

PiSA sales: Spitzenreiter bei Funktionalität, Effizienz und Preis/Leistungsverhältnis!

PiSA sales auf dem Prüfstand

Die Gesellschaft zur Prüfung von Software (GPS) bewertete im CRM Excellence Test die 10 Premium-Systeme am Markt. Im Ergebnis erzielte PiSA sales die höchste Punktzahl in den Kategorien Marketing, Vertrieb und Service, war Spitzenreiter in der Kategorie Effizienz und wies das beste Preis/Leistungsverhältnis in der Top-Gruppe der getesteten Systeme auf.



Weitere Informationen und den ausführlichen Testbericht erhalten Sie unter www.gps-ulm.de

Im Praxistest: Typische Anforderungen aus Marketing, Vertrieb und Service

Die Gesellschaft zur Prüfung von Software mbH hat 2007 die zehn am Markt bedeutendsten Systeme für das Kundenbeziehungsmanagement ausgewählt und einer qualitativen Prüfung unterzogen. Sie entwarf dafür ein CRM-Szenario anhand von typischen Anforderungen aus Marketing, Vertrieb und Service. Die Szenarien waren eng auf die realen Anforderungen eines international agierenden Industrieunternehmens abgestimmt. Besonders Augenmerk legte der Test auf die Integration von ERP-Systemen, Dokumentenmanagementsystemen (DMS), Computer Telephony Integration (CTI) und mobilen Endgeräten (PDA). Erstmals wurden damit die führenden CRM-Systeme anhand von realistischen Geschäftsvorfällen über die gesamte Prozesskette hinweg getestet. Im Gegensatz zu punktuellen Funktionstests ging es darum aufzuzeigen, wie die CRM-Systeme die Prozesse der Unternehmen im Alltagsbetrieb unterstützen, beschleunigen und verbessern können.

PiSA sales - das CRM-System der Spitzenklasse für den Mittelstand

PiSA sales erzielte Bestnoten in den Bereichen Effizienz, Flexibilität, Funktionsumfang, Usability und bestach in der Gesamtbewertung mit einem optimalen CRM-Profil. Besonders die Anwenderfreundlichkeit und Praxistauglichkeit der Lösung überzeugte die Experten: „Das CRM-System PiSA sales ist voller durchdachter Funktionen, die offensichtlich auf Grund der darunter liegenden Technologie, der Middleware PiSA cubes, rasch und sicher zu implementieren sind.“ Für alle Kernprozesse des Kundenbeziehungsmanagement in B2B-Branchen schneidet PiSA sales besser ab, als alle anderen Premiumsysteme:

CRM - PROFIL



CRM-Profil der Spitzenklasse für PiSA sales im CRM Excellence Test

Prozess	Prozessschritte	Erfüllung
Nachfassen (Kundenkampagne)	Selektion von Kundendaten, Telefonat anlegen, Gesprächsnotiz, Auftrag und Kundenstamm in ERP anlegen	über 93%
Terminvereinbarung	Anruf eines Interessenten, Terminvereinbarung, Terminkoordination, Versand der Terminbestätigung	96%
Angebotserstellung (national/international)	Neues Vertriebsprojekt anlegen, Kundenkontakt im Projekt, Angebotserstellung in CRM, Preisfindung, Versand, Info für Außendienst, Angebotsnachverfolgung	96%
Reklamationsbearbeitung	Reklamation eines Produktes, Kundenidentifikation, Geräte- und Vertragsprüfung, Auftragserfassung, neuer Serviceauftrag, Lieferung	über 93%
Workflow-Steuerung	Automatisierung eines Dienstreiseantrages	100%

Die getesteten Systeme:

- + ADITO online
- + CAS Genesis World
- + Cursor CRM / Carmen
- + Microsoft CRM 3.0
- + PiSA sales 4D
- + Sage CRM
- + Saratoga CRM
- + Siebel CRM von Oracle
- + update.seven CRM Suite
- + WICE CRM-Groupware

„Das System ist so ‚ingeniös‘ wie die Produkte seiner Kunden in der deutschen Fertigungsindustrie, im Maschinen- und Anlagenbau. Und die haben bekanntlich Weltruf. PiSA sales gehört funktional zur Spitzengruppe der Systeme, die den CRM Excellence Test bestanden haben.“ (Quelle: GPS Testbericht 2007)

Der Testbericht hebt hervor, wie optimal PiSA sales für die Prozesse in projektorientiert arbeitenden Unternehmen geeignet ist. Denn PiSA sales bietet z.B. eine übersichtliche Projektakte sowie strukturierte Standard-Projektvorlagen. Die beim Test vorgeführte ERP-Integration mit PSpenta überzeugte durch das perfekte Zusammenspiel beider Systeme. Weitere Schnittstellen, u.a. für SAP, Ifax, Baan, Baurer und Infor.com wurden bereits realisiert.

