

PiSA sales 3.1 im Überblick

Module & Funktionen

Perönliches Entry Portal

- + Gliederung von Aktivitäten nach Art (Telefonat, Termin etc.), Zuständigkeit, Status, Fälligkeit
- + Individuelle Speicherung von Filtern
- + Aktivitäten für Teams und Gruppen
- + Anzeige interner Nachrichten mit direktem Link zum Kontext
- + Verändern von Eigenschaften (Zuständigkeit, Priorität) ganzer Aktivitätengruppen

Kontaktverwaltung

- + Erfassung und Verwaltung aller Arten von Kontakten und Organisationseinheiten (Adress- und Kommunikationsdaten, Historien, Branchen, Umsatz, Region, ABC-Analyse)
- + Strukturierung der Kontakte nach Kategorien (Lead, Kunde, Partner, Lieferant, Mitbewerber, Presse, ...)
- + Automatischer und manueller Dublettencheck
- + Zuweisung eines oder mehrerer Account-Manager, Vertriebspartner, Adressen und anderer Personen
- + Watch- und Alarmfunktion an beliebigen Kontakten
- + Intelligente, personalisierte Filter
- + Komfortable Übersichten und kontaktspezifische Berichte
- + Erfassung von Personendaten optional über Visitenkartenscanner
- + Automatische Adressübernahme aus dem Internet
- + Speicherung von Webseiten zum Kontakt aus dem IE-Browser
- + Zusammenfassung von Kontakten (z.B. Teams/Verteilerlisten für Massenfunktionen)
- + Beziehungsmanagement (z.B. „berichtet an“, „nimmt Einfluss auf“)

- + Zuordnung von Kontakten zu Projekten, Darstellung aller Projektbeziehungen
- + Zuordnung von beliebigen Dokumenten zu Kontakten (Ausschreibungen, ...)
- + Wiedervorlage
- + Aktivitätenübersichten incl. Historie zum Ansprechpartner und zum gesamten Unternehmen
- + Workflows in Abhängigkeit vom Kontaktstatus

Aktivitätenverwaltung

- + Erfassung und Verwaltung von kontaktbezogenen oder projektbezogenen Aktivitäten
- + Übersicht/Anzeige aller Aktivitäten nach definierten Filterkriterien (z.B. Eskalationsstatus, Typ)
- + Farbliche Kennzeichnung von Aktivitäten bei kritischen Status (z.B. „eskaliert“)
- + Überwachung von Aktivitäten über Terminfelder, Erinnerung, Fälligkeitsregeln und Priorisierung
- + Nachverfolgung von delegierten Aktivitäten
- + Automatische Wiedervorlage mit Erinnerungsfunktion in PiSA sales und Groupware
- + Direkte Zuordnung/Verteilung von Aktivitäten zu Teams
- + Direkte Zuordnung von Dokumenten zu Aktivitäten
- + Erweiterte Statusanzeigen („delegiert/abgelehnt“, „delegiert/nicht angenommen“, „eskaliert“)
- + Definition von Wiederholungsaktivitäten zur besseren Accountplanung
- + Integrierte Besuchs- und Telefonberichte
- + Vorschlagsgenerierung zur automatischen Projektzuordnung der Aktivität
- + Vorschlagsgenerierung bei Auswahl von Dokumenten, Kontakten etc. im Projektkontext

Groupware und e-Mailing

- + One-Step-Abgleich aller Adressdaten, Aufgaben und Termine sowie zugeordneten Dokumente mit MS Outlook, Exchange Server, Groupwise und Lotus Notes
- + E-Mail-Versand mit Attachments wahlweise in PiSA sales oder Groupware
- + Unterstützung von HTML und RTF-Formaten in ausgehenden e-Mails
- + Direkter e-Mail-Versand von Reports
- + Automatische personalisierte Serienmailfunktion mit vordefinierten Vorlagen
- + Im Groupware-System: e-Mail-Absender prüfen, Protokollierung der Importvorgänge, automatisierter Export/Import inkl. Attachments

Korrespondenzverwaltung

- + Erstellung und Verwaltung aller Korrespondenzen, Vorlagen, Dateien in der Datenbank
- + Zuordnung von Briefen, Faxe, e-Mails, Gesprächsnotizen zu Kontakten und Projekten
- + Spezielle Dokumentvorlagen für Angebotskorrespondenz (versandfertige Schreiben)
- + Komfortable Definition von Serienbriefen in den Formaten DOC, RTF, PDF, HTML
- + Personalisierte Text- und HTML-e-Mails (z.B. für Kampagnen) direkt aus PiSA sales oder über Web-Client ohne separaten Mail-Client

Dokumenten- und Vorlagenverwaltung

- + Zentrale Verwaltung aller Arten von Dokumenten, Vorlagen, Dateien
- + Prüf- und Freigabewesen für Dokumente, Gültigkeitszeiträume, Ein/Auschecken/Reservieren, Statusverwaltung
- + Drag&Drop aus dem Desktop nach PiSA sales
- + Preview-Funktion für alle gängigen Formate
- + Klassifizierung von Dokumenten in Mappen
- + Verwaltung verschiedener Dokumenttypen und Dokumentarten und Zuordnung zu

