Für jedes Verkaufsprojekt können Sie festlegen, welches Vertriebsmodell verwendet werden soll. So sind die Aufgaben klar definiert und können systematisch umgesetzt werden.



Kundendatenmanagement

Gut gepflegte Kundendaten sind die Basis für eine zielgerichtete Kommunikation. Sie können die Stammdaten Ihrer Kunden und Interessenten bequem pflegen und aus allen Prozessen darauf zugreifen. So stehen Ihnen immer die aktuellen Daten zur Verfügung, vom Mailing über das Lead Management bis zur Rechnungsstellung.

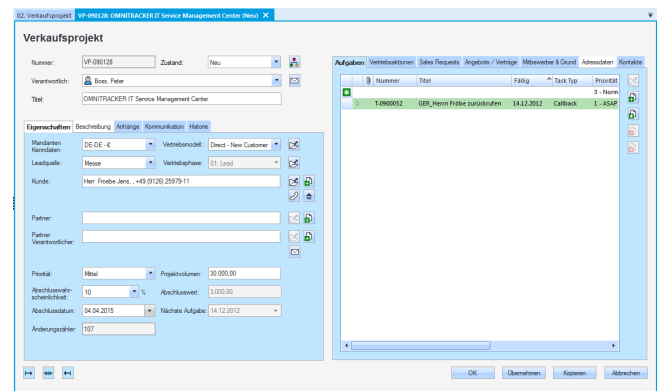
Artikeldaten und Preislisten

Sie können Artikeldaten verwalten und Artikel gruppieren. Unterschiedliche Artikelgruppen können Sie zu Preislisten zusammenfassen und auf Knopfdruck eine Preisliste als Dokument erstellen. Wenn Sie Artikeldaten ändern, können Sie so sehr effizient

aktualisierte Preislisten erstellen und Ihren Kunden zur Verfügung stellen.

Kampagnenunterstützung

OMNITRACKER Sales Management Center unterstützt die systematische Planung und Durchführung von E-Mail- und Telefonkampagnen. Sie können unterschiedliche Empfängerlisten definieren und in Ihren Kampagnen verwenden. Den Versand Ihrer Newsletter können Sie vollständig über OMNITRACKER Sales Management Center abwickeln – von der Erstellung der Inhalte über die Auswahl der Empfängerlisten bis zum automatischen Versand zu einem von Ihnen bestimmten Zeitpunkt.



Lead und Opportunity Management

OMNITRACKER Sales Management Center unterstützt alle Aufgaben im Lead und Opportunity Management, sodass Sie alle Chancen auf einen Verkaufsabschluss konsequent nutzen können. Neue Kundenanfragen können Sie manuell erfassen oder aus E-Mails oder den Informationen aus Web-Formularen automatisiert anlegen lassen. Spamfilter stellen sicher, dass nur sinnvolle Einträge angelegt werden.

Eingehende Anfragen können Sie klassifizieren und festlegen, wer für die weiteren vertrieblichen Aufgaben verantwortlich ist und nach welchem Vertriebsmodell vorgegangen werden soll.

OMNITRACKER Sales Management Center vereinfacht den gesamten Vertriebsprozess. Sie können sich jederzeit einen Überblick über Ihre Vertriebsaktivitäten verschaffen und Termine konsequent überwachen. Wiedervorlagen und Kalendereinträge helfen Ihnen, die Aufgaben zu strukturieren und geregelt abzuarbeiten.

Angebotsmanagement

Erstellen Sie auf Basis von Kunden- und Artikelstammdaten individuelle Angebote für Ihre Kunden. Aus den Artikeldaten können Sie auf Knopfdruck ein Angebotsdokument erstellen und unterschiedliche Versionen des Angebots verwalten.