Schwetz consulting zertifiziert PiSA sales und vergibt 4,5 von 5 möglichen Sternen

PiSA sales auf dem Prüfstand

PiSA stellte seine CRM-Lösung PiSA sales der renommierten Unternehmensberatung Schwetz consulting zur Zertifizierung vor. PiSA sales überzeugte in allen Punkten. Der Testbericht hebt hervor: PiSA sales eignet sich besonders für Branchen mit erklärungsbedürftigen Produkten wie im Maschinen- und Anlagenbau, der Elektroindustrie, High-Tech-Unternehmen und Forschungseinrichtungen.

Praktische Aufgaben standen im Vordergrund

Schwetz consulting hat sich als langjähriger herstellerneutraler CRM-Berater zum Ziel gesetzt, die führenden CRM-Systeme am Markt einer qualitativen Bewertung hinsichtlich der Alltagstauglichkeit zu unterziehen. Hierbei zählt nicht die Aufzählung vieler Funktionen, sondern die Lösung von praktischen Aufgaben im Tagesgeschäft der Anwender. Seit 2004 haben sich über 25 Anbieter dieser mehrstündigen Prüfung unterzogen.

Bestnoten für PiSA sales

Schwetz Consulting stellte als Grundlage der Zertifizierung folgende Prüfungsaufgaben, die in einem begrenzten Zeitraum mit PiSA sales gelöst und mit maximal 5 Sternen bewertet wurden:



Den vollständigen Testbericht erhalten Sie im Downloadbereich auf www.pisa.de

Das Schwetz-Bewertungsschema entspricht den Sternen der Hotelkategorien:

- ★★★★★ Aufgabenerfüllung über Durchschnitt
- ★★★★★ Umfassende Lösung
- ★★★★ Befriedigende Aufgabenerfüllung
- ★★ Lösung nicht zufriedenstellend
- ★ Anforderung nicht erfüllt
- + Zwischennote (0,5)

Lead-Management: Neuerfassung und Qualifizierung von Leads, Dublettencheck, Folgeaktivitäten, Nachverfolgung, Bereitstellung der Daten für den Außendienst	★★★★+
E-Mail-Management: Automatischer Kontakt- und Projekt-Identifikation, Behandlung von Attachements, Kontakthistorie	★★★★
Besuchsplanung und Bericht: Wiedervorlagen, externe Terminanfragen, Kundenhistorie als Gesprächsleitfaden, Folgeaktivitäten	★★★★
Workflow-Unterstützung: Definition von Standardaufgaben, Überwachungsfunktionen	★★★★+
Service-Aufgaben: Störungsmeldung, Reparaturaufträge, Disposition von Kundendienst-Technikern	★★★★★
Jahresplanung im Vertrieb: Umsatzplanung, Planung auf Kunden- und Produktebene, Verdichtung (z.B. über Regionen)	★★★★★
Mailing-Aktionen: Selektion der Zielgruppe, personalisierte Korrespondenz (E-Mail, Brief), Nachfassen	★★★★+
Customizing: Modifikation der Kontaktdatenbank	★★★★★
Datenimport: Automatische Übernahme von Kontaktdaten mit Dublettencheck	★★★★

Das Zertifizierungsteam von Schwetz Consulting war überzeugt, dass PiSA sales bereits mit seiner Version 3.2 alle gestellten Aufgaben überzeugend gelöst und in der Gesamtbewertung mit 4, 5 Sternen überdurchschnittlich gut abgeschnitten hat. Der Testbericht hebt insbesondere die moderne und zukunftsweisende Technologie sowie die durch langjährige Erfahrung untersetzte Branchenkompetenz für Unternehmen mit projektorientiertem Vertrieb im B2B-Geschäft hervor. Weitere Stärken wurden der CRM-Lösung PiSA sales in folgenden Bereichen bescheinigt:

- + Hervorragende Benutzerfreundlichkeit
- + Integriertes Service-Management
- + Angebotskonfiguration in Verbindung mit dem ERP-System
- + Leistungsfähiges Customizing mit Erhaltung der Releasefähigkeit
- + Web-Fähigkeit für Mitarbeiter und Kunden durch browsergestützten Zugriff auf Projekt- und Kundendaten