PiSA sales 3.1 im Überblick

Module & Funktionen

- Kontakten, Projekten und Korrespondenzen
- + Schnellübersicht zu Dokumenten mit Darstellung aller Verwendungen (z.B. zu Projekten, Korrespondenzen)
- + Vollständige MS Office-Integration
- + Wiedervorlage
- + Optionale Komprimierung von Dokumenten

Vertriebsprojektverwaltung

- + Workflows für Geschäftschancen, Angebote, Aufträge
- + Schnittstelle zu MS Project (Meilensteine, Aktivitäten, Ressourcen) mit Projektgrafik
- + Beliebige Zuordnung von Verantwortlichkeiten (z.B. kaufm., technisch), Rollen im Projekt an internen und externen Personen, Teams
- + Erfassen vertriebsprojektbezogener Informationen zu Kontakten und Mitbewerbern
- + Rekapitulation des Ursprungsprojektes
- + Projektspezifisch Produkte/Leistungen/Positionen zuordnen, Einbeziehung von Options- und Alternativpositionen, angebotsspezifische Bedarfspositionen anlegen
- + Automatische multilinguale Angebotsgenerierung, Generierung von technischen Spezifikationen
- + Flexible Projekt und Produktkalkulation über beliebige Kalkulationsgruppen im Projekt
- + One-Step-Zuordnung von Dokumenten (Ausschreibung, Angebot, Korrespondenz)
- + Flexible Berichte

Produktdatenbank und Produktkonfiguration

- + Übersicht aller Sparten/Produktlinien, Produkte/Leistungen mit Beziehungen
- + Zuordnung von Datenblättern, technischen Spezifikationen, Zeichnungen, ...
- + Anzeige der Produktstruktur als Artikel mit Optional- und Alternativteilen
- + Produktschnellübersicht mit Darstellung aller

- Verwendungen (z.B. in Projekten)
- + Beliebig viele weitere Felder und Beziehungen definierbar
- + Zentrale Verwaltung von Produktwissen in der Produktdatenbank
- + Verwaltung von Preislisten, Rabatten und anderer Konditionen
- + Integrierter Produktkonfigurator für Varianten- und Auftragsfertiger

Vertriebsplanung

- + Kundenanalyse mit automatisch generierten Umsatz- und Prognosedaten pro Unternehmen
- + Umsatzprognosen
- + Potentiale für die Vertriebsplanung
- + ABC-Kundenanalyse
- + Darstellung und Verfolgung des Lead-Lifecycle (vom Lead über Angebot bis Auslieferung) am Kunden
- + Grafischer, interaktiver Planungsbaum nach beliebigen Kriterien
- + Top-Down- und Bottom-Up-Planungsmethoden
- + Planung über Branchen, Regionen, Kunden, Sparten, Vertriebseinheiten etc.
- + Grafische Darstellung von Prozessen und Ergebnissen
- + Automatische Erfassung der Umsatzdaten aus Vertriebsprojekten und Übertrag aus der Unternehmensverwaltung/Kundenanalyse

Marketingprojekt

- + Projektarten: Telemarketing, Veranstaltungen, Publikationen
- + Variable Meilensteine zur Definition des Kontaktstatus im Projekt
- + Automatisiertes Verhalten der Projekt-Meilensteine-Funktionalität
- + Checklisten
- + Agentenmanagement (Telemarketing)

Anpassung, Customizing (Toolumgebung)

- + Speicherung aller anwendungsbeschreibenden Daten in einem zentralen Repository
- + Konsequenter objektorientierte Modellierungstechnik
- + Interaktive und grafische Werkzeuge für die Erweiterung des Anwendungsmodells und der Benutzerschnittstelle
- + Vielfältige Möglichkeiten bei der Definition von Benutzerschnittstellen für Windows- und Web-Client, unterstützt durch Template- und Bausteintechnik

Benutzeroberfläche

- + Nur benötigte Formular-Funktionen aktiv
- + Editierzustand des Formulars wird deutlicher angezeigt
- + Stärkere Signalverwendung (rot, grün, durchgestrichen) in Abhängigkeit vom Status des Formulars oder Feldes (eskaliert, inaktiv, gesperrt, read-only, Mussfelder etc.)
- + Suchmöglichkeiten in allen Dialogen (Listen, Formularen) mit Quickfinder und komplexer Filterfunktion
- + Weniger Arbeitsschritte bei der Datenbearbeitung, optimierte Datenauswahlwerkzeuge
- + Individuelle grafische Darstellung von Zeilen und Zellen
- + Aktiver Web-Client

Die hier aufgeführten Funktionen stellen nur einen Ausschnitt der gesamten PiSA sales-Funktionalität dar. Ausführliche Informationen zu weiteren Modulen, wie Mobile-Client, Web-Client, Schnittstellen (ERP-Systeme, weitere e-Mail-Programme, etc.) sowie zu den unterstützten Plattformen, bekommen Sie unter www.pisa.de oder www.pisasales.de