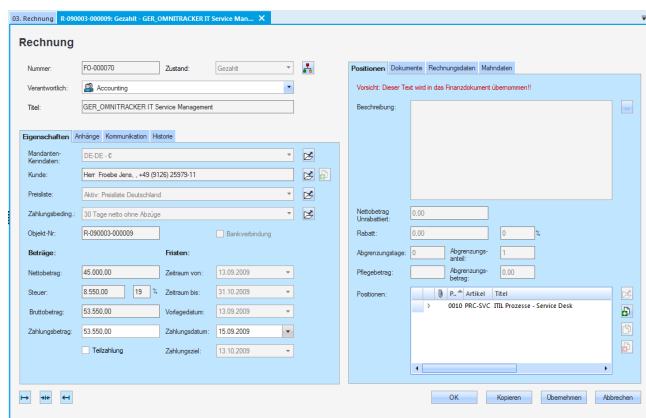
Vertragsmanagement

Nach erfolgreichem Abschluss der Vertriebsphase können Sie aus einem Angebot direkt einen Vertrag erstellen. Er dient als Grundlage für die spätere Rechnungsstellung und enthält einen Verweis auf das Verkaufsprojekt. So behalten Sie immer den Überblick über die Entwicklung einzelner Verkaufsprojekte.

Rechnungswesen

Die Unterstützung Ihrer Vertriebsprozesse schließt auch das Rechnungswesen ein. Aus einem Vertrag können Sie eine Rechnung erstellen und im Bedarfsfall auch aus einer Rechnung eine Mahnung oder eine Gutschrift. Alle notwendigen Dokumente erstellen Sie auf Knopfdruck aus den vorhandenen Daten. Die Dokumente können Sie dann per E-Mail an den Kunden senden und dabei digitale Signaturen integrieren.

OMNITRACKER Sales Management Center stellt eine standardisierte Schnittstelle für den Datenexport in eine Finanzbuchhaltung Ihrer Wahl zur Verfügung.

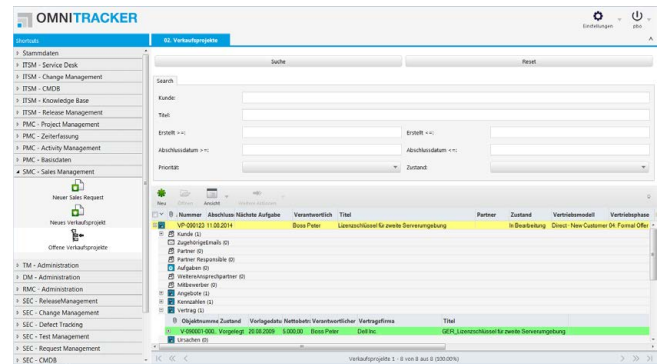


Überblick durch Reports

Mit OMNITRACKER Sales Management Center behalten Sie immer den Überblick über Ihre Vertriebsprozesse. Mit vordefinierten Reports, die Sie einfach an Ihre Bedürfnisse anpassen können, wird die Auswertung der für das Management relevanten Daten sehr einfach. So erkennen Sie alle wichtigen Zusammenhänge auf einen Blick.

OMNITRACKER Web-Client

Mit dem OMNITRACKER Web-Client können Sie über marktgängige Webbrowser auf OMNITRACKER Sales Management zugreifen. Ihre Vertriebspartner können über ein Partnerportal direkt neue Vertriebsanfragen anlegen und den Status weiterverfolgen und aktualisieren. So können Sie Ihre Vertriebsprojekte standortunabhängig bearbeiten.

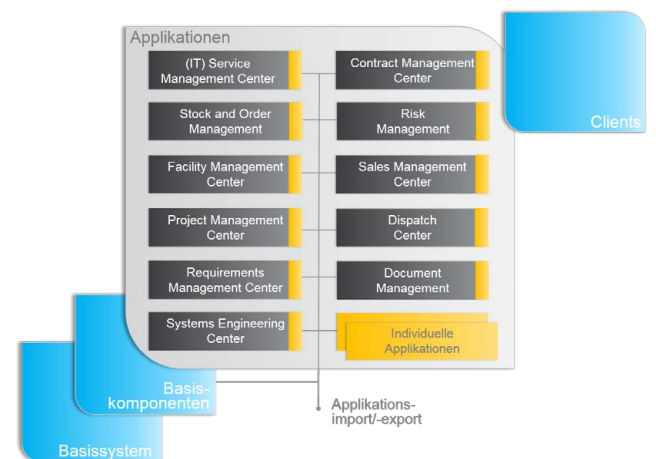


Durchgängige Integration

OMNITRACKER wächst mit Ihren Anforderungen. Auf Basis der OMNITRACKER-Plattform können Sie sehr einfach weitere OMNITRACKER-Applikationen integrieren, um weitere Geschäftsprozesse vollständig zu unterstützen, z. B.:

- OMNITRACKER Project Management Center
- OMNITRACKER Task Management

Wenn Sie externe Systeme anbinden möchten, können Sie die leistungsfähigen OMNITRACKER-Schnittstellen verwenden. So können Sie beispielsweise Daten mit ERP-Systemen oder der Finanzbuchhaltung austauschen.



Was ist OMNITRACKER?

OMNITRACKER ist eine universelle Geschäftsprozess-Plattform, auf der alle OMNITRACKER-Applikationen basieren. OMNITRACKER ist ein leistungsfähiges Werkzeug, um die Prozesse an Ihre Bedürfnisse anzupassen:

- 
Zeit sparen OMNITRACKER bietet Lösungen, die Sie schnell implementieren und einfach anpassen können.
- 
Kosten sparen Schon nach wenigen Trainingstagen können Sie OMNITRACKER-Applikationen selbst implementieren und konfigurieren.
- 
Flexibilität Sie können alle OMNITRACKER-Applikationen out of the box verwenden und einfach an Ihre Bedürfnisse anpassen – ohne Programmierung.
- 
Wartbarkeit Sie können Ihre OMNITRACKER-Applikationen einfach selbst warten.
- 
Releasekompatibilität Garantierte Releasekompatibilität mit zukünftigen Versionen der OMNITRACKER-Plattform.
- 
Kundenzentrierte Entwicklung Die Weiterentwicklung ist auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet.



OMNITRACKER macht Ihr Unternehmen fit für die Zukunft – auch wenn sich Ihre Prozesse im Laufe der Zeit ändern.

OMNINET Software Solutions

Als eigentümergeführtes Unternehmen sind wir nur unseren Kunden verpflichtet. Unser oberstes Ziel ist es, unseren Kunden qualitativ höchstwertige Produkte und Dienstleistungen sowie erstklassigen Service zu bieten. Dazu setzen wir Ihre Wünsche und Anforderungen bezüglich Produktinhalten, Qualität und Terminen konsequent um. Unser Einsatz für unsere Kunden endet nicht mit dem Vertragsabschluss, sondern er beginnt damit.



Sie möchten mehr über OMNINET und die OMNITRACKER-Lösungen wissen? Kontaktieren Sie uns!



OMNINET Technologies NV/SA
 Belgien
 B-3018 Leuven
 E-Mail: sales@omninet.be
 Web: <http://www.omninet.be>

OMNINET USA
 USA
 US-New York, NY 10011
 E-Mail: sales@omninet.biz
 Web: <http://www.omninet.biz>

OMNINET GmbH
 Deutschland
 D-90542 Eckental
 E-Mail: sales@omninet.de
 Web: <http://www.omninet.de>

OMNINET OOO
 Russland
 RUS-Moscow 107045
 E-Mail: sales@omninet.ru
 Web: <http://www.omninet.ru>

OMNINET Nederland
 Niederlande
 NL-2517 JK Den Haag
 E-Mail: sales@omninet.nl
 Web: <http://www.omninet.nl>

OMNINET Austria GmbH
 Österreich
 A-1010 Wien
 E-Mail: sales@omninet.at
 Web: <http://www.omninet.at>

OMNINET GmbH
 Schweiz
 CH-8808 Pfäffikon
 E-Mail: sales@omninet.ch
 Web: <http://www.omninet.ch>

Alle verwendeten Hard- und Softwarenamen sind Handelsmarken oder eingetragene Marken der jeweiligen Hersteller.
 ©OMNINET. Änderungen vorbehalten. Dieses Dokument ersetzt alle vorherigen Beschreibungen. SMC 3.0.0, 01/